

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



*Збірник
студентських
наукових праць*

Випуск ХХІІ

Чернівці, 2018

Збірник студентських наукових праць Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Випуск XXII. – Чернівці, 2018. –240 с.

До збірника наукових праць увійшли статті, які містять результати студентських досліджень у галузі економіки, організації, управління, фінансів, банківської справи, страхування, обліку, аналізу та аудиту, товарознавства тощо.

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

© ЧТЕІ КНТЕУ, 2018

Підписано до друку 04.06.2018 р.

З м і с т

ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ, І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Алексеева Євдокія , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Багрій К.Л. Удосконалення організаційних підходів до проведення внутрішнього контролю операцій з оборотними активами підприємства	9
Архільок Маргарита , 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Чичун В.А. Особливості комунікаційного процесу в роботі підприємства	12
Бідун Орест , 5 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Коваленко Н.Ю., Злочини у сфері підприємницької діяльності	15
Блажук Аліса , 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Чичун В.А. Значення теорії лідерства в роботі керівника сучасного підприємства	17
Вербовська Марія-Любомира, Матвіїв Богдан , 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Нікульча В.А. Аналіз розвитку та проблеми логістики в Україні	20
Вербовська Марія-Любомира , 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М. Стан та перспективи розвитку ринку шкіряного взуття в Україні	22
Вигнан Євгенія , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Добржанська І.М. Переговори із західними партнерами: особливості національних стилів	24
Гакман Мар'яна , 5 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, наук. кер. – Гут Л.В. Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства	27
Гакман Олексій , 5 курс, спец. «Менеджмент», з/ф наук. кер. – Гут Л.В. Методичні підходи до визначення сутності фінансового менеджменту в сучасних реаліях міжнародної інтеграції	29
Дем'янів Вікторія , 5 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, наук. кер. – Гут Л.В. Розвиток інноваційної діяльності на підприємстві: проблеми та шляхи вдосконалення	30
Джуровець Анна , 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Шанюк Олександра , 2 курс, спец. «Облік та оподаткування», д/ф, наук. кер. – Столяр Л.Г. Динаміка розвитку сільськогосподарської галузі Чернівецької області	32
Дубіцька Альона , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М., Оцінка якості житлово-комунальних послуг і забезпечення прав споживачів	34
Іванків Оксана , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Добржанська І.М. Формування іміджу ділової людини	36
Кедік Анастасія , 4 курс, спец. «Готельно-ресторанна справа», д/ф, наук. кер. – Нікульча В.А. Логістична система управління підприємствами готельного господарства	38
Клевчук Оксана , 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Чичун В.А. Особисті якості керівника як основа ефективного управління персоналом	39
Клевчук Оксана , 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Лошенко І.Р. Івент-маркетинг як ефективний інструмент просування Чернівецької області	42
Матвіїв Богдан , 3 курс, «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М. Перспективи розвитку ринку меблів і предметів інтер'єру в Україні	44

Матей Аурел-Іліє , 1 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Багрій К.Л. Особливості організації внутрішнього контролю доходів підприємства	46
Матковська Леся , 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Хитрова О.А., Особливості розвитку гірськолижного туризму в Україні	49
Мельничук Наталія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гут Л.В. Конкуренція як засіб антимонопольного регулювання товарних ринків	52
Мицак Христина , 4 курс, спец. «Туризм», д/ф, наук. кер. – Присакар І.І. Порівняльний аналіз показників конкурентоспроможності туристичних підприємств різних регіонів	54
Онофрійчук Іванна , 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Полянко В.В. Конфлікти на підприємстві та шляхи їх вирішення	57
Пашин Руслана , 2 курс, спец. «Маркетинг», д/ф, наук. кер. – Лошенко І.Р. Дослідження етапів створення рекламної кампанії в Google AdWords	58
Процків Світлана , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Лошенко І.Р. Новітні тенденції в управлінні продажем товарів	61
Рубаняк Анастасія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В. Оцінка відповідності, як основний критерій на шляху до досягнення досконалості якості продукції та послуг	63
Саламаха Олеся , 4 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Вдовічен А.А. Сутність та основи реалізації антикризового управління	64
Саламаха Олеся , 4 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Хитрова О.А. Мережевий маркетинг як специфічна концепція управління маркетинговою діяльністю підприємства	67
Серебрянська Олена , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук.кер. – Лошенко І.Р. Сучасні аспекти роботи з клієнтами у процесі продажів товарів підприємствами	69
Терентьева Олександра , 5 курс, спец. «Облік та оподаткування», з/ф, наук. кер. – Мустеца І.В. Класифікаційні ознаки грошових потоків для підприємств швейної промисловості	71
Ткачук Анастасія , 4 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Вдовічен А.А. Проблеми стратегічного планування на підприємствах України та шляхи їх вирішення	73
Ткачук Анастасія , 4 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Хитрова О.А. Особливості та проблеми управління персоналом на підприємствах готельного господарства України	74
Уткін Олег , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Урсакий Ю.А. Безробіття як соціально-економічна проблема населення	76
Чобан Анастасія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Лошенко І.Р. Сучасні підходи до управління продажем товарів підприємств	78
Чопюк Олександра , 1 курс, спец. «Міжнародні економічні відносини», д/ф, наук. кер. – Руснак Л.Р. Зовнішньоекономічна безпека України	80
Шевченко Яна , 5 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Круглянко А.В. Сучасне трактування суті стратегічного потенціалу підприємства та особливості його формування	82

Арсенчук Тетяна , 1 курс, спец. «Облік та оподаткування», з/ф, наук. кер. – Бурак І.О. Фінансова звітність підприємства як важливий елемент системи бухгалтерського обліку	86
Бойчук Ірина , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Ризики діяльності страховиків і шляхи їх зменшення	87
Бойчук Ірина , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Рошило В.І. Сутність та роль місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів	89
Бойчук Ірина , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Голик М.М. Ознаки банківських криз та причини їх виникнення	91
Бойчук Ірина , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Фінансовий ринок у системі економічних відносин	92
Бурак Назарій , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Оцінка видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області	95
Вигнан Євгенія , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Проблеми функціонування системи міжбюджетних трансфертів та шляхи їх вирішення	96
Гиршкан Руслана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф Ірина Бойчук , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф. наук. кер. – Голик М.М. Банківська система Японії: особливості становлення та функціонування	99
Гиршкан Руслана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Рошило В.І. Склад та структурні зрушення доходів зведеного бюджету	101
Гиршкан Руслана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Теоретичні аспекти сутності ринку капіталу як складової фінансового ринку	105
Гиршкан Руслана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Табенська Ю.В. Особливості сучасного стану споживчого кредитування в Україні	107
Деревянко Марія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук. кер. – Ковалевич Д.А. Становлення та перспективи розвитку казначейської системи виконання державного та місцевих бюджетів в Україні	112
Косюченко Олександра , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук. кер. – Табенська Ю.В. Практика функціонування державного фінансового контролю в зарубіжних країнах	115
Косюченко Олександра , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук. кер. – Ковалевич Д.А. Казначейське обслуговування доходів державного бюджету	117
Косюченко Олександра , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Аналіз страхового ринку в Україні	118
Львов Леонід , 4 курс, спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Сучасні тенденції державного регулювання ринку фінансових послуг України	120
Новак Лідія , 3 курс, спец. Фінанси, банківська справа та страхування, наук. кер. – Рошило В.І. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансового забезпечення місцевих органів влади	122
Нощенко Олег , 5 курс, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Ковалевич Д.А. Конкурентоспроможність комерційного банку	124

Петрушко Крістіна , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер – Голик М.М. Необанки: розвиток та українська перспектива	125
Петрушко Крістіна , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Рошило В.І. Аналіз дефіциту державного бюджету України	127
Петрушко Крістіна , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Сучасний стан фондового ринку України та перспективи його розвитку	128
Романів Ірина , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Розвиток страхового менеджменту та запобігання ризиків	130
Синьковська Юлія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук.кер. – Ковалевич Д.А. Роль Казначейства в обслуговуванні бюджетних коштів	131
Уткін Олег , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Москальов А.А. Роль грошей у розвитку економіки	133
Уткін Віталій , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Формування доходів місцевих бюджетів в умовах фінансової нестабільності	135
Уткін Віталій , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Юрій С.М. Управління дефіцитом бюджету України: проблеми та перспективи	137
Уткін Віталій , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Томнюк Т.Л. Ефективність податку на додану вартість у формуванні державного бюджету України	140
Фокшек Христина , 2 курс д.с./ф., спец. «Фінанси, банківська справа і страхування», наук. кер. – Ковалевич Д.А. Економічна сутність та роль казначейського рахунку	142
Хохун Ольга , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Проблемні аспекти формування дохідної частини місцевого бюджету	144
Швед Максим , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Савка Володимир , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Сучасні тенденції на валютному ринку FOREX	146
Шевчук Броніслав , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю. Роль місцевих податків та зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів	147
Щавінська Ольга , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Рошило В.І. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації	150

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Аксинті Яна , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Рилєєв С.В. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі: огляд окремих новацій	153
Антонюк Оксана , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Маначинська Ю.А. Економічна сутність та значення фінансових результатів як об'єктів обліку та аудиту, їх класифікація	154
Барбуца Руслан , 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Маначинська Ю.А. Особливості обліку кредитних операцій в банківських установах	156
Боднар Ірина , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Мустеца І.В. Економічна складова витрат на оплату праці в системі обліку, аналізу і контролю	158

нафтопереробних підприємств

Бойчук Ірина , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Бурак І.О. Витрати як економічна категорія та об'єкт обліку	161
Войтюк Юлія , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Рилєєв С.В. Поточні біологічні активи рибництва: категорія обліку та класифікація	163
Гаврилова Неля , 5 курс, спеціальність «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Столяр Л.Г. Організаційні особливості обліку дебіторської заборгованості підприємства	166
Дерев'янко Марія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук. кер. – Мустеца І.В. Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі	170
Думич Вікторія , 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Мустеца І.В. Проблеми оцінки необоротних активів підприємства	172
Земба Світлана , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Мустеца І.В. Особливості діяльності аудиторських фірм в Україні	174
Клим Ганна , 1 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Багрій К.Л. Особливості організації внутрішньої аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства	176
Козак Андрій , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук.кер. – Євдошак В.І. Нормативно-правове забезпечення обліку фінансових результатів діяльності підприємства	180
Козоріз Ольга , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук.кер. – Маначинська Ю.А. Моніторинг нормативної бази та спеціальної літератури з питань обліку доходів	181
Лукіян Анастасія , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Євдошак В.І. Формування системи обліку та аудиту виробничих запасів підприємства	183
Лунга Ілля , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Рилєєв С.В. Матеріально-технічна база промислового підприємства як об'єкт управління	185
Мігуца Марія , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Рилєєв С.В. Поточні зобов'язання підприємства: сутність та об'єкт бухгалтерського обліку	188
Никифорак Анна , 5 курс, спец. «Облік та оподаткування», д/ф, наук. кер. – Євдошак В.І. Класифікація логістики як основа формування інформаційного потоку облікового типу	190
Паліброда Іванна , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», наук. кер. – Мустеца І.В. Особливості обліку основних засобів на підприємствах вантажного перевезення	192
Рошка Ауріка , 1 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Багрій К.Л. Організаційно-інформаційна модель економічного аналізу прибутку підприємства	194
Сирота Світлана , 1 курс, спец. «Облік та оподаткування», з/ф, наук. кер. – Бурак І.О. Роль обліку, аналізу та аудиту основних засобів у підвищенні ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства	198
Скрикуляк Ірина , 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Мустеца І.В. Організація оціночної діяльності з метою бухгалтерського обліку	200
Скрипник Анатолій , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Маначинська Ю.А. Удосконалення бухгалтерського обліку операцій з надходження товарів та розрахунків із постачальниками	201

Філончук Олена , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Багрій К.Л. Удосконалення організаційно-інформаційної моделі аналізу операційних витрат підприємства	203
Чередніченко Марія , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Маначинська Ю.А. Удосконалення обліку фінансових результатів на аграрних підприємствах	206
Шанюк Олександра , 2 курс, спец. «Облік та оподаткування», д/ф, наук. кер. – Рилєєв С.В. Аналіз рівня бідності в Україні: стан та шляхи подолання	208
ТОВАРОЗНАВСТВО ПРОДОВОЛЬЧИХ ТА НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ	
Байдюк Діана , 3 курсу, спец. «Маркетинг», д/ф, наук. кер. – Шкабара Т.Л. Сучасні сфери застосування штрихового кодування товарів	211
Барановська Олена , 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В. Оцінка якості кондитерських виробів	212
Дубіцька Альона , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Шкабара Т.Л. Стан вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів	214
Дубіцька Альона , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Олена Серебрянська , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М. Проблеми забезпечення якості і безпечності ювелірних виробів в Україні	216
Дубіцька Альона , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В. Складові системи технічного регулювання щодо оцінювання ювелірної продукції в Україні	218
Матвій Богдан , 3 курс, «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В. Формування споживчих властивостей, асортименту, якості чаю та чайних напоїв	220
Процків Світлана , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М. Дослідження проблеми якості та безпечності текстильних товарів в Україні	222
Процків Світлана , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В. Стандартизація і сертифікація, як важливий інструмент управління якістю продукції підприємства	224
Рубаняк Анастасія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М. Виробництво керамічної цегли, як одного з традиційних українських матеріалів та сучасний стан будівельної галузі в Україні	226
Серебрянська Олена , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В. Оцінка відповідності безпечності та якості дитячих іграшок в Україні	227
Серебрянська Олена , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Шкабара Т.Л. Якість і безпечність рибних консервів в Україні: ринкове забезпечення та оцінювання	229
Чобан Анастасія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М. Оцінка розвитку ринку ювелірних виробів в Україні	231
Чобан Анастасія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В. Контроль якості молочної продукції	233
Чобан Анастасія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Шкабара Т.Л. Ринок м'яса птиці в Україні: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку	235

Удосконалення організаційних підходів до проведення внутрішнього контролю операцій з оборотними активами підприємства

Стаття присвячена удосконаленню організаційних підходів до проведення внутрішнього контролю операцій з оборотними активами підприємства. У дослідженні розкрита характеристика зворотного зв'язку системи внутрішнього контролю оборотних активів та окреслені етапи внутрішнього контролю операцій з оборотними активами підприємства.

В умовах економічних перетворень під впливом зовнішніх і внутрішніх безперервно змінюваних чинників, основним фактором підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства є забезпечення стабільності у конкурентному нестабільному середовищі, шляхом створення дієвої системи організації внутрішнього контролю та управління активами, яка на досліджуваному підприємстві фактично відсутня.

У сучасних умовах практично кожне підприємство має самостійно вирішувати питання про налагодження механізму контролю та управління оборотними активами і визначати вимоги до ефективності його застосування. Такий механізм має складатися із сукупності елементів організаційно-методичного характеру, що забезпечують реалізацію управлінських дій керівництва підприємства щодо недопущення зловживань, порушень, виникнення ризикових операцій з оборотними активами, а також сприяють підвищенню ефективності управління ними.

Варто відмітити, що низка вітчизняних дослідників вважає, що внутрішньогосподарський контроль - це незалежна оцінка відповідності діяльності підприємства поставленим завданням [1, с.131]. Корінко М.Д. дотримується позиції, що внутрішній контроль - система заходів, визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання усіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій [2, с.53]. В той час як Т.А. Бутинець зазначає, що внутрішній контроль - «постійна, щоденна робота персоналу підприємства..., яка унеможливає будь-які зловживання та відхилення від діючих внутрішніх правил та надає можливість ефективно і економічно використовувати ресурси підприємства, включаючи людський капітал, на його користь у відповідності до поставлених завдань (прийнятих програм)...» [3, с.15].

Вважаємо, що внутрішній контроль включає в себе не тільки процес перевірки функціонування суб'єкта господарювання, а й надання пропозицій керівництву підприємства щодо економічного та ефективного використання всіх видів ресурсів, розробку шляхів вибору оптимальних управлінських рішень, спрямованих на покращення результатів бізнесу. Це пов'язано з тим, що система внутрішнього контролю (суб'єкти контролю) операцій з оборотними активами через механізм взаємодії демонструє керівництву сильні та слабкі сторони керування даними активами (рис. 1).

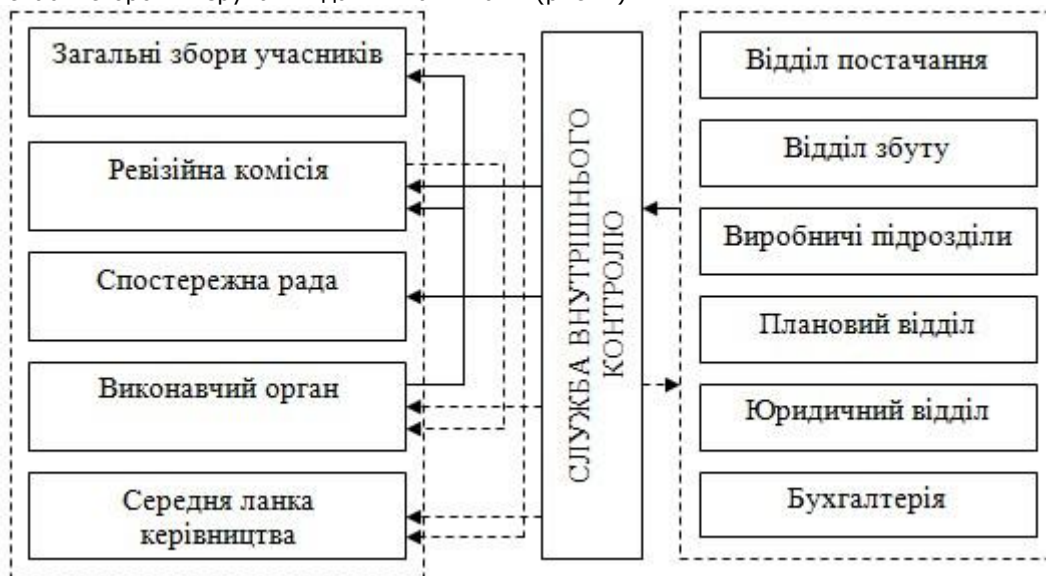


Рис. 1. Взаємозв'язок служби внутрішнього контролю оборотних активів з органами управління суб'єкта господарювання

Основною метою внутрішнього контролю операцій з оборотними активами повинна бути перевірка доцільності, своєчасності та достовірності відображення їх в системі бухгалтерського обліку для уникнення порушень, відхилень та ризиків при здійсненні таких операцій. Визначена мета внутрішнього контролю даних активів безпосередньо впливає на вибір його об'єктів та на визначення предмету контролю (рис. 2).

Кожна господарська операція, яка пов'язана із оборотними активами, виступає об'єктом внутрішнього контролю. Підтримуємо думку Т.А. Бутинець, яка вважає, що контролер, досліджуючи будь-яку господарську ситуацію, повинен встановити її законність (зіставлення її змісту з діючим законом, вказівками, директивами, положеннями, інструкціями), доцільність (перевірка відповідності її встановленому плану, прогресивним нормам, показникам, що характеризують її економічну ефективність) та достовірність (повнота і правильність її оформлення відповідно до діючих норм ведення бухгалтерського обліку) [4, с. 8].



Рис. 2. Характеристика об'єкту та предмету внутрішнього контролю операцій з оборотними активами

Чітко організована система внутрішнього контролю оборотних активів дозволить встановити ці проблемні питання та сформулювати систему зі зворотнім зв'язком для своєчасного вирішення проблем, які систематично виникають під впливом суб'єктивних та об'єктивних чинників, що особливо важливо в умовах невизначеності або ризику.

Наявність зворотного зв'язку в системі внутрішнього контролю оборотних активів виступає засобом для прийняття раціональних рішень, основна увага яких зосереджується на удосконаленні бухгалтерського обліку та управління даними активами.

Ефективний зворотній зв'язок в системі внутрішнього контролю передбачає прийняття коригувальних дій обліковими працівниками для законного, доцільного та достовірного облікового відображення оборотних активів (рис. 3).



Рис. 3. Характеристика зворотного зв'язку системи внутрішнього контролю оборотних активів

Вирішення вищевказаних трьох проблемних питань внутрішнього контролю операцій з оборотними активами (законності, достовірності та доцільності) можна досягти за допомогою проведення його етапів: попереднього, поточного (оперативного), наступного (підсумкового) та перспективного.

Виходячи із здійснення обраного етапу внутрішнього контролю операцій з оборотними активами (рис. 4), різнитиметься і методика, тобто контролером будуть використовуватися різні загальноприйняті методи фактичного та документального контролю.

Особливістю попереднього внутрішнього контролю оборотних активів є застосування контрольних процедур до моменту здійснення господарських операцій, які стосуються фізичного руху та руху вартості даних активів. Основна ціль такого етапу контролю - здійснення заходів з профілактики, недопущення порушень і відхилень від діючої методики бухгалтерського обліку [5, с.45-47]. Найбільш проблемною процедурою внутрішнього контролю на даному етапі виступає перевірка законності та доцільності вартісного руху оборотних активів, оскільки це потребує значної підготовчої роботи з вивчення активного ринку, прайс-листів постачальників для визначення справедливої вартості даних активів в умовах плину часу та кон'юнктури ринку. Також підприємству потрібно ретельно підбирати канали руху оборотних активів з точки зору цінової політики та інших умов господарського договору.

Сутність поточного (оперативного) внутрішнього контролю полягає у вивченні кожної операції з руху та стану оборотних активів з метою уникнення або мінімізації витрат. Даний етап контролю має вагоме

значення, оскільки несвоєчасне, недостовірне, помилкове відображення операцій з руху оборотних активів в первинних документах може спричинити помилки в оцінці, визнанні та відображенні в обліку і звітності даних активів, призвести до виникнення ризикових операцій, завищення чи заниження суми активів.

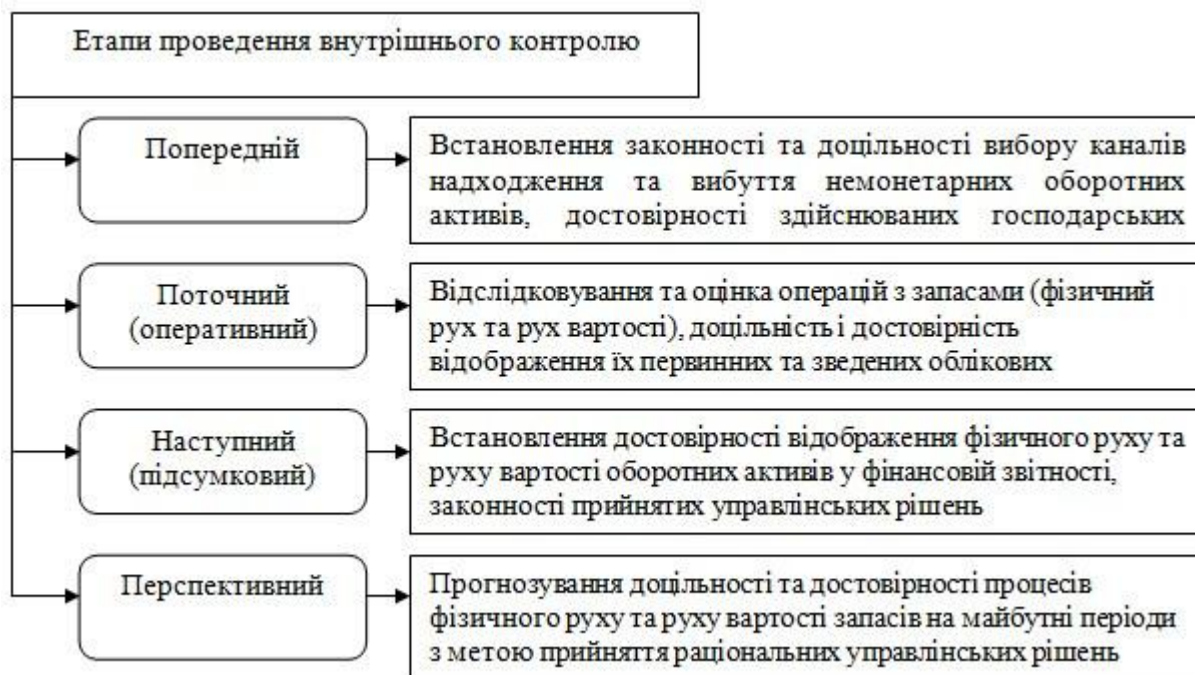


Рис. 4. Етапи внутрішнього контролю операцій з оборотними активами

На етапі наступного (підсумкового) внутрішнього контролю оборотних активів контролер прагне уточнити виявлені відхилення від діючої методики ведення обліку даних активів, виявити порушення, здійснити аналіз отриманих результатів, з'ясувати причини виявлених негативних результатів та надати рекомендації щодо покращення організації та ведення обліку оборотних активів. Найскладнішою процедурою внутрішнього контролю даних активів на даному етапі є перевірка правильності відображення у фінансовій звітності залишків запасів, що пов'язано із проблемою вартісної оцінки саме запасів (балансова вартість, чиста вартість реалізації), які є найважливішим ліквідним активом суб'єкта господарювання, так як прямо впливають на собівартість виготовленої продукції, а в подальшому і на величину фінансового результату. Недостовірне визначення вартості запасів призводить до викривлень фінансової звітності підприємства.

Перспективний внутрішній контроль здійснюється на етапі перспективного планування та прогнозування руху оборотних активів. Основною ціллю даного виду контролю є удосконалення системи бухгалтерського обліку та процесу управління оборотними активами суб'єкта господарювання, недопущення виникнення ризикових операцій в умовах невизначеності.

Зазначимо, що ступінь складності внутрішнього контролю безпосередньо пов'язаний з вартістю використання конкретних засобів контролю та потенційними збитками в результаті їх відсутності [6, с. 23].

Підсумовуючі слід зазначити, що організація та проведення внутрішнього контролю операцій з оборотними активами є невід'ємною частиною системи контролю на підприємстві. Запропонована організація здійснення всіх етапів внутрішнього контролю оборотних активів дозволяє максимально охопити операції з фізичного руху, руху вартості та стану даних активів, що дозволить уникнути зловживань, порушень, ризикових операцій, пов'язаних із неефективним та незаконним управлінням такими активами.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко [та ін.] / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : «Рута», 2002. – 544 с.
2. Корінко М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, диверсифікація : монографія / М. Д. Корінко. – К. : ДП «Інформ-аналіт. Агентство», 2007. – 429 с.
3. Бутинець Т. А. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2 (14) / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 268 с.
4. Бутинець Т. А. Вивчення господарських ситуацій внутрішніми контролерами / Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 3 (15) / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 376 с.
5. Бутинець Т. А. Нариси проблем господарського контролю: актуальність дослідження / Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 1 (19) / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 488 с.
6. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства : навчальний посібник / М. Д. Корінка. – Фастів : «Поліфаст», 2006. – 440 с.

Особливості комунікаційного процесу в роботі підприємства

В статті досліджено особливості комунікаційного процесу в роботі підприємства. Наведено основні дефініції комунікацій та комунікаційного процесу. Досліджено елементи комунікаційного процесу, а зокрема відправник, кодування, повідомлення, канал зв'язку, одержувач, дешифрування, зворотній зв'язок. Визначено, складові які формують комунікаційний процес в роботі підприємства: джерела інформації, кодування інформації, передача інформації, декодування інформації, форма кодування, кошти передачі, споживачі інформації. Виділено основні комунікаційні процеси в роботі підприємства, а зокрема комунікації між організацією і зовнішнім середовищем комунікації, між рівнями управління і підрозділами, неформальні комунікації. Визначено ряд перешкод, які заважають здійсненню ефективного комунікаційного процесу в роботі підприємства. Наведено рекомендації щодо здійснення ефективного комунікаційного процесу. Визначено основні особливості комунікаційного процесу в роботі підприємства.

Ефективність функціонування підприємства багато в чому визначається не тільки досягненням максимальних результатів в усіх напрямках діяльності, але і ефективністю сполучних процесів. До цих процесів відносяться управлінські рішення, конфлікти і комунікації. Комунікації відіграють важливу роль в процесі управління підприємством. Саме в рамках комунікаційного процесу відбувається обмін інформацією. Від того, наскільки ефективно взаємодіють всі учасники цього процесу, і буде залежати ефективність підприємства в цілому. Окрім того, ефективне управління комунікаціями є однією з найважливіших складових успішної діяльності підприємств. Особливо з огляду на їхню складну і багаторівневу структуру управління. Так, якщо порушуються або розриваються інформаційні зв'язки всередині підприємства та зв'язки із зовнішнім середовищем, існування підприємства ставиться під загрозу. Життєво важливим й для успіху підприємства є спілкування на робочому місці. Якщо керівництво не може повідомити про свої бажання працівникам, а працівники не можуть передати свої потреби як керівництву, так і колективу, робота на підприємстві буде не злагодженою та не ефективною. Так, для ефективної діяльності підприємства важливим є розуміння всіх елементів процесу обміну інформацією. А отже, актуальним є дослідження особливостей комунікаційного процесу в роботі підприємства.

Метою статті є дослідження особливостей комунікаційного процесу в роботі підприємства.

Дослідженням комунікаційного процесу на підприємстві займалося чи мало відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, а зокрема таких, як: Д. Аакер, Дж. Бернет, Б. Берлсон, А. Войчак, В. Співак, Г. Стейнер, Дж. Лейхіф, Б. Мільнер, М. Мескон, Т. Прима, Г. Почепцов, М. Кастельс, О. Фисун, Н. Григор'єва, М. Плотніков, В. Різун, В. Рева та ін. Більшість авторів розглядають комунікацію як процес, змістом якого є інформація, що передається. Так, на думку М. Мескон «комунікації - це складний процес, що складається з взаємозалежних кроків. Кожен з цих кроків дуже потрібний для того, щоб зробити наші думки зрозумілими іншій особі. Кожен крок - це пункт, в якому, якщо ми будемо недбалі і не будемо думати про те, що робимо, - зміст може бути втрачений» [1, с. 221] Американський вчений М. Кастельс у своїй роботі «Інформаційна епоха» акцентував особливу увагу на те, що без комунікаційних процесів неможливо управління. Тому що воно, з одного боку, спирається на існуючі та сформовані форми комунікації, з іншого боку - формує ті форми комунікації, які полегшують як спільну діяльність, так і саме управління [2, с. 105]. В. Співак каже що «комунікації - це і обмін інформацією в процесі діяльності, спілкування, і шляхи сполучення» [3, с.157]. На думку Б. Мільнера «Комунікація в організаційному контексті включає взаємодію між людьми. Це процес обміну інформацією та передача відомостей між окремими людьми і їх групами», так само він вважає що «процеси комунікації дозволяють керівникам ефективно виконувати свою роботу і приймати рішення про вибір оптимальної стратегії для досягнення поставлених цілей» [4, с. 143]. Комунікаційний процес з точки зору менеджменту - це система управління, яка за допомогою інтегрованої комунікації з цільовими аудиторіями сприяє досягненню максимальної ефективності по всіляких напрямках ринково-орієнтованого розвитку організації в умовах мінливого зовнішнього середовища [5]. Отже, комунікаційний процес - це процес обміну інформацією або змістом між двома або більше людьми. Окрім того, варто зазначити, що об'єктом комунікаційного процесу є не тільки інформація, але і спільне розуміння предмета.

Таким чином, комунікаційний процес - це динамічний процес, який починається з концептуалізації ідей відправником, який потім передає повідомлення через канал до приймача, який, у свою чергу, дає зворотний зв'язок у вигляді певного повідомлення або сигналу протягом заданого часу. Так, можна виділити такі основні елементи комунікаційного процесу (табл. 1).

Таблиця 1

Основні елементи комунікаційного процесу

№	Елемент	Характеристика
1	Відправник або комунікатор	це особа, яка ініціює розмову та концептує ідею про те, що він має намір передати її іншим
2	Кодування	відправник починає процес кодування, в якому він використовує певні слова або невербальні методи, такі як символи, знаки, жести тіла тощо, щоб перевести інформацію в повідомлення
3	Повідомлення	після завершення кодування відправник отримує повідомлення, яке він має намір передати. Повідомлення може бути записаним, усним, символічним або невербальним типу, таких як жести тіла, зітхання, звуки тощо, або будь-який інший сигнал

Продовження табл. 1

4	Канал зв'язку	відправник вибирає середовище, через яке він хоче передати своє повідомлення одержувачу. Він повинен бути обережно відібраний, щоб повідомлення було ефективним та правильно інтерпретоване одержувачем
5	Одержувач	це особа, для якої це повідомлення призначено або націлено
6	Дешифрування	одержувач інтерпретує повідомлення відправника та намагається зрозуміти. Ефективне спілкування відбувається лише тоді, коли приймач розуміє повідомлення точно так само, як це було передбачено відправником
7	Зворотній зв'язок	це остаточний крок процесу, який гарантує, що одержувач отримав повідомлення та інтерпретував його правильно, як це було передбачено відправником

Джерело: систематизовано на основі: [6,7].

Відповідно, у формуванні комунікативних процесів в роботі підприємства і за його межами, беруть участь різноманітні складові (табл. 2).

Таблиця 2

Складові комунікаційного процесу в роботі підприємства

№	Складові	Характеристика
1	Джерела інформації	це суб'єкти та об'єкти внутрішнього і зовнішнього середовища: начальники і підлеглі, обладнання та технологічні процеси, сировина і енергія, постачальники і покупці, різні учасники ринків, органи державного і муніципального управління, громадськість, засоби масової інформації та інші, здатні змінюватися і змінювати своє оточення, що, власне, і породжує інформацію
2	Кодування інформації	це фахівці і спеціальні підрозділи, які переводять інформацію в форму, зручну для передачі (письмову, електронну, мовну, візуальну)
3	Передача інформації	передана інформація характеризується змістом, обсягами, формами, в яких вона збирається і кодується
4	Декодування інформації	це фахівці і спеціальні підрозділи, які переводять інформацію в форму, зручну для сприйняття окремими категоріями отримувачів (письмову, електронну, мовну, візуальну)
5	Форма кодування	визначається особливостями як джерел інформації, засобів передачі, одержувачів, так і самої інформації
6	Кошти передачі	це різноманітні, як правило, технічні засоби, що забезпечують рух інформації від джерел до одержувачів
7	Споживачі інформації	це суб'єкти та об'єкти управління, що забезпечують функціонування підприємства цілком і її окремих елементів

Отже, метою комунікаційного процесу є забезпечення розуміння інформації (повідомлення), якою обмінюються відправник і одержувач. Комунікаторами в роботі підприємства виступають: керівники та працівники підприємства, учасники зовнішнього середовища. Які здійснюють спілкування в ході виконання обов'язків та завдань, під час особистого спілкування, під час наради, збори, телефонної розмови, написання звітів тощо. І тому, можна виділити такі комунікаційні процеси в роботі підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Види комунікаційних процесів в роботі підприємства

№	Види	Характеристика
1	Комунікації між організацією і зовнішнім середовищем	це комунікаційний процес, який забезпечую надання інформації підприємству про зовнішнє середовище, його зміни та розвиток. А також, забезпечення взаємозв'язку з необхідною аудиторією, а зокрема органами влади, конкурентами, постачальниками, споживачами тощо.
2	Комунікації між рівнями управління і підрозділами	бувають двох видів: вертикальна комунікація – спілкування між ланками нижчого та вищого рівні, може відбуватися як з верзу в низ так і з низу в верх; горизонтальна комунікація – спілкування між працівниками підрозділів, на одному рівні.
3	Неформальні комунікації	забезпечують взаємодію між різними соціальними групами (індивідами) всередині організації. Міжособистісні відносини - відносини між людьми, що складаються в процесі спілкування на основі особистих пристрастей, інтересів, схильностей в умовах певної культури (і субкультури).

Джерело: систематизовано на основі: [8,9].

Два останніх типи утворюють систему внутрішніх комунікацій, що дозволяє здійснювати інформаційний обмін між співробітниками. Таким чином, комунікаційний процес в роботі підприємства передбачає не

тільки обмін інформацією за допомогою системи символів для досягнення загального результату і задоволення потреб у спільній діяльності, а й передачу емоційного стану взаємодіючих суб'єктів. Однак, варто зазначити що підчас здійснення зазначених комунікаційних процесів в роботі підприємства виділяють ряд перешкод, які ускладнюють його. Основні перешкоди наведені на рис. 1.

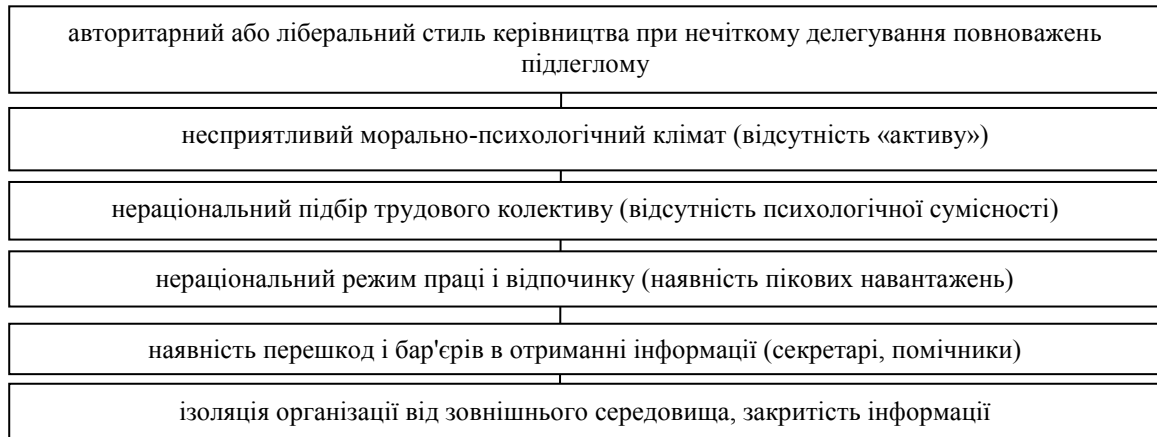


Рис. 1. Основні перешкоди здійснення ефективного комунікаційного процесу в роботі підприємства.

Дані перешкоди погіршують комунікаційний процес, що в свою чергу погіршує саму роботу підприємства. Таким чином, для здійснення ефективного комунікаційного процесу в роботі підприємства необхідно здійснювати заходи щодо подолання зазначених перешкод. Так, можна виділити рекомендації, які посприяють здійсненню ефективного комунікаційного процесу в роботі підприємства (рис. 2).

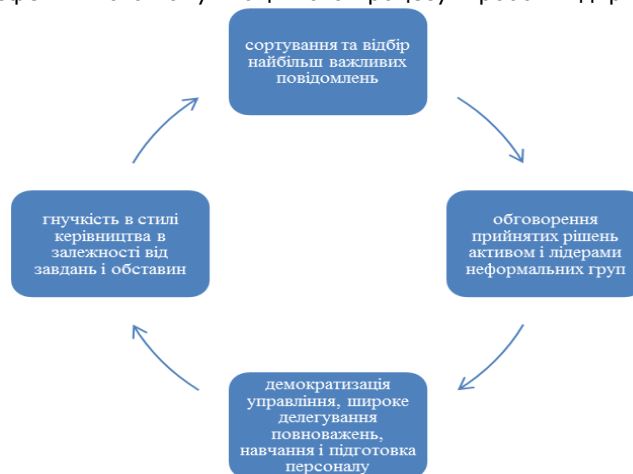


Рис. 2. Рекомендації для здійснення ефективної діяльності комунікаційного процесу в роботі підприємства.

Здійснюючи заходи щодо зменшення перешкод в комунікаційному процесі можна досягти кращого розуміння працівниками керівника, його завдань та прохань. Дозволяє забезпечити комфортний стан працівників та інше. Відповідно, наявність чітко діючих комунікаційних процесів в роботі підприємства сприяє вирішенню багатьох найважливіших організаційних проблем, зокрема: вирішує проблеми, щодо контролю та здійснення інформування підрозділів підприємства, та їх зворотній зв'язок; забезпечення інформування та створення міцних взаємозв'язків з зовнішнім середовищем підприємства; дозволяє вирішити проблеми, які пов'язані з координацією різних окремих підрозділів підприємства щодо спільної мети тощо. Так, можна зробити висновок, що особливостями комунікаційного процесу в роботі підприємства є те, що:

- комунікаційний процес забезпечує між об'єктами та суб'єктами управління ефективну взаємодію, шляхом обміну інформацією;
- в процесі обміну інформації може здійснюватися удосконалення міжособистісних відносин працівників підприємства;
- під час виконання завдань та обов'язків певними співробітниками координація їх дій та їхній контроль здійснюється шляхом створення інформаційних каналів обміну інформацією;
- комунікаційні процеси здійснюються чітко за регламентованістю (вертикальні та горизонтальні потоки інформацією);
- здійснюється раціоналізація та регулювання інформаційних потоків.

Отже, оскільки всі підприємства в більшій чи меншій мірі працюють з інформацією, то питання комунікацій для них стоїть особливо гостро. Комунікативні процеси в управлінні підприємством забезпечують його цілісність і спільність функціонування. Система комунікативних обмінів пронизує всі рівні управління, повністю охоплюючи кожну горизонтальну площину. Комунікації в роботі підприємства

здійснюють передачу і трансляцію інформації всіх ланок управління і персоналу. Комунікаційний процес означає обмін інформацією (повідомлення) між двома або більше людьми. Для того, щоб цей обмін був успішним, обидві сторони повинні мати можливість обмінюватися інформацією та розуміти один одного. Головним завданням даного процесу, являється забезпечення правильно сприйняття інформації. Відповідно, він включає в собі такі елементи, як: відправник, кодування повідомлення, канал зв'язку, одержувач, дешифрування та зворотній зв'язок. Так, важливим елементами при формуванні комунікаційного процесу в роботі підприємства є джерела інформації, кодування інформації, передана інформація, декодування інформації, форма кодування, кошти передачі, споживачі інформації. Однак, комунікаційний процес не вдається, якщо в процесі спілкування будуть різні перешкоди. Тому, в роботі кожного підприємства необхідно здійснювати заходи щодо їх зменшення, що сприятиме ефективній діяльності підприємства, та в свою чергу забезпечить його високу конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі - М.: «Дело», - 2015. - 800 с.
2. Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура. / М. Кастельс - М.: ГУ ВШЕ, 2016. - 272 с.
3. Співак В.А. Сучасні бізнес-комунікації. / В.А. Співак - СПб.: Пітер, 2014. - 447 с.
4. Мільнер Б.З. Теорія організації: Підручник. / Б.З. Мільнер. - М.: інфор-М, 2016. - 720 с
5. Інструменти комунікаційного менеджменту [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://economics.opu.ua/files/science/men/2017/103.pdf>
6. Процес комунікацій [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://pidruchniki.com/16900527/menedzhment/protses_komunikatsiy
7. Організація комунікаційного процесу на підприємстві [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://library.if.ua/book/32/2133.html>
8. Види і форми комунікацій [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://pidruchniki.com/16330826/menedzhment/vidi_formi_komunikatsiy
9. Комунікації на підприємстві: поняття, роль, види, форми, процес [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/management/14066/>

Орест Бідун, 5 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Коваленко Н.Ю.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Злочини у сфері підприємницької діяльності

В статті розглянуто види злочинів, що переважно вчиняються у сфері підприємницької діяльності. Здійснено статичний аналіз сучасної криміногенної ситуації в Україні за 2016-2017 роки. Наведено основні причини вчинення злочинів у сфері підприємницької діяльності.

Підприємницька діяльність створена для забезпечення необхідними благами та послугами громадян, для задоволення їх потреб, стабільного розвитку економіки, тощо. Однак нинішня криза в Україні, зумовлена негативними соціальними подіями останніх років, у тому числі й війна на сході держави, ускладнили та погіршили ситуацію у сфері підприємництва та збільшили випадки скоєння злочинів у ній. До цих чинників також слід додати й є непоступовість у реформуванні та недостатнє правове забезпечення діяльності підприємства.

Так, у сфері підприємництва сформувались і продовжують наростати негативні тенденції. Кількість злочинів щороку зростає, що суттєво погіршує економічний стан суспільства та порушує норми добросовісної конкуренції

Проблемам, які виникають та пов'язані зі злочинністю у сфері підприємництва, останнім часом приділяється достатньо уваги. На даний момент є досить велика кількість наукових праць (монографій, докторських та кандидатських дисертацій, наукових статей), які підтверджують значне погіршення економічного стану та зріст криміногенної поведінки суб'єктів підприємницької діяльності. Так, вагомий внесок у дослідження вказаних питань внесли такі вчені, як: Ф. Г. Бурчак, І. П. Лановенко, П. Т. Некипелова, А. О. Пінаєв, Г. М. Самілик, В. В. Сташис, П. С. Матишевський, Є. Л. Стрельцов, В. Я. Тацій, С. В. Трофімов та ін.

Метою статті є аналіз рівня злочинності у сфері підприємницької діяльності та дослідження сучасного стану криміногенної ситуації у вказаній сфері.

Основним законодавством України про кримінальну відповідальність є Кримінальний кодекс України [2], що ґрунтується на Конституції України [1] і загально визначених принципах та нормах міжнародного права.

Злочини у сфері економічної (підприємницької) діяльності – це винне, суспільно-небезпечне діяння, яке заподіяло шкоду або створює реальну можливість заподіяння шкоди народному господарству як шляхом порушення інтересів держави чи іншого господарюючого суб'єкта, незалежно від форми власності, так і шляхом порушення інтересів громадян, якщо вони пов'язані з господарською діяльністю різних установ та приватних осіб [6]. Склад злочину є сукупністю суб'єктивних та об'єктивних ознак, притаманних конкретному злочину, що передбачені у кримінальному законодавстві. Отже, кримінальна відповідальність у сфері підприємництва має місце тоді, коли відбуваються дії, в яких містяться ознаки складу злочину, передбачені КК України.

Як правильно зазначено, основною метою створення та встановлення, застосування заходів щодо відповідальності у сфері підприємницької діяльності є:

- стимулювати підприємців до дотримання встановлених процедур, правил, нормативів, стандартів, інших вимог і заборон, в межах яких повинна здійснюватися підприємницька діяльність;
- зобов'язати виконувати підприємців покладені на них обов'язки, а у разі невиконання мати можливість карати за їх недотримання;
- забезпечувати поновлення порушених прав та інтересів інших осіб і суспільства в цілому;

– запобігати порушенням встановлених вимог підприємцями та іншими особами в майбутньому [3].

Вкажемо за які саме протиправні дії, встановлені КК України, настає кримінальна відповідальність у сфері підприємницької діяльності: перешкоджання підприємницькій діяльності в межах закону; реєстрація угод із землею без законних на те підстав; незаконне підприємництво; незаконна підприємницька і банківська діяльність; легалізація (тобто відмивання) грошових коштів, а так само іншого майна, що було отримано злочинним шляхом; незаконне отримання кредиту; злісне ухилення від виниклої кредиторської заборгованості; монополістичні дії, а так само обмеження конкурентоспроможності; примушування до здійснення угоди або ж, навпаки, до відмови від укладання угоди; незаконне використання товарних знаків; порушення правил, встановлених для виготовлення й використання державних пробірних клейм; здійснення завідомо неправдивої реклами; зловживання під час випуску цінних паперів (емісії); факт виготовлення або збуту підроблених кредитних або розрахункових карт чи інших платіжних документів; здійснення контрабанди; незаконний обіг дорогоцінних металів, природних дорогоцінних каменів; порушення правил на здачу державі дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння; неповернення з-за кордону коштів в іноземній валюті; факт ухилення від сплати митних платежів; неправомірні дії при банкрутстві; здійснення навмисного банкрутства; створення фіктивного банкрутства; ухилення громадян від сплати податків державі; ухилення від сплати податків організацій, тощо. Також кримінальна відповідальність настає при комерційному підкупі, зловживанні повноваженнями приватними нотаріусами і аудиторами, при крадіжці, шахрайстві, привласненні або розтраті, вимаганні та ін. При неодноразовому здійсненні злочинів у сфері підприємницької діяльності, при застосуванні насильства або вчинення злочину групою розмір кримінального покарання значно збільшується.

Необхідно зауважити, що в останні роки у сфері господарювання досить активно розвиваються криміногенні настрої, що зумовлюють вчинення досить великої кількості злочинів у зазначеній сфері. Так, згідно з даними Генпрокуратури України, за 2016-2017 роки частка злочинів у сфері господарської діяльності становлять 1,2% від усіх здійснених в Україні злочинів. З 2017 року у вільному доступі з'явилась статистична інформація Генеральної прокуратури України про кримінальні правопорушення, вчинені на підприємствах, установах, організаціях за видами економічної діяльності. Зокрема, згідно вказаних даних, за 2017 рік в Україні таких злочинів було вчинено 102115, що на 10% більше, ніж у попередньому 2016 році (92033 злочинів). З вказаної кількості кримінальних злочинів у сфері підприємницької діяльності за тяжкістю злочинів за 2017 рік скоєно особливо тяжких 3522 злочини, тяжких злочинів 38553 та злочинів середньої тяжкості 37328. Як бачимо, найбільше у даній сфері вчинено тяжких та середньої тяжкості злочинів. Для порівняння варто зазначити, що за 2016 рік тяжких злочинів вчинено 30976, що на 20% менше, ніж у 2017 році [4].

Такий стан значною мірою зумовлюється недосконалістю податкової системи в Україні, зміни у якій напряму впливають на малий та середній бізнес. Також слід зазначити, що наявною податковою системою держава створила сприятливі умови для переходу підприємств у тіньовий сектор економіки. Тому й багато підприємств ведуть подвійну бухгалтерію через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску, тощо.

Наведемо й статистичні дані про кількість вчинених злочинів проти власності, чисельність яких за період січень-грудень 2017 року становила 48876. Злочини проти власності включають привласнення, розтрату майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем, яких вчинено 18383. З них у великих та особливо великих розмірах вчинено 2863 злочини, що на 12% менше 2016 року (3246 злочини). Серед вказаної кількості саме у сфері підприємницької діяльності кількість злочинів у 2017 році становить 5446, що 12% менше проти аналогічного періоду за 2016 рік (6179 злочинів), а у сфері службової діяльності вчинено 36188 злочини, що на 21% більше, ніж у 2016 році – 28813. Окрім того, з них хабарництва та одержання неправомірної вигоди за 2017 рік вчинено на 27% (6347 злочинів) більше, ніж за 2016 рік (4675 злочинів) [7]. Причинами зазначеного може бути надмірне регулювання господарської діяльності, зокрема, надмірний перелік видів діяльності, що потребують отримання ліцензій та документів дозвільного характеру; надмірна складність та тривалість дозвільно-погоджувальних процедур; наявність невинуватених формальних вимог та обмежень щодо діяльності різних організаційно-правових форм господарювання; невинуватено широкий спектр діянь, що визнаються правопорушеннями та спричиняють настання юридичної відповідальності; невідповідність передбачених чинним законодавством санкцій характеру та значущості правопорушень; надмірна складність системи адміністрування податків та зборів, податкового обліку та звітності; суперечливість та неактуальність існуючих стандартів, нормативів та норм.

Також одним із найпоширеніших злочинів у підприємницькій діяльності є фіктивне підприємство. Фіктивні підприємства використовуються для легалізації коштів, отриманих незаконних шляхом, для прикриття протиправної діяльності. Основними причинами виникнення фіктивних підприємств визначають наступні: 1) неефективність кримінально-правової охорони відносин у сфері господарської діяльності; 2) недосконалість правової процедури визнання суб'єкта господарювання «фіктивним»; 3) незадовільне правове регулювання відносин, що складаються в процесі примусової ліквідації суб'єктів господарювання за порушення правил здійснення господарської діяльності [8, с. 1].

Отже, сучасний стан економіки України ще не повною мірою відповідає еталонному зразку ефективної економічної моделі, що функціонує в умовах вільної конкуренції та верховенства права. За таких умов законодавству поки не вдалось розробити досконалу законодавчу базу для захисту економіки від злочинних посягань.

Список використаних джерел:

1. Конституція України : закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної ради України. – 1996. –

№ 30. – Ст. 141.

2. Кримінальний кодекс України : від 5 квітня 2001 р. № 2341 – III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25-26. – Ст. 131.

3. Відповідальність у сфері підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/31187/pravo/vidpovidalnist_sferi_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti

4. Звіт про кримінальні правопорушення, вчинені на підприємствах, установах, організаціях за видами економічної діяльності за січень-серпень 2017 року [Електронний ресурс] // Генеральна прокуратура України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <https://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html>

5. Кримінальне право України: Особлива частина : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / [Ю. В. Баулін та ін.] ; за ред. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. – [4-те вид., переробл. і допов.]. – Х. : Право, 2010. – 605 с.

6. Кримінальна відповідальність за порушення у сфері господарської (підприємницької) діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uadoc.zavantag.com/text/13799/index-1.html?page=10>

7. Розвиток підприємств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2015/02-.pdf>

8. Щеглов Д. С. Господарсько-правові засоби попередження фіктивного господарювання : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. юрид. наук : 12.00.04 «Господарське право, господарсько-процесуальне право» / Д. С. Щеглов. – Донецьк, 2010. – 18 с.

Аліса Блажук, 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Значення теорії лідерства в роботі керівника сучасного підприємства

В статті досліджено значення теорії лідерства в роботі керівника сучасного підприємства. Визначено основні дефініції лідерства. Виокремлено, що теорії лідерства ґрунтуються на: лідерство як процес (взаємини); лідерство як комбінація рис (особистісні якості лідера); лідерство як певна поведінка (навички лідерства). Виділено 4 основні теорії лідерства, а зокрема: з позиції особистісних якостей; поведінковий; ситуаційний; лідерство на основі емоційного інтелекту. Було розглянуто основні особливості кожної теорії та їх значення в роботі керівника. Визначено, ряд обмежень, які виникають в теорії особистісних якостей. Наведено три типи керування: авторитарний, демократичний та ліберальний, які є присутніми в поведінковій теорії лідерства. Визначено недоліки поведінкової теорії лідерства. Наведено характеристику ситуаційної теорії лідерства. Розглянуто моделі теорії лідерства на основі емоційного інтелекту, а зокрема модель здібностей, змішана модель. Визначено основні навички та компетенції лідера з високим емоційним інтелектом включають.

Діяльність підприємств та організацій в сучасних ринкових умовах вимагає нових підходів до управління. Так, на перший план висуваються економічні, ринкові критерії ефективності, підвищуються вимоги до гнучкості управління. Економічне середовище зараз вкрай нестабільне. Науково-технічний прогрес і динаміка зовнішнього і внутрішнього середовища змушують сучасні підприємства перетворюватися в більш складні системи. Для забезпечення керованості таких систем необхідно застосовувати сучасні підходи до управління, а також нові методи, які відповідають заданій складності. При цьому з'являється проблема зростання ефективності роботи кожного члена колективу і колективу організації в цілому. Результатом стало виникнення теорій і наукових напрямків, які намагаються знайти шляхи вирішення даної проблеми. Одним їх таких напрямків є теорія лідерства. Так, велика увага в сучасному менеджменті приділяється впливу лідера на взаємодію всіх членів колективу в процесі прийняття управлінських рішень.

Так, поняття лідерство є одним з основоположних в сучасній теорії управління. Загальноновизнаним є той факт, що завдяки лідерам відбувається розвиток суспільства і його рух до нових досягнень і цілей. Аналіз теорій лідерства показує, що протягом останніх двох століть відбулася їх трансформація. Від уявлення лідера, як людини, що володіє винятковим набором якостей і рис характеру до моделей лідерства, в яких на передній план виходять міжособистісні взаємини лідера та інших членів організації. Отже, актуальним є дослідження значення теорії лідерства в роботі керівника сучасного підприємства.

Метою статті є дослідження значення різних теорій лідерства, які впливають на роботу сучасного керівника підприємства.

Вагомий внесок у розвиток наукових теорій лідерства та визначення різноманітних аспектів феномену лідерства зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: : Р. Танненбаум, І. Вешлер і Ф. Масарик, П. Друкер, Ф. Фідлер, В. Врум, Ф. Йеттон, М. Мескон, П. Херсі і К. Бланшард, Ф. Хміль, В. Лозниця, Д. Виханський, В. Веснін, Є.В. Воробйової, Н.П. Беляцкий, П. Саварин, Т.І. Євтухова, Ю.В. Легенько та інші. Вони розробили та висунули власні теорії лідерства. Які недовзі отримали світове визнання та були випробувані безліччю підприємствами. Однак, тлумачення сутності поняття «Лідерство» все ж є не однозначним. Так, на думку науковця Є.В. Воробйової лідерство - це здатність однієї людини впливати на групу людей або спільність для досягнення будь-яких цілей. Які можуть збігатися з метою діяльності підприємства або ж не збігатися і нести особистісний характер або особисту вигоду: соціально-корисний або соціально-небезпечний [1, с. 260]. Однак, Н.П. Беляцкий, стверджує, що лідерство - це такий стан управлінських відносин, який оснований на раціональному для їх учасників у конкретній ситуації поєднанні різних джерел влади і цілей [2, с. 160]. На думку вітчизняного науковця П. Саварин лідерство - це тип управлінської взаємодії, що ґрунтується на найбільш ефективному для даної ситуації співіснуванні різноманітних джерел влади та спрямований на досягнення цілей організації [3]. Вчені Т.І. Євтухова та Ю.В. Легенько визначають, лідерство, як реалізація організаційного керівництва, яке охоплює розробку бачення, планування, прийняття рішень, мотивування, організацію, розвиток, наділення повноваженнями і спрямування діяльності людей на досягнення конкретних цілей [4, с. 18]. Отже, лідерство - це як область досліджень, так і практичні навички, що охоплюють здатність особи або «вести» або керувати іншими особами, командами або цілим підприємством. А також здатність зміцнювати впевненість і зацікавленість людей, впливати на групу в конкретній ситуації на певний момент часу, і в конкретному наборі обставин, що стимулює людей прагнути охоче досягти організаційних цілей.

Отже, досліджуючи питання теорії лідерства важко не помітити, що існує велика кількість та постійно зростаюча різноманітність теорій, що пояснюють концепцію та практику лідерства. Більшість них розглядають лідерство, яке ґрунтується на трьох основних точках зору (рис. 1).



Рис. 1. Основні елементи теорій лідерства

Так, практично в усіх більш домінуючих теоріях лідерства існує поняття, що керівництво є процесом, який передбачає вплив на групу людей для здійснення реалізації цілей. Визначається, що керівництво є динамічним і складним процесом. І тому, лідерство відіграє чи малу роль в управлінні сучасним підприємством. Так, розвиток уявлень про лідерство, експериментальні напрацювання послужили тому, що в теорії лідерства послідовно один за одним сформувалися чотири основні підходи до розуміння лідерства та його значення в управлінні підприємством. Таким чином, в теорії лідерства можна виділити чотири підходи:

- з позиції особистісних якостей
- поведінковий підхід
- ситуаційний підхід
- лідерство на основі емоційного інтелекту

Теорія лідерства з позиції особистісних якостей. Ця лінія досліджень виникла як один з перших типів досліджень характеру ефективного лідерства. Теорія особистісних якостей прагне визначити особисті характеристики або риси успішного лідера. Ця теорія постулює, що люди або народжуються, або не народжуються з якостями, які схильні до їх успіху в керівних ролях. Тобто, певні успадковані якості, такі як особистість та пізнавальні здібності, є основою ефективного лідерства. Так, існували сотні досліджень, які визначають найважливіші риси лідерства. Вважається, що успішний лідер має такі риси: хороша особистість, інтелектуальні здібності, ініціатива, уява, емоційна стабільність, бажання взяти на себе відповідальність, гнучкість, чесність, щирість, цілісність, здатність приймати швидкі рішення, мужність, надійність, переконлива сила, тощо. Щоб визначити риси особистості успішного лідера, навчання проводилося шляхом вибору успішних лідерів та з'ясування їх рис. Передбачалося, що особи, які володіють такими рисами, можуть стати успішними лідерами. Однак, ця теорія страждає від багатьох обмежень, а зокрема:

- вона підкреслює головним чином особисті риси та не враховує середовища чи ситуацію, в якій вони повинні застосовуватися;
- передбачається, що лідерство є народженим та не може бути придбане;
- у всіх успішних лідерів відсутній загальний список рис;
- немає об'єктивних критеріїв вимірювання індивідуальних рис лідерів.

Незважаючи на обмеження, теорія лідерських якостей не є цілком недейсною. Дана теорія вказує на те, що лідер повинен мати певні особисті якості. Це допомагає керівництву розвинути такі якості в лідерах за допомогою різних програм навчання та розвитку. Отже, якості які формують лідера, є важливою складовою в управлінні підприємством. Розвиваючи та удосконалюючи лідерські якості керівник, матиме можливість забезпечити ефективне управління підприємством, що в свою чергу дозволить забезпечити високу конкурентоспроможність підприємства.

Поведінкова теорія лідерства. Дана теорія лідерства визначає, що керівництво зосереджене на діях лідерів, а не на їх рисах та характеристиках. Іншими словами, цей підхід підкреслює, що сильне лідерство є результатом ефективної рольової поведінки. Так, прихильники даної теорії визначали що, стиль керівництва впливає на ефективність лідерства. Тобто, поведінка керівника, манери поведінки з взаємовідносинами з підлеглими, його вплив на них для досягнення поставлених цілей тощо. Так, Курт Левін розробив структуру, засновану на поведінці лідера. Він стверджував, що є три типи керівників авторитарний, демократичний та ліберальний (таблиця 1).

Однак, одним з недоліків цього підходу є те, що певна поведінка та дія лідера можуть бути релевантними та ефективними в певний момент часу, тоді як на іншому, вона може бути несуттєвою та неефективною. Найкращими лідерами є ті, хто може використовувати різні стилі поведінки та вибирати правильний стиль для

Таблиця 1

Типи керівників		
№	Тип	Характеристика
1	Авторитарний	лідер володіє владою в достатньому обсязі, щоб нав'язувати свою волю підлеглим і без перешкод утілювати в життя прийняті рішення, використовуючи адміністративні методи впливу на підлеглих. Такий лідер одноосібно вирішує всі питання, не враховуючи думок підлеглих, часто втручається в дії керівників нижчого рангу, «зв'язує» їх ініціативу й не дозволяє їм приймати самостійні рішення, робити й вирішувати щось без його відома.
2	Демократичний	характеризується високою мірою делегування повноважень. Підлеглі беруть активну участь у прийнятті рішень і користуються широкою свободою у виконанні завдань. Як правило, рішення приймається тільки після виявлення думки підлеглих. Лідер охоче ділиться з ними владою, надає можливість проявити ініціативу, розвивати свої здібності.
3	Ліберальний	підлеглим надається велика самостійність в роботі, у прийнятті рішень; керівник дає лише загальні настанови і час від часу контролює діяльність виконавців. Ще цей стиль лідерства називають стилем невтручання

Джерело: систематизовано на основі: [5].

Отже, цей підхід передбачає, що певна поведінка менеджера зробить його хорошим лідером. Згідно з цим підходом керівництво передбачає міжособистісні відносини між лідером та підлеглими, в яких поведінка лідера відносно підлеглих являє собою найважливіший елемент. Хороша поведінка лідера піднімає моральний дух, посилює довіру та дух серед членів команди, а відсутність доброї поведінки відкидає його як лідера. Варто зазначити, що на нашу думку, визначення цілей, мотивації співробітників для досягнення цілей, ефективна комунікативна здатність взаємодіяти з співробітниками, вміння формувати командний дух тощо - це функціональна поведінка успішного лідера.

Ситуаційні теорії підкреслюють не особистісні якості чи риси лідера, а ситуацію, в якій він працює. Прихильники такого підходу вважають, що лідерство сильно постраждало від ситуації і стверджує, що модель лідерства є результатом ситуації в певний час. Хорошим лідером є той, хто формує себе відповідно до потреб даної ситуації. Ситуаційна теорія пропонує, щоб лідери вибирали найкращий курс дій на основі ситуаційних умов або обставин. Лідер визнає бажання своїх послідовників та дотримується таких методів (залежно від ситуації), які їх задовольняють. Однак, ситуаційна теорія керівництва має недолік, вона не враховує той факт, що в складному процесі лідерства важливу роль відіграють також особисті якості та риси лідера.

Отже, основна ситуаційної теорії полягає в тому, що стиль керівництва може бути ефективним в одній ситуації і неефективним в іншій. Іншими словами, ситуаційна теорія підкреслює, що немає кращого стилю лідерства, універсально придатного для всіх ситуацій, і що лідер повинен змінити свій стиль керівництва з ситуації в ситуації.

Лідерство на основі моделі емоційного інтелекту. Згідно з даною теорією лідерство ефективно лідерство означає управління емоціями інших людей. Керівники з високим ступенем емоційного інтелекту знають, що вони відчувають, що означають їх емоції, і як ці емоції можуть впливати на інших людей. Існує дві моделі емоційного інтелекту: модель здібностей та змішана модель. Модель здібностей – це уявлення про емоційний інтелект як про перетин емоцій і пізнання. Змішана модель висуває поняття емоційного інтелекту як поєднання розумових і особистісних рис, притаманних кожній конкретній особі [6]. Змішана модель - визначає емоційний інтелект як всі некогнітивні здібності, знання і компетентність, що дають людині можливість успішно вирішувати будь-які життєві ситуації [7, с. 378]

Так, навички та компетенції лідера з високим емоційним інтелектом включають чи малу кількість вмінь (табл. 2).

Таблиця 2

Вміння лідера з високим емоційним інтелектом		
№	Вміння	Характеристика
1	Усвідомлення власних почуттів	вміння помічати і усвідомлювати свої почуття, тонко диференціювати їх
2	Управління власними почуттями	вміння впоратися з руйнівними імпульсами і контролювати негативні емоції
3	Гнучко пристосовуватися до ситуації	вміння «налаштувати» себе на потрібний лад - на перемогу, виграш і т.д.
4	Усвідомлення почуттів іншої людини	вміння виявляти емпатію (співпереживання почуттів інших людей), розуміння і бути співчутливим
5	Управління почуттями інших людей	вміння надавати емоційний вплив в різних ситуаціях взаємодії з підлеглими, впливати і надихати, врегулювати конфлікти, створювати команду та зміцнювати командний дух, зміцнювати і підтримувати особисті взаємини з працівниками, допомагати іншим у самовдосконаленні, ініціювати зміни і вести працівників у новому напрямку

Отже, лідер, що володіє високим емоційним інтелектом, має здатність усвідомлювати власні почуття і почуття інших людей, а також керувати ними. З точки зору теорії лідерства модель емоційного інтелекту пропонує керівнику звернути увагу на розвиток і вдосконалення всіх чотирьох здібностей, пов'язаних з

усвідомленням і управлінням емоціями і почуттями.

Отже, можна зробити таких висновків, що дані теорії лідерства мають значний вплив на роботу керівника. Вони визначають його основний стиль поведінки, якості, якими він повинен володіти для здійснення ефективного управління підприємством. А також, визначають, що керівник повинен залежно від ситуації змінювати стиль керування підприємством, та володіти високим емоційним інтелектом для кращого розуміння підлеглих. Так, знання керівника теорій лідерства дозволяють йому забезпечити ефективне управління підприємством.

Отже, успіх діяльності будь-якого підприємства закладений в людських ресурсах. Але мати кваліфікований персонал недостатньо, для успішної роботи колективу необхідний лідер. Лідерство в організації - це природний соціально-психологічний процес, при якому бажано збіг ролей керівника і лідера. Лідерство - це практичні навички, що охоплюють здатність вести або керувати підлеглими, здатність впливати на них в конкретних умовах господарювання в певний момент часу, при певних обставинах. Тому, в сучасних підприємствах керівник повинен поєднувати в собі менеджера і лідера. Так він може вважатися професіоналом своєї справи. Така людина допоможе організації подолати складності і встати на високий, абсолютно новий рівень розвитку. Саме лідер організації найбільш результативно вирішує складні питання, максимально застосовує можливості кадрів в умовах обмежених ресурсів. У нього є різноманітні важелі впливу на мотивацію співробітників. Тому, теорії лідерства мають значний вплив на керівника сучасного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Воробйова Є.В. Роль лідерських якостей менеджера у його професійній діяльності / Є.В. Воробйова, О.П. Левчук // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти. – 2012. – № 32. – С. 258–263
2. Беляцкий Н.П. Энергетический потенциал бизнес-лидерства / Н.П. Беляцкий // *Ekonomia i zarządzanie*. – 2012. – Т.4. № 3. – С. 157–175
3. Саварин П. Soft skills для інженерів [Електронний ресурс] / П. Саварин. – Режим доступу. – http://lutsknut.com.ua/sites/default/files/3_savarin_soft_skills.compressed.pdf.
4. Навч.-метод. посіб. / Т.І. Євтухова, Ю.В. Легенько, О.В. Родіонов, О.В. Родіонов, О.М. Руденко. – К.: ДП «Укртехінформ», 2013. – 263 с.
5. Стилі лідерства [Електронний ресурс] Сумський державний педагогічний університет – Режим доступу. – https://www.sspu.sumy.ua/sites/default/files/3_savarin_soft_skills.compressed.pdf
6. Розвиток лідерства / [Л. Бізо, І. Ібрагімова, О. Кікоть, Є. Барань, Т. Федорів] ; за заг. ред. І. Ібрагімової. – К. : Проект «Реформа управління персоналом на державній службі в Україні», 2012. – 400 с.
7. Bar-On R. Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory // R. Bar-On. J.D.A. Parker (eds.). *Handbook of emotional intelligence*. San Francisco: Jossey-Bass, 2012. – P. 363-388.

Марія-Любомира Вербовська, Богдан Матвійв, 3 курс,
спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
наук. кер. – Нікульча В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз розвитку та проблеми логістики в Україні

Стаття присвячена аналізу розвитку та проблем логістики в Україні. Здійснено аналіз показників, які характеризують розвиток логістики в Україні. На основі даного аналізу визначено основні проблеми логістики.

Нині, важко уявити, успішне підприємство без використання найбільш прогресивних методів у веденні своєї діяльності. В реаліях нинішнього розвитку економіки в Україні найважливішим для всіх підприємств є вдало організована в часі і просторі комерційна діяльність, яка забезпечується відповідним механізмом. Саме підприємство можна розглядати як логістичну систему, оскільки в широкому розумінні логістика охоплює всі процеси, забезпечуючи планування, регулювання, управління і контроль логістичних потоків. Логістика є видом господарської діяльності, що відноситься до комплексу інфраструктури в системі процесів суспільно-виробничих комплексів. Логістику як вид господарської діяльності слід розглядати як процес управління рухом та зберігання сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції в господарському обороті від первинного джерела сировини до кінцевого споживача готової продукції, а також пов'язаної з цими операціями інформацією [1]. Аналізуючи розвиток логістики, можна акцентувати увагу на працях таких науковців як: А.Адамсон, В.Бажанов, Г.Х.Врігт, Ф.Енрікес, Б.А. Анікін, А.М. Гаджинський, Є.В. Крикавський, Л.Б. Міротін, В.І. Сергеев, В.М. Кислий, Л.Л. Мешкова, В.Ф. Стукач. Розвиток логістики в Україні досліджений у працях Є.Буницького, М.Грота, П.Лодія, О.Новицького, І.Слешинського, С.Шатуновського, В.С. Пономаренко, Ю.В. Пономарьова, Н.В. Чернописька, Н.І.Чухрай. Однак, окремі аспекти розвитку та стану логістики в Україні є недостатньо вивченими та потребують окремих, більш глибоких наукових досліджень.

В процесі свого становлення та розвитку в Україні логістика пройшла декілька етапів. Так, пострадянський період характеризується примітивністю логістичного обслуговування. Інструменти логістики фрагментарно використовувалася у сфері послуг, а логістичні послуги, зазвичай, надавали автопарки (транспортні компанії) та одиничні митні брокери. Результатом цього витрати на виробництво стали значно вищі, порівняно з Німеччиною, Японією та США. Однак в результаті зміни ринкової філософії, збільшення вантажопотоків та зростання ролі міжнародної торгівлі, логістика укорінилася в економічних процесах [3]. Таким чином, в ХХІ столітті підвищується значення логістики як концепції, філософії управління та практики господарювання. Водночас у значній частині країн, серед яких і Україна, логістика все ще перебуває у стані певної неорганізованості, тобто на переважній більшості підприємств управлінський персонал використовує традиційно лише окремі логістичні інструменти у сфері планування матеріальних потреб, закупівель, планування виробництва, створення запасів, складування,

транспортування, опрацювання замовлень, обслуговування клієнта. Значно рідше використовується логістичний підхід для управління матеріальними потоками з охоплення окремих фаз потоку (постачання, виробництво, збут). Інтегрована логістика всього підприємства та ланцюга поставок застосовується переважно підприємствами з іноземними інвестиціями. Сучасний етап розвитку логістики характеризується створенням великої кількості професійних організацій. Це пов'язано із тим, що мистецтво логістики розвивається настільки стрімко й швидко, що професіоналам приходиться постійно займатися самоосвітою.

З іншого боку, за даними Українського логістичного альянсу, за останні два роки на вітчизняному ринку логістичних послуг відбулися якісні зміни філософії та логістичного мислення: логістика почала розглядатися як реальний інструмент підвищення ефективності бізнесу. Наслідком такої зміни стало зростання вимог до якості логістичних послуг, гарантії надійності доставки товарів, збереженості вантажів і прозорості бізнес-процесів. Основні перешкоди в розвитку логістичного ринку вітчизняні компанії вбачають у відсутності державної політики і державної стратегії, що відображається на умовах ведення логістичного бізнесу і можливості реалізації логістичного потенціалу країни. Міжнародні компанії вважають, що розвиток ринку логістичних послуг в Україні стримує недосконале законодавство, низька якість інфраструктури і корупція [2].

Система управління матеріальними потоками, що склалася нині в Україні, більшою мірою виявляє свою традиційність. При розробці логістичних моделей, орієнтованих на застосування в загальноекономічному просторі, слід враховувати деякі їх особливості [3, с.335]:

1. Досить велика територія, що ускладнює проектування логістичних моделей;
2. Нерозвинена інфраструктура, що спричинює великі втрати, пошкодження матеріальних цінностей.
3. Висока концентрація виробництва та споживання на великих підприємствах.
4. Висока концентрація управління. Це знижує спроможність виробництва вчасно реагувати на зміну попиту.
5. Низький ступінь інтеграції, спеціалізації та кооперування виробництва.
6. Слабка насиченість ринку.
7. Відсутність резервів виробничих потужностей, про що свідчить низький рівень інтенсивності матеріальних потоків.

Стратегічний напрямок логістики в Україні зумовлений декількома причинами: швидким зростанням витрат на будь-які перевезення; переорієнтацією переорієнтацією від ринку продавця до ринку покупця; розвитком комп'ютерних технологій, що дозволяє здійснювати обробку величезних масивів інформації і обмінюватися даними в реальному часі з мінімальними витратами [4;с.472]. Сучасна теорія логістики в практичній діяльності українських підприємств ще не достатньо усвідомила потребу керівників використовувати велику кількість економічних інструментів під час планування та організації логістичної діяльності підприємства. Скорочення усіх видів витрат, пов'язаних з управлінням матеріальними потоками, є найкращим показником для підприємств у світовому масштабі, відповідно вони використовують концепцію інтегрованої логістики. На думку спеціаліста з логістики Х. Штабенау, якщо нині застосовувати логістичний і правильний підхід, то витрати зменшаться на 1/3, що дає змогу збільшити прибуток підприємства [5]. Розвиток у будь-якій сфері економічної діяльності та логістики, супроводжується і рядом проблем які потрібно враховувати та вирішувати.

Досить показовими є результатами дослідження Всесвітнього банку, за якими Україна за результатами 2016 року посідає 80-те місце серед 160 країн за індексом логістичної ефективності, що вказує на зниження індексу порівняно з 2014 роком – 61 місце (табл. 1). Основу розрахунку даного індексу складають такі показники, як ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність і легкість організації міжнародних поставок.

Таблиця 1

Динаміка зміни Індексу логістичної ефективності (LPI) України [6]

Рік	Рейтинг LPI	Показник LPI	Митниця	Інфра-структ.	Міжнар. перевез.	Логіст. компет.	Відстеж.	Своєчас-ність
2007	73	2.55	2.22	2.35	2.53	2.41	2.53	3.31
2010	102	2.57	2.02	2.44	2.79	2.59	2.49	3.06
2012	66	2.85	2.41	2.69	2.72	2.85	3.15	3.31
2014	61	2.98	2.69	2.65	2.95	2.84	3.20	3.51
2016	80	2.74	2.30	2.49	2.59	2.55	2.96	3.51

Розглядаючи складові індексу окремо, відзначимо, що найнижча оцінка отримана з митного оброблення вантажів (2,30 бала проти 4,12 у Німеччини), це 116-те місце в списку, згідно з рейтингом за окремою характеристикою. Найкраще Україну оцінили за своєчасністю доставки вантажів до пунктів призначення (3,51 бала проти 4,45 у Німеччини), це 54-те місце в списку. Загалом за п'ятибальною системою у 2016 р. Україна отримала 2,74 бала. З 2007 по 2016 рр. динаміка показника LPI по Україні була такою: найбільше значення показника отримане у 2014 р. (61-е місце, 2,98 бала), найменше – 2010 р. (102-е місце, 2,57 бала; хоча у 2007 р. країна посіла 73-е місце з нижчим сумарним балом 2,55). Причому найгірший показник серед усіх оцінюваних характеристик Україна демонструвала за митним обробленням вантажів з 2007 по 2016 рр., виключаючи 2014 р. У рейтингу Україна посідає місце між такими країнами як Казахстан – 77 місце та Молдова – 93 місце, далі рейтинг продовжують також сусідні Україні країни, Російська Федерація – 99, Білорусь – 120. Загалом Україна посідає місце в середині рейтингу, що є стимулом працювати краще в цій сфері, та більше звертати увагу на проблеми які вже є.

Одними із основних проблем розвитку логістики в Україні можна вважати:

- відсутність належної транспортної інфраструктури – низька якість доріг, недостатня їх кількість,

значний фізичний та моральний знос транспорту, що унеможливорює зменшення терміну доставки продукції від виробника до споживача;

- дефіцит вузлових логістичних центрів – відсутність скоординованості при управлінні матеріальними потоками та при розподілі запасів;
- неефективність використання основного фонду – підвищення витрат при транспортуванні та складуванні за рахунок простоїв, недозавантаження обладнання, нераціонального використання робочої площі;
- незадовільний рівень системи зв'язку – труднощі в процесі відстежування товару в дорозі;
- недостатність взаємозв'язків між підприємствами і логістичними фірмами;
- нестача підприємств, що виробляють упаковку і тару;
- законодавча нерегульованість;
- дефіцит висококваліфікованих спеціалістів [5].

Суттєвою перешкодою впровадження концепції логістики в Україні є те, що логістичний підхід передбачає досить кардинальні зміни в структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів і служб транспортно-складського господарства. Також до причин, які гальмують впровадження логістики у практику вітчизняних підприємств і її розвиток, є недоліки у професійній підготовці кадрів.

Незважаючи на розглянуті перешкоди, в умовах конкурентного середовища керівники підприємств все більше приходять до розуміння необхідності застосування логістичних підходів в управлінні. Це визначає зростання попиту на професійний та якісний логістичний сервіс, призводить до інвестування у сучасну складську інфраструктуру та спеціальні транспортні засоби, і як наслідок, зростає кількість виробників, що займаються розвитком власних регіональних збутових мереж, в основі яких є розгалужена логістична інфраструктура.

Отже, з вищевикладеного можна зробити висновок, що розвиток логістики в Україні стримують ряд факторів, серед яких слід виділити відсутність державних інструментів вирішення проблем логістики, наявність кризових явищ у економіці, необхідність радикальних змін в структурі підприємств, недостатньо високий рівень професійної підготовки кадрів. Проте, незважаючи на наявність очевидних проблем, використання логістики дозволяє оптимізувати виробничий процес за рахунок раціонального використання ресурсів підприємства, звести до мінімуму витрати, підвищувати якість виробленої продукції або пропонованих послуг, що в кінцевому результаті приносить ефект у вигляді забезпечення цільової норми прибутку.

Список використаних джерел:

1. Алексинская Т. В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т. В. Алексинская. – Татанрог : Изд-во ТРТУ, 2005 – 121с.
2. Смирнов І. Г. Логістика : просторово - територіальний вимір : монографія / І. Г. Смирнов – К. : Обрії, 2004. – 335с.
3. Логистика в Украине : парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://logist.fm/publications/logistika-vukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiyapotenciala>
4. Кальченко А.Г. Логістика : навч. посібник / А.Г. Кальченко, В.В. Кривещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.
5. Азов Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азов, А.П. Челенков -М. : ОАО Типография «Новости», 2000. – 256 с.
6. Динаміка зміни Індексу логістичної ефективності (LPI) України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : //logist.fm/publications/80-e-mesto-ukrainy-v-reytinge-lpi
7. Луценко І. Логістика та її роль в умовах реформування економіки України / І. Луценко : Економіст. – 2009. – №12. – С.62-63

Марія-Любомира Вербовська, 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Стан та перспективи розвитку ринку шкіряного взуття в Україні

Стаття присвячена аналізу ринку шкіряного взуття в Україні. Здійснено аналіз показників які характеризують розвиток ринку шкіряного взуття. На основі даного аналізу визначено цілі, що можуть бути досягнуті в результаті покращення обігу шкіряного взуття на ринках України.

Вітчизняний ринок шкіряного взуття та шкіряної галантереї насичений товарами як вітчизняного, так і закордонного виробництва. Звичайно, це позитивна риса, коли внутрішній ринок країни не обмежений товарами лише власного виробництва, тому що наявність конкурентів-імпортерів стимулює вітчизняного виробника вдосконалювати продукцію, впроваджувати нові технології, тим самим підвищуючи якість товару з метою завоювання домінуючої позиції на ринку. Крім того, асортимент досить широкий і споживач має значний вибір серед продукції вітчизняних та закордонних виробників. Але з іншого боку, закордонна продукція в певній мірі витісняє вітчизняну, що не найкраще впливає на економіку країни.

Дослідженням розвитку взуттєвої галузі економіки України присвячені праці таких вчених як Береславська О. І., Наконечний О. М., Пясецька М. Г., Боришкевич О.В., Гордон В.Б. Шкіргалантерейна галузь легкої промисловості України в сучасних ринкових умовах перебуває під впливом тенденцій розвитку світового ринку виробів зі шкіри. Вироби зі шкіри являють собою товари постійного попиту та мають велике значення для задоволення потреб людини. Взуття є одним із найважливіших товарів народного споживання, що виробляється взуттєвою промисловістю України. Головним призначенням взуття є захист стопи людини від впливу зовнішніх факторів за умови забезпечення його нормального функціонування. Українські споживачі мають всі можливості обирати найякісніше та найкраще шкіряне взуття для себе та своєї родини, як вітчизняного так і закордонного виробництва.

В 2016 році в сфері легкої промисловості відбулися певні зміни в кращу сторону. Легка промисловість України поступово нарощує свою потужність і її показники стабільно зростають ось уже кілька років

поспіль. У країні активно розвиваються текстильна, швейна, трикотажна, шкіряно-взуттєва, шкіргалантерейна, хутряна та інші сфери. У 2016 році виробництво шкіри та взуття склало більше 20%.

Динаміку структури імпорту та експорту взуття, гетрів та їх частин в Україні в період 2011-2017 рр., можна прослідкувати за даними Державної фіскальної служби країни (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Структура загального обсягу імпорту та експорту взуття, гетрів та їх частин (тис. грн.)

Роки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Імпорт	335492	757304	759651	397795	231782	252033	247356
Експорт	202519	170185	191507	196219	144929	154506	171320

В період з 2011 по 2017 роки загальна структура експорту та імпорту відчутно змінювалася. Як ми можемо побачити, період 2012-2013 років є одним із найбільш насичених імпортом взуттям, а експорт в свою чергу досить низький. Вже починаючи з 2014 року, кількість імпорту відчутно почала зменшуватись, а експорт коливається то в сторону спаду, то підйому, але не так чуттєво, як в попередні роки. Все це пояснюється зовнішніми чинниками, які впливають на структуру зовнішніх відносин.

Загальне зростання експорту в 2017 році становив 43%. Капітальні інвестиції в галузь зросли більш, ніж на 24%. Загальний обсяг виробництва взуття в 2017 році зріс на 6,3%, обсяг реалізованих товарів склав 23,0 млрд. грн. [3].

Станом на січень 2018 року у галузі легкої промисловості в Україні функціонують понад 2,3 тисяч підприємств легкої промисловості, де працюють близько 85 тисяч працівників, зокрема налічується 16 шкіряних об'єднань, які займаються виробництвом шкіри та шкіряного взуття. За останні роки взуттєва промисловість стабільно збільшувала обсяги виробництва до рівня 29,35 млн. пар взуття за рік [4]. Останнім часом Україна експортувала близько 35% виробленої на її території взуття – це 12-14 млн. пар, в тому числі 6-7 млн. пар в країні ЄС [3]. При цьому експорт в Європу практично компенсував втрату російського ринку, багато в чому завдяки обнулення мит в рамках зони вільної торгівлі.

Ринок шкіряного взуття вітчизняного виробництва в Україні досить широкий. Майже всі підприємства легкої промисловості в Україні є приватизованими, а ті, що знаходяться в державній власності, займають в загальній кількості лише близько 1% [3]. Центрами української взуттєвої індустрії є Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Житомир, Львів, Кременчук, Кривий Ріг, м. Бровари Київської області, де виготовляють приблизно п'яту частину вітчизняного взуття. На теренах України можна знайти якісне шкіряне взуття різних вітчизняних виробників. Дніпропетровський компанія-виробник взуття торгова марка "АМАТО", яка заснована в 2010р. й успішно розвивається на українському ринку виробників взуття, в основному, займається виробництвом і оптовим продажем якісного жіночого шкіряного взуття. Харківський виробник взуття BRONI славиться гарною якістю і доступними цінами. Компанія BRONI працює на ринку взуття вже 15 років, що заслуговує довіри. В українського виробника чоловічого взуття «eD-Ge brothers» є взуття на всі сезони: зимові черевики, літні в'єтнамки, мокасини для весни та кросівки на осінь. Компанія SOLDI займається виробництвом і оптовим продажем жіночого взуття з натуральної шкіри. Також на ринку можна зустріти досить молоді підприємства по виготовленні взуття. Наприклад, ТМ Skystep – молоде підприємство, що виготовляє взуття з натуральної шкіри. В його каталозі представлено як класичні моделі, так і сучасні, що відповідають останнім тенденціям моди. Здебільшого виробник пропонує чоловіче взуття, але є цікаві моделі й для жінок.

Незважаючи на те, що ціна є одним із найважливіших інструментів регулювання попиту та пропозиції, вітчизняні виробники взуття і торговельні організації практично не мають можливості використовувати його у своїй діяльності. На ринку зберігається тенденція високого рівня цін на імпортне взуття порівняно із цінами на вітчизняне. Так, середній рівень цін шкіряного взуття вищий в 1,8 разу, текстильного – майже в 12 разів. Ще більшою є різниця цін шкіряного взуття залежно від виду взуття. Наприклад, імпортні модельні туфлі, півчобітки, туфлі на шкіряній підшві дорожчі від аналогічного взуття вітчизняного виробництва у два рази, туфлі кросові відповідно у 1,9-2,9 разу [1, с.476].

На сьогоднішній день всі взуттєві магазини працюють з націнками які коливаються в межах 20-100 % і більше (орієнтовані на середнього споживача – 20-40 %, забезпеченого – не менше 50 %). Що стосується саме механізму ціноутворення, то на різних етапах реалізації взуття він досить простий: нова колекція - повна ціна, перший розпродаж – зі знижкою 10 %, другий розпродаж – зі знижкою 30 % і повний розпродаж – зі знижкою 50 %. Такий механізм ціноутворення є характерним також і для престижних дорогих магазинів і магазинів середнього рівня. На речових ринках рівень цін на шкіряне взуття всіх видів і походження (вітчизняного та імпортного) нижчий приблизно в 1,2-2 рази порівняно із цінами в універмагах, торгових будинках та спеціалізованих магазинах.

Переважання рівня цін на імпортне взуття над вітчизняним характерним є для всіх регіонів України. Зважаючи на те, що процес задоволення потреб споживачів щодо взуття є безперервним та постійно вдосконалюється, визначною мірою залежить від ціни, зниження цін на взуття можливе тільки за вирішення основних проблем вітчизняного ринку шкіряного взуття [1].

Незважаючи на поживавлення розвитку галузі, перед взуттєвою промисловістю України постає багато проблем, основними з яких є :

- відсутність сировини та клеїв для виробництва взуття. Переважно всі комплектуючі імпортуються, лише лиття підшви здійснюють в Україні. При цьому часто порушуються строки поставки деталей;
- застаріле обладнання вітчизняних фабрик (український працівник за добу виготовляє 2-3 пари взуття, тоді як європейський – 7-10 пар);
- недостатня кількість кваліфікованих кадрів;

– не зовсім рівні умови конкуренції на внутрішньому ринку.

Низька конкурентоспроможність української продукції пояснюється високим оподаткуванням виробництва, недосконалою системою просування вітчизняного взуття на ринку, відсутністю швидкого відгуку на запити споживача й моди, невисокою якістю взуття. За результатами численних перевірок виявилось, що кожна друга пара взуття, що перевірялася, не відповідає стандартам якості. За кількістю скарг до органів технічного регулювання України друге місце посідають звернення щодо незадовільної якості взуття – як вітчизняного, так і імпортного [6].

Саме ж взуття являє собою товар першої необхідності. Але слід зазначити, що воно не є продукцією, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні згідно з наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 1 лютого 2005 р. № 28 (за виключенням взуття дитячого та спеціального) [5]. Саме це відіграє одну з найбільших ролей, у формуванні якісного ринку шкіряного взуття та взуття загалом в Україні.

Незважаючи на всі за та проти, ринок шкіряного взуття в Україні досить перспективний, оскільки щодо найбільш перспективних товарних позицій, які здатна постачати Україна, то саме ними є шкіряне взуття (середньорічні темпи зростання імпортного попиту в ЄС – 14,4%); професійне взуття (10,2%); гумове взуття (11,5%). Окрім значного імпортного попиту, до основних можливостей для українських виробників на ринку ЄС можна віднести: короткий термін доставки з огляду на межування України з Євросоюзом; низька вартість робочої сили та низька ймовірність підвищення заробітної плати в короткостроковій і середньостроковій перспективі [6]. Задля кращого розвитку український ринок шкіряного взуття потребує додаткового вивчення та роз'яснення певних позицій, які кращим чином будуть впливати на нього та сформують ринок, на якому більша частка шкіряного взуття буде належати вітчизняним виробникам. При цьому слід звернутись до практики закордонних взуттєвих ринків.

Список використаних джерел:

1. Беднарчук М. С. товарознавчі аспекти формування національного ринку взуття : монографія / М. С. Беднарчук. – Л. : Вид. Львівської комерційної академії, 2009. – 476с.
2. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Отрошко В. А. Проблеми відчизняного ринку 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.
5. Наказ від 01.02.2005 № 28 «Про затвердження Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>
6. Песоцкий В. Украинский рынок обуви. Развитие, проблемы и перспективы / В. Песоцкий //Финансовый директор. – 2015. – № 11.

Євгенія Вигнан, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Добржанська І.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Переговори із західними партнерами: особливості національних стилів

Стаття присвячена особливостям ведення переговорів із західними партнерами. Висвітлено особливості міжнародного етикету в діловому середовищі, розкрито характерні риси американського, англійського, французького і німецького стилів переговорів. Виділено основні елементи ведення переговорів: мова, література, музика, живопис, релігія. Наголошено на особливій цінності моральних якостей при веденні переговорів із західними партнерами.

В міжнародному бізнесі існує певна кількість інструментів координації діяльності людей залучених в ділове спілкування, але особливу цінність набувають такі моральні якості як чесність, толерантність, порядність, коректність, тактовність, ввічливість. Американський підприємець писав, що в бізнесі необхідно звертати увагу на сумлінність людини або її відповідальність.

Дотримання норм та правил міжнародного етикету є одним із ключових моментів прояву професіоналізму, який не потребує додаткових зусиль, але значно покращує імідж підприємства у діловому середовищі.

У сучасних умовах ведення бізнесу зарубіжні корпорації суворо дотримуються етичних аспектів. Стандарти етичної поведінки вирізняються залежно від тієї чи іншої країни, національності. Ця поведінка досить часто визначається засобами примусового виконання закону, а не власне його існуванням. При цьому етичність поведінки не має верхньої межі, а увага до етики зростає з підвищенням рівня економічного добробуту. Через це актуально стає не лише розробка етичних нормативів й урахування етичних питань при розробці стратегій розвитку, а також залишення сумнівного ринку при виникненні значних етичних проблем.

Дослідженню принципів та форматів ведення переговорів з представниками іноземних підприємств присвячено багато праць науковців, серед них зазначимо В.Н. Лавриненко, В.А. Горянину, Г.Х. Бакирову, Л.С. Вечера та інших. Оскільки загальні економічні тенденції інноваційного розвитку економіки в умовах міжнародної інтеграції потребують визначення особливостей ділового спілкування як при здійсненні ділового спілкування з іноземними партнерами та проведенні переговорів, так і при укладанні зовнішньоекономічних контрактів, то це питання є актуальним і потребує подальшого вивчення.

Метою даної статті є висвітлення особливостей міжнародного етикету в діловому середовищі, ведення переговорів з іноземними партнерами, розкрити характерні риси американського, англійського, французького і німецького стилів переговорів, а також арабського, запропоновано шляхи підготовки до переговорів задля налагодження тісних зв'язків співпраці.

Інструментом спілкування є мова. Кожна особа прагне освоїти всі тонкощі мистецтва спілкування, стати

цікавим співрозмовником, добрим оратором, уважним слухачем. Проте все не так просто. І часом досвід, накопичений нами в повсякденній практиці, аж ніяк не сприяє тому, щоб наше спілкування було успішним. Думається, правильніше буде, не рахуючи, що в цій сфері нам все відомо апіорі, розібратися в тонкощах такого важливого інструменту, як спілкування.

Важливою особливістю ділового спілкування є суворе дотримання його учасниками статусної ролі, тобто є начальник, якому підпорядковуються підлеглі, співпраця із партнерами, колегами. Якщо діловим людям доводиться постійно спілкуватися з людьми, що стоять на різних щаблях службової драбини, говорять про вертикальні і горизонтальні відносини. По вертикалі - це субординаційні відносини, вони обумовлені соціальним статусом, адміністративно-правовими нормами і характеризуються підпорядкуванням молодшого старшому по чину. Горизонтальні відносини передбачають участь у спільній діяльності на принципах співпраці, взаєморозуміння, з урахуванням спільних інтересів [1].

Ділове спілкування завжди доцільно, оскільки це означає, що сама організація ділового спілкування, вибір комунікативних стратегій і тактик, використання мовних засобів у діловому мовленні чітко підпорядковані меті досягнення позитивного результату у вирішенні конкретної проблеми. Найкраще при веденні переговорів із закордонними партнерами дотримуватися протоколу - принципів «міжнародної ввічливості», тобто потрібно дотримуватися звичаїв, традицій і умовностей, що прийняті в міжнародному спілкуванні. Головними з них є дотримання пошани і поваги до держави, яка представляє ваш партнер.

Зі вступом економіки України в європейський «ринковий простір» та розширення міжнародних зв'язків із країнами Сходу, збільшилась і кількість ділових контактів з іноземними партнерами з різних видів співробітництва, зокрема щодо збільшення потоку іноземних інвестицій до України [2].

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України

Країна	01.01.2017		01.10.2017	
	млн. дол США	у % до загального підсумку	млн. дол США	у % до загального підсумку
Усього	37504	100	39719,8	100
у тому числі				
Кіпр	9691,3	25,8	10201,5	25,7
Нідерланди	5913,1	15,8	6560,7	16,5
Російська Федерація	4317,4	11,5	4393,2	11,1
Великобританія	2008,7	5,4	2193	5,5
Німеччина	1607,4	4,3	1819,9	4,6
Віргінські острови (Брит)	1683,1	4,5	1653,2	4,2
Швейцарія	1451,9	3,9	1539,7	3,9
Франція	1294,5	3,5	1355,6	3,4
Австрія	1271,3	3,4	1344,5	3,4
Люксембург	964,2	2,6	979,4	2,5
Угорщина	770,1	2,1	804,9	2
Польща	764,4	2	800,2	2
Беліз	604,2	1,6	628,5	1,6
США	576	1,5	541,9	1,4
Інші країн	4586,4	12,1	4903,6	12,2

Ведення переговорів із іноземними бізнес-партнерами передбачає насамперед особисті контакти, але може бути повноцінним лише за наявності знання основних правил, етичних норм і традицій ділових стосунків, основаних на дипломатичному протоколі, а також на національно-культурних і етнічних відмінностях переговорного процесу.

Розглянемо принципи ведення переговорів з іноземними партнерами на прикладі західних країн. Західні національні стилі ведення переговорів глибоко вкорінені в західній культурі, засновані на пріоритеті ідеї сили і діяльності, тому довгий час на Заході домінував жорсткий стиль ведення переговорів, націлений на гру з нульовою сумою, де переможець отримує все.

Бізнесмени Великобританії – одні з найбільш кваліфікованих в діловому світі Заходу. Англійські бізнесмени, що працюють в промисловості, вміють ретельно і вміло аналізувати ситуацію, що складається на ринку, складати короткострокові та середньострокові прогнози. Англійському бізнесу властиві соціальний консерватизм, відданість ідеям, які мають багатовікову історію. Англійський бізнесмен – це вишкolenа, ерудована людина, в якій поєднується висока професійна підготовка і своєрідний політичний інфантізм. Позиція на переговорах будь-якої англійської фірми, як правило, жорстка. Переговори ведуться із залученням численного фактичного, довідкового і статистичного матеріалу. Хоча британські

фірми приймають рішення не так швидко, як, наприклад, європейські, проте ступінь розвитку в прийнятому рішенні мінімальна [3].

Щодо німецької ділової культури, то їй властиві такі риси як прагнення до порядку, дисциплінованість, пунктуальність, економічність. Головною відмінністю способу ведення переговорів у німців є офіційність. Всі ділові зустрічі призначаються завчасно, а певні незручності, не пунктуальності, раптові зміни форму зустрічі сприймаються неохоче. Німці проводять переговори тільки тоді, коли бачать можливість знаходження рішення. В процесі вирішення питань німці послідовні, логічні, відповідно вони наводять факти, аргументи, діаграми, приклади, цифри. Потрібно пам'ятати, що при укладенні домовленостей із німецькими партнерами варто очікувати на жорсткі виконання зобов'язань, а у разі їх невиконання – на високі штрафи [4].

Американська культура ділового спілкування належить до монохромної, неформально-ієрархічної, помірно-експресивної бізнес-культури, орієнтованої на угоду. Американці прагматичні, намагаються відразу після знайомства із діловим партнером та налагодженням дружньої атмосфери перейти до справ [5].

Оптимізм є невід'ємною складовою способу життя американця. "Don't worry, be happy" (Не хвилюйся, будь щасливий!) умовляють пересічного американського громадянина з екрана телевізора. Знаменита американська форма мовного вітання мовою звучить як пароль і відгук: "Як ти?", відповідь має бути такою: "Усе добре!". Простота і наївність відрізняють жителів Америки.

Американці звикли сприймати кожну фразу дослівно. Іронія, прихований зміст зіб'ють його з правильного шляху. Вони не розуміють тонких натяків. Отож не перевантажуйте свого співрозмовника. Якщо американці влаштовують ділову зустріч, вона неодмінно спрямована на вирішення завдань, а не на дружні розмови. Вам слід подбати про те, щоб інформація про вашу фірму й необхідна дозвільна документація була надана до початку переговорів, щоб уникнути втрати часу.

В ділових відношеннях з арабами необхідно пам'ятати про обов'язкове дотримання ісламських традицій. В місяць рамадан мусульманину не належить нічого їсти від сходу до заходу сонця. Також у перший місяць мусульманського нового року не варто влаштовувати прийоми. Забороняється вживати свинину і спиртні напої, за що потрібне подбати теж заздалегідь. З представниками ісламського світу не варто заводити розмову про релігію і політику, тобто варто зберігати коректність та толерантність у даному випадку. Для арабів одним з важливих елементів на переговорах є встановлення довіри між партнерами. У мусульманському світі іноземець не може звертатися з питаннями або проханнями до жінки, це вважається непристойним, всі обговорення ведуться з чоловіками. На Сході не прийнято передавати документи, візитні картки, сувеніри лівою рукою – в ісламських країнах вона вважається "нечистою" і користується поганою славою. При першому знайомстві ваш арабський співрозмовник висловлює вам свою гостинність і люб'язність. Це не удавання, а данина традиції: серед арабів панує думка, що тільки така поведінка гідно мусульманина. Подальша бесіда може проходити гладко. Арабські співрозмовники всіяко уникають визначеності, чітких відповідей "так" або "ні". Араби під час бесіди уникають також метушливості, поспішності, завжди прагнуть "зберегти обличчя" – і своє, і співрозмовника. Вважається за необхідне залишити можливість для подальших контактів. Відмова від угоди супроводжується застереженнями, похвалами на користь обговорюваного пропозиції. Арабські підприємці висловлюють відмову в максимально пом'якшеному, завуальованому вигляді.

Рухи, міміка, інтонації є особливо важливими для ділового спілкування. Вони можуть сказати про співрозмовника набагато більше, ніж його слова. Австралійський учений А. Піз стверджує, що за допомогою слів передається 7 % інформації, звукових засобів (у тому числі тону голосу, інтонації тощо) – 38 %, міміки, жести та пози – 55 %. На переговорах не варто прибирати позу, що сприймається як закритість у спілкуванні та агресивність. Не слід надівати окуляри з затемненими лінзами. Оскільки міміка, жести є реальною мовою, хоч і без слів, то неважко припустити, що вона не буде однаковою в різних країнах та етнічних групах. На Близькому Сході у людей, які сповідують іслам, ліва рука вважається "нечистою". І тому, хто веде переговори в ісламській країні, необхідно про це пам'ятати. Взагалі потрібно дотримуватися правила: якщо достеменно невідомо значення того або іншого жесту, то не слід використовувати його під час розмови з іноземним партнером, адже той або неправильно тлумачитиме його, або не зрозуміє [5].

В цілому ділові переговори з іноземними партнерами припускають дотримання ряду організаційних і поведінкових вимог, які ми назвемо в самому загальному вигляді, так як багато з них відносяться не тільки до ділового спілкування, але і до загальної культури людини. Серед них виділяються наступні:

- вміння гідно і з повагою прийняти запрошеного партнера;
- скромна і гідна поведінка під час візиту-відповіді;
- суворі пунктуальність;
- завжди вставайте, коли звучить національний гімн держави. - не надягайте національні костюми (наприклад, тога або сарі). Може виявитися, що ви обрали вбрання, що має специфічне релігійне значення;
- правильно вимовляйте імена. Запам'ятовуйте їх. Потренуйтеся у вимові важких імен. Імена можуть вказувати на сімейний статус і соціальний ранг;
- якщо ви не знаєте мови країни, в яку їдете, найміть перекладача і вивчіть кілька ключових фраз;
- не намагайтеся розповідати анекдоти: вони зазвичай важкі для розуміння іноземців. З цих же причин не користуйтеся сленгом.

Отже, кожна країна має свою національну культуру, яка характеризується своєю неповторністю та оригінальністю. Щоб укласти ділові відносини із іноземними партнерами доцільно чітко визначитись зі

стратегією та тактикою проведення ділових переговорів. Ключового значення набувають знання певних елементів національної культури та секретів ділового спілкування країни-партнера, які виявляються як в духовній (мова, література, музика, живопис, релігія), так і в матеріальній (особливості економічного укладу, ведення господарства, виробництва тощо) сферах життя та діяльності.

Список використаних джерел:

1. Зеліч (Яцко) В.В. Ділові переговори та етика у міжнародному бізнесі: навч.- метод. комплекс / В.В. Зеліч (Яцко).- Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2015. – 108 с.
2. Обсяг іноземних інвестицій в Україну 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://racurs.ua/ua/n97742-obsyag-inozemnyh-investytsiy-v-ukrayinu-cogorich-zris-do-mayje-40-mlrd-dolariv-infografika>.
3. Пшик-Ковальська О.О. Національні особливості ділового спілкування та їх значення в міжнародній діяльності корпорацій / О. О. Пшик-Ковальська, Н. І. Кара // Національний університет «Львівська політехніка». – 2012. – С. 250.
4. Гірняк К. М. Міжнародний етикет в діловому середовищі / К. М. Гірняк. // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – 2013. – №1. – С. 41.
5. Сайтарли І. А. Культура міжособистісних стосунків. / І. А. Сайтарли. – К. : Акашдемвидав, 2007. – с. 240.
6. Стратегія проведення переговорів з іноземними партнерами [Електронний ресурс] // Управління міжнародними торговельними операціями – Режим доступу до ресурсу: <http://dn.khnu.km.ua>.

Мар'яна Гакман, 5 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
наук. кер. – Гут Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства

Стаття присвячена дослідженню особливостей вибору стратегії діяльності підприємства. Проаналізовано ряд умов вибору стратегій: інтенсивність змін факторів зовнішнього фінансового середовища, висока динаміка основних макроекономічних показників, часті коливання кон'юнктури фінансового ринку, непостійність державної економічної політики і форм регулювання фінансової діяльності та інші. Виділено основні завдання та принципи організації фінансової стратегії.

Фінансова стратегія є невід'ємною складовою та надзвичайно важливим елементом у стратегічному управлінні підприємства, яка повинна узгоджуватись і відповідати цілям, напрямкам, завданням формування загальної стратегії розвитку підприємства. Фінансова стратегія дає можливість сформувати фінансові резерви підприємству як засобу для протистояння можливим змінам зовнішнього середовища. За допомогою даної стратегії можна оцінити результати поточної роботи та визначитися керівництву підприємства у майбутніх напрямках діяльності.

Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства є актуальною у зв'язку з необхідністю прийняття рішень у ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єкта господарської діяльності. Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємства, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх і зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів та фінансовому ринку. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку і спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства [6, с. 182-187].

Метою статті є аналіз теоретичних засад розробки фінансової стратегії і визначення її місця в управлінні підприємством при формуванні загальної стратегії підприємства та встановлення основних етапів формування фінансової стратегії підприємства.

Питанням розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства присвячено досить багато публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, економістів. Теоретичні аспекти фінансової стратегії підприємства досліджували такі вчені: І. Балабанов, І. Бланк, Г. Веретенникова, Н. Горицька, Г. Кондрацька, Л. Павлова, М. Портер, Ю. Путятін, О. Пушкар, О. Тридід, О. Стоянова, А. Томпсон, З. Шершньова, Е. Юрій та ін.

У сучасних умовах економічної та соціально-політичної нестабільності перед вітчизняними підприємствами стоїть складне завдання забезпечення їх стійкого та ефективного функціонування. Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно володіти гнучкою структурою капіталу, вміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самовідтворення.

Головна мета фінансової діяльності зводиться до одного стратегічного завдання – збільшення активів підприємства. Для цього воно повинно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність, а також оптимальну структуру активу і пасиву балансу [1, с. 254].

Актуальність розробки фінансової стратегії підприємства визначається рядом умов. Найважливішим із таких умов є інтенсивність змін факторів зовнішнього фінансового середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємств, темпи технологічного прогресу, часті коливання кон'юнктури фінансового ринку, непостійність державної економічної політики і форм регулювання фінансової діяльності не дозволяють ефективно управляти фінансами підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів фінансового менеджменту [8].

Отже, фінансова стратегія підприємства являє собою систему довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства, обумовлених його фінансовою ідеологією, і найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання.

Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних і

оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику [2, с. 162-165].

За розробки фінансової стратегії слід урахувувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства.

Завданням фінансової стратегії є [1]:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних і фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Отже, фінансова стратегія, головним завданням якої є досягнення повної самоокупності та незалежності підприємства, будується на певних принципах організації і включає в себе наступне:

- поточне і перспективне фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження грошових коштів підприємства та основні напрямки їх витрачання;
- централізацію фінансових ресурсів, що забезпечує маневреність фінансовими ресурсами, їх концентрацію на основних напрямках виробничо-господарської діяльності;
- формування фінансових резервів, що забезпечують сталу роботу підприємства в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури;
- безумовне виконання фінансових зобов'язань перед партнерами;
- розробку обліково-фінансової та амортизаційної політики підприємства;
- організацію і ведення фінансового обліку підприємства і сегментів діяльності на основі діючих стандартів;
- складання фінансової звітності по підприємству і сегментами діяльності відповідно до діючих норм і правил з дотриманням вимог стандартів;
- фінансовий аналіз діяльності підприємства та його сегментів (пріоритетних господарських і географічних сегментів, інших сегментів у складі нерозподілених статей);
- фінансовий контроль діяльності підприємства і всіх його сегментів.

Важливою умовою визначення періоду формування фінансової стратегії підприємства є передбачуваність розвитку економіки в цілому і кон'юнктури тих сегментів фінансового ринку, з якими пов'язана фінансова діяльність підприємства, – в умовах нинішнього нестабільного розвитку економіки країни цей період не може бути занадто тривалим і в середньому повинен визначатися рамками трьох років. Умовами визначення періоду формування фінансової стратегії є також галузева приналежність підприємства, його розмір, стадія життєвого циклу та інші.

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується за умови, коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства.

Отже, грамотно побудована фінансова стратегія підприємства дозволяє не тільки забезпечити його фінансовими ресурсами та оптимізувати ризики, але й визначити пакет стратегічних цілей для подальшого ефективного розвитку підприємства.

Фінансова стратегія підприємства охоплює всі сторони діяльності підприємства, в тому числі оптимізацію основних та оборотних коштів, розподіл прибутку, безготівкові розрахунки, податкову і цінову політику, політику в галузі цінних паперів.

У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства, оскільки зміна ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку є причиною коригування не тільки фінансової, але і загальної стратегії розвитку підприємства [4, с. 43-57].

Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємства, об'єктивно розглядаючи характер внутрішніх і зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку продукції. А відсутність розробленої фінансової стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього середовища, може призвести до того, що фінансові рішення окремих структурних підрозділів підприємства будуть носити різноспрямований характер, приводити до виникнення протиріч і зниження ефективності фінансової діяльності в цілому, а іноді може призвести до банкрутства.

Список використаних джерел:

1. Даценко Г. В. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії в системі регулювання діяльності підприємства / Г. В. Даценко // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 162-165.
2. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент [текст] / підруч. : навч. вид. / Г. І. Кіндрацька. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2010. – 406 с.
3. Костирко Л. А. Діагностика фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта: оцінка підходів, методи, моделі, вибір рішення [Електронний ресурс] / Л. А. Костирко // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3. – С. 43-57. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSU/2008_10_2/kostirko.pdf.
4. Мошенський С. З. Економічний аналіз [текст] : підруч. : навч. вид. / С. З. Мошенський, О. В. Олійник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2015. – 704 с.
5. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підруч. / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам, А. М. Павліковський, О. В. Павловська, В. З. Потій, А. П. Куліш, О. О. Терещенко, Н. П. Шульга, С. А. Булгакова ; [керів. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – 3-тє

вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2010. – 460 с.

6. Фінансовий менеджмент : підруч. / Н. П. Бараннікова. – 2-ге вид. перероб. і доп. – М. : ЮНІТИ. – 2011. – С. 415.

7. Фінансовий менеджмент : підруч. / Н. І. Берзон, В. І. Горілий, В. Д. Газман та ін. ; [під ред. Н. І. Берзон]. – М. : Вид. центр «Академія», 2013. – 336 с.

8. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В. А. Янковська // Вісн. НТУ «ХПІ». (Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства). – Харків : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50 (1023). – С. 182-187.

Олексій Гакман, 5 курс, спец. «Менеджмент», з/ф
наук. кер. – Гут Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Методичні підходи до визначення сутності фінансового менеджменту в сучасних реаліях міжнародної інтеграції

В статті визначено місце та роль фінансового менеджменту в системі фінансового забезпечення діяльності та функціонування підприємства як механізму управління в контексті міжнародної інтеграції. Розглянуто специфіку поняття фінансового менеджменту з різних позицій. Розкрито теоретико-методичні аспекти фінансового менеджменту в частині функціоналу для забезпечення максимально можливого рівня фінансової дієздатності підприємств та досягнення соціального ефекту.

Кризовий стан національної економіки України неможливо подолати без досягнення належного рівня інтенсивності залучення фінансових ресурсів в бюджетотворюючі та структурно-важливі її сфери з метою нормалізації відтворювальних процесів. Складна суспільно-політична ситуація, спад національного виробництва, існуючий рівень соціальної напруженості не сприяють активізації господарської діяльності. За таких умов єдиним шляхом підтримання стану відтворення хоча б на простому рівні є побудова дієздатних механізмів фінансової діяльності суб'єктів економічних відносин.

На сьогоднішній день питання економічного змісту та ролі фінансового менеджменту в економіці країни залишаються відкритими, що і спонукає вивченню та проведенню даного дослідження.

Дослідженню питань щодо управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання присвячені праці Бланка І.О. [1, с.102], Угляренко О.М., Вольфман Б.А., Гудзь О.Є. та інших, які в своїх роботах по-різному розкривали суть механізму управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання, зокрема, грошовими коштами, активами підприємства чи найбільш ліквідними активами.

Так склалося, що питанням запровадження фінансового менеджменту на середніх та малих підприємствах, присвячено мало уваги і публікацій. Тоді як відчувається брак в публікаціях щодо системності фінансового менеджменту на підприємствах, які б дали змогу та розкрили інформаційні аспекти сучасних інтеграційних векторів нашої країни.

Метою проведення даного дослідження є визначення місця та ролі фінансового менеджменту в системі фінансового забезпечення діяльності та функціонування підприємства як механізму управління в контексті міжнародної інтеграції.

На початку 90-х років ХХ ст. фінансовий менеджмент виник на стику двох напрямків економічної науки – антикризового управління та фінансового менеджменту, об'єднавши в собі сукупність фінансових інструментів управління на основі впровадження стратегічного і тактичного фінансового менеджменту в діяльність комерційної організації. Потреба виділення фінансового менеджменту назріла у зв'язку з розумінням керівництвом підприємств необхідності кваліфікованого фінансового управління в умовах фінансової кризи, однак універсальне визначення та методологічне обґрунтування даного напрямку відсутні як у закордонній, так і у вітчизняній літературі [6, с.56-57].

Поняття фінансового менеджменту поєднує в собі дві категорії «фінанси» та «менеджмент» і безпосередньо стосується господарюючого суб'єкта.

Поєднуючи ці поняття Кірейцев Г.Г. [4, с. 201] визначає фінансовий менеджмент як процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обороту його грошових коштів з метою найбільш повної реалізації цілей підприємства.

Гренінг Х. та Братановік С. вважають, що в умовах фінансової кризи потрібно здійснювати раціональне управління капіталом, яке дасть можливість використовувати нові інструменти управління, що враховують можливості використання інновацій [6, с. 2]. Фараго А. відмічаючи циклічний розвиток економіки зазначає, що доходи підприємства залежать від нього, і коливаються внаслідок змін у функціонуванні економічної системи. Стратегія управління заборгованістю (debt management) будується виходячи з того, що у підприємства збільшується потреба у фінансових ресурсах, коли економіка знаходиться в стадії рецесії [8, с. 55].

У фінансовому менеджменті управління, що спрямоване на фінансове оздоровлення підприємства, являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, що на попередження і подолання фінансової кризи, а також на мінімізацію її негативних наслідків. Головною метою такого управління на думку Бланка І.О. є відновлення фінансової рівноваги підприємства і мінімізація зниження його ринкової вартості, що викликано фінансовою кризою [1, с. 589].

Шевцова О.Й. розглядає специфіку поняття фінансового менеджменту з двох позицій:

1. Як комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), впровадження системи запобіжних заходів тощо.

2. Як систему управління фінансами, спрямовану на виведення підприємства з кризи, зокрема, за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [7].

Будь-яке підприємство можна визначати як законодавчу організаційно правову форму взаємодії основних виробничих факторів або відповідних потенціалів (капіталу, робочої сили, менеджменту),

застосованих при виробництві продукції для її реалізації [6, с. 100].

На думку одного з відомих у діловому світі експертів у галузі фінансового менеджменту Хелферта Е., будь-який бізнес можна дати як взаємопов'язану систему руху фінансових ресурсів, викликаних управлінськими рішеннями [6, с. 221]. Такий системний підхід корисний, оскільки він відображає фінансову природу всієї діяльності бізнесу, а також подає її у фінансово-економічних термінах.

Поддєрьогін А.М. [5, с. 34-36] розкриває фінансовий менеджмент як систему принципів, засобів та форм організації грошових відносин підприємства, що спрямована на управління його фінансово-господарською діяльністю, в яку входять:

- розроблення і реалізація фінансової політики підприємства;
- інформаційне забезпечення (складання і аналіз фінансової звітності підприємства);
- оцінка інвестиційних проектів і формування «портфеля» інвестицій;
- поточне фінансове планування та контроль.

Невід'ємною частиною економіки будь-якої країни є цілісність системи господарюючих суб'єктів, за умов якщо вони мають прибутковий характер, знаходяться на платоспроможному рівні і є економічно ефективними. За інших умов відбувається стагнація розвитку і занепад. Існує залежність, яка демонструє зв'язок між успішністю підприємницької діяльності та рівнем життя в країні.

Пріоритетом міжнародного інтегрального вектору розвитку нашої країни, перш за все, повинна виступати місія соціального благополуччя її населення. Рівень фінансових вхідних і вихідних потоків як підприємства, так і країни в цілому залежить від якості прийнятих управлінських рішень. Здорова організація фінансової системи, розвиток інституціонального забезпечення, досягнення окреслених пріоритетів міжнародної інтеграції – все це є важелями впливу на загальне фінансове становище як в країні, так і в розрізі підприємств.

Отже, в результаті проведених досліджень можна стверджувати, що ідентифікація фінансового менеджменту в умовах інтеграції як фінансово економічної системи залежить від якості управлінських рішень. Розкрито теоретико-методичні аспекти фінансового менеджменту в частині функціоналу для забезпечення максимально можливого рівня фінансової дієздатності підприємств та досягнення соціального ефекту.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник] / І.О. Бланк. – К. : Ельга, 2010. – 655 с.
2. Верланов Ю.Ю. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник] / Ю.Ю. Верланов. – Миколаїв : Видавництво МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 344 с.
3. Каменева М.В. Підходи до формування поняття «антикризовий фінансовий менеджмент» в країнах Європи / М.В. Каменева // Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 209-213.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: [підручник] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2011. – 440 с.
5. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
6. Хелферт Э. Теория финансового анализа / Э. Хелферт. – М. : (б.и.), 2014. – 322 с.
7. Шевцова О.Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством [Електронний ресурс] / О.Й. Шевцова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
8. Greuning V.H., Bratanovic S.B. Analyzing Banking Risk. Third Ed. The World Bank, 2011, P. 2.
9. Farago A. How to survive the recession Includes Bibliographical references and index. Canada. Insomniac Press, 2013, P. 55. 190

Вікторія Дем'янів, 5 курс, спец «Економіка підприємства», д/ф, наук. кер. – Гут Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Розвиток інноваційної діяльності на підприємстві: проблеми та шляхи вдосконалення

У даній науковій роботі проаналізовано розвиток інновацій на підприємстві. Виявлено та обґрунтовано фактори, що сприяють або стримують інноваційний розвиток підприємств в Україні. Запропоновано шляхи їх вдосконалення.

Розвиток суспільства та економічна стабільність залежить від ефективного розвитку науково-технічного прогресу в країні. Інноваційна діяльність є однією з основних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Процеси інноваційної діяльності потребують дослідження та аналізу стану та перспектив впровадження інновацій на підприємствах, що і зумовлює актуальність обраної теми.

Останнім часом опубліковано ряд робіт українських дослідників які аналізували особливості інноваційних процесів в економіці України, зокрема це Череп А.В., Юркевич О.М.[6], Резнік Н.П. [4], Андросова О.Ф., Ілляшенко С.М., Микитюк П.П., Сенів Б.Г. та інші. Однак враховуючи швидкоплинність економічних процесів питання інноваційного розвитку підприємств потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні стану інноваційного розвитку підприємств України, виявлення проблем та перспектив ефективного впровадження інновацій на підприємствах та розвитку науково-технічного прогресу.

На сучасному етапі розвитку суспільства стає більш значущим підвищення ролі нововведень, і це викликано, в першу чергу, підвищенням та більш жорсткою конкуренцією. Для багатьох керівників які бажають ефективно керувати підприємством поняття інноваційно розвинутого підприємства є досить актуальним в повсякчасному житті організацій. На даний час в умовах жорсткої конкуренції на ринку національні підприємства втрачають свої позиції на ринку, оскільки не мають змоги завойовувати нові ринки збуту продукції. Неприятлива ринкова кон'юнктура, застаріле обладнання, відсутність фінансування все це змушує багато підприємств скорочувати своє виробництво. Активізація інноваційної діяльності має дуже важливе значення як на рівні підприємства, так і на рівні держави [2, с. 526].

Інновація – це впровадження досягнень науки та техніки у виробництво з метою отримання максимального прибутку, завоювання нових ринків збуту за допомогою підвищення

конкурентоспроможності продукції. Досить важливою проблемою є також недостатній рівень фінансування та економічного стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності з боку держави. В таких країнах, як США, Японія, Швеція, держава бере на себе від 5 до 50% національних наукових витрат. Впроваджуються пільги для підприємств які в своїй діяльності використовують розвиток науково-технічного прогресу [6, с. 106]. Згідно з законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» обсяг бюджетного фінансування науки повинні становити не менш ніж 1,7% ВВП. Однак з кожним роком питома вага бюджетних асигнувань на наукові дослідження значно знижується. Так, у 2015 році витрати на фундаментальні дослідження становили 424,9 млн. грн., а питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП становив – 1,11%, у 2016 році відповідно 491,2 млн. грн. та 1,24%, в 2017 році 1927,4 млн. грн. та 0,90% [1].

Вище перераховані цифри свідчать про певне збільшення фінансових відрахувань, але це пов'язане з підняттям цін на витрати при розробці інновації, а відсоток виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП з кожним роком падає.

Варто зазначити, що більш ефективно інноваційною діяльністю займаються великі підприємства, оскільки для цього необхідні фінансові ресурси. Проведене дослідження у декількох регіонах України показало, що рівень інноваційної активності серед великих підприємств (понад 250 осіб) становить від 23% до 49%. Серед середніх (50-249 осіб) – 11-29%, серед малих підприємств (10-49 осіб) 7-23 %. Найвищий показник – серед великих підприємств м. Києва та Дніпропетровської області, найнижчий – серед малих підприємств Чернівецької області [1].

Варто зазначити, що об'єктом інноваційної політики мають виступати не лише окремі наукові чи виробничі підприємства, але також налагодженість та стабільність їхнього взаємозв'язку, системність взаємодії в процесі створення інновацій.

За даними Державного комітету статистики питома вага підприємств, що впроваджували інновації в період з 2008 по 2014 рік зменшувалася і становила відповідно 14,8% і 8,2%, а з 2016 року почала зростати і в 2017 році склала 12,1% або 1208 підприємств [1]. Дане зростання відбулося за рахунок впровадження саме продуктивних інновацій таких як виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів, виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу, поліграфічна діяльність, основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів хімічної та нафтохімічної промисловості, електронної та оптичної продукції, електричного устаткування.

Серед регіонів більшою за середню в Україні частка реалізованої інноваційної продукції була Сумській, Полтавській, Закарпатській, Херсонській, Івано-Франківській, Харківській та Кіровоградській області [4, с.80]. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств оскільки в державі бракує коштів для реалізації інноваційних проектів, а іноземні інвестори не мають бажання вкладати їх в економіку України. Частка власних коштів підприємств на реалізацію інноваційних проектів у 2017р. значно зросла і становила 85% загального обсягу витрат порівняно з 2016 – 72,9%. Фінансову підтримку держави в 2017 році отримали 9 (в 2016 – 10 підприємств) підприємств із держбюджету і 12 (в 2016 – 24 підприємства) – з місцевих бюджетів, загальна частка отриманих коштів становила 4,6% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності (у 2016р. – 1,9%).

У 2016-2017 р.р. інноваційна активність зросла на підприємствах з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), інших транспортних засобів (33,9%), підприємства з добування металевих руд (30,4%), підприємства з іншої діяльності щодо поводження з відходами (28,6%) та машинобудування (27,0%) [3, с. 356].

З проведеного аналізу статистичних даних видно, що інноваційна активність промислових підприємств за останні роки дещо зменшилась. Про це ще говорить середній коефіцієнт впровадження інновацій, який в Україні не перевищує 5 %. Даний показник показує відсоток прибутку підприємства, який виділяється на модернізацію та впровадження нових технологій і повинен становити більше 15%.

Проаналізувавши вище надану інформацію, можна визначити фактори які негативно або позитивно впливають на інноваційну діяльність. Негативні фактори можуть бути віднесені до чотирьох груп:

1. До техніко-економічних факторів належать: відсутність резервів фінансових і матеріально-технічних коштів, незабезпеченість інфраструктурою, фінансування і стимулювання інноваційної діяльності, високий рівень інфляції.

2. До правових факторів можна віднести: недосконалість законодавства та неможливість дотримання стандартів.

3. Розглядаючи організаційно-управлінські фактори, до наведених високих витрат, недоліків процесів планування та чутливості до впливу світової фінансової кризи варто додати бюрократизм чи інші недоліки організаційних структур управління і функціонуючих форм влади та нестабільний моральний клімат колективу.

4. Складовими елементами соціально-психологічних факторів є наведений опір змінам, який виникає внаслідок відсутності кваліфікованого персоналу.

Позитивно на інноваційну діяльність впливають такі фактори, як глобалізаційні процеси, наявність інноваційних дослідницьких установ, мікросистеми інноваційної інфраструктури та територіальний фактори.

Наводячи вище зазначені фактори, ми б хотіли звернути увагу на законодавчу частину на політику оподаткованого стимулювання розвитку інновацій. Досвід Великобританії, США, Франції, Німеччини, Швейцарії, Японії й інших країн свідчить, що найкращі результати в тих державах, де встановлені високі пільги і на більш тривалий термін [5, с. 21].

На нашу думку, через регулюючу функцію, податки як активний учасник процесів перерозподілу серйозно впливають на відтворення, стимулюючи чи уповільнюючи його темпи, розширяючи чи зменшуючи платоспроможний попит населення, посилюючи або послаблюючи накопичення капіталу.

Податковий вплив на стимулювання інноваційної діяльності має особливу актуальність в Україні. Це державна підтримка та стимулювання інвесторів, які вкладають кошти в наукомісткі галузі, високотехнологічне виробництво за рахунок податкових пільг, державних гарантій та кредитів. Необхідно вдосконалити податкову систему з метою створення сприятливих умов щодо інноваційної діяльності в Україні. Удосконалення та подальший розвиток податкової системи має будуватися на науково обґрунтованих принципах і враховувати вітчизняний та зарубіжний досвід.

Також, необхідно забезпечити насамперед стабільність податкового законодавства, стимулювання внутрішніх та зовнішніх інвестицій в інноваційну діяльність суб'єктів господарювання в Україні. Механізм оподаткування та пільговий режим щодо вітчизняних підприємств повинен бути спрямований у першу чергу на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів, підтримку підприємництва, забезпечення збалансованості ринкових механізмів, розвиток малого бізнесу та демонополізації виробництва.

Можна запропонувати, пільги щодо оподаткування суб'єктів господарювання: надати пільгові умови оподаткування науково-дослідним установам, навчальним закладам та підприємствам інноваційної сфери діяльності; зменшити обсяг бази оподаткування за рахунок збільшення відрхувань у фонди, амортизаційний фонд та інші капіталоутворюючі фонди підприємства); установити податкові пільги для тих, хто вкладає кошти у виробництво (заходи щодо реінвестування); надати податкові канікули податкових інвестиційних відрхувань та податкових інвестиційних кредитів. Впровадження запропонованих заходів щодо пільг оподаткування суб'єктів господарювання дозволять їм ефективно використовувати насамперед внутрішні та залучати зовнішні інвестиції в інноваційну діяльність українських підприємств та швидше вийти з інвестиційної кризи.

Таким чином, проаналізувавши сучасну тенденцію з низькою інноваційною активністю підприємств України розроблено шляхи покращення інноваційної діяльності промислових підприємств, які полягають в наступному:

1. Відпрацювання системи раціональної взаємодії малих венчурних підприємств з середніми та великими підприємствами, яка дає малим підприємствам доступ до фінансових ресурсів, можливість отримання консультацій з питань виробництва, фінансів, управління персоналом.

2. Налагодження державної підтримки промислових підприємств, які активно займаються інноваційною діяльністю шляхом застосування індексу інноваційної активності промислових підприємств, які беруть участь у інноваційних процесах.

3. Вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулює впровадження інновацій на промислових підприємствах.

4. Надання пільгових кредитів, середньострокових кредитів зі зниженими кредитними ставками, субсидій, митних пільг суб'єктам наукової діяльності, які реалізують нову продукцію, нову техніку на ринку, за умови, що прибуток від діяльності буде реінвестовано в розвиток інноваційної інфраструктури.

5. Страхування ризиків, які пов'язані з інноваційною діяльністю підприємств.

6. Створення досконалої системи інноваційно-інформаційного забезпечення шляхом об'єднання фахівців з різних підрозділів, які займаються науково-дослідними розробками, проектно-конструкторськими роботами, маркетинговими дослідженнями, виробничою реалізацією інновацій, управлінням фінансами та іншими видами діяльності, які пов'язані з реалізацією інноваційних проектів.

На наш погляд, держава повинна бути основним джерелом фінансування розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності. Важливим чинником для підвищення інноваційного рівня України є освоєння та застосування прогресивних технологій та наукомісткої продукції. Окрім фінансових перешкод підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність мають проблеми в знаходженні партнерів для співпраці. Відповідно, можна зробити висновки, що необхідно розвивати законодавчу базу, розвивати податкові пільги для більш тісного співробітництва державного та підприємницького сектору, оскільки тільки при ефективному, стимулюючому розвитку підприємств Україна буде економічно стабільною та розвиненою.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні // Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2016. – 526с.
3. Андросова О.Ф., Череп А.В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності / О. Ф. Андросова. Монографія. – К.: Кондор, 2015. – 356с. Резнік Н.П. Способи активізації інноваційних процесів на промислових підприємствах/ Н. П. Резнік //Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – №10. – С.80.
4. Коюда В.О. Фактори формування інноваційної політики України./ В. О. Коюда // Вісник ХДЕУ. – 2002. – № 3. – С. 21-26.
5. Юркевич О.М. Фінансове забезпечення науково-технічної інноваційної діяльності / О. М. Юркевич // Фінанси України. – 2014. – №6. – С. 106-111.

Анна Джуровець, 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Олександра Шанюк, 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
 наук. кер – Столяр Л.Г.,
 Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Динаміка розвитку сільськогосподарської галузі Чернівецької області

У статті проаналізовано динаміку сільськогосподарської продукції у 2016-2017 роках. Визначена структура виробництва м'яса у живій масі в агроформуваннях, проаналізовано наявність сільськогосподарських тварин в області в 2016-2017 роках та обсяг зернової продукції.

Завдяки наявним земельним і кліматичним ресурсам, територія Буковини є сприятливою для функціонування та розвитку сільського господарства. Провідними галузями сільського господарства Чернівецької області є виробництво зернових культур, цукрового буряка, картоплі, а також овочів, сояшнику, м'яса, молока, яєць і шерсті.

У 2016 році земельний фонд Чернівецької області становив 809,6 тис. га, з них 472,9 тис. га становили сільськогосподарські угіддя, в тому числі: 338,2 тис. га – рілля, 40,0 тис. га – сіножаття, 68,9 тис. га – пасовища, 25,9 тис. га – багаторічні насадження [3].

За даними головного управління статистики у Чернівецькій області, у липні 2017 року індекс сільськогосподарської продукції почав зростати, і на кінець 2017 року становив 105,1 %, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – 113,4%, а в господарствах населення – 102,8% (рис. 1)

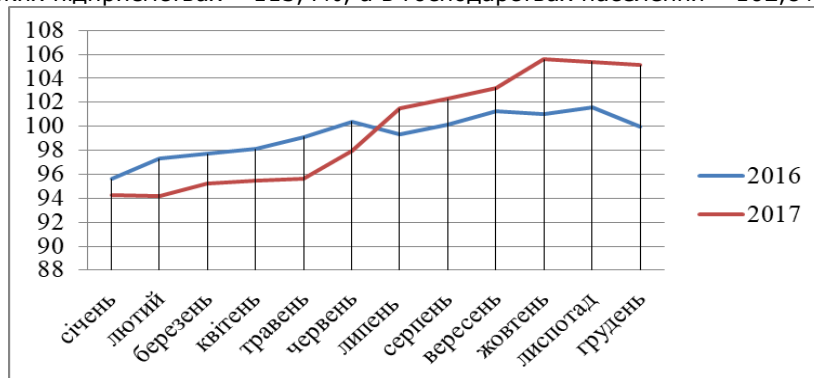


Рис. 1. Індекси сільськогосподарської продукції у 2016 – 2017 роках (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)

Джерело: побудоване за даними [1].

За січень – лютий 2018 року індекс сільськогосподарської продукції у порівнянні з січнем–лютим 2017р. склав 99,8%, в тому числі: на сільськогосподарських підприємствах – 110,0%, у господарствах населення – 97,0% [1].

Індекс продукції рослинництва, у 2017 році в порівнянні з 2016 роком становив 109,0%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – 124,1%, у господарствах населення – 104,5%.

Станом на кінець грудня 2017 року під урожай 2018 року господарствами усіх категорій посіяно 56,3 тис. га озимих на зерно та зелений корм, що на 5,8% більше, ніж на грудень 2016р., у т.ч. сільськогосподарськими підприємствами – 40,6 тис. га (на 6,3% більше), господарствами населення – 15,7 тис.га (на 4,6% більше). Із загального посіву озимих площі зернових культур на зерно збільшились на 2,5 тис.га або на 5,9%, ріпаку – на 0,5 тис. га (на 4,5%). Найбільшу частку в озимому зерновому кліні зайняли посіви пшениці озимої – 39,9 тис. га або 88,2% [1].

Індекс продукції тваринництва, у 2017 році в порівнянні з 2016 роком становив 98,8%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – 92,9%, а в господарствах населення – 100,2%. Як бачимо, продукція тваринництва у 2017 році у порівнянні з 2016 роком має тенденцію до зменшення, що пов'язано з: відсутністю державної тваринницької дотації, підвищенням цін на енергоносії, посушливі кліматичні умови, які зменшили забезпеченість кормами [3].

З рисунку 2 видно, що в структурі реалізації худоби та птиці на забій у сільськогосподарських підприємствах за 2017 рік переважали частки м'яса птиці – 56,4% та свинини – 37,3% від загального обсягу (у 2016 році – відповідно 61,5% і 31,4%).

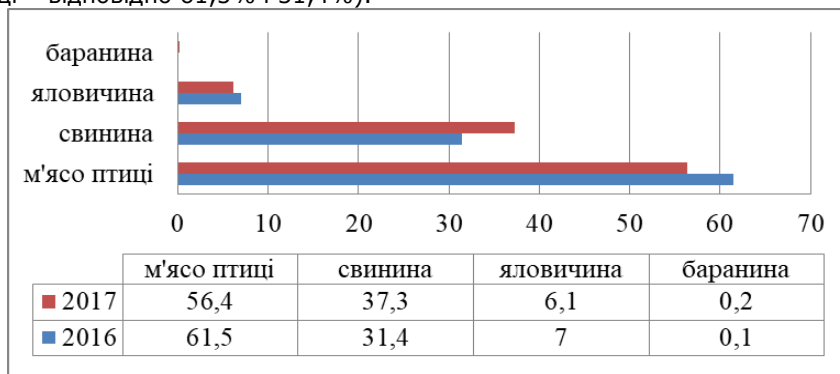


Рис. 2. Структура виробництва м'яса (у живій масі) в агроформуваннях

Джерело: побудоване за даними [1].

Основними виробниками яловичини та м'яса птиці в області в 2017 році були агроформування Кіцманського району, а свинини – Новоселицького та Глибоцького районів.

У січні – лютому 2018 року господарствами всіх категорій вироблено 8,4 тис.т м'яса, що на 12,7% більше, ніж у січні - лютому 2017 року, 27,2 тис.т молока (на 3,1% менше ніж у січні-лютому 2017 року) та 32,8 млн.шт. яєць (на 19,3% більше ніж у січні-лютому 2017 року) [3].

Виробництво молока в 2017 році зменшилося в порівнянні з відповідним періодом 2016 року на 1,7%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – на 9,4%, у господарствах населення – на 1,2% [3].

Виробництво яєць від птиці всіх видів зменшилось в порівнянні з 2016 роком на 4,3% лише за рахунок агроформувань, в яких зафіксовано скорочення обсягів виробництва на 20,8%, тоді як у господарствах населення відбулося збільшення на 1,6% [2].

На рисунку 3 зображено наявність сільськогосподарських тварин в області у 2016-2017 роках. З

рисунку видно, що у 2017 році в порівнянні з 2016 роком відбулося збільшення кількості великої рогатої худоби на 0,6% або на 0,6 тис. голів, овець та кіз – на 3,3% (на 1,6 тис.), птиці – на 6,2% (на 204,8 тис.), у той час як кількість свиней зменшилася на 1,9% (на 3,0 тис. голів).

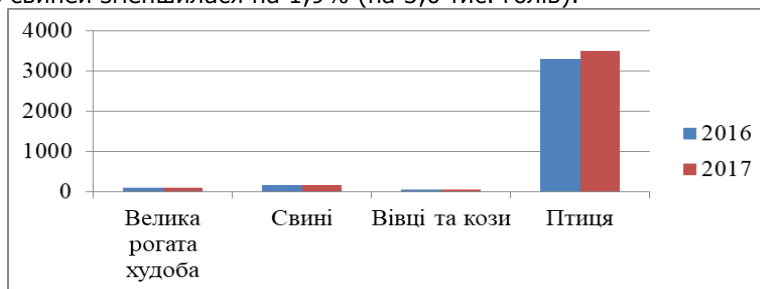


Рис. 3. Наявність сільськогосподарських тварин в області в 2016 – 2017 роках

Джерело: побудоване за даними [1].

Станом на 1 березня 2018 року у господарствах усіх категорій утримувалось 87,4 тис. голів великої рогатої худоби (на 4,3% менше, ніж на 1 березня 2017 року), у т.ч. 54,5 тис. корів (на 3,7% менше), 134,5 тис. свиней (на 6,9% менше), 45,8 тис. овець та кіз (на 0,2% більше), птиці – 3,0 млн. голів (на 1,8% більше) [3].

За даними головного управління статистики у Чернівецькій області, станом на грудень 2017 року у сільськогосподарських підприємствах і підприємствах, які здійснюють зберігання та переробку зернових культур, було в наявності 127,8 тис.т зерна (на 28,1% більше, ніж на грудень 2016р.), у т.ч. 62,1 тис.т пшениці, 55,4 тис.т кукурудзи та 8,9 тис.т ячменю. У сільськогосподарських підприємствах зберігалось 112,1 тис.т зерна (на 37,3% більше, ніж на грудень 2016р.), у т.ч. 47,3 тис.т пшениці, 55,4 тис.т кукурудзи та 8,3 тис.т ячменю. Найбільший обсяг зернової продукції був зосереджений у сільськогосподарських підприємствах Сокирянського району – 55,7 тис.т або 49,7% від загального обсягу. У зернозберігаючих та зернопереробних підприємствах обсяг наявного зерна становив 15,7 тис.т (на 13,4% менше, ніж на грудень 2016р.), у т.ч. 14,8 тис.т пшениці та 0,6 тис.т ячменю [1].

Для збільшення сільськогосподарської продукції у Чернівецькій області проводилось залучення інвесторів вітчизняних та іноземних, які у 2016 році інвестували близько 140,0 млн.грн капітальних та понад 10,4 млн. дол. США іноземних інвестицій [3].

За січень – вересень 2017 року в економіку Чернівецької області іноземними інвесторами вкладено 1774,7 тисяч доларів США. Зокрема, у підприємства сільського, лісового та рибного господарства інвестовано 17,6% від загального обсягу прямих інвестицій, тобто 312, 3 тис. доларів [3].

За рахунок залучення інвестицій, у 2016 році введено в експлуатацію фруктовосховище ПП «Жанна-Г» в Новоселицькому районі та реконструйовано 2 приміщення (без РГС) під фруктовосховища ТОВ «Фрігоріст» (потужністю 2,2 тис.тонн) та ПП «Грінлайн» (1 тис.тонн) в с.Ломачинці Сокирянського району. Завершено будівництво зерноочисного комплексу ФГ «Серет» (потужністю 20 тонн) с.Черепківка Глибоцького району. Завершено другу чергу реконструкції приміщень для утримання та відгодівлі свиней ТОВ «Генетік Інвест», приміщення для кіз ТОВ «Свіженька Мілк» с.Горішні Ширівці Заставнівського району на 600 голів та реконструкцію пташників ПП «Пан індик» в с. Долиняни Хотинського району.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>
2. Чернівецька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bukoda.gov.ua/>
3. Чернівецька міська рада [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oblrada.cv.ua/news/theme/21/>

Альона Дубіцька, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оцінка якості житлово-комунальних послуг і забезпечення прав споживачів

У статті вивчається оцінка якості житлово-комунальних послуг та розглядається зв'язок якості житлово-комунальних послуг із забезпеченням прав споживачів. Визначаються шляхи покращення критеріїв оцінки якості надання житлово-комунальних послуг для забезпечення інтересів споживачів.

В Конституції України проголошено: "Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів". Таке визначення свідчить про актуальність управління якістю в сучасних умовах господарювання для підприємств сфери житлово-комунального господарства України. Це необхідно для розв'язання проблем, які передусім стосуються якості надання житлово-комунальних послуг та забезпечення прав споживачів, яким надаються такі послуги.

Житлово-комунальні послуги – результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у житлових і нежитлових приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил [1].

Опис критеріїв оцінки якості та визначення поняття якості житлово-комунальних послуг в Україні у своїх працях розкривають В.П.Полуянов, Н.С.Попович, Н.Г.Салухіна, О.М.Язвінська та ін. Найважливішим проблемам, що виникають під час обслуговування споживачів житлово-комунальними послугами присвятили свої праці такі науковці, як В.Цайтман та Л.Беррі.

Дослідження питання зв'язку якості житлово-комунальних послуг із забезпеченням прав споживачів є метою даної статті.

Недостатнє дослідження сутності і значення якості продукції та послуг порушує умови для належного надання таких послуг, а отже, і забезпечення інтересів споживачів. Так, президент Української Асоціації досконалості та якості П.Я.Калита вважає, що висока якість вітчизняної продукції та послуг сприятиме формуванню позитивного міжнародного іміджу нашої держави, який є передумовою вступу України в європейські структури і світову економічну систему [2].

Якість – це економічна категорія, що відображає сукупність характеристик продукції або послуг щодо її здатності задовольнити встановлені та передбачені потреби споживачів [3].

В літературі поняття якості трактується по-різному, проте основна відмінність у розумінні якості визначається розбіжностями в умовах командно-адміністративної та ринкової економіки. В умовах першої якість розглядалась із позицій виробника, а в ринковій – з позицій споживача. Тож, з провадженням в Україні ринкових відносин якість житлово-комунальних послуг має визначатись передусім із позиції споживача, оскільки високий рівень їх надання є невід'ємним елементом забезпечення прав та інтересів споживачів.

За Н.Г.Салухіною та О.М.Язвінською виділяють такі критерії оцінки якості послуг: технічна якість, професіоналізм, відповідальність, компетентність, довіра, надання послуги на випередження, безпека, доступність, комунікабельність, розуміння споживача та його потреб [4].

Поняття якості житлово-комунальних послуг являє собою основний інструмент управління об'єктами житлово-комунального господарства. Якість житлово-комунальних послуг – це поєднання результатів діяльності підприємств, що постачають житлово-комунальні послуги, з досягненням необхідних соціальних стандартів життєзабезпечення і життєдіяльності населення [5].

Модель якості житлово-комунальних була запропонована В.Цайтманом та Л.Беррі, які визначили найважливіші проблеми, що виникають при обслуговуванні споживачів житлово-комунальних послуг:

- порівняння очікувань споживачів з якістю житлово-комунальних послуг, яка надається;
- вимоги до якості житлово-комунальних послуг;
- своєчасність надання житлово-комунальних послуг;
- обслуговування інфраструктури ринку житлово-комунальних послуг та зовнішні комунікації [6].

Проаналізувавши поняття "якість житлово-комунальних послуг" і сам процес управління якістю наданих послуг, можна констатувати, що на дотримання належної якості надання таких послуг одночасно впливають три аспекти, а саме: з одного боку, інструкції, стандарти якості послуг, у тому числі стандарти якості ISO 9000; з другого – вимоги споживачів житлово-комунальних послуг, дотримуючись яких надавач комунальних послуг забезпечує належний рівень послуг; та дотримання підприємствами житлово-комунального господарства встановлених вимог при наданні житлово-комунальних послуг.

Так, А. Миргородською було проведено експертно-соціологічне опитування в Києві, в якому взяли участь 111 громадян [7].

За результатами цього дослідження, якість житлово-комунальних послуг незначною мірою задовольняє понад 61 % опитуваних. Близько третини столичних учасників опитування якістю цих послуг задоволені значною мірою.

Було запропоновано оцінити якість кожних з дев'яти житлово-комунальних послуг, а саме електро-, водо- та газопостачання, гаряче водопостачання, опалення, функціонування ліфту, утримання будинку та будинкових систем, утримання місць загального користування будинку та прибудинкової території, за 5-ма категоріями (дуже погано, погано, задовільно, добре, дуже добре). Опитування показало, що більшість учасників опитування визначили їх якість "задовільно" та "добре". Третьою оцінкою стала категорія "погано". Інші дві категорії є незначними.

Узагальнення результатів опитування свідчить про те, що якість житлово-комунальних послуг недостатньо задовольняє споживачів, а отже, їх права не забезпечуються повною мірою. Тому необхідним є підвищення рівня якості комунальних послуг, але для цього потрібне передусім належне оцінювання якості таких послуг.

Як приклад, розглянемо проблеми, пов'язані з використанням житлово-комунальних послуг по постачанню населенню газу та їх якістю. Згідно з прогнозами українських ЗМІ, у розпорядженні яких недавно опинився підготовлений Мінфіном аналіз проекту фінансового плану "Нафтогазу", ціна на газ для населення в Україні може зрости на 62% з 1 квітня 2018 року і на 73% (порівняно з сьогодишньою вартістю) з 1 жовтня 2018 року. Тобто, спочатку газ може подорожчати до 8030 грн за тисячу кубів, а восени – до 8530 грн. Зараз тариф становить 4942 грн. За даними Ukr.Media, субсидії можуть втратити українці з відносно високим та середнім доходом, а також ті, хто зробив покупку на суму від 50 тисяч гривень або накопив борг. Збільшення тарифів також вдарить і по менш забезпеченим верствам населення.

Таке положення справ недостатньо задовольняє споживачів, а отже, їх права не забезпечуються повною мірою. Проте, існують і позитивні моменти. Наприклад, встановлення безкоштовних лічильників в багатоквартирних будинках, замість загальнобудинкових, які були раніше і не влаштовували більшу частину людей. Якщо хтось використовував малий об'єм газу, а хтось великий, то все одно платити вони б мали однаково. Десь могла бути зареєстрована одна особа, а проживати могли десятеро, і як наслідок, людям надходили захмарні рахунки на газ, який вони не споживали. Тому Верховна Рада ухвалила закон, що забороняє встановлення загальнобудинкових лічильників без згоди співвласників, тому платіжки мають стати більш справедливими.

Проблеми якості надання житлово-комунальних послуг існують і в наданні населенню послуг з водопостачання та водовідведення, тепlopостачання та електропостачання.

Основними факторами впливу на якість житлово-комунальних послуг є:

1. Стандарти якості надання житлово-комунальних послуг. На сучасному етапі в кожній країні, зокрема і в нашій, існує перелік споживчих властивостей або якісних показників та методичні рекомендації щодо режиму надання послуг, обсягів їх споживання, порядку і термінів усунення аварій, допустимої тривалості відключень, який затверджується державними органами у сфері житлово-комунального господарства.

2. Діяльність підприємств житлово-комунального господарства та дотримання ними встановлених вимог і стандартів при наданні житлово-комунальних послуг споживачам.

3. Вимоги споживачів послуг, дотримання та врахування яких підвищить рівень задоволеності споживачів житлово-комунальних послуг [8].

Для того, щоб оцінити вплив даного фактора на якість житлово-комунальних послуг, потрібно попередньо визначити ступінь задоволеності споживачів якістю наданих послуг та рівень забезпечення їх споживчих прав та інтересів. З цією метою необхідно створити спеціальні анкети для оцінки якості житлово-комунальних послуг. Зазначені анкети найкраще надсилати споживачам кожні півроку разом із рахунком на сплату за житлово-комунальні послуги.

Дане анкетування має стати інструментом для з'ясування думки населення і може використовуватись як органами місцевого самоврядування, так і громадськими структурами для більш чіткого та незалежного оцінювання якості наданих житлово-комунальних послуг.

Отже, з вищевикладеного можна зробити висновок про те, що існує взаємозв'язок якості житлово-комунальних послуг та забезпечення інтересів споживачів. Захищеності споживачів має сприяти підвищення рівня якості послуг. Для цього необхідно розробити нові стандарти якості житлово-комунальних послуг, взяти за основу нормативи, що існують в європейських країнах. Також доречно доповнити Закон України "Про житлово-комунальні послуги" правовими нормами, які стосувалися б регулювання якості надання комунальних послуг споживачам. У Законі має бути визначена взаємозалежність якості надання житлово-комунальних послуг із забезпеченням прав споживачів, оскільки висока якість надання цих послуг є невід'ємною умовою забезпечення прав споживачів.

Майбутні дослідження доцільно зосередити на розробці пропозицій щодо врахування задоволеності споживачів житлово-комунальних послуг у взаємовідносинах із їх надавачами.

Список використаних джерел:

1. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 24 червня 2004 року [чинний]. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1088.634.9&nobreak=1>.
2. Калига П. Я. Україна та якість / П. Я. Калига // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2005. – № 3. – С. 51-53.
3. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / упоряд.: О. В. Богачова, К. С. Винокуров та ін. – К.: Оріяни, 1999. – 502 с.
4. Салухіна Н. Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: підручник / Н. Г. Салухіна, О. М. Язвінська. – К.: Центр учб. л-ри, 2010. – 336 с. Полуянов В. П.
5. Питання підвищення якості житлово-комунальних послуг як резерву урегулювання обсягів дебіторської заборгованості галузі / В. П. Полуянов, О. М. Попович // Проблеми розвитку соціально-економічних систем: підприємництво, глобалізація, економічне зростання. – Київ-Дубно, 2010. – Вип. I. – С. 11.
6. Беррі Л. Якість послуг / Л. Беррі, В. Цайтман. – К.: Основи, 1998. – С. 64.
7. Миргородська А. Якість житлово-комунальних послуг / А. Миргородська // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2013. – 266-271 с.
8. Качественные жилищно-коммунальные услуги – общее дело власти и громады: материалы III Всеукр. науч.-практ. конф. по вопросам самоорганизации населения (Одесса, 17-18 сент. 2007 г.). – Одесса, 2007. – 120 с.

Оксана Іванків, 4 курс, спец. «Фінаси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Добржанська І.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування іміджу ділової людини

У статті визначено сутність категорії «імідж» ділової людини, розглянуто його основні характеристики та проаналізовано їх вплив на формування іміджу людини, з метою застосування у повсякденному житті та у майбутній практичній діяльності.

Вплив окремої людини на інших людей залежить не тільки від її розуму, сили волі, культури, а і від того, яке враження вона справляє на оточення. Наскільки у неї привабливий вигляд. Велике значення має і те, як образ людини сприймають в її оточенні. Створення позитивного образу (іміджу) відіграє визначну роль у досягненні успіху, спочатку в студентські роки, а й пізніше, в практичній діяльності, оскільки у грамотно створеному іміджі узгоджено всі деталі – не тільки зовнішні атрибути (стиль одягу, зачіска, аксесуари), а й голос, манери поведінки тощо. Відповідність ділового іміджу професійній діяльності фахівця – це довгостроковий внесок у професійний і особистий успіх.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що одним із важливих аспектів загального сприйняття й оцінювання ділової людини є враження, яке вона справляє, або імідж. Імідж керівника багато в чому визначає те, що саме він робить і що говорить у колективі, яким є вияв його внутрішнього світу, особистісні та професійні якості, риси характеру, манери, стиль спілкування, рівень вихованості та зовнішність. З огляду на те, що людина здатна все вищеперераховане змінювати, імідж можна спрямовано формувати, уточнювати або переробляти, за допомогою модифікації діяльності, вчинків і мисленнєвих позицій.

Формування та використання поняття "імідж" розглянуто у роботах багатьох відтчизняних та світових вчених, а саме С. С. Велешука, Я. В. Приходченка, С. Г. Денисюка, Ю. Г. Падафета та інших.

Зовнішній вигляд і манери поведінки виявляються у сукупності, створюючи образ людини, який оцінює оточення. Образ, який свідомо формується з розрахунком на сприйняття його іншими, називають іміджем. Імідж (англ. image – образ) (особистості чи організації) — враження, яке організація та її співробітники справляють на людей і яке фіксується в їх свідомості, у формі певних емоційно забарвлених стереотипних

уявлені (думок, суджень про них). Тобто, це узагальнений та емоційно забарвлений образ конкретного об'єкта, що існує в масовій свідомості. Практика ділового етикету свідчить, що імідж формується, як на основі реальної поведінки людини, так і під впливом оцінок та думок інших людей. Соціально-психологічний феномен іміджу у тому, що він живе у думках людей, хоча вони його чітко розуміють [3, с.71].

Імідж далеко не завжди розглядають в якості важливого засобу програмування життєвого шляху. Саме за цієї причини, пересічні громадяни недостатньо опікуються створенням привабливого іміджу і не використовують його для досягнення успіху в житті.

Частіше цілеспрямованому розвитку свого іміджу приділяють увагу відомі особистості, публічні люди: політики, діячі науки і мистецтва, спортсмени, журналісти, бізнесмени тощо. Для тих, хто прагне сподобатись оточенню, питання бути чи не бути позитивному іміджу не виникає.

Формування ділового іміджу може бути цілеспрямованим і тоді, спеціалісти з іміджу (іміджмейкери) свідомо підсилюють потрібні якості, і послаблюють, затушовують, роблять спробу приховати небажані. Характеристики, які створюють імідж людини можна виокремити в такі групи:

- зовнішній вигляд;
- інтелектуальне враження;
- психологічні характеристики;
- соціально-психологічні характеристики;
- соціальні характеристики;
- статусне сприйняття [5, с.113-115].

Зовнішній вигляд, який візуально сприймають оточуючі, охоплює природні зовнішні дані та вмиле їх використання, з метою створити гарне враження на оточення за допомогою одягу, зачіски, косметики, аксесуарів. Деякі спеціалісти з іміджу вважають, що 55–85 % враження від людини залежить від її зовнішнього вигляду. Стиль – це перша ознака індивідуальності, яка багато що розповідає про людину. Сьогодні диктує величезну різноманітність стилів, завдяки яким створюється імідж будь-якої людини. Визнана законодавицею мод, Коко Шанель казала: «Мода – це те, що виходить з моди, а стиль – це те що залишається завжди».

Інтелектуальне враження – особистісні характеристики, які виявляються під час комунікації, насамперед, це стосується навичок, здобутих унаслідок освіти та виховання. Як зазначав Аристотель, людські чесноти поділяють на два види: діалоетичні (розумові чи інтелектуальні) і етичні (моральні) [4].

Психологічні характеристики: комунікабельність, рефлексивність, культура мови, як вербальної, так і невербальної. Поряд із цим, важливими характеристиками іміджу на сучасному етапі є коректне написання та оформлення ділових документів (ділових листів, протоколів різних видів, візитних карток тощо).

Соціально-психологічні характеристики – стосуються як індивідуума, так і, більшою мірою, його оточення: сім'я, друзі, колеги. Особливе значення має особистісна ієрархія життєвих цінностей та чеснот, ставлення особи до власних помилок. Соціальні характеристики: забезпечують бездоганність репутації людини, відображають моральні цінності, манери поведінки, мотивацію, реальні вчинки в різних життєвих ситуаціях (звичайних та екстремальних), стійкість соціальних відносин у певному колі спілкування, прояви соціальної поведінки тощо [2, с.10-13].

Статусне сприйняття професіонала посада, становище у суспільстві, відповідність вищезазначених окремих характеристик статусному сприйняттю в діловій сфері. Керівник має володіти на високому рівні такими якостями, що забезпечують успішність виконання професійної діяльності, як:

- організаторські, комунікативні, аналітичні здібності;
- здатність керувати, виявляти якості лідера у спілкуванні з підлеглими, керувати собою, абстрагувати;
- уміння виявляти ділові якості підприємця;
- високий рівень понятійного мислення [1, с.55] .

Слід додати, що майстерність фахівця базується на чотирьох компонентах: риси характеру, морально-етичні цінності, професійні знання і досягнення та професійні якості. Це в сукупності створює імідж ділової особистості, в який гармонійно входить особистісний імідж з його складниками (зовнішність, мовлення, манери тощо).

У гармонійному поєднанні з професійними знаннями та навичками ці якості уможливають створення адекватного ділового іміджу людини, вишуканого індивідуального стилю роботи працівника, що зумовить не лише успішне працевлаштування, а й фахове зростання та кар'єрний успіх.

Отже, імідж сучасної ділової людини формується плинною працею, роботою над собою, за рахунок не лише його зовнішнього вигляду й манер та поведінки, а й вміння говорити та загальних розумових здібностей. Але це варто робити за для професійного успіху й самореалізації. Дана проблема не розглянута до кінця, її продовженням може бути вивчення сучасного стану формування іміджу ділової людини.

Список використаних джерел:

1. Вишневіський Ю. Р. Професійний імідж і престиж соціальної роботи : навч. посібник / Ю. Р. Вишневіський, Я. В. Дидковська, Н. Б. Качайнова, М. В. Певная. – 2011. – 430 с.
2. Галицька Е. В. Роль «Ділової етики» у формуванні особистості студента / Е. В. Галицька, Н. А. Донкоглова // Наукові записки НАУКМА. – 2009. – С. 10–13.
3. Довга Т. Я. Імідж особистості як необхідна умова професійного становлення педагога / Т. Я. Довга // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді. – 2010. – Вип. 14, книга I. – С.66–75.
4. Жулай В. І. Теоретичні виміри понять "імідж" та "репутація": соціально-філософський аспект [Електронний ресурс] / В. І. Жулай. // Збірник наукових праць "Гілея : науковий вісник". – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_46/Gileya46/F12_doc.pdf.
5. Чмут Т. К. Етика ділового спілкування : навч. посібник / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. – 3-те вид., стереотип. – К. : Вікар, 2003. – 223 с.

Логістична система управління підприємствами готельного господарства

У статті досліджено складові логістичної системи управління підприємствами готельного господарства. Визначено підходи до розуміння змісту логістики у сфері готельного господарства, виокремлено та розглянуто основні елементи логістичної системи підприємств готельного бізнесу. Охарактеризовано інформаційну та фінансову підсистеми, досліджено їх роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємств.

В умовах гострої конкуренції на більшості ринків, одним із джерел формування конкурентних переваг виступає побудова логістичної системи підприємства. Традиційно логістичні системи застосовуються на підприємствах матеріального виробництва або реалізації продукції, де вони дозволяють істотно знизити витрати, пов'язані з виготовленням та переміщенням товарів шляхом оптимізації визначених процесів. Оскільки виробництво і транспортування матеріальної продукції на всіх етапах відносно легко піддаються обліку, досить просто розрахувати витрати на тому чи іншому етапі, а разом з тим і оптимізувати їх. Однак, у сфері готельних послуг ситуація має дещо інший характер: незліченні послуги, погано піддаються стандартизації, їх собівартість залежить від безлічі суб'єктивних чинників. Окрім того, за результатами різних наукових досліджень сучасних систем управління в готельному бізнесі було визначено, що більшість топ-менеджерів забезпечують порівняно невисоку ефективність управління готельними підприємствами, про що, в першу чергу, свідчить низький рівень їх прибутковості – в середньому 45-50% від рівня готелів з іноземною системою управління, що належать міжнародним мережам. В зв'язку з цим, в останнє десятиліття значної популярності набула ідея впровадження логістичних систем в управління підприємствами готельного господарства. Однак, власники та керівники готельних підприємств не надають важливого значення формуванню та функціонуванню логістичних систем. Відтак, за даних умов особливо актуальним є дослідження особливостей побудови логістичних систем підприємствами готельного господарства.

Метою даної статті є дослідження змісту та складових логістичної системи управління підприємства готельного господарства, визначення їх характеристик.

Питанням та проблемам впровадження логістичних систем в сферу готельного бізнесу присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, зокрема Забуранної Л. В., Сумець О.М., Долішнього М.І., Крикавського Є.В., Ларіна Р.Р., Фролової Л.В., Хаджинової О.В., Чумаченко О.М. та інших. Так, на думку Забуранної Л.В. логістичне управління – це процес цілеспрямованого впливу на логістичні потоки з метою балансування їхнього руху і досягнення ефекту синергізму [1]. Сергєєв В.І. визначає, що логістична система – це складна, організаційно завершена (структурована) економічна система, що складається з елементів (ланок), взаємопов'язаних у єдиному процесі управління матеріальними і супутніми їм потоками (інформаційним та фінансовим) [2]. На основі аналізу наукових підходів до розуміння змісту логістики у готельному бізнесі, ми погоджуємось із тезою, що під визначеною діяльністю слід розуміти методи та способи управління інформаційними та фінансовими потоками, які необхідні для надання готельних послуг оптимальним чином [3, с. 17, 18]. Характерною особливістю логістики готельних послуг є те що матеріальний потік в готельному бізнесі означає потік людей. Потік людей – це громадяни України, іноземні особи або особи без громадянства, які виїхали з постійного місця перебування, з метою відпочинку, лікування, професійно-діловою та іншою метою, без зайняття оплачуваної діяльності в межах даної країни, та які користуються послугами тимчасового розміщення. Таким чином, потоки людей (гостей, відвідувачів або проживаючих в готелі) є основним видом потоків в логістичній системі готельного господарства. Для потоків людей характерним є те що в готельному бізнесі вони відображаються у вигляді їх інформаційної та фінансової проекції, тобто інформаційних та фінансових потоків. Відповідно, різні види потоків ресурсів в готелі створюють передумови для побудови логістичної системи управління підприємством на основі систематизованого підходу. Даний підхід передбачає системну побудову опису руху таких важливих потоків на підприємства, як інформаційний та фінансовий потік, враховуючи при цьому, усі особливості готельного бізнесу. Отже, логістична система підприємств готельного господарства складається з таких підсистем як інформаційна та фінансова підсистема.

Інформаційний потік – це сукупність повідомлень, яка циркулює всередині логістичної системи або між логістичною системою та зовнішнім середовищем (клієнтів, агентів-посередників, постачальників товарно-матеріальних цінностей тощо) та призначена для управління логістичною діяльністю [4, с 21]. Підсистема логістичної інформації включає в собі постійний збір, аналіз, оцінку та класифікації інформації, яка відповідає вимогам актуальності, точності, своєчасності та повноти інформації, та використання її для прийняття ефективних управлінських рішень, в цілях вдосконалення організації, планування, управління та контролю різних логістичних заходів. В логістичній системі інформаційні потоки розділяють на такі види:

- внутрішні інформаційні потоки, які створюються під час інформаційного обміну між працівниками готелю;
- зовнішні інформаційні потоки, це та інформація яка надходить з зовнішнього середовища від різних суб'єктів ринку.

На нашу думку, найбільш важливими в діяльності готельного підприємства є зовнішні інформаційні потоки, які надходять від споживачів. Дана інформація може включати собі таку інформацію, як якість обслуговування, сформований імідж підприємства, інформацію про персонал вимоги до оформлення приміщення тощо. Важливістю даної інформації закладається в тому, що вона безпосередньо впливає на діяльність підприємства, адже будь-яке підприємство прагне відповідати очікуванням та вимогам споживачів, для забезпечення високої конкурентоспроможності готелю. Окрім того, інформація що надходить від споживачів значно впливає й на внутрішні інформаційні потоки. Відповідно всі інші зовнішні потоки можуть піддаватися коригуючому впливу.

В логістичній системі управління готельними підприємствами внутрішні інформаційні потоки поділяють на три види:

- горизонтальний інформаційний потік – це інформаційний обмін між працівниками однієї служби (служба покоївок, служба бронювання тощо) та між службами одного рівня управління, що може включати в собі різну документацію, яка необхідна для прийняття управлінських рішень;
- вертикальний інформаційний потік – це інформаційний обмін між різними рівнями управління, тобто між керівником та працівниками. Вертикальний потік може відбуватися як «зверху в низ» так і «знизу в верх». Він може включати потоки організаційно-розпорядчої документації;
- обслуговуючий інформаційний потік – це обмін інформацією під час обслуговування клієнтів готелю, тобто обмін інформацією між працівником готелю та клієнтом.

Налагодження даних потоків є досить важливим для ефективної діяльності підприємства, а зокрема на нашу думку, найбільш важливе значення має вертикальний потік інформації. Адже, без вчасної, точної та актуальної інформації, керівник може прийняти хибні управлінські рішення.

Не менш важливим в логістичній системі управління підприємствами готельного господарства є логістична фінансова підсистема. Фінансовий потік в логістиці – це спрямований рух фінансових засобів, необхідних для забезпечення ефективного руху визначеного матеріального потоку, які циркулюють як в логістичній системі, так і за її межами (за умови їх прив'язки до цієї системи) [5, с. 239]. Фінансовий потік включає рух грошових коштів, фінансових вимог і зобов'язань в різній формі (готівковий і безготівковий розрахунок з клієнтами, заробітна плата співробітників, комісійну винагороду іншим організаціям, які відповідають за продаж номерного фонду тощо). Фінансова логістика є єдиною підсистемою, яка здійснює управління і планування діяльності підприємства. Її основне завдання полягає в тому, щоб здійснювати контроль над фінансовими потоками, ґрунтуючись на інформації, отриманій з матеріальних потоків. В логістичній системі управління підприємствами готельного господарства виділяють два види фінансових потоків:

- фінансові потоки які є наслідком вхідних інформаційних потоків;
- первинні по відношенню до відповідних сервісних потоків (наприклад, в разі передоплати).

Окрім того, фінансові потоки в готельному бізнесі мають особливості – орієнтованість. Орієнтованість фінансових потоків в готелях поділяється на дохідні фінансові потоки (в основу яких входить фінансовий потік від основних платежів за номерний фонд, від служби харчування або ресторану, а також від надання додаткових послуг, таких як трансфер, стоянка, оренда конференц-залу тощо) та витратні фінансові потоки (в основу яких входить фінансовий потік від здійснення витрат на комунальні послуги, зарплату співробітникам, податки тощо.)

Основна мета фінансового потоку на підприємстві полягає в тому, щоб забезпечити учасникам логістичного ланцюга точне і своєчасне виконання замовлення в заданому обсязі і з використанням зазначеної суми грошових коштів.

Отже, при формуванні логістичної системи управління готельним підприємством керівництво повинно спиратися на систему управління, що охоплює всі аспекти діяльності готелю, що відповідає вимогам абсолютної прозорості для управління і контролю. Для організації управлінських впливів на потоки готельних послуг необхідно проводити комплексний аналіз особливостей відповідних їм інформаційних і фінансових потоків, як окремо, так і у взаємозв'язку один з одним з урахуванням специфіки готельного підприємства. Логістичні системи, які створюються для управління готельними підприємствами, повинні сприяти ефективній діяльності готелю.

Список використаних джерел:

1. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку [Текст] / Л.В. Забуранна // Сталий розвиток економіки. – 2010. – №7. – С.120-123.
2. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе [учеб.] / В. И. Сергеев. – М.: Инфра-М, 2001. – 608 с.
3. Иванов В.В. Логистические аспекты управления ресурсопотоками гостиничного предприятия / В.В. Иванов // Индустрия гостеприимства. – 2015. – №9. – С. 17-21.
4. Логістика : навчальний посібник / В.Б. Мішура. – Краматорськ : ДДМА, 2015. – 140 с.
5. Дайнеко Е.О., Суденкова Н.В. Основы формирования и распределения финансовых потоков субъектов хозяйствования, действующих на современном этапе развития экономики / Е.О. Дайнеко, Н.В. Суденкова // Труды БГТУ – 2013. – № 7. – С. 239–241.
6. Логістичні потоки та вузли в готельному господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://textbook.com.ua/logistika/1473450866/s-11>

Оксана Клевчук, 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особисті якості керівника як основа ефективного управління персоналом

У статті розглянуто основні завдання, які повинні стояти перед керівником сьогодення та зазначено особисті та професійні якості, якими має володіти керівник для ефективного управління організацією. Окрім позитивних якостей розглянуто негативні риси характеру та зазначено 11 обмежень, що перешкоджають керівнику ефективно управляти підлеглими. Запропоновано набір необхідних якостей керівника, який забезпечить запобігання виникненню проблем в процесі управління персоналом для отримання організацією позитивних економічних результатів.

В сучасних економічних і політичних умовах зростає потреба у висококваліфікованому управлінському персоналу, який володіє усіма необхідними для ефективного управління якостями і має схильність до постійного вдосконалення своїх вмінь та знань. Як правило, оволодіння основами мистецтва управління не завжди забезпечує ефективність діяльності керівника. В такому випадку велике значення має індивідуальна схильність людини до виконання управлінської роботи. Тому актуальність теми зумовлена тим, що виникає необхідність раціонального поєднання професійної компетентності з особистими якостями керівника, їх вдосконалення та розвиток у керівників для здійснення ефективного управління та отримання організацією позитивних економічних результатів.

Дослідженню проблеми визначення оптимального набору професійних і особистісних якостей керівника для забезпечення ефективного управління присвячені наукові праці К. Ковальські, Д. Кенджеми, П. Друкера, Ст. А. Розанової та багато інших. У своїх дослідженнях науковці розглядають та пропонують широкий спектр професійно-ділових характеристик, необхідних лідерам організацій для успішної та ефективної роботи.

Метою статті є розгляд якостей керівника, які перешкоджають здійсненню управлінської діяльності та дослідження необхідних особистісних і професійних якостей для ефективного управління персоналом.

На даний час особистість керівника відіграє важливу роль в управлінській діяльності, адже саме його індивідуальні якості допомагають у вирішенні завдань, що ставляться перед ним, чи виявить він себе самостійним, відповідальним, ініціативним працівником, чи всіх зусиль докладатиме для досягнення результату, чи зможе вийти із непередбачуваних складних ситуацій, чи зможе зацікавити та організувати підлеглих.

Авторитетний американський вчений П. Друкер виділив 7 основних завдань, які повинні стояти перед керівником сьогодні та майбутнього [2, с. 376–377]:

- управління на основі поставлених цілей;
- готовність ризикувати, обчислювати ризики, обирати найкращі варіанти ризику, навчитися контролювати подальший хід подій;
- вміння приймати стратегічні рішення;
- спроможність створити єдину команду, кожен член якої вміє вимірювати та оцінювати ефективність власної роботи залежно від загальних цілей;
- швидко і чітко викладати інформацію;
- грамотно виконувати службові обов'язки;
- враховувати світові тенденції у прийнятті своїх рішень.

Для виконання обов'язків та завдань керівник повинен бути компетентним у питаннях професійної діяльності та володіти необхідними особистими якостями. У психологічному аспекті особисті якості залежать від характеру, структури, спрямованості, досвіду, здібностей особистості, умов праці.

Для того щоб запобігти виникненню проблем в процесі управління, пов'язаних з індивідуальними особливостями керівника, необхідно визначити найважливіші особисті якості, які повинні бути притаманні особі для того щоб кваліфіковано здійснювати функції управління. Серед основних особистих якостей успішного керівника варто виділити наступні: повага до підлеглих, активність, емоційна стабільність, відповідальність, комунікабельність, чесність, толерантність, високий рівень культури. Але окрім загальнолюдських якостей керівник повинен володіти і тими рисами характеру, які сприятимуть прийняттю правильних управлінських рішень: організованість, наполегливість, цілеспрямованість, вимогливість, ініціативність, здатність до об'єктивної оцінки, практичний розум, стратегічне мислення, здатність до ризику, вміння переконувати, впевненість у собі [4]. Цей перелік не є кінцевим, вітчизняна і зарубіжна управлінська теорія свідчать про те, що жоден з переліків не вичерпує усього багатства характеристик керівників.

Важливо відзначити, що існують як позитивні, так і негативні якості керівника. Так, консультанти з управління Майк Вудкок і Дейв Френсіс виділяють 11 обмежень (табл. 1), що перешкоджають ефективній роботі в ролі керівника:

Таблиця 1

Особисті якості керівника, що перешкоджають ефективній управлінській діяльності*

№ п/п	Обмеження	Характеристика обмеження
1.	Невміння управляти собою	Кожен менеджер повинен навчитися поводитися з самим собою, як з унікальним і безцінним ресурсом, так, щоб постійно підтримувати свою продуктивність.
2.	Розмиті особистісні цінності	Якщо особисті цінності недостатньо чіткі, менеджеру не вистачатиме твердих підстав для суджень, які можуть сприйматися оточенням як необґрунтовані. Сучасна концепція успішного управління в цілому орієнтована на такі цінності, як ефективність, реалізація потенціалу працівників і зростаюча готовність до нововведень.
3.	Невиразні особисті цілі	Менеджер часто може прагнути до недосяжних цілей або взагалі нездатний визначити цілі.
4.	Зупинений саморозвиток	Менеджери здатні досягти значних успіхів в саморозвитку, але не всі здатні подолати свої слабкості й працювати над власним зростанням. Вони схильні уникати гострих ситуацій, через що не розвивають приховані здібності.
5.	Недостатність навичок вирішувати проблеми	Деякі керівники не можуть раціонально працювати над розв'язанням проблем і досягати якісних рішень. Накопичення проблем заважає як роздумам, так і діям менеджера.
6.	Недолік творчого підходу	Керівник з відносно низькою винахідливістю рідко висуває нові ідеї, нездатний заставити інших бути творцями і використовувати нові підходи в роботі.
7.	Невміння впливати на людей	Керівник повинен постійно впливати на тих, хто прямо йому підпорядкований. Однак деякі менеджери не здатні отримати необхідну підтримку та участь і в підсумку не можуть забезпечити необхідні для успіху ресурси.

8.	Недосконале розуміння особливостей управлінської діяльності	До тих пір, поки керівники серйозно не дадуть оцінку ефективності того, як вони керують іншими, їм не досягти високої віддачі від них. Керівники обмежені недостатнім розумінням суті управлінської праці, коли вони недостатньо розуміють мотивацію працівників та керуються застарілим управлінським стилем.
9.	Слабкі навички керівництва	Для ефективного управління людьми потрібно багато навичок, які можна назвати здатністю керувати. Неефективність методів роботи призводить до того, що співробітники відчувають себе незадоволеними і працюють нижче своїх можливостей.
10.	Невміння навчати	Не розвиваючи в собі роль наставника, педагога, вихователя, менеджер не може довести показники роботи своїх підлеглих до необхідних і допомогти їм у саморозвитку.
11.	Низька здатність формувати колектив	Найчастіше досягнення мети організації залежить від здатності керівника створити кваліфікований і результативний колектив.

*Джерело: розроблено за [3, с. 311-312].

Досвід управлінської діяльності і численні дослідження показують, що дана концепція обмежень надзвичайно корисна і змістовна, так як вона дає широкий діапазон пошуку реальних шляхів розвитку особистісних і ділових якостей менеджерів. Усвідомивши власні обмеження, керівник може визначити способи коригування і вдосконалення тих параметрів, які йому здаються недостатньо розвиненими для здійснення управлінської діяльності.

Ефективним керівником вважається той, який на етапі реалізації тієї чи іншої управлінської функції демонструє тільки позитивні особистісні якості, мінімізуючи і усуваючи згубний вплив слабких сторін свого характеру [1, с. 149]. Позитивні якості успішного керівника доцільно розділити на 3 групи: інтелект, емоційний інтелект і відмінні лідерські якості (рис. 1).

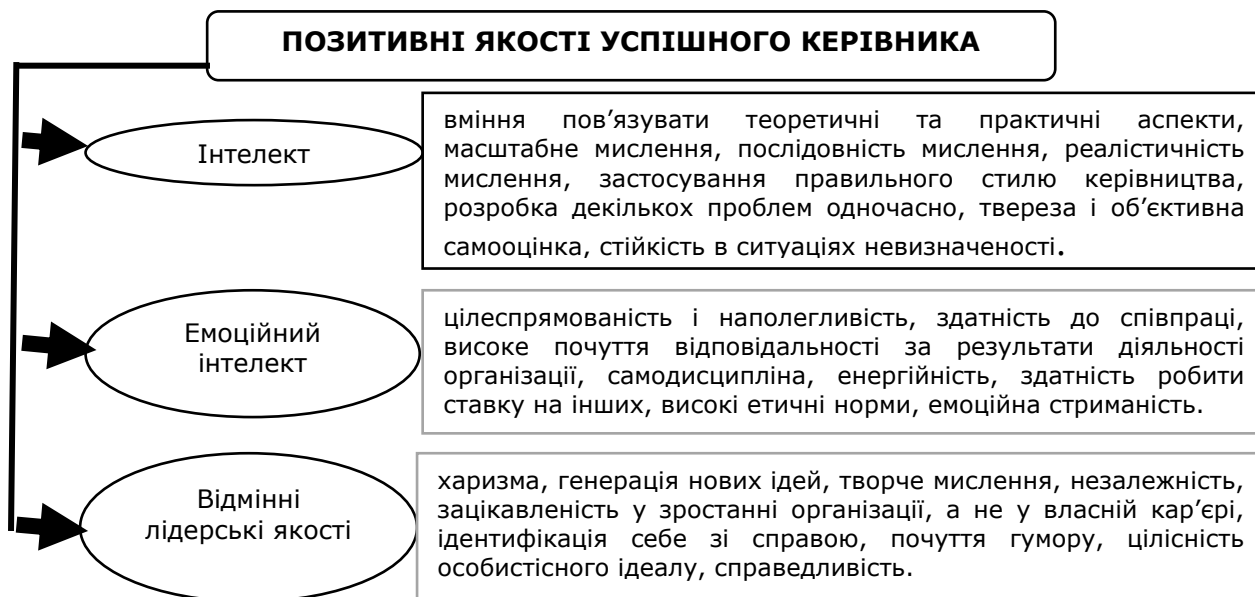


Рис. 1. Позитивні якості успішного керівника

Даний список особистісних якостей не є вичерпним, але він відображає основні сфери особистості керівника, необхідні для ефективного управління організацією будь-якого типу. Та чи інша ступінь розвитку у керівника відмінних лідерських якостей здатна відокремити просто успішного начальника від яскравого, неповторного лідера високого рівня.

Частина якостей людини притаманна їй від народження; індивідуальні корисні якості менеджер повинен розвивати і вдосконалювати, а ті що обмежують ефективність його діяльності — зводити до мінімуму [5, с. 18]. У процесі роботи необхідно, насамперед, створити в собі потяг до знань, застосувати творчий підхід до самовдосконалення, підключити нестандартне мислення, винахідливість, розвивати здатність генерування ідей, проявити ініціативність, завзятість, впевненість та відданість професії.

Наявність необхідних якостей керівника забезпечує:

- прийняття правильних управлінських рішень;
- досягнення поставленої цілі за короткий термін та з кращим економічним результатом;
- формування високого рівня культури управління (сприятливий соціально-психологічний клімат, низький рівень конфліктності, дисциплінованість, налагодженість контактів з підлеглими);
- покращення іміджу керівника, завоювання авторитету;
- ефективне виконання працівниками організації своєї роботи;
- лояльність та мотивованість працівників.

Отже, ефективність управління персоналом залежить безпосередньо від особистих якостей керівника, які є складними, багатограними феноменами, конкретні вияви яких залежать від побудови особистості і від дії різних факторів. Важливим є вміння керівника організувати ефективну роботу працівників і прагнення досягти кращих результатів. До чинників, що перешкоджають повній реалізації особистих

можливостей керівника та ефективному управлінню персоналом варто віднести розмиті особисті цінності, невміння навчати, недостатні навички керівництва та слабкі навички формування колективу. Питання особистих якостей керівника як однієї зі складових ефективного управління персоналом залишається відкритим для подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Артерчук В. О. Сучасні підходи до розвитку особистості керівника / В. О. Артерчук, І. В. Жалінська // Економіка та управління підприємствами, №6, 2016. – С. 148-152
2. Друкер П. Ф. Практика менеджменту / П. Ф. Друкер – СПб.: Вид. ООО «Манн, Іванов і Фербер», 2015. – 397 с.
3. Конишев В. А. Ефективність менеджера – успіх діяльності підприємства / В. А. Конишев – ВІСНИК ОГУ, №2 (138), 2012 – С. 311-312
4. Пушкар З. М., Павлик С. М. Якісні характеристики керівника та їх вплив на ефективність управління [Електронний ресурс] / З. М. Пушкар, С. М. Павлик. – Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2835/1/Pushkar%20Pavlik.pdf>
5. Шалагинова Л. В. Самоменеджмент. Практическое руководство. / Л. В. Шалагинова – СПб: БХПetersбург, 2012. – 272 с.

Оксана Клевчук, 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
наук. кер. – Лошенко І.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Івент-маркетинг як ефективний інструмент просування Чернівецької області

В статті визначено сутність івент-маркетингу та описано його роль в просуванні послуг. Розглянуті основні тенденції розвитку івент-маркетингу та види івент-заходів в Чернівецькій області. Основний акцент зроблено на те, що івент-маркетинг — один з найперспективніших напрямів комунікаційної діяльності. За допомогою івентів створюється емоційне відношення до торгової марки, що приводить до лояльності споживачів.

Сучасний ринок розвивається бурхливими темпами, величезна кількість реклами щодня обрушується на споживача з екранів телевізорів, зі сторінок газет і журналів, летить з радіоефіру, переслідує його на міських вулицях. Потенційний споживач захищається, перестаючи сприймати рекламну інформацію: перемикаючи телевізор на рекламних паузах, переглядаючи рекламні розвороти, обертаючи ручки радіостанцій. Традиційна реклама виявляється все менш і менш ефективною і тому підприємства вимушені знаходити креативні концепції, що повністю відповідають вимогам сучасної цільової аудиторії. Одним з шляхів подолання цієї проблеми є застосування event-маркетингу, який має на меті знайти новий спосіб зближення з цільовою аудиторією, коли вже відомі більше не працюють і рясніють ідентичними пропозиціями. Актуальність даної теми полягає в тому, що event-маркетинг, допомагає просування товару за допомогою створення емоційних зв'язків між споживачем і брендом.

Дослідженню питань розвитку event-маркетингу в світовій практиці, його складовим етапам та ключовим факторам успіху в різні періоди часу займалися такі провідні вчені та практики як Ю. Азарова, А. Денисенко, Ф. Джані, Д. Голдблатт, І. Р. Лошенко, Є.В. Ромат, О. Шумович та інші.

Метою статті є аналіз світового досвіду щодо впровадження системи event-маркетингу в компаніях, в тому числі просування території, а також оцінка можливостей розвитку event-маркетингу в Чернівцях.

В основі подієвого маркетингу є подія, а частіше комплекс спеціальних заходів, організованих для просування, продукту підприємства, його товару, послуги, марки, за допомогою яскравих ефектів добре запам'ятовуються. Люди завжди хотіли отримати нові враження, стати частиною подій, впливати на їх перебіг і піти з радісним почуттям причетності до них. Класик маркетингу Ф. Котлер вказував на те, що подієвий маркетинг – це інструмент, який дозволяє утримувати та залучати відвідувачів та інвесторів. Події – найважливіший мотиваційний чинник в туризмі [1, с. 126].

В залежності від формату події відбувається певне позиціонування марки і товару, залишається в пам'яті надовше, ніж за допомогою популярних засобів реклами.

Використання івент-маркетингу почалося з 2003 року, коли стало зрозумілим, який це модний, захоплюючий і цікавий бізнес. Розвиток івенту-маркетингу припадає на 2007 рік, коли Event, який раніше був невід'ємною складовою PR, виокремився у самостійний вид діяльності і вийшов за межі суто інформаційної функції стосовно споживача. Event-бізнес є джерелом мільярдних прибутків. Показником постійного розвитку, ефективності, прибутковості та актуальності слугує щорічне зростання витрат на event-послуги [2].

Сьогодні у світі налічується понад двадцять міст, які спеціалізуються і живуть за рахунок доходів від подієвої економіки. Серед них щорічний економічний форум у Давосі, кінофестивалі в Берліні і Каннах. Особливої уваги заслуговують спортивні події, яскравим прикладом яких є проведення олімпійських ігор, коли на місті та країні зосереджується увага вболівальників усього світу. Разом з тим, навіть маленькі містечка і села сьогодні використовують інструменти подієвого маркетингу, організовуючи події, що відображають їх унікальність. Популярними темами є святкування на честь дня народження міста, відомої особистості, яка народилася в цьому місті. Окрім відомих людей темою може стати і класична музика, балет, театр, опера.

Створення подій, як правило, має так званий «оркестровий ефект», коли активізується участь міської адміністрації, інвесторів, цільової аудиторії, ЗМІ та організаторів. Така взаємодія призводить до якісного економічного зростання. Крім економічного ефекту подія може мати і соціальний ефект, у тому числі позитивне перетворення міського середовища, зростання активності місцевого співтовариства і включення її в соціально-економічне життя міста.

Замовники віддають перевагу тим підприємствам, які пропонують найбільш цікавий сценарій проведення заходу, що містить не тільки розважальне, але й смислове навантаження [2].

Загальний обсяг українського eventринку на 2017 рік становить близько 20 млн. доларів. Зростання конкуренції спровокувувать українські підприємства, що спеціалізуються на організації свят. Підвищилася і

роль Інтернету в діяльності профільних підприємств. Особлива увагу при цьому приділяється безкоштовним соціальним медіа-каналам, таким як блоги, форуми, соціальні мережі та різні інтернет-спільноти. Все частіше можна побачити відео-ролики з пропозиціями тих чи інших підприємств на безкоштовних сайтах. Продовжує використовуватися і найефективніший комунікаційний канал — «сарафанне радіо» або «з-уст-в-уста» [2].

Головна перевага будь-якої події – встановлення безпосереднього контакту між клієнтом та аудиторією, створення між ними емоційного зв'язку. Потенційний покупець занурюється у стан щастя відразу, за допомогою правильно підбраного і відмінно організованого заходу [3].

За допомогою події як інструменту просування території досягається кілька ефектів:

- спеціальна подія дозволяє територіям своєчасно завойовувати інтерес потенційних споживачів туристських послуг, які знаходяться на стадії прийняття рішень щодо місця проведення відпустки/канікул або вихідних днів;
- розкручена подія сама стає брендом, що дозволяє широко використовувати його при побудові подальшої стратегії підвищення туристичної привабливості території;
- формується новинний привід для ЗМІ, що створює довгостроковий ефект;
- учасники події можуть розглядатися як велика фокус-група, що дозволяє накопичувати знання про споживача події послуги;
- на заході подієвого маркетингу можна організувати прямі продажі товарів і послуг місцевих виробників, знайомлячи туристів з унікальною продукцією території;
- подія впливає на емоції гостей, які приїжджають на територію з різними цілями, що дозволяє на довгий період залишатися в їх пам'яті, привертати увагу у довгостроковому періоді, стимулювати до повторного відвідування;
- проведення подієвих заходів може стати способом подолання сезонних коливань в туристському попиті на товари та послуги організацій туристської індустрії;
- капіталізація розвитку суміжних галузей та напрямків діяльності (туризм, міський менеджмент, державно-приватне партнерство) [1, с. 129].

Підготовка і проведення івент-маркетингу дозволяє активізувати туристичний попит на конкретну туристичну дестинацію в «низький» сезон, збільшити туристичну привабливість і рівень завантаження засобів розміщення. Унікальність кожного проведеного івент-маркетингу полягає в особливості взаємодії з навколишнім оточенням, запрошеної публіки, системах управління підготовкою та проведенням самого івенту, включаючи розробку окремих елементів і програми заходу [4].

Особливістю подієвого маркетингу є широкий спектр різноманітних заходів, що привертають увагу цільової аудиторії. Серед основних видів виділимо: заплановані івенти (характеризуються визначенням початком і кінцем, унікальністю і взаємозв'язком менеджменту, програми заходу, місця дії залучених людей); спеціальні івенти (проводяться один раз або дуже рідко, характеризуються унікальністю, множинними цілями, гостинністю, особливої тематикою, доступністю для участі ізручністю місця проведення); брендові івенти (великі події націлені на залучення уваги і привабливості туристської дестинації); медіа івенти (не передбачають великої кількості учасників, однак широко висвітлюються у ЗМІ проводяться для трансляції на телебаченні та в інтернеті); корпоративні заходи (являють собою індивідуальні події, що проводяться для співробітників корпорації чи підприємства з урахуванням корпоративної політики та корпоративної культури); громадські івенти(спрямовані на привернення уваги ЗМІ в новини або новинці) [5, с. 153].

Формат проведення івенту, а також його потенційна цільова аудиторія істотно залежать від концепції івенту і можливостей його організації. Цільова аудиторія івенту практично завжди диференційована залежно від того, на кого орієнтовано проводиться захід. Мають місце і змішані заходи, які можуть відвідати всі бажаючі, до таких, наприклад, можна віднести виставки, ярмарки пр. Найчастіше тематика проведеного івенту поєднується з конкретними цілями участі в ньому [5].

За свого вигідного географічного положення, багатой історії і накопиченого туристського досвіду Чернівецька область може розглядатися як одна з найпривабливіших українських дестинацій у сфері подієвого маркетингу.

Серед найбільш яскравих прикладів масштабних заходів у Чернівецькій області можна привести фестиваль «Malanka Fest», Всеукраїнський фестиваль сучасної пісні та популярної музики «Червона рута», Фестиваль «Обнова-фест», Міжнародний фестиваль кулінарного та кондитерського мистецтва «FoodLandBukovina», День міста, Петрівський та Різдвяний ярмарки та інші. Всі проведені заходи на території області, можна розподілити за такими тематиками.

Таким чином, у Чернівецькій області проводиться заходи за 5 напрямками розвитку подієвого туризму. Більшість заходів організовуються на основі народних традицій, свят, важливих для районів історичних подій. Сьогодні серед найпопулярніших подієвих заходів можна виділити мистецькі та гастрономічні фестивалі, національні свята, спортивні події, відвідування виставок та ярмарків, концерти зірок естради. Особливе місце серед всіх заходів варто виділи святкування Дня міста, під час якого проводиться низка заходів (фестивалі, флешмоби, концерти, виставки, ярмарки, спортивні змагання, конкурси, акції) тривалістю 5 днів і дають змогу залучити велику кількість гостей та невимушено прорекламувати місто.

В останні роки в Чернівецькій області спостерігається збільшення кількості різноманітних культурних заходів, незвичайних фестивалів (Фестиваль тюльпанів, «Екофест», Міжнародний фестиваль чищення зубів, Урбаністичний фестиваль «Майстерня міста») і т. д. Вони активно використовуються як перспективний сегмент туристичного ринку. Самі ж подієві заходи стають важливим мотивуючим фактором в туризмі, а сам туризм робить акцент на залучення напливу туристів на цікаву для них подію в житті Чернівеччини. Це дає

змогу івент-маркетингу динамічно розвивається та є інструментом просування території.

В даний час в області виникла ситуація, коли розвиток івент-маркетингу та івент-туризму неможливий без розвитку певних галузей інфраструктури, і навпаки, тобто, потрібна програма взаємозалежної стратегії, яка має враховувати інвестиційний клімат в області, інвестиційні можливості учасників, напрями інвестування. Важливим завданням турфірм є розроблення спеціальних проектів із залучення туристів, і в свою чергу, вдосконалення матеріально-технічної бази неможливо без контролю з боку адміністрації області.

Крім цього існують специфічні проблеми, які перешкоджають розвитку подієвого туризму на регіональному рівні: слабка інформаційна підтримка подієвих заходів, неефективні методи їх просування на ринок; недооцінка потенціалу подієвого туризму і його ролі у формуванні позитивного іміджу туристських DESTINACIЙ і регіонів; відсутність комплексних довгострокових програм і стратегій розвитку подієвого туризму і т. д.

Однак найчастіше у використанні подієвого маркетингу території здійснюють одну й ту ж помилку: у міста немає точного уявлення того, що він хотів би розповісти про самого себе, коли на нього спрямовані телекамери [1, с. 129]. Тому кожному конкретному місту так важливо створити відповідне саме йому поєднання подій згідно з бренд-концепцією.

Узагальнюючи, хочемо зазначити, що event-маркетинг сьогодні вважається більш ефективним, ніж інші способи просування продукту чи послуги. Він діє у різних напрямках, вибірково розширюючи сектори охоплення цільової аудиторії відіграє важливу роль у зміцненні міжнародних зв'язків, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, стимулює закріплення позитивних структурних змін в економіці. Подієвий маркетинг дозволяє залучати туристські потоки, а також «подовжувати» їх перебування у тому або іншому географічному місці з допомогою грамотно створених і організованих event-заходів, які помітно впливають на розвиток і конкурентоспроможність територій, є майданчиком їх проведення. Більш того, цікаві event-заходи збагачують життя місцевих жителів яскравими та незабутніми моментами, а, отже, з їх допомогою можна формувати соціальну середовище території. Таким чином, використання event-маркетингу є необхідним для Чернівецької області та є додатковим і унікальним інструментом просування території. Це питання залишається відкритим для подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Климина А. В. События как инструмент продвижения территории [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://elar.ufu.ru/bitstream/10995/35044/1/brcy-2015-31.pdf>
2. Севоньяева О. О. Івент-маркетинг в системі інтегрованих маркетингових комунікацій / О. О. Севоньяева // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: О. О. Беляев (відп. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2013. – Вип. 30. – С. 515–525.
3. Копилова Н. Що таке event маркетинг ? [Електронний ресурс]. - Режим доступу до статті: http://www.adbusiness.ru/document_r_A6E.html
4. Гончарова Е. Н. Тенденции развития культурного туризма между городами- побратимами в условиях современной социокультурной коммуникации // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2016. Т. 16. № 2. С. 138–141.
5. Хамидов Т. Р. Івент и ивент-менеджмент в событийном туризме [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pglu.ru/upload/iblock/1cc/pages-from-chast-11_30.pdf

Богдан Матвіїв, 3 курс, «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Перспективи розвитку ринку меблів і предметів інтер'єру в Україні

Стаття присвячена аналізу перспектив розвитку ринку меблів і предметів інтер'єру в Україні. Здійснено аналіз тенденцій виробництва та розвитку продукції меблевого сектору. На основі даного аналізу визначено особливості інноваційних перетворень на ринку.

Меблеве виробництво сьогодні — це галузь, яка динамічно розвивається, поступово виходячи на європейський рівень якості та дизайну, нарощуючи виробництво в середньому на 20% у рік [1, с. 258].

Ситуацію на меблевому ринку можна охарактеризувати як таку, що має позитивні тенденції стабільного зростання продажу за рахунок житлових меблів, а також збільшення частки вітчизняних виробників у загальній структурі ринку. Галузь має високий потенціал, особливо це стосується підприємств, які скористалися можливістю і захистили свою продукцію відповідними сертифікатами та зробили переоснащення виробництва [2, с. 30].

Розвитку ринку меблів і предметів інтер'єру в Україні присвячували свої праці такі вітчизняні вчені та дослідники, як Попадинець Н. М., Дудкін Д., Білик М. С., Оксентюк А., Врублевський Є.

Виробництвом меблів в Україні займається понад 2 тисячі підприємств, з них майже 260 – великі і середні підприємства. Найбільшими виробниками меблевої продукції в Україні є ЗАТ «Новий Стиль» (м. Харків), ТОВ «Гербор-Холдінг» (Волинська обл.), ТОВ «Санпласт» (м. Дніпропетровськ), ТОВ «Модерн-Експо» (м. Луцьк), ТОВ «БРВ-Україна» (Волинська обл.), ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» (Закарпатська обл.), ЗАТ «Котовська меблева фабрика» (Одеська обл.), які спеціалізуються на виробництві меблів для сидіння, офісних, кухонних та інших видів меблевої продукції.

Згідно з даними Державної служби статистики України, обсяги виробництва вітчизняних меблів останні чотири роки збільшуються. Незважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в країні, динаміка виробництва позитивна. Щороку ринок демонструє невелике зростання. А 2017 рік для меблевих виробників видався найбільш успішним за останні 4 роки. Обсяги виробництва за період перше півріччя 2014-2017 рр. зросли майже на 24% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року (рис. 1) [3].

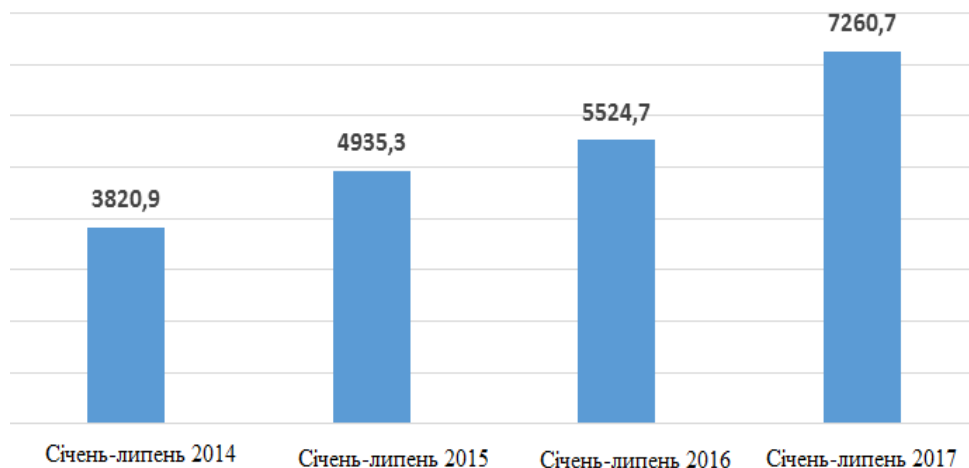


Рис. 1. Динаміка виробництва меблів в Україні за 2014-2017 рр., млн. грн.

Експерти визначають, що позитивну динаміку, як це не дивно, забезпечили якраз економічні труднощі. Зростання курсу долара змусив багатьох українців, що вважають за краще купувати імпортні меблі, подивитися в бік вітчизняних виробників. Останні в свою чергу, щоб відповідати вимогам покупців і залишатися конкурентними в кризу, зайнялися переглядом асортименту, дизайнерських рішень, умов доставки, модернізацією технологій та інше [3].

Зросли і показники обсягів меблевого виробництва на експорт. Якщо, наприклад, 2016 рік демонстрував падіння виробництва в порівнянні з успішним 2015 роком, то в 2017 році знову спостерігається позитивна динаміка. Згідно з даними Державної служби статистики України, обсяги виробництва українських меблів для експорту зросли майже на 3% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року (рис. 2).

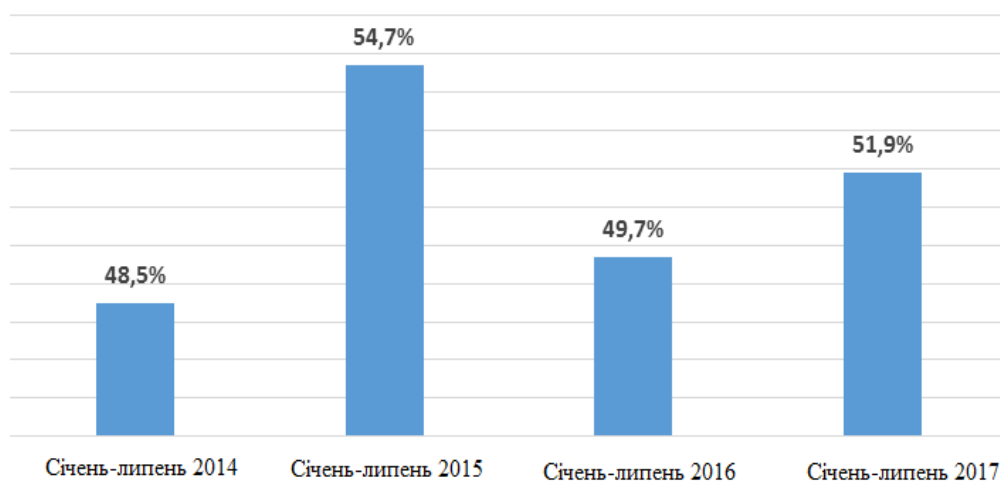


Рис. 2. Відсоткова доля виробництва вітчизняних меблів на експорт від загального об'єму, %

Одним із вагомих чинників, які впливають на розвиток меблевого виробництва, є також рівень платоспроможності населення.

Крім цього, промисловий потенціал більшості підприємств, створений у минулі роки, досягнув критичного рівня зношеності активної частини основних виробничих фондів (60-70%), і через важкий фінансовий стан підприємств довгий час не компенсувався належними капіталовкладеннями, що призвело до технічного відставання. Поряд з цим, на технічний рівень меблевого виробництва негативно впливав і продовжує впливати недостатній розвиток вітчизняного машинобудування. Тому для серійного виробництва меблевої продукції меблевим підприємствам потрібно завозити обладнання імпортного виробництва. Виробнича база провідних підприємств, що вже складається з імпортного обладнання, дозволяє даним компаніям серійно виробляти продукцію високого рівня якості.

Серійним виробництвом меблів в Україні займаються переважно компанії із чисельністю працівників 50 і вище, тобто середні і великі компанії. Малі ж компанії виробляють переважно меблі на замовлення, а тому у своєму виробництві використовують універсальне обладнання [4, с. 262].

На відміну від продукції деревообробки, у виробництві меблів і предметів інтер'єру велике значення мають не тільки технічні і технологічні рішення. Меблі є продукцією, яка супроводжує людину впродовж усього життя, і тому має відповідати стилю і смакам споживачів, бути комфортною і доступною за ціною для різних верств населення, мати багато інших естетичних характеристик, які створюють конкурентні переваги на ринку. У цьому плані проблемним питанням є відсутність в Україні школи меблевих дизайнерів.

Продукція галузі в Україні залишається затребуваною, виробництво меблів і предметів інтер'єру найбільш близьке до конкурентоспроможного рівня в порівнянні з іншими товарами народного споживання тривалого користування. В Україні меблева галузь стабільно розвивається, працює здорова конкуренція, співвідношення вітчизняних та імпортованих виробників приблизно рівне (у різних сегментах ринку по-різному, а загалом врівноважене). Даний сегмент є цікавим ще й тому, що носить двоякий характер, оскільки, з одного боку — меблі дійсно є товаром незамінним, але з іншого — йому властива довготривалість у використанні [5, с. 23].

Будь-які перетворення, зокрема інноваційні, зазвичай вимагають значних грошових ресурсів, а оскільки переважна частина українських підприємств є збитковими та неплатоспроможними, то відповідно не мають змоги їх фінансувати за рахунок власних коштів. Кредити для вітчизняних суб'єктів господарської діяльності також відносно дорогі та недоступні. За оцінками експертів, частка незареєстрованих виробників меблів складає близько 33% від загального обсягу виробництва меблів в Україні. Малі та середні підприємства, що мають у своєму розпорядженні необхідне обладнання, надають послуги незареєстрованим виробникам для підвищення завантаженості свого устаткування, тим самим сприяючи розвитку тіньової конкуренції. Впровадження нових технологічних процесів на підприємствах призводить до підвищення рентабельності продукції і виробництва загалом.

Залучення інвестицій є найбільш сприятливою формою фінансування розвитку підприємств. Іноземні інвестори неохоче вкладають свої капітали в українські підприємства з оброблення деревини, виробництво виробів з деревини та у виробництво меблів. За участю іноземного капіталу в Україні налагоджено лісопилне та стругальне виробництва, виробництво лушеного шпону, клеєної фанери, ламінованих і деревостружкових плит та панелей, виробництво різних видів теслярських та столярних виробів [2, с. 30].

Провідні українські виробники здатні випускати елітарні меблі і предмети інтер'єру, що по якості не поступаються дорогим європейським. Сьогодні продавці відмічають зменшення продажу меблів середньої цінової групи. Та частина населення, яка змогла покращити своє матеріальне становище і житлові умови в бурхливі 90-ті, меблі вже купила. Купувати нові їм ще рано. Для багатьох споживачів купувати меблі за 700-1500 у. о. є розкішшю. Вони віддають перевагу дешевим меблям. Але варто зазначити, що зростає продаж дорогих меблів – забезпечені громадяни хочуть йти в ногу з модою.

Характерною ознакою сучасного етапу розвитку вітчизняного ринку меблів і предметів інтер'єру є гостра конкуренція, яка зумовлена великою місткістю, частими змінами у структурі, динамічним зростанням, частою появою нових виробників елітних меблів і вимагає формування поведінки виробника на ринках збуту за допомогою маркетингу. Цей факт зумовлює актуальність проведення відповідних заходів комплексу маркетингу, одними з яких є вивчення споживачів і сегментація ринків збуту, що дасть змогу удосконалити організацію збутової діяльності [2, с. 29].

На найближчу перспективу прогнозується подальше зростання виробництва меблевих товарів, зменшення частки імпорту, розширення асортименту. Істотних змін у цьому сегменті не варто чекати, орієнтації споживачів не зміняться – масовий споживач купуватиме здебільшого недорогі меблі і предмети інтер'єру. За думками фахівців, спостерігатиметься поступова відмова від громіздких монолітних стінок, які займають багато місця, покупці частіше будуть купувати меблеві секції, з яких можна сформувати стінку будь-якого розміру або вбудовані шафи [5, с. 23].

Отже, особливу цінність для вітчизняних підприємств, які працюють в умовах жорсткої конкуренції на ринку меблів і предметів інтер'єру в Україні, набуває маркетингова інформація про стан і динаміку попиту та пропозиції, а також визначення основних тенденцій, які спостерігатимуться на цьому ринку в майбутньому, що дасть змогу підприємцям розробляти адекватні конкурентні стратегії.

Список використаних джерел:

1. Попадинець Н. М. Меблеве виробництво : аналіз сучасного стану та перспективи розвитку / Н. М. Попадинець // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2017. – Вип. 8. – С. 257-266
2. Дудкін Д. Особливості становлення ринку меблевої продукції в Україні, перспективи його розвитку / Д. Дудкін, З. Сіра // Збірник тез доповідей наукової конференції ТНТУ ім. Івана Пулюя, 20-21 листопада 2013 року. – Т. : ТНТУ, 2016. – Том III : Гуманітарні, соціальні та економічні науки. – С. 30
3. Огляд українського меблевого ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gc.ua/uk/novini-biznesu/oglyad-ukraïnskogo-meblevogo-rinku/>
4. Білик М. С. Дослідження особливостей ринків збуту меблевої продукції в Україні / М. С. Білик, Д. С. Боляновська, О. В. Здрок, Р. О. Мамчин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2017. – № 484 : Проблеми економіки та управління. – С. 28-34
5. Оксентюк А. Меблева промисловість як перспективний сектор розвитку економіки України / А. Оксентюк, Є. Врублевський // Збірник тез доповідей наукової конференції ТНТУ ім. Івана Пулюя, 20-21 листопада 2013 року. – Т. : ТНТУ, 2016. – Том III : Гуманітарні, соціальні та економічні науки. – С. 23.

Аурел-Іліє Матей, 1 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості організації внутрішнього контролю доходів підприємства

Стаття присвячена особливостям організації внутрішнього контролю доходів підприємства. У дослідженні запропонований процес створення системи внутрішнього контролю на підприємстві та розроблено схему розподілу об'єктів контролю між центрами відповідальності.

За реалій сьогодення та у сформованій економічній ситуації зростає роль внутрішнього контролю в системі управління господарюючими суб'єктами, що спрямований на досягнення достовірності, зрозумілості та законності відображення в обліковому процесі і звітних даних показників щодо

результативності діяльності підприємств. Загальновідомо, що внутрішній контроль є одним із найважливіших чинників системи управління підприємством, адже він забезпечує ефективне виконання функцій персоналу та прогнозування діяльності підприємства як у найближчій, так і у віддаленій перспективі.

Дослідження проблем організації внутрішнього контролю доходів підприємства здійснювали такі вчені, як: В. Д. Белік [1], Т.А. Бутинець [2], Н. В. Прохар [3], Ж. С. Труфіна [4], Н. В. Уткіна [5], В. В. Хачатрян [6] та інші.

У більшості наукових розвідок дослідниками розглядається проблематика лише окремих методів чи завдань внутрішнього контролю доходів або лише один з етапів здійснення процесу контролю – контроль доходів операційної діяльності тощо. Саме тому питання внутрішнього контролю доходів потребує подальших системних досліджень.

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

Внутрішній контроль доходів повинен охоплювати моніторинг всієї діяльності підприємства, адже кожна господарська операція впливає на кінцевий результат господарювання. Контролю правильності визначення доходу, який отримало підприємство за звітний період, та аналізу причин його зміни буде недостатньо для забезпечення повного та ефективного контролю. Саме тому важливим є попередній і поточний контроль, що здійснюється протягом усіх циклів діяльності й дозволяє оперативно впливати на результат господарювання, оцінювати ефективність дій та переглядати прийняті раніше рішення.

Проаналізувавши дослідження науковців у сфері внутрішнього контролю, необхідно зазначити, що у працях описано лише здійснення контролю за етапами господарювання або ж надана характеристика контролю окремих об'єктів, проте механізму проведення внутрішнього контролю доходів ніхто не дає. Це зумовлено тим, що доходи – складний об'єкт, який не може бути проконтрольований окремо від інших. Саме тому організацію системи внутрішнього контролю доходів неможливо здійснити без створення якісної системи внутрішнього контролю загалом на підприємстві.

Цілями організації системи внутрішньогосподарського контролю на підприємстві є:

- здійснення впорядкованої та ефективної діяльності підприємства;
- забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства;
- забезпечення збереження майна підприємства тощо [7, с. 68].

Для досягнення підприємством поставлених цілей необхідною умовою є забезпечення керівництвом системи внутрішньогосподарського контролю, яка б мала змогу виконати перелік певних завдань (рис. 1).

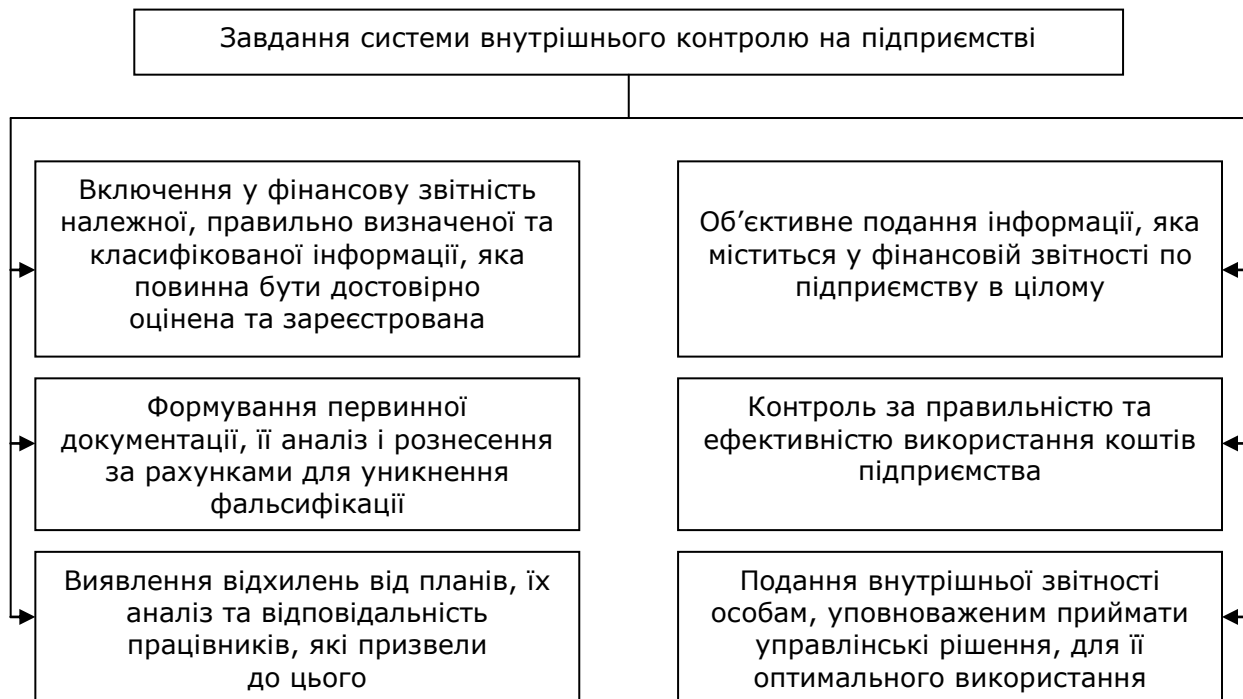


Рис. 1. Завдання системи внутрішнього контролю на підприємстві

Система внутрішнього контролю являє собою тісну взаємодію суб'єкта, об'єкта і засобів контролю в процесі здійснення моніторингу діяльності підприємства та прийняття управлінських рішень. До суб'єктів контролю, за О.А. Магопцем [8, с. 311], зараховуємо управлінський персонал, обліковий персонал на чолі з головним бухгалтером, соціальні та громадські служби підприємства, ревізійні комісії, інвентаризаційні комісії, спостережні ради, службу внутрішнього аудиту, комісії з розслідування надзвичайних подій. Об'єктами контролю є: внутрішньогосподарські підрозділи, які виконують відповідні

функції і вносять свій внесок до вирішення загальних господарських проблем [2, с. 29]. Засоби контролю – це методи, прийоми і процедури, що дозволяють виявляти і попереджати виникнення в стані та діяльності об'єктів і предметів контролю невідповідність вимогам нормативно-правової бази й ухваленим управлінським рішенням [9, с.5].

Нами виділено основні етапи формування системи внутрішнього контролю на підприємстві (рис. 2).



Рис. 2. Процес створення системи внутрішнього контролю на підприємстві

Ми погоджуємося з думкою професора Т.А. Бутинець [2, с. 30], що створення ефективної системи внутрішнього контролю на підприємстві дозволить:

- забезпечити ефективне функціонування, стійкість і максимальний розвиток підприємства в умовах багатопланової конкуренції;
- зберегти та ефективно використовувати ресурси й потенціал підприємства;
- своєчасно виявити та мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні підприємством;
- сформувати адекватну сучасним, постійно змінним умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дозволяє своєчасно адаптувати функціонування підприємства до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Внутрішній контроль доходів – це контроль, що охоплює усі етапи господарювання, всі цикли діяльності і не може існувати відокремлено від контролю всієї діяльності підприємства. Саме тому пропонуємо поділити внутрішній контроль на попередній, поточний та наступний, що забезпечить перевірку облікової інформації на всіх етапах облікового циклу підприємства, надасть оперативну інформацію про доходи та фінансові результати.

За результатами аналізу досліджень вчених ми виокремили три етапи організації системи внутрішнього контролю доходів, для кожного з яких характерні свої особливості:

1. Попередній контроль – здійснюється з метою визначення основних вимог і положень щодо формування доходів. На цьому етапі здійснюється перевірка правильності, доцільності та законності формування доходів діяльності.

2. Поточний контроль – здійснюється у ході виконання операцій з метою встановлення відповідності встановленим вимогам і положенням. На цьому етапі відбувається власне формування доходів за видами діяльності (операційною, фінансовою, інвестиційною). Поточний контроль передбачає виявлення відхилень фактичних доходів від запланованих під час здійснення господарських операцій, що забезпечує їх оперативну оцінку та регулювання. Саме поточний контроль повинен забезпечувати покращення структури й величини доходів через пошук можливих резервів.

3. Наступний контроль – виявлення неправомірностей та здійснення операцій профілактичного характеру. На останньому етапі контролю відбувається розподіл та використання доходів за напрямками.

Наступний контроль, що здійснюється після завершення господарських операцій, має за мету перевірити ефективність та доцільність отриманих доходів, а відповідно – й фінансових результатів, правильність та ефективність їх розподілу.

Нами встановлено, що можна покращити систему внутрішнього контролю доходів на підприємстві, якщо застосувати метод вертикального та горизонтального контролю.

Горизонтальний контроль передбачає дослідження доходів і фінансових результатів у розрізі їх видів на рівні підприємства в цілому на основі розроблених планів (бюджетів) на рік з помісячною деталізацією даних.

Вертикальний контроль забезпечить аналіз, перевірку та регулювання доходів і фінансових результатів у розрізі їх видів на рівні центрів відповідальності. Організація такого контролю повинна відбуватися шляхом закріплення за конкретними працівниками певних підконтрольних об'єктів. Важливою умовою ефективного впровадження цього виду контролю є розподіл завдань таким чином, щоб було можливо періодично контролювати їх виконання. Нами розроблено схему розподілу об'єктів контролю між центрами відповідальності (рис. 3), що надає можливість деталізувати процес моніторингу доходів і фінансових результатів на всіх рівнях організаційної структури підприємства, здійснювати більш деталізований контрольний процес доходів і фінансових результатів за місцями їх виникнення.

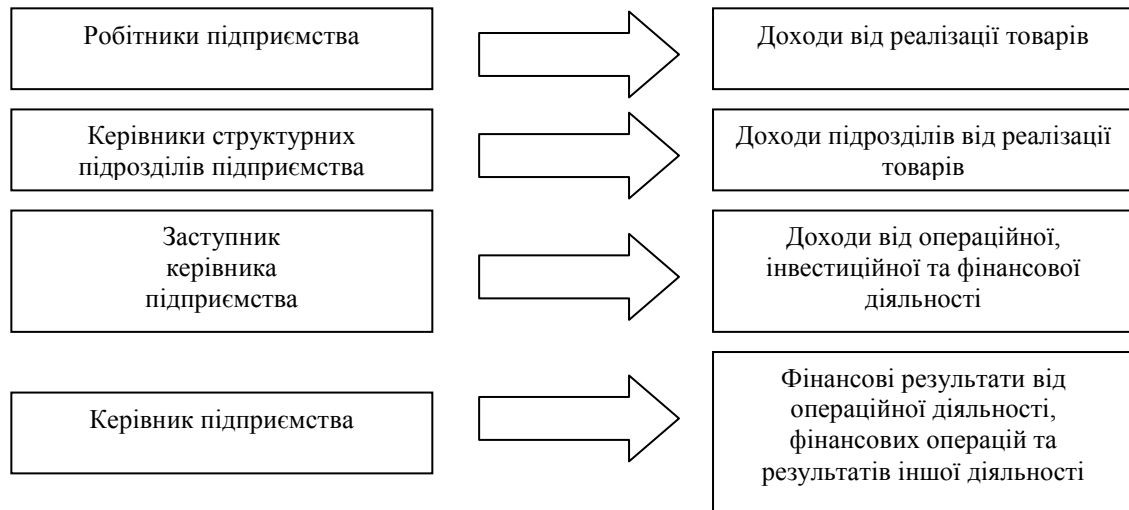


Рис. 3. Розподіл об'єктів контролю за центрами відповідальності

Отже, організація системи внутрішнього контролю доходів – основна умова ефективного попередження та своєчасного виявлення й усунення помилок, неточностей, порушень та відхилень, що сприятиме покращенню результативності функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Белік В. Д. Підходи до організаційної системи внутрішнього контролю / В. Д. Белік // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 3 (15). – С. 84-100.
2. Бутинець Т. А. Внутрішній контроль: елементи організації системи / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2008 – № 1 (43). – С. 28.
3. Прохар Н. В. Облік і контроль фінансових результатів у сільськогосподарських формуваннях : автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н. В. Прохар. – Київ, 2009. – 20 с.
4. Труфіна Ж. С. Облік і контроль формування фінансових результатів операційної діяльності підприємств: теорія, методика, організація: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Ж. С. Труфіна. – Київ, 2010. – 22 с.
5. Уткіна Н. В. Облік і контроль фінансових результатів діяльності підприємств (на прикладі підприємств пивоварної галузі України): теорія, методика, організація: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н. В. Уткіна. – Київ, 2008. – 21 с.
6. Хачатрян В. В. Формування механізму внутрішнього контролю за використанням прибутку торговельних підприємств / В. В. Хачатрян // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. – Частина 2. – С. 322-340.
7. Булкот Г. В. Місце внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством / Г. В. Булкот // Збірник наукових праць Черкаського технологічного університету, 2009. – Випуск 24 – С. 68-73.
8. Магопєць О. А. Організація внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах / О. А. Магопєць // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Випуск 16. – С. 310-316.
9. Соколов Б. Н. Системи внутрішнього контролю (організація, методика, практика) / Б. Н. Соколов. – М. : ЗАО «издательство «Экономика», 2007. – 442 с.

Леся Матковська, 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
наук. кер. – Хитрова О.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості розвитку гірськолижного туризму в Україні

У статті розглянуто теоретичні аспекти організації гірськолижного туризму. Визначено сутність поняття туристичної сфери – «гірськолижний туризм», місце гірськолижного туризму серед інших видів туризму в Україні. На основі даного аналізу досліджено його вплив на розвиток національної економіки, сучасний стан та перспективи розвитку.

Розвиток туризму в Україні останніми роками набуває все більших обертів. Це пов'язано з надзвичайно багатим туристичним потенціалом нашої держави, що проявляється у наявності сприятливого клімату, зручному географічному розташуванню, різноманітному рельєфу, унікальному поєднанню природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини та завдяки розгалуженню санаторно-курортної бази. Західна частина України виявилася найбільш багатою в цьому плані. Тут розташовано безліч замків, фортець, печер, мінеральних та бальнеологічних джерел. Найбільшою гордістю Заходу вважаються гори Карпати, які надають можливість займатися гірським видом туризму цілорічно, а також іншими видами. Саме тому вивчення питань, пов'язаних з функціонуванням і організацією гірського, і в тому числі гірськолижного туризму, є досить актуальними і потребують ретельного вивчення і дослідження.

Питанням розвитку гірськолижного туризму присвячено ряд праць українських та зарубіжних учених-теоретиків та практиків. Серед них А. Бобкова, М. Баймуратов, Я. Шевченко, О. Серьогін, С. Чехович, В. Федорченко, Н. Опанасюк, В. Цибух, І. Черніна та ін. Вагомий внесок у розвиток туризму на гірських територіях зробили відомі українські вчені П. Каблук та М. Орлатий. Однак існує ціла низка питань, пов'язаних із розкриттям сучасного стану розвитку гірськолижного туризму в Україні, а також його впливу на економіку країни. Мета статті полягає у визначенні особливостей розвитку гірськолижного туризму, а саме гірськолижних курортів, а також в ґрунтовному аналізі їх діяльності.

Інтенсивний розвиток туризму у світі призвів до швидкого розвитку і освоєння гірських територій, а також розвитку гірських видів туризму. У статті 4 Закону України «Про туризм» визначаються наступні види туризму: дитячий; молодіжний; сімейний; для осіб похилого віку; для інвалідів; культурно-пізнавальний; лікувально-оздоровчий; спортивний; релігійний; екологічний (зелений); гірський; підводний; пригодницький; мисливський; автомобільний; самодіяльний тощо. Згідно даного закону встановлюється особливість гірського туризму, як такого, який відноситься до видів туризму з підвищеним ризиком [1].

Донедавна гірськими видами туризму можна було займатися як в Криму, так і в Карпатському регіоні. Сьогодні з огляду на політичну ситуацію та перехід Криму від України до Росії, безпечніше як для громадян нашої країни так і для іноземців їхати в пошуках вражень і нових відчуттів саме в Карпати. Ця ситуація спричинила ще більший поштовх до розвитку інфраструктури Карпат, дала можливість покращувати рівень обслуговування туристів з метою задоволення їх потреб, запитів і вподобань. Також нестабільність на півдні держави спричинила різку зміну туристичних потоків: туристи, які влітку надавали перевагу відпочинку на узбережжі Чорного моря Кримського півострова, змінили своє звичне місце відпочинку. Зараз більшість внутрішніх туристів здійснюють свою поїздку в південні області, або ж віддають перевагу відпустці саме в Українських Карпатах.

Перш ніж перейти до розгляду особливостей розвитку гірськолижного туризму в Україні, необхідно з'ясувати, що мається на увазі під цим поняттям. Дослідник туристичної галузі Дробко І.С. наводить наступне визначення: «Гірськолижний туризм - це один з видів активного відпочинку, який надає можливість одержати заряд позитивних емоцій і відмінно провести час» [2]. Отже, гірськолижний туризм передбачає активну діяльність відпочиваючих, у поєднанні з отриманням нових навичок, знань та умінь у гірській місцевості.

Географічно гори розташовані на території чотирьох областей України: Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської і Чернівецької. Регіон умовно поділяється на дві частини - Закарпаття і Прикарпаття. Прикарпаття - це Чернівецька та Івано-Франківська області, Закарпаття, відповідно, Закарпатська область. Частина Львівської області також розташована на території гір.

Гірські вершини вкриті сніговим покривом близько п'яти місяців протягом року. Практично в будь-якому регіоні є місця для катання на лижах - лижні бази, санаторії, звичайно розташовані в місцях, придатних для катання на лижах і сноубордах [2].

Гірські види туризму включають в себе такі як: гірськолижний туризм, гірський пішохідний туризм, альпінізм, дельтапланеризм, спелеологічний тощо. Більше половини всіх прибутків від гірських видів туризму створюється гірськолижним туризмом [3]. Оскільки гірськолижний туризм здійснює найбільші асигнування в розвиток економіки, то саме цей вид туризму потребує детальнішого дослідження. В Україні, на сьогодні, функціонують чотири основні гірськолижні курорти, це - Буковель, Яблуниця, Славське та Драгобрат.

Туристичний комплекс «Буковель», що розташований на території Івано-Франківської області, вже давно став «перлиною» зимового відпочинку в Карпатах. Зараз курорт є досить популярним серед українських туристів, проте він також став відомим і далеко за межами України. Це єдиний в Україні приклад розбудови курорту, в якому поєднані новітні технології проектування та будівництва. ТК «Буковель» став стержнем інтенсивного розвитку туристичної інфраструктури, підприємництва у сфері туризму та обслуговування і залучення інвестицій на територію Яремчанської міської ради. Довжина гірськолижних трас Буковеля - 68 км., які обслуговує 16 підйомників: 1 з яких оглядовий, 13 - чотирікрісельних, 1 - трикрісельний, 1 - двокрісельний, 1 - бугельний. З розвитком інфраструктури з'явилась можливість не тільки зимового, а і літнього відпочинку (походи в гори, велоекскурсії, оздоровлення карпатськими мінеральними водами). Інфраструктура Буковеля представлена: житловою зоною №1 та №2, туристичним комплексом «Буковель», житловою зоною «Урочище Вишня» та інших мікрорайонів (урочищ) Поляниці, розважальним центром «Бука», льодовим катком, ресторанами, кафе, колибами, панорамними барами, лижними школами, спа-центрами, 4-х поверховим паркінгом, сувенірним базаром, магазинами.

Яблуниця - високогірний гірськолижний та кліматичний курорт Івано-Франківської області. Тут знаходиться 12 бугельних підйомників, довжиною від 100 до 1100 м. Траси різного рівня складності. Дуже

зручний під'їзд до трас. Розміщення в Яблуниці передбачає проживання в готелях, пансіонатах, віллах, котеджах, приватних садибах, базах відпочинку і туристичних комплексах.

Славське також має курортний статус. На його території площею 64 кв. км. мешкає 3,5 тис. населення; розташовано 25 туристичних баз та баз відпочинку. Славське - один із найбільш популярних гірськолижних курортів Українських Карпат. У Славському прокладено кілька гірськолижних трас європейського значення, функціонують крісельні і бугельні підйомники. У рамках заявки Львова на проведення Олімпійських ігор 2022 року у Славському планують провести змагання зі сноубордингу. Цей захід позитивно вплинув би на розвиток і функціонування курорту, привернув увагу інвесторів, зацікавлених у розбудові курорту.

Курорт Драгобрат є одним із найпопулярніших місць для відпочинку не лише в Карпатах, а й у всій Україні. Популярність його обумовлюється висотами, на яких облаштовані траси. У силу природних умов і грамотно створеної інфраструктури Драгобрат є найбільш високогірним курортом країни. Відвідувачів тут чекають двадцять обладнаних трас різних рівнів складності: від «зелених» спусків для новачків - до «чорних» для професіоналів. Кожна траса на курорті обслуговується підйомником (деякі працюють на кілька спусків). В якості розваг на Драгобраті пропонують більярд, пінг-понг, баню, сауни, караоке, дискотеки.

Щоб краще зрозуміти сильні та слабкі сторони описаних вище курортів, необхідно ознайомитися з інформацією, наведеною в таблиці 1, яка дає порівняльну характеристику найвідоміших гірськолижних курортів України.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика найвідоміших гірськолижних курортів України*

Критерії	Буковель	Драгобрат	Славське	Яблуниця
Статус	Найвідоміший, найбільший	Найкрасивіший, найвисокогірніший	Найвідвідуваніший, закриває трійку найкращих	Входить в топ-10
Ціни	Найвищі	Помірні	Демократичні	Бюджетні
Кількість підйомників	16	10	20	12
Довжина трас, км	68	10	22	4
Переваги	Найкращий, щодо технічної оснащеності у Карпатах. Високий рівень якості обслуговування. Надзвичайно велика кількість розважальних заходів.	Найтриваліший гірськолижний сезон у Карпатах. Тут розташовані траси для фрістайлу міжнародного рівня.	Близькість відносно відомих історичних і природних пам'яток, а також Львова. Демократичні ціни.	Дуже низькі ціни. Гарне транспортне сполучення з Буковелем. Зручний під'їзд до трас.
Недоліки	Ціни прирівнюються до європейських.	Важкодоступність курорту через погане транспортне сполучення.	Можливі черги на підйомниках.	Якість обслуговування на рівень нижча ніж на інших курортах.

*Джерело: сформовано автором.

Отже, аналізуючи дані таблиці можна дійти висновку, що кожен із курортів має ряд плюсів та мінусів, які безпосередньо впливають на вибір туристами місця відпочинку, яке підходить саме їм. Зважаючи на ці обставини, туристи обирають той курорт, який на їх думку здатний повністю або частково задовольнити їхні пізнавальні, розважальні, соціальні потреби.

Якщо підсумовувати позитивний вплив розбудови гірськолижних курортів, то варто зазначити, що розвиток гірського туризму в регіоні загалом сприяє:

- будівництву нових та удосконаленню існуючих закладів харчування, проживання, організації дозвілля та активного відпочинку для туристів;
- створенню додаткових послуг для відпочиваючих, зокрема: пунктів прокату гірськолижного та туристичного спорядження;
- розширенню можливостей реалізації продукції особистого підсобного господарства населення на місцях;
- покращенню благоустрою гірських садиб, вулиць, сіл в цілому;
- розвитку, розширенню та модернізації соціальної інфраструктури;
- відродженню, збереженню і розвитку місцевих народних промислів, пам'яток історико-культурної спадщини;
- підвищенню культурно-освітнього рівня гірського населення, обміну досвідом з приїжджими туристами;
- поширенню інформації про Україну серед іноземних туристів, як про достатньо розвинений в туристичному та економічному плані регіон.

Крім того не варто забувати, що будівництво туристичних комплексів, баз відпочинку, готелів, ресторанів, пунктів прокату спорядження дозволило створити велику кількість робочих місць, що

позитивно вплинуло на зайнятість населення. Адже в регіоні дуже гостро постала проблема, насамперед зарубіжної, трудової міграції місцевого населення [4, с.38]. Ця тема особливо важлива саме в прикордонних областях, адже люди котрі перебувають у пошуках роботи, найкращим варіантом для себе вважають виїзд на заробітки закордон. А це вже спричиняє відтік робочої сили, яка працює на розвиток чужої країни, нічого не виробляючи для національної економіки власної держави.

Збільшення кількості туристів, що скористалися послугами закладів харчування, проживання, екскурсійного обслуговування, дали додаткові надходження до бюджету України через сплату податків господарюючими суб'єктами. А це в свою чергу дозволило державі акумулювати і розподілити кошти на розвиток інших сфер господарства.

Прямий вплив гірського туризму на економіку країни проявляється саме у збільшенні доходів підприємств при купівлі туристами їх товарів та послуг, а також у створенні нових робочих місць у результаті зростання прибутків від туризму. Непрямий же вплив гірського туризму багато науковців пов'язують із поняттям «ефекту мультиплікатора» і з теорією ефективного попиту, розроблену англійським економістом Дж. Кейнсом, відповідно до якої зростання попиту в певній сфері призводить «ланцюжком» до розвитку цілої низки галузей. Витрати туристів підвищують доходи не лише туристичних фірм, а й транспортних компаній, підприємств сфери торгівлі, зв'язку, закладів сфери дозвілля, які теж здійснюють витрати. Витрачають свою зарплату і працівники цих підприємств. У результаті утворюється другий цикл витрат, що збагачує все нові й нові підприємства.

З огляду на невинне зростання популярності і моди на гірськолижний туризм, а також беручи до уваги виняткові особливості (наявні унікальні природні ресурси і значну освоєність), розвиток гірськолижного туризму в Україні надзвичайно перспективний та економічно доцільний напрямом. Безперечно також, що активний розвиток цього виду туризму в Карпатах сприятиме й підвищенню міжнародного авторитету України. Адже завдяки розширенню і вдосконаленню якості, кількості технічної та ресурсної бази гірськолижного туризму, стало можливим підвищення рівня економіки нашої держави, що сприяє також і підвищенню рівня добробуту та соціальної забезпеченості населення.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» (№324/95 – ВР): від 01.09.2004. – Урядовий портал – 11 вересня 2004 р.
2. Перспективи розвитку гірськолижного туризму в Карпатському регіоні (на прикладі Закарпаття) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/8505>.
3. Перспективи розвитку гірського туризму в Турківському районі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://turka-ua.net/publ/1-1-0-759#.WqISTkxuLIU>.
4. Жук П. Економічні підйоми у забезпеченні сталого розвитку гірських територій України / П. Жук // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 37-40.

Наталія Мельничук, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гут Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Конкуренція як засіб антимонопольного регулювання товарних ринків

Стаття присвячена дослідженню впливу та ролі конкуренції на антимонопольне регулювання товарних ринків. Здійснено аналіз рівня конкуренції на товарних ринках та діяльності на них монопольних утворень. На основі даного аналізу визначено пріоритетні заходи щодо реалізації конкурентної політики у Україні.

Конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачем.

Проблема дослідження конкуренції як засобу антимонопольного регулювання товарних ринків є досить актуальною у наш час. Адже, відсутність конкурентного середовища робить неефективним використання ринкових механізмів у регулюванні діяльності природних монополій.

Метою написання даної статті є дослідження впливу та ролі конкуренції на антимонопольне регулювання товарних ринків. У сучасних умовах особливої актуальності приймають проблеми антимонопольного регулювання і підтримки конкурентних структур. Саме конкуренція є потужним чинником концентрації виробництва. Виникнення ринкової економіки знаменується появою вільної конкуренції, а характер її залежить від розвиненості і ступеня монополізації виробництва.

Необхідною умовою функціонування ринкового механізму є наявність конкуренції в системі економічних відносин. Проте, слід пам'ятати, що логічним наслідком нічим не обмеженої конкуренції є монополія.

Монополія – виключне право на щось (виробництво, торгівлю, промисел і т.д.), яке належить одній особі, певній групі людей або державі.

Термін «монополія» в буквальному розумінні означає наявність єдиного продавця товару, але в сучасних умовах він використовується для позначення різних видів ринкових ситуацій, характерних для недосконалої конкуренції. Тобто, за своєю природою монополія – пряма протилежність досконалої конкуренції. Монополії придушують конкуренцію – важливу рушійну силу економічного прогресу. Тому П. Самуельсон називає монополію економічним злом [4, с. 198].

Якщо конкуренція – це свого роду боротьба між товаровиробниками за споживача, економічно найвигідніші умови виробництва та реалізації продукції, то, зрештою у цій боротьбі повинен бути переможець, що витіснить з даного ринку своїх конкурентів і, відповідно, перетвориться на монополіста [2, с. 114].

Дослідження ступеня монополізації та рівня конкуренції в регіональних товарних ринках показали, що

саме у процесі переходу до ринкової економіки необхідно передбачити створення відповідного механізму монополізації, який би відповідав сучасному суспільному розвитку економіки. В його основі – виявлення факторів, які стримують розвиток конкуренції на вітчизняних товарних ринках [3, с. 456-458].

Ми з впевненістю можемо стверджувати, що монополізм має негативний вплив на підприємницьку діяльність, а отже і на товарні ринки. Адже монополії своєрідним чином придушують вільну конкуренцію, тобто припиняється суспільний вплив на виробництво, наслідком цього є застій у ринкових процесах. Вони гальмують розвиток науково-технічного прогресу та конкуренції, сприяють зародженню штучного дефіциту на товари та послуги, надмірному зростанню цін, стимулюванню інфляційних процесів, це все несе великі збитки для національної економіки, веде до оптимізації монопольних прибутків, невірному розподілу доходів та нераціонального розміщення ресурсів.

Аналіз рівня конкуренції на товарних ринках та діяльності на них монопольних утворень дав змогу визначити пріоритетні заходи щодо реалізації конкурентної політики у західних регіонах України:

1. Ліквідація штучних монополій як державних, так і приватних власностей на ринках, що займаються друкарством.

2. Розгляд та зміна актів що дозволяють ліцензувати охоронну діяльність, а також перегляд та регулювання цін та послуг охорони, яким потрібно надати обов'язкову охорону.

3. Недопущення штучного стримування інвестицій, у тому числі іноземних, шляхом нав'язування інвестору певних об'єктів.

4. Ведення певних правил, які запобігатимуть концентрації надмірної ринкової влади певних об'єктів господарювання у сфері кабельного телебачення.

5. Забезпечення конкурентних засад здійснення поставок природного газу і прозорого механізму контролю за діяльністю учасників ринку.

Наведені вище заходи слід впроваджувати паралельно з веденням переліку підприємств-монополістів, які мають безпосереднє відношення до цього регулювання. Потрібно здійснювати моніторинг виконання заходів реалізації конкурентної політики та оцінки соціально-економічних наслідків до яких вона призведе.

З метою вирішення проблеми антимонопольного регулювання та становлення конкурентного ринку необхідно повністю враховувати загальні економічні умови перехідного періоду з позицій специфіки зміни попиту та пропозиції, характеру формування затрат незалежно від немонополізованого чи монополізованого характеру суб'єктів господарювання.

Конкуренція на товарних ринках диктує жорстку технологічну дисципліну, потребує від виробників значних зусиль для покращення якості продукції, сучасного дизайну, а не лише торгувати тим, що на даний час користується найбільшим попитом у споживачів. Отже, об'єктивною необхідністю, що на практиці виступає як наслідок економічної конкуренції товаровиробників, є постійне прискорення процесів оновлення виробництва й продукції.

Надмірна монополізація, поява конкурентної боротьби між монополіями, без відповідного контролю з боку держави може призвести до створення, так би мовити, «держав у державі». Монополізм призводить до уповільнення науково-технічного прогресу, консервує низьку якість продукції, продукція стає не конкурентноспроможною на світовому ринку, втрачаються стимули до пошуку більш ефективних рішень при розв'язанні проблем організації виробництва.

Створення конкурентного середовища в Україні має формуватися з урахуванням впливу потенціальної конкуренції з боку вітчизняних й іноземних компаній. Для підвищення рівня конкуренції потрібно залучати антимонопольні заходи, дія яких буде спрямована на усунення бар'єрів економічного та адміністративного характеру, що забезпечить вільне переміщення товарів та створить сприятливі фінансово-економічні, організаційні і правові умови для забезпечення вільного входження на товарні ринки нових суб'єктів.

Для захисту конкуренції товаровиробників розроблено антимонопольне законодавство і створено Антимонопольний комітет України. Він спрямовує свою діяльність на захист саме конкуренції, а не осіб, які беруть у ній участь: виробників, покупців, продавців – юридичних осіб чи споживачів-громадян та приймає заходи здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель [6, с. 324].

Антимонопольне законодавство в Україні визначає правові основи обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за його дотриманням. Згідно Закону України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» та Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції» – караються всі дії підприємця, які спрямовані на створення перешкод доступу на ринок іншим та на встановлення дискримінаційних цін на свої товари. Основні положення вищенаведених законів спрямовані на здійснення «демонополізації економіки, фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультативної та іншої підтримки підприємців, які сприяють розвитку конкуренції» [1].

Згідно з даними звіту Антимонопольного комітету України за 2017, вплив стану конкуренції в поточному році на економічний розвиток країни в цілому можна охарактеризувати як сприятливий. Близько 41% підприємств під тиском конкуренції змушені були підвищити ефективність своєї роботи (що відповідає рівню 2016 року), 43% – намагаючись втриматися на ринку протягом року, знижували ціни на власну продукцію (порівняно з 2016 роком таких підприємств стало більше всього лише на 2%), 19% підприємств відзначили, що їм не вдалося уникнути зростання собівартості виробництва продукції під дією макроекономічних чинників (нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, руйнування ustalених торгових зв'язків, інфляційні процеси та відповідне підвищення цін постачальниками сировини та матеріалів тощо).

Негативним був вплив інтенсивності конкуренції на обсяги випуску продукції українськими виробниками: частка підприємств, що скоротили виробництво власної продукції у 2017 році, на 15% перевищила частку підприємств, що, навпаки, наростили обсяги виробництва.

Втім, тенденція до поступового згортання обсягів виробництва зберігається протягом останніх трьох років, чому сприяло стрімке скорочення платоспроможного попиту населення у період з 2014 по 2015 роки, проте за рік спостерігається підвищення індексу споживчих настроїв.

Підприємницькі оцінки інтенсивності конкуренції за минулі роки істотно не змінилися та наразі характеризуються:

- а) скороченням загальної кількості респондентів, що відчують конкуренцію з боку вітчизняних підприємств;
- б) наявністю відчутних структурних зрушень у розподілі конкурентного середовища;
- в) уповільненням розвитку інфляційних процесів;
- г) поступовим відновленням економічної активності;
- д) посиленням загострення міжфірмової боротьби за споживача;
- е) поживленням внутрішньої конкуренції [5, с. 115].

Отже, підсумовуючи, можна зазначити, що на сучасному етапі конкуренція є важливим та дієвим механізмом, який забезпечує високоефективність, пропорційність та динамічність ринкових відносин як у галузі виробництва, так і реалізації товарів чи послуг. Формування і проведення розумної політики оптимального поєднання монопольних і конкурентних сил, раціонального використання економічних важелів антимонопольного регулювання має сприяти створенню дієвої ринково-конкурентної сфери національної економіки, від якої залежить майбутній добробут населення України.

Список використаних джерел:

1. Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/ru/2132-12>
2. Коваленко О. В. Підприємництво та його організаційно-правові засади. Навчальний посібник / О.В. Коваленко – Вид-во ДЗ "ЛНУ імені Тараса Шевченка", 2013. – 400 с.
3. Марцин В. С. Економіка торгівлі: підручник / В. С. Марцин. – 2-ге вид., виправл. і доповн. – К.: Знання, 2008. – 603 с.
4. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. та доп. / С.Д. Дзюбик, О.С. Ривак— К., 2014. – 423 с
5. Річний звіт 2017 р. Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main>
6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / З.Є. Шершньова – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Христина Мицак, 4 курс, спец. «Туризм», д/ф, наук. кер. – Присакар І.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Порівняльний аналіз показників конкурентоспроможності туристичних підприємств різних регіонів

У статті досліджено поняття конкурентоспроможності та аргументована її роль в діяльності туристичних підприємств. Також автором проведено порівняльний аналіз показників конкурентоспроможності туристичних підприємств міста Києва та міста Чернівці.

В умовах глобалізації ринкової економіки вирішального значення набуває конкуренція, яка призводить до того, що кінцевою метою будь-якого туристичного підприємства є перемога в конкурентній боротьбі. Ця перемога є підсумком постійних і грамотних зусиль з боку підприємства. Досягається вона чи ні – залежить від конкурентоспроможності туристичного продукту (послуг), тобто від того, наскільки він (вони) кращі в порівнянні з аналогами інших підприємств сфери туризму. Саме тому обрана проблема дослідження є актуальною, оскільки висококонкурентне ринкове середовище зумовлює необхідність формування підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства, в результаті чого й виникла необхідність аналізу і порівняння показників конкурентоспроможності для подальшого ефективного їх використання та для максимізації результативності та ефективності діяльності підприємства.

Питаннями оцінки конкурентоспроможності підприємства займалися М. Портер, Г. Л. Азоев, А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, І. Б. Іванов, А. П. Градов, Б. Карлофф; методичні аспекти дослідження конкурентоспроможності туристичних підприємств частково висвітлені в роботах А. П. Дуровича та А. С. Копанєва, однак дана проблема не вичерпала себе й потребує подальших наукових розробок та досліджень.

Мета статті – порівняти показники конкурентоспроможності туристичних підприємств різних регіонів України, зокрема міста Києва та міста Чернівці.

Конкурентоспроможність продукту, за М. Книшом, – це ступінь привабливості продукту для покупця, який здійснює реальну купівлю [3, с. 88].

Напроти А. Градов розглядає конкурентоспроможність підприємства як порівняльну перевагу відносно до інших підприємств галузі всередині країни та за її межами [1, ст. 257]. Н. Тарнавська визначає сутність конкурентоспроможності підприємства як «здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок спільного зі споживачем створення привабливого для нього продукту, випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів» [4, с. 77-78].

Конкурентоспроможність туристичного підприємства не є її іманентною якістю, оскільки підприємство функціонує в системі макро- і мікросередовища, яке формується конкретною національною економікою.

Таким чином, конкурентоспроможність це показник, який засвідчує ефективність діяльності підприємства, яке має конкурентні переваги у вигляді цінової політики, послуг, ефективної реклами та

інших критеріїв, що дає можливість конкурувати і займати лідируючі позиції на ринку даних послуг.

Самоціллю даного дослідження було порівняння показників конкурентоспроможності туристичних підприємств різних регіонів України, зокрема м. Київ («Поїхали з нами», «Dio Travel», «5-та пора року», «Етнотур» та «Орбіта») та м. Чернівці («Селект», «Навколо світу», «Європа плюс», «Десадрі» та «Крайс») [5-9].

Для оцінки туристичних підприємств слід сформувати дані в таблицю, згідно з якою проводиться порівняльний аналіз підприємств у місті Київ.

Таблиця 1

Інформація про господарську діяльність туристичних підприємств м. Київ

Показники	Одиниця виміру	Підприємство				
		«Поїхали з нами»	«Dio Travel»	«5-та пора року»	«Етнотур»	«Орбіта»
Виручка від реалізації	тис. грн.	105,4	149	129,5	134,1	123,4
Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	5,7	6,1	5,3	3,4	7,3
Чистий прибуток	тис. грн.	4,6	5,7	4,8	5,9	3,8
Середньооблікова чисельність працівників	чол.	11	14	16	11	15
Кількість працівників, що постійно перебувають у штаті	чол.	13	10	4	12	14
Власний капітал	тис. грн.	6,9	10	7,8	10,2	3,8
Темпи зростання виручки від реалізації	%	124,5	14,9	125,4	114,9	135,4

Для проведення порівняльного аналізу показників конкурентоспроможності ми використали методику оцінних показників, що характеризують окремі складові потенціалу підприємства:

- темпи росту виручки від реалізації;
- рентабельність реалізації: розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до суми виручки від реалізації;
- рентабельність власного капіталу: відношення чистого прибутку до суми власного капіталу;
- продуктивність праці: обчислюється як відношення обсягу випуску продукції до середньооблікової чисельності працівників;
- коефіцієнт сталості кадрового складу: розраховується як відношення кількості працівників, що постійно перебувають в штаті до середньооблікової чисельності працівників.

Всі проведені розрахунки даних коефіцієнтів занесено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати підрахунку оцінних показників конкурентоспроможності туристичних підприємств м. Київ

Показники конкурентоспроможності	Підприємство				
	«Поїхали з нами»	«Dio Travel»	«5-та пора року»	«Етнотур»	«Орбіта»
Темпи зростання виручки	1,25	0,15	1,25	1,15	1,35
Рентабельність реалізації	0,05	0,04	0,04	0,03	0,06
Рентабельність власного капіталу	0,67	0,57	0,62	0,58	1,00
Продуктивність праці	9,58	10,64	8,09	12,19	8,23
Коефіцієнт сталості кадрів	1,18	0,71	0,25	1,09	0,93

Результати розрахунків, наведені в табл. 2, свідчать про те, що рівень конкурентоспроможності досліджуваних підприємств характеризується незначними коливаннями навколо його середнього значення. Найбільш сильну позицію в конкурентній боротьбі займає підприємство «Орбіта». Дане підприємство отримало найбільший показник рентабельності реалізації за рахунок того, що виручка від реалізації та прибуток від операційної діяльності даного підприємства є вищою, ніж у конкурентів. Лідируючі позиції підприємство «Орбіта» займає також за темпом зростання виручки від реалізації, який складає 135,4% та рентабельністю власного капіталу (1,00).

Такі ж розрахунки робимо для аналізу туристичних підприємств міста Чернівці [10-14].

Інформація про господарську діяльність туристичних підприємств м. Чернівці

Показники	Одиниця виміру	Підприємства				
		«Селект»	«Навколо світу»	«Європа плюс»	«Десадамі»	«Крайс»
Виручка від реалізації	тис. грн.	105,4	132,4	154,2	134,1	122,3
Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	5,7	3,6	8,5	2,6	7,3
Чистий прибуток	тис. грн.	4,6	5,2	3,8	2,1	3,5
Середньооблікова чисельність працівників	од.	11	10	13	12	16
Кількість працівників, що постійно перебувають у штаті	од.	13	4	3	12	14
Власний капітал	тис. грн.	6,9	12,3	4,3	12,3	3,8
Темпи зростання виручки від реалізації	%	124,5	14,9	125,4	114,9	135,4

Далі проводимо всі необхідні розрахунки для визначення необхідних показників конкурентоспроможності. Всі результати заносимо в таблицю 4.

Таблиця 4

Результати підрахунку оцінних показників конкурентоспроможності туристичних підприємств м. Чернівці

Показники конкурентоспроможності	Підприємство				
	«Селект»	«Навколо світу»	«Європа плюс»	«Деадмі»	«Крайс»
Темпи зростання виручки	1,25	0,15	1,25	1,15	1,35
Рентабельність реалізації	0,05	0,03	0,06	0,02	0,06
Рентабельність власного капіталу	0,66	0,42	0,88	0,17	0,92
Продуктивність праці	9,58	13,24	11,86	11,17	7,64
Коефіцієнт сталості кадрів	1,18	0,4	0,23	1,00	0,87

Результати проведених розрахунків у табл. 4 вказують на те, що в місті Чернівці найвищі конкурентні позиції займає туристичне підприємство «Крайс» порівняно із підприємствами-конкурентами. Дане підприємство демонструє найкращі показники рентабельності власного капіталу – 0,92. Рентабельність власного капіталу – показник, що вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників (акціонерів, учасників), адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період.

Також лідируючі позиції підприємство «Крайс» займає за темпами зростання виручки (1,35) та рентабельністю реалізації (0,06), за рахунок вищих показників прибутку від операційної діяльності, ніж у конкурентів.

Результати проведеного дослідження вказують на те, що туристичні підприємства м. Києва мають кращі показники конкурентоспроможності. Це відбувається за рахунок того, що у підприємств м. Києва дещо вищі показники виручки від реалізації, прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку, ніж у підприємств м. Чернівці. Це свідчить про те, що у м. Київ туристичні підприємства користуються більшою популярністю і реалізується більша кількість туристичних послуг. Але підприємства м. Чернівці не на багато відстають за цими показниками, а за деякими навіть випереджають туристичні організації м. Києва.

Незважаючи на негативні явища в економіці держави та фінансові показники, суб'єкти туристичної діяльності м. Києва та м. Чернівці демонструють хороші показники конкурентоспроможності. За темпами зростання виручки від реалізації найкращі показники належать таким туристичним підприємствам м. Києва як «Орбіта» (1,35) та «5-пора року» (1,25). У м. Чернівці лідируючі позиції за темпами зростання виручки від реалізації займають підприємства «Крайс» та «Європа плюс» з коефіцієнтами 1,35 та 1,25 відповідно.

Отже, на конкурентоспроможність підприємства впливає низка чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Тому перед будь-яким туристичним підприємством стоїть завдання правильного вибору оптимальних показників конкурентоспроможності, аналіз яких дозволить краще оцінити становище підприємства на ринку. Важливим є розуміння того, що за правильного управління кожен показник здатний сприяти формуванню додаткових конкурентних переваг, що є вагомим фактором при визначенні методів і напрямків управління показниками конкурентоспроможності. Це необхідно для того, щоб оцінити потенційні можливості в конкурентній боротьбі підприємства на ринку і розробити заходи і засоби, за допомогою яких можна підвищити конкурентоспроможність та забезпечити власний успіх. Чим більше організація має

конкурентних переваг перед наявними і потенційними конкурентами, тим вища її конкурентоспроможність, ефективність та перспективність. В свою чергу, забезпечення конкурентних переваг повинно стати стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства на ринку туристичних послуг, а необхідною умовою його досягнення – ефективність використання наявного ресурсного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Градов А. П. Економічна стратегія управління підприємством : навч. посіб. / А. П. Градов. – М. : Економіка, 2006. – 425 с.
2. Гуляев В. Г. Організація туристичної діяльності : навч. посіб. / В. Г. Гуляев. – М. : Нолідж, 2001. – 312 с.
3. Книш М. І. Конкурентні стратегії : навч. посіб. / М. І. Книш. – М. : СПБ, 2000. – 284 с.
4. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств : теорія, методологія, практика [монографія] / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
5. Інформація про підприємство «5 пор року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.5vg.com.ua/>
6. Інформація про підприємство «Етнотур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.etnotur.ua/>
7. Інформація про підприємство «Орбіта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://orbita.ua/>
8. Інформація про підприємство «Діо-тревел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.turne.com.ua/company/dio-travel-4013>
9. Інформація про підприємство «Поїхали з нами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://poehalisnami.cv.ua/>
10. Інформація про підприємство «Крайс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://krays.com.ua/>
11. Інформація про підприємство «Десадмі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.desadmi.com/ru/>
12. Інформація про підприємство «Єропа плюс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.europe-plus.com.ua/>
13. Інформація про підприємство «Навколо світу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.navkolosvitu.com/>

Іванна Онофрійчук, 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
наук. кер. – Полянко В.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Конфлікти на підприємстві та шляхи їх вирішення

Стаття присвячена аналізу виникнення конфліктів на будь-якому підприємстві, організації чи установі. Розглянуто основні чинники, які впливають на появу конфліктних ситуацій, і відповідно призводять до погіршення стосунків у колективі в цілому та між працівниками зокрема. В результаті проведеного дослідження визначено детальні цілі та шляхи усунення різних видів конфліктів і запобігання їх виникнення.

Одним з найважливіших факторів ефективного функціонування підприємств, їхньої конкурентоспроможності та подальшого розвитку у сучасних умовах є наявність високопродуктивного стабільного колективу, здатного вирішувати складні проблеми та досягати поставлених цілей.

Науковими дослідженнями встановлено, що на результативність діяльності працівників сильно впливає як їх настрій, так і соціально-психологічний клімат колективу. Зокрема, за умови незмінних інших факторів виробництва сприятливий соціально-психологічний клімат колективу зумовлює зростання продуктивності праці на 15%, а несприятливий – її зниженню на 30%. Ще значніший вплив на продуктивність та працездатність має власний настрій окремої людини: показники можуть підвищуватися на 25% чи знижуватися майже вдвічі. Тому можна погодитись з думкою вчених, що соціально-психологічний клімат є одним із важливих факторів ефективності використання людського потенціалу та організації в цілому [1, с. 137].

Оскільки одним із показників соціально-психологічного клімату колективу є виникнення конфліктних ситуацій, то пошук шляхів їх вирішення має важливе значення для кожної організації. Наявність конфліктів в колективі слугує своєрідним сигналом, який вказує на необхідність прийняття термінових управлінських рішень та заходів.

Існують різні визначення конфлікту, і всі вони підкреслюють наявність суперечності, яка приймає форму розбіжностей, якщо йдеться про взаємодію людей. Конфлікти можуть бути прихованими або явними, але в основі їх завжди лежить відсутність згоди між двома або більше сторонами – особами або групами. Відсутність згоди обумовлена наявністю різних думок, поглядів, ідей, точок зору тощо. Проте вона не завжди виражається у формі явного зіткнення, конфлікту. Це відбувається тільки коли існуючі суперечності, розбіжності порушують нормальну взаємодію людей, перешкоджають досягненню поставленої мети [2].

Слід розрізняти поняття учасника та суб'єкта конфлікту. Учасником конфлікту може бути будь-яка людина, організація або група осіб, які приймають участь в конфлікті, але не розуміють цілей конфліктного протиріччя. Учасником може бути стороння особа, що випадково опинилась в зоні конфлікту і не має свого інтересу. Суб'єктом ж конфлікту є окрема людина або група, здатна створювати конфліктну ситуацію, тобто відносно самостійно впливати на перебіг конфлікту у відповідності зі своїми інтересами, чинити вплив на поведінку та положення інших, викликати ті чи інші зміни у суспільних відносинах [3].

Є організації, де конфліктні ситуації просто ігнорують. Конфлікт згасає сам по собі до появи нового об'єкта зіткнення інтересів. Причин тут може бути кілька. По-перше, ресурси його учасників виснажуються. Друга причина затухання конфлікту – втрата інтересу до боротьби з опонентом. Третя – переорієнтація інтересів: виникає нове надважливе завдання і на конфлікт просто не залишається часу. Але оскільки не усунена першопричина конфлікту, то через якийсь час він відновлюється.

Іноді керівник не може або не хоче особисто займатися врегулюванням конфлікту, і він просто звільняє одного або обох учасників. Другий варіант – переміщення одного з опонентів в інший підрозділ, або ж його відправляють у відпустку чи в тривале відрядження. Існує ще один спосіб – вилучається об'єкт, що послужив причиною конфлікту. Звичайно, всі ці варіанти невдалі, але в тих випадках, коли існує реальна загроза жорсткого насильства з боку одного з опонентів, вони цілком прийнятні.

Стратегія вирішення конфлікту залежить від суб'єктивного визначення ситуації. Конфлікт може сприйматись як підстава для вирішення протиріччя і в цьому випадку ведеться пошук конструктивної поведінки,

направленої на вирішення конфлікту. Якщо ж конфлікт сприймається і оцінюється як загроза, тоді людина веде пошук зняття емоційної напруженості, що виникає при конфлікті по типу психологічного захисту [4].

Існують ще три способи врегулювання конфлікту: поступка однієї зі сторін, компроміс, пошук третього (альтернативного) варіанту. Найбільш важливим способом вирішення конфліктів є компроміс. Однак власний практичний досвід дозволяє стверджувати, що у випадках конфліктних ситуацій, особливо конфліктів по вертикалі, компроміс досягається складно, тому що, як правило, керівник не бажає йти на поступки, вважаючи себе завжди правим.

Які ж психологічні умови можуть сприяти конструктивному рішення проблеми? Перша умова – пошук близьких або спільних точок дотику в системі інтересів кожної зі сторін. Зазвичай кожен учасник конфлікту відстоює свою позицію, тому здається, що вони несумісні. Але коли починається спільний пошук, то, ведучи розмову, треба постаратися знайти точки їх об'єднання. Знайти їх дуже складно, необхідно проаналізувати інтереси обох сторін. Друга – об'єктивний аналіз проблеми, погляд на неї з боку. Третя – зниження негативних емоцій. Дуже важливо ніколи не вирішувати проблему в стані емоційного збудження. Необхідно спочатку заспокоїтися самому. Четверта – зниження негативних емоцій іншого боку. Як це зробити? Якщо ви покажете, що ви спокійні, це вже знизить загальне емоційне напруження. Крім того, потрібно сказати про те, що ви готові піти на якісь поступки, щоб вирішити проблему. Якщо ваш опонент побачить, що ви готові проблему вирішувати, це теж знизить його негативні емоції. Також можна висловити позитивну думку про свого опонента третій особі, людині, яка може передати йому ваші слова. Це теж працює на конструктивне вирішення проблеми. І, звичайно, треба враховувати статус другої сторони (вік, стать, службове становище). Ніколи не слід вирішувати проблему з людиною, що знаходиться під впливом негативних емоцій. Потрібно знайти спосіб припинити взаємодію, тому що емоції не дають жодних шансів на конструктивне вирішення проблеми. Це не вирішення від конфлікту, а всього лише відстрочення його вирішення.

Існує кілька важливих факторів, які впливають на рішення проблем. Перший – це фактор часу. Чим менше часу на вирішення конфлікту, тим вище ймовірність прийняття силового вирішення і менше надій на конструктивне врегулювання. Другий – фактор своєчасності, тобто, коли ви увійшли в конфлікт. Якщо конфлікт короткий, то шанси на сприятливе вирішення вище, ніж в разі, коли набуває затяжного характеру. Третій – фактор відносини. Якщо між сторонами до конфлікту були хороші, довірчі відносини, шанси на їх примирення вище.

Однак далеко не у всіх випадках можна примирити конфліктуючі сторони. У тому випадку, коли це зробити неможливо, необхідно зменшити їх взаємодію. Зазвичай особливо важко врегулювати конфлікт між начальником і підлеглим. Як показує досвід, в таких ситуаціях начальник просто в силу свого статусу здобуває перемогу.

Причиною конфліктів можуть бути і психологічні проблеми співробітників, які не завжди є явними. Сьогодні існує багато дійсно ефективних комп'ютерних програм і психологічних тестів, за допомогою яких HR-менеджер може визначити актуальний психологічний стан співробітника, ступінь мобілізації фізичних і психічних ресурсів, поточний рівень психічного здоров'я, його емоційний стан тощо.

Отже, справжній конфлікт часто проявляється при спробі переконати іншу сторону. Людина може спробувати переконати інших прийняти його позицію або заблокувати чужу за допомогою таких засобів, як примус, винагорода, звернення до традицій, експертною оцінкою, переконання. Головне не блокувати розвиток протиріччя, а намагатися усунути його мирними способами, тим самим вирішити його; при активному втручанні в конфлікт він може мати позитивні наслідки.

Список використаних джерел:

1. Михайлова Л. І. Управління персоналом: навчальний посібник / Л. І. Михайлова – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 248 с.
2. Тутушкіна М.К. Практична психологія для викладачів: навчальний посібник / М.К. Тутушкіної – М.: Інформаційно-видавничий дім «Філін», 1997. – 328 с.
3. Лавриненко В.М. Соціологія: підручник для вузів / В.М. Лавриненко - М.: Культура і спорт, ЮНІТИ, 1998. – 349 с.
4. Якунін В.А. Педагогічна психологія: навчальний посібник / В.А. Якунін – СПб.: Видавництво Михайлова В.А., 2000. – 349 с.

Руслана Пашин, 2 курс, спец. «Маркетинг», д/ф,
наук. кер. – Лошенко І.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Дослідження етапів створення рекламної кампанії в Google AdWords

Стаття присвячена дослідженню етапів створення рекламної кампанії в пошуковій мережі Google AdWords. Також в статті визначено поняття та сутність контекстної реклами, її взаємозв'язок з Google AdWords. У статті досліджено типи рекламних оголошень, особливості налаштування місцязнаходження аудиторії, ставки ключових та мінус-слів, оголошень та розширених оголошень у мережі Google.

Сьогодні рекламні кампанії не завжди приносять бажані доходи, тому інтернет-маркетинг стає дедалі актуальнішим. Без нього якісно збільшити прибуток практично уже неможливо. Він дає набагато потужніші результати, ніж, наприклад, засоби зовнішньої реклами чи її аналоги на телебаченні. Згідно з дослідженням компанії UaWeb в Україні сьогодні найпопулярнішою пошуковою системою є Google. У зв'язку з цим актуальною є розробка концепції та способів налаштування контекстної реклами у системі Google Adwords з метою створення рекламної кампанії.

За 2015 рік обсяг продажів товарів через мережу Інтернет підприємствами роздрібною торгівлі склав 2,59 млрд. грн. або 0,5% від усього роздрібного товарообороту, що на 6,6% більше ніж за 2014 рік [1]. До кінця 2018 року загальний обсяг продажів інтернет-магазинів у всьому світі, за прогнозами, повинен досягти позначки в 2 трильйони доларів США (!). Зростання, порівняно з 2017 роком, складе + 6% [2].

Контекстна реклама - це найшвидший метод залучення цільової аудиторії на веб-ресурс. Вона займає передове місце серед інших видів інтернет-маркетингу. Контекстна реклама може миттєво збільшити не тільки кількість відвідувачів сайту, а й значно підняти рівень продажів товарів (послуг) [3]. Google AdWords є основним засобом контекстної реклами, налаштування якого складається з таких основних етапів:

1. Вибір типу оголошення.
2. Налаштування місцезнаходження аудиторії.
3. Визначення ставки.
4. Створення рекламного оголошення.
5. Підбір ключових та мінус-слів.
6. Налаштування розширених оголошень

Дослідження основних етапів створення та налаштування рекламної кампанії в Google AdWords, що створити кампанію досить легко. Зайшовши на сайт Google AdWords програма пропонує покрокові вказівки щодо створення. Першим кроком налаштування є назва рекламної кампанії. Ця назва не афішується, тому це залежить від зручності для розробника. Наступний крок – це вибір типу рекламного оголошення, а це:

1. Пошукова мережа з вибором медійної реклами (найкраща можливість охопити якнайбільшу кількість клієнтів).
2. Лише пошукова мережа (пошук Google і пошукові сайти партнера).
3. Лише медійна мережа (мережа партнерських сайтів Google).
4. Торгова кампанія (найкращий спосіб створити товарні оголошення).
5. Відео (Відеооголошення на сайті YouTube і в усій веб мережі).
6. Універсальна кампанія з рекламою додатка (реклама у YouTube , а також у пошуковій і медійній мережі).

Незважаючи на широкий асортимент типів рекламної кампанії, більшість розробників орієнтують свою рекламу лише на пошукову мережу. Такий тип реклами охоплює більшу аудиторію, в порівнянні з іншими.

Наступним кроком є налаштування місцезнаходження аудиторії. Ця позиція дозволяє налаштувати рекламне оголошення таким чином, щоб воно було розміщене для жителів конкретного регіону, а тому вона є надзвичайно важливою. Значним плюсом є те, що при виборі міста можна відстежити охоплення аудиторії.

Також важливим етапом є налаштування ставки, що може здійснюватись двома шляхами: автоматично та вручну. Автоматичне налаштування заключається в попередньо налаштованому бюджеті на певну суму, після чого система сама підлаштовує оголошення на певну кількість кліків. Налаштування ставки вручну займає набагато більше зусиль, ніж попередній варіант, оскільки потребує постійного аналізу кампанії. В основному, розробники налаштовують ставки на мінімальну суму, а пізніше регулюють до зручності.

Із налаштуванням цих параметрів одразу потрібно створити перше рекламне оголошення (рис. 1). Одразу навпроти Google AdWords надає можливість побачити вигляд оголошення таким, яким воно буде опубліковане в мережі Google. Така функція є досить зручною, адже таким чином розробник уникає небажаних помилок. Варто наголосити, що створення оголошень проводиться за певною схемою. Так, після цього етапу автоматично створюється рекламна кампанія, в якій розміщене попередньо створене оголошення, після чого створюють групи оголошень, їх може бути або лише одна або декілька (наприклад, для двомовного сайту).

Рис 1. Створення та вигляд рекламного оголошення

Ще одним етапом, без якого не працюватиме рекламна кампанія, є підбір ключових слів (рис. 2).

Правильний підбір ключових слів сприяє збереженню коштів електронного гаманця, оскільки це ті фрази, за якими клієнти шукають певний сайт із потрібним їм товаром. Ключові слова створюються на рівні рекламної кампанії або групи оголошень. Відношення числа кліків на число показів вираховує CTR та показує рейтинг ключових слів. Саме завдяки CTR розробник може зручно та вигідно підібрати ключові слова.

Ключові слова пошуку			
	Вартість ▼	Кліки ▼	CTR ▼
● сонячні батареї	963,68 грн.	347	8,40%
● сонячна батарея для дому ціна	935,57 грн.	393	18,99%
● купити сонячні батареї у львові	920,30 грн.	298	20,99%
● сонячні колектори купити	890,67 грн.	460	10,98%
● сонячні	669,90 грн.	231	6,65%

УСІ КЛЮЧОВІ СЛОВА > Сторінка 1 з 10 ^ v

Рис 2. Ключові слова для сайту з продажу сонячних батарей

Ключові слова включають таку категорію як мінус-слова. Їх суттєвою перевагою є те, що за них не потрібно платити. На відміну від ключових слів, мінус-слова налаштовують окремо для групи оголошень та окремо для рекламної кампанії. Якщо в оголошенні є слова зі знаком «-», то користувачі, які не є цільовою аудиторією, не зможуть побачити оголошення. Наприклад, якщо на сайті пропонуються нові ноутбуки та комплектуючі до них, то користувачі, що шукають вживані ноутбуки, будуть вважатися нецільовою аудиторією, а отже не будуть бачити оголошення.

Завершальним етапом створення рекламної кампанії в Google AdWords є налаштування розширених оголошень, що включають додаткові оголошення та посилання. Щоб додати більше посилань в оголошення, використовують розширення з додатковими посиланнями. Вони спрямовуватимуть користувачів на певні сторінки сайту. Наприклад, посилання на адресу, яка дозволить перейти в розділ сайту «Контакти» чи «Варіант доставки» (рис. 3). Тоді, коли клієнт натисне на посилання, він зможе одразу перейти до потрібного товару. Додаткові оголошення створені для того, щоб «двома словами» заманити клієнта на сайт, це може бути, наприклад, «Швидка доставка» або «Доступна ціна».

Доставка товарів з польщі | от 5 дней и от 350 € за 1м3

Реклама www.cargostrela.com.ua/Экспресс/доставка_грузов ▼ 099 164 2322

Экспресс доставка грузов под ключ. По морю воздуху суше. Скидка 10% на 1-й заказ

Без скрытых платежей · Собственные склады · Полная таможенная очистка

Контакты · Услуги · Схема работы · Преимущества · Полезное · Варианты доставки

Доставка грузов из Турции - від 3,00 USD - От 5 дней. За 1кг · Больше ▼

Додаткові оголошення

Додаткові посилання

Рис 3. Приклад використання розширених оголошень

Мережа Google AdWords охоплює безліч функцій. Однією з основних є ре-маркетинг. Саме ця функція дозволяє відвідувачам, які попередньо заходили на сайт, згодом відвідати його знову.

Google AdWords передбачає не лише створення рекламного оголошення, а й дає змогу побачити статистичні дані, як по окремому оголошенню так і по групі оголошень та по кампанії загалом (рис. 4) Google аналізує покази, коефіцієнти взаємодії, середню вартість за кожен клік та загальне число коштів, які витрачено на рекламне оголошення. Завдяки цьому легко знайти недоліки у створюваній кампанії та покращити просування оголошень у мережі Google.

☐	☒	Реклама ↑	Покази	Взаємодії	Коефіцієнт взаємодії	Сер. вартість	Вартість
☐	☒	{Keyword: Доставка товарів з Польщі} {Keyword: Замовлення товарів з Польщі} www.perevozka-pl.com Доставка товарів по всій Україні з інтернет-магазинів та інших магазинів	49 031	3 613 клац	7,37%	0,21 грн.	764,98 грн.
☐	☒	{Keyword: Доставка товарів з Польщі} {Keyword: Перевезення товарів з Польщі} www.perevozka-pl.com Доставка товарів з ALLEGRO.PL, IKEA.PL та інших інтернет-магазинів	48 539	3 529 клац	7,27%	0,21 грн.	755,59 грн.
☐	☒	{Keyword: Доставка товаров из Польши} {Keyword: Заказ товаров из Польши} www.perevozka-pl.com Доставка товаров по всей Украине из интернет-магазинов и других магазинов	89 006	5 094 клац	5,72%	0,23 грн.	1 146,78 грн.
☐	☒	{Keyword: Замовити польський товар} {Keyword: Перевезення товарів з Польщі} www.perevozka-pl.com Доставка товарів з ALLEGRO.PL, IKEA.PL та інших інтернет-магазинів	23 117	1 509 клац	6,53%	0,22 грн.	1 202,74 грн.

Рис 4. Статистичний огляд рекламних оголошень

Дослідивши етапи створення рекламної кампанії в Google AdWords, можна зробити висновок, що для створення рекламного оголошення є вагомим кожен етап. Налаштування даної реклами вимагає спеціальних знань та зусиль. Якщо неправильно налаштувати рекламну кампанію в Google AdWords, реклама не принесе бажаних результатів. Недостатньо обізнані у даній сфері замовники, можуть допускати значні помилки, наслідком яких є низька відвідуваність сайту або навпаки – кліків багато, проте продажі не ростуть.

Список використаних джерел:

1. Сфера інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=151&language=uk>
2. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2018 році. – Режим доступу до ресурсу: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/>
3. Web Building: Контекстна реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://webbuilding.com.ua/ukr/internet-marketing/contextual-advertising/>

Світлана Процив, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Лошенко І.Р., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Новітні тенденції в управлінні продажем товарів

Сьогодні управлінню продажем товарів відводиться важлива роль у формуванні сприятливих відносин зі споживачами, а їх ефективні методи сприяють успішній реалізації конкурентних маркетингових стратегій підприємств.

Управління продажем товарів включає як управління споживачами, так і управління процесами продажів товарів. Відтак, питання вдосконалення й реалізації маркетингового підходу до взаємовідносин виробників і споживачів товарів є особливо актуальними.

Успішне вирішення цієї проблеми залежить від використання нових тенденцій у сфері продажу товарів. Управління продажем товарів є діяльністю, метою якої є одержання прибутку, спрямованого на підвищення ефективності (конкурентоспроможності підприємства в цілому в процесі роботи на ринку) і пов'язаного з формуванням, організацією та розвитком каналів збуту (комерціалізація), раціональної системи руху товарів (логістика), системи маркетингових комунікацій (у частині особистого продажу та стимулювання збуту), ефективного управління торговим персоналом [1].

У сучасних економічних умовах значення ефективного процесу продажу у діяльності суб'єктів ринку значно зростає. Він виступає одним з головних критеріїв одержання підприємством прибутку й збереження стабільності в умовах жорсткої конкуренції на ринку серед підприємств і торговельних марок за споживача. [2].

Маркетологи створюють головні передумови успішної ринкової діяльності підприємства (обирають цільові ринки, визначають особливості поведінки споживачів, розраховують асортимент та споживчі характеристики товарів під існуючі потреби, встановлюють доступний рівень цін, планують оптимальні канали розподілу, супроводжують товарні пропозиції комплексом маркетингових комунікацій тощо). По суті продаж товарів у достатніх кількостях за ціною, що влаштовує товаровиробника та споживача, є головним підтвердженням успішності маркетингових дій, джерелом інформації про шляхи та резерви їхнього подальшого вдосконалення. Планування, організація, стимулювання (мотивація) та контроль системи продажу товарів і послуг, орієнтація на інтенсифікацію комерційних зусиль або на встановлення взаємовідносин з «вигідними» клієнтами, як правило, стають центральними факторами в системі маркетингового управління продажем товарів на підприємствах за сучасних умов. Проте впровадження інноваційних тенденцій щодо маркетингового управління продажем товарів вимагає суттєвих змін та

пошуку напрямків підвищення ефективності збутової діяльності, зокрема роботи відділу продажу (торговельного персоналу), який має бути не тільки виконавчим органом у загальній системі управління, а й виконавцем конкретних маркетингових функцій. При цьому передбачається вихід маркетингу за межі його спеціалізованих структур, перенесення виконання частини його функцій у сферу обігу.

На наш погляд, в управлінні продажем сьогодні можна зазначити такі тенденції: посилення уваги до розробки збутової стратегії підприємства, яка виступає важливою стратегічною альтернативою в конкурентній боротьбі; зростання кількості партнерств і стратегічних альянсів, які у контексті управління збутовими каналами передбачають встановлення тісних ділових відносин між товаровиробником та ключовими учасниками каналу розподілу в загальних інтересах і для підвищення ефекту від спільної діяльності; зміщення акцента на управління, спрямованого на зниження витрат збуту, скорочення кількості рівнів управління; поширення використання технологій, оскільки завдяки цьому зростає інтенсивність збуту та його ефективність; значна роль відводиться соціальним процесам (поведінковий підхід), тобто канали збуту розглядаються не тільки як економічні, але і як соціальні системи.

Дані зміни впливають на кожен аспект управління продажем, від структури побудови відділу збуту до відбору, підготовки, мотивації торговельного персоналу. Вітчизняні підприємства вносять зміни в діяльність збутових підрозділів, намагаючись краще відповідати вимогам ринку у вирішенні таких важливих завдань, як формування довгострокових відносин зі споживачами, включаючи визначення їх цінності для підприємства; створення збутової структури підприємства, що забезпечує велику гнучкість і уміння пристосовуватися до потреб різних груп споживачів; використання досягнень науково-технічного прогресу для підвищення ефективності продажу товарів.

При цьому процеси управління продажем товарів повинні охоплювати такі найважливіші напрямки:

1. Інноваційні підходи щодо управління продажем, тобто готовність мислити і діяти нестандартно, а також бути сприйнятливим до змін.

2. Оптимізація роботи відділу продажу шляхом інтеграції систем різних рівнів на засадах використання широкого спектра IT-інструментів (Informa-tional Technology – IT). Роль каталізатора в розповсюдженні «клієнторієнтованого маркетингу» виконують інформаційні технології, що радикально змінюють будь-які (і не тільки пов'язані з маркетингом) способи організації управління продажем товарів. Комп'ютерні системи, що автоматизують певні процеси взаємодії з клієнтами, такі як: автоматизація служби збуту (Sales Force Auto-mation), автоматизація маркетингового планування (Sales & Marketing System –SMS), автоматизація обслуговування клієнтів (Customer Service Automation абоCustomer Support System), управління зв'язками з партнерами (Partner Relation-ship Management), аналітика попиту, планування завдань (Task Management), системи електронного обміну даними (electronic data interchange – EDI) і системи ефективного обліку реакції споживача (efficient consumer response – ECR) у сфері роздрібної торгівлі дозволяють підприємствам інтегрувати свої інформаційні бази з клієнтами та ефективніше співпрацювати з партнерами. Системи формування замовлень і постачання перетворюються на системи поставки «точно в строк» (Gust-in-time – «JIT»). Обмін товарами за принципом «ЛТ» передбачає інтеграцію систем проектування, закупівель, виробництва, управління товарами, а також маркетингових систем постачальника й покупця, що сприяє ефективному руху товарів.

3. Використання кадрового потенціалу для підвищення конкурентних переваг, що створює високий рівень компетенції персоналу. Загострення конкурентної боротьби на вітчизняному товарному ринку вимагає більш відповідального та гнучкішого підходу до управління продажем. Персоналізація продажу передбачає певний рівень впливу компетенції персоналу на кінцевий результат [3].

Разом з тим вибір, формування й організація процесу управління продажу товарів визначаються такими факторами як: факторами ринку (потенціалом, кон'юктурою, характером попиту і тенденціями його розвитку, концентрацією і характером використання, складом, структурою і кількістю споживачів, інфраструктурою ринку, характером і рівнем конкуренції); факторами товару (асортиментом, властивостями товару, що визначають характер його споживання, зберігання, транспортування і продаж, характером і обсягом споживання, використання, експлуатації і обслуговування, ціною, життєвим циклом, конкурентною позицією); факторами підприємства (конкурентним потенціалом підприємства, тому числі його фінансовим ресурсом, структурою і кількістю його господарських зв'язків і ділових відносин з партнерами в загальній системі створення товару (цінності), розмірами підприємства, обсягами виробництва і збуту, організацією і функціональними можливостями підприємства, структурою витрат, конкурентною позицією підприємства на ринку, конкурентною стратегією підприємства [4].

Таким чином, розвиток торговельних підприємств викликає необхідність формування орієнтованих на зближення виробника і споживача нових технологій управління процесами продажу товарів. Взаємодія і взаємозалежність виробника та споживача на конкретному ринку є головними чинниками побудови адаптивних управлінських структур збуту товарів вітчизняними підприємствами.

Список використаних джерел:

1. Сутність і значення управління продажем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Studfiles. ru/preiver/2399281/.
2. Пилипчук В.П. Управління продажем: навч. посібник / Пилипчук В.П., Данніков О.В. – К. : КНЕУ, 2011. – 627с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; перевод сангл. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 496 с.
4. Войчак А.В. Маркетинг і збут. Формування ринкової економіки / А.В. Войчак // Маркетинг: теорія і практика. Спец. вип. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 245-250.

Оцінка відповідності, як основний критерій на шляху до досягнення досконалості якості продукції та послуг

Стаття присвячена детальному опису оцінки відповідності, як основного критерію досягнення досконалості якості продукції та послуг в нашій країні. Теоретичний опис та характеристика процедури оцінки відповідності дає змогу визначити головні цілі та орієнтири в напрямку покращення якості продукції та їхньої достовірності в аспекті положень, які закріплені в нормативно-правовій базі України та технічній документації.

Для забезпечення єдиної державної технічної політики в сфері підтвердження відповідності необхідно виходити з одного із основних нормативних документів яким є Закон України «Про підтвердження відповідності». Згідно з цим Законом об'єктами підтвердження відповідності є продукція, системи якості, системи управління якістю, системи управління довкіллям, персонал [2, с. 242].

Процедура оцінки відповідності – будь яка процедура, яка прямо чи опосередковано використовується для визначення того, чи виконуються встановлені вимоги у відповідних технічних регламентах чи стандартах. Процедури оцінки відповідності включають процедури відбору зразків, випробування, здійснення контролю, оцінку, перевірку, реєстрацію, акредитацію та затвердження, а також їх поєднання [3, с. 81].

Оцінка відповідності проводиться у відповідності до вимог конкретного технічного регламенту та підрозділяється на «модулі», які охоплюють обмежену кількість різних процедур, що застосовуються до самого широкого переліку продукції. Модулі оцінки відповідності дають законодавцеві можливість встановити відповідні процедури, щоб виробники могли продемонструвати відповідність продукту вимогам технічних регламентів щодо типу продукції та відповідних ризиків.

Модулі, які використовуються можуть передбачати або не передбачати залучення призначеного органу з оцінки відповідності (ООВ):

- для простої продукції з низьким рівнем небезпеки: сертифікація виробником називається «Декларацією виробника».

- для складнішої продукції з більш високим рівнем небезпеки: сертифікація здійснюється органом з оцінки відповідності з видачею відповідного сертифіката відповідності.

Крім того, процедури оцінки відповідності, відповідно до спеціального технічного регламенту, повинні аналогічним чином забезпечити достатній доказ відповідності продукції прийнятим основним вимогам. Деякі технічні регламенти передбачають можливість використання модулів, заснованих на методах перевірки системи якості. У цих випадках виробник також, звичайно, вдається до допомоги модуля або комбінації модулів, крім тих випадків, коли відповідність вимогам передбачає обов'язкове застосування певної процедури.

Процедура підтвердження відповідності в законодавчо регульованій сфері, а саме у сфері, в якій вимоги до продукції та умови введення її в обіг регламентуються законодавством) для окремих видів продукції, яка може становити небезпеку для життя та здоров'я людини, тварин, рослин, а також майна та охорони довкілля, запроваджується технічними регламентами.

Із введенням в дію технічних регламентів центральний орган виконавчої влади з питань оцінки відповідності офіційно публікує перелік національних стандартів, добровільне застосування яких може сприйматись як доказ відповідності продукції вимогам технічних регламентів. Виробник чи постачальник також має право підтвердити відповідність продукції вимогам технічних регламентів іншими, ніж відповідність стандартам, шляхами, передбаченими цими регламентами.

Процедури оцінки відповідності, застосування яких передбачене технічними регламентами, розробляються, приймаються та застосовуються на основі принципів, установлених Угодою Світової організації торгівлі про технічні бар'єри у торгівлі, що є додатком до Маррокейської угоди про заснування Світової організації торгівлі 1994 року, що розробляються на основі:

- 1) настанов або рекомендацій міжнародних організацій стандартизації, якщо вони вже прийняті або перебувають на завершальній стадії розроблення, чи їх відповідних частин, за винятком випадків, коли, як буде належним чином роз'яснено за запитом держав-членів Світової організації торгівлі (далі –СОТ), такі настанови або рекомендації чи їх відповідні частини є невідповідними з таких причин, зокрема, як захист життя чи здоров'я людей, тварин або рослин, охорона довкілля чи природних ресурсів, забезпечення енергоефективності, захист майна, забезпечення національної безпеки, запобігання підприємницькій практиці, що вводить споживача (користувача) в оману, суттєві кліматичні чи інші географічні чинники, суттєві технологічні або інфраструктурні проблеми;

- 2) настанов або рекомендацій регіональних організацій стандартизації, актів законодавства Європейського Союзу, інших економічних об'єднань або інших держав чи відповідних частин таких настанов, рекомендацій і актів законодавства [1].

Процедура з оцінки відповідності складається з таких етапів:

- відбір зразків;
- випробування продукції;
- оцінка продукції та /або перевірка;
- здійснення наглядання (за рішенням ООВ);
- підтвердження відповідності продукції шляхом реєстрації сертифіката відповідності та/або декларації про відповідність.

Випробування проводяться на зразках, що є зразками заявленої продукції та відібрані в кількості,

встановленій ООВ з урахуванням вимог нормативних документів на продукцію та методів випробувань.

Опис процедур з оцінювання продукції регламентовано Порядком проведення оцінки відповідності продукції вимогам Технічних регламентів України (МІ 19-012-13. Порядок проведення оцінки відповідності продукції вимогам Технічних регламентів України. Загальний опис процедур).

Підтвердженням оцінки відповідності є:

- видача клієнту сертифіката відповідності за встановленою затвердженою органом з оцінки відповідності формою;

- оформлення Ліцензійної угоди на право використання сертифікації та застосування ідентифікаційного номеру призначеного органу з оцінки відповідності для маркування сертифікованої продукції національним знаком відповідності для введення її в обіг на ринку України.

Основними умовами надавання та підтримування оцінки відповідності продукції є встановлення її відповідності вимогам, які до неї висуваються та дотримання процедур проведення оцінювання.

Визначено, що призупинення чи скасування чинності оцінки відповідності (сертифікації) може бути здійснено за умов:

- 1) порушення вимог, що ставляться до продукції під час оцінки відповідності (сертифікації), а також вимог до технології вироблення, приймання, методів контролю та випробувань продукції, що узгоджені з ООВ під час проведення оцінки відповідності (сертифікації);

- 2) зміни вимог нормативних документів на продукцію або на методи її випробувань, зміни технології виготовлення, методів контролю та випробувань, правил використання чи позначення продукції без попереднього погодження з ООВ;

- 3) недотримання вимог посилання на сертифікацію.

Підтвердження факту сертифікації продукції здійснюється шляхом оформлення сертифікатів відповідності (їх копій), знаків відповідності та ліцензійних угод на право їх застосування і може проводитись одним з нижченаведених способів:

- 1) видачею оригіналу сертифіката відповідності;

- 2) маркуванням продукції знаком відповідності;

- 3) видачею копії сертифіката відповідності, завіреної органом, який видав сертифікат;

- 4) наведенням інформації про сертифікацію в документації, що додається до об'єкту сертифікації, з зазначенням номеру сертифіката, терміну його дії та органу, що його видав.

ООВ під час проведення заходів з наглядання за сертифікованою продукцією контролює порядок застосування виданих ним сертифікатів та дотримання вимог ліцензійних угод на застосування знаків відповідності та сертифікатів відповідності.

У випадках виявлення неправильних посилань замовником на систему оцінки відповідності (сертифікації) чи неналежного використовування ліцензій, сертифікатів або знаків відповідності, виявлених у рекламних матеріалах, каталогах тощо, ООВ вживає відповідних заходів з усунення клієнтом таких посилань. При цьому ООВ має право призупинити діяльність сертифіката відповідності та ліцензійних угод до повного усунення виявлених порушень.

ООВ застосовує процедури щодо використання знаку відповідності відповідно до нормативних документів систем сертифікації, чий знак використовуються. При цьому ООВ оговорює, у разі необхідності, у ліцензійних угодах заборону застосування знаку відповідності певної системи оцінки відповідності (сертифікації) для маркування продукції, що пройшла оцінку відповідності (сертифікацію) в іншій системі. При проведенні процедури наглядання ООВ контролює дотримання цих вимог.

Якщо ООВ використовує знак, власником якого є інший орган чи система сертифікації, він повинен оформити угоду щодо відповідності всім положенням щодо застосування цього знаку. Інформація щодо заявника, отримана від інших джерел, відмінних від заявника (наприклад, від скаржника або регулятора), вважається конфіденційною, а також орган оцінки відповідності забезпечує конфіденційність інформації, що становить комерційну або професійну таємницю, отриману під час виконання робіт з оцінки відповідності продукції у відповідності з розробленою Декларацією щодо конфіденційної інформації.

Таким чином оцінка відповідності є надзвичайно важливою ланкою в системі побудови досконалого майбутнього, адже саме вона дозволяє будувати майбутнє разом з якісними та безпечними товарами і послугами, а також створювати конкурентоспроможне виробництво та ефективно реалізовувати конкурентоспроможну продукцію на основі організації тотального управління цими процесами.

Список використаних джерел:

1. Про технічні регламенти та оцінку відповідності: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – №14. – ст. 96.
2. Метрологія, стандартизація, сертифікація та управління якістю в системах зв'язку / Л. В. Коломієць, П. П. Воробієнко, М. Т. Козаченко, М. Б. Налісний, В. Л. Серебрін, Л. О. Козаченко, О. В. Грабовський, Л. О. Лебединська. – Одеса, 2009 – 376 с.
3. Притульська Н. В. Сертифікацій продовольчих товарів: опорний конспект лекцій / Н. В. Притульська, А. А. Самойленко. – Київ, 2002. – 118 с.

Олеся Саламаха, 4 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сутність та основи реалізації антикризового управління

У статті визначено сутність антикризового управління підприємством. Означено теоретичні аспекти формування та реалізації антикризового менеджменту, наведено фактори, що здатні загальмувати його виконання та критерії оцінки ефективності антикризового управління на підприємстві.

За сучасних умов переходу економіки України до ринкових відносин, прискореного науково-технічного

прогресу, поглиблення глобалізаційних процесів, міжнародної інтеграції, значно зростає тиск на діяльність підприємств з боку зовнішнього середовища та загострюється конкурентна боротьба на споживчому ринку. А враховуючи те, що підприємницька діяльність тісно пов'язана з ризиками, особливо зважаючи на гучні події останніх років, нестабільну політичну та соціально-економічну ситуації, очевидно, що підприємства працюють в умовах невизначеності та підлягають впливу багатьох чинників що здатні спричинити негативні тенденції в їх роботі.

Питання управління підприємством під час кризи є ключовим фактором, який забезпечує його довгострокову роботу. Проблеми організації та реалізації антикризового менеджменту досліджували різні економісти, дослідники та вчені, основний внесок у розвиток даного питання внесли у своїх роботах такі вчені, як: О.М. Скібіцький [1], Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел [2], Є.В. Мінаєва, О.В. Юткіна [3], И. А. Бланк [5], Л. О. Лігоненко [6] та інші.

Метою статті є дослідження сутності антикризового управління підприємством та особливостей його реалізації. Що в свою чергу вимагає вирішення наступних завдань: визначити сутність антикризового управління підприємством; розкрити значення поняття «стратегія»; та перелічено основні види антикризових стратегій; охарактеризовано роль компетенції антикризового менеджера тощо.

Висока імовірність виникнення й розвитку кризи в процесі функціонування будь-якого підприємства актуалізує необхідність організації та здійснення спеціалізованого антикризового управління.

Щодо визначення сутності антикризового менеджменту, дослідники не виокремлюють єдиного значення даного поняття, різноманітність трактувань антикризового управління наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Різнороманітність визначення поняття «антикризовий менеджмент»

Автор	Визначення
Д. А. Довгань [1, с. 155].	Антикризове управління – ефективний менеджмент, який дає можливість вивести підприємство з кризи, сукупність заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства і здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення.
О. М. Скібіцький [2].	Антикризове управління – це управління, націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання.
Дмитренко А. І. [2, с. 49].	Антикризовий менеджмент – це сукупність керованих процесів, спрямованих на попередження та долання кризи підприємства, що відповідають цілям організації та об'єктивним тенденціям її розвитку. Антикризове управління, як і будь-яка інша діяльність, є успішним, якщо при його здійсненні орієнтуються не на досягнення тимчасових ефектів, а формування стійкого позитивного положення підприємства на ринку.

На нашу думку, найбільш повним є визначення А. І. Дмитренка, адже воно охоплює всі етапи антикризового менеджменту, і попередження кризових ситуацій, і стабілізацію роботи підприємства та найповніше розкриває сутність досліджуваного поняття.

Антикризове управління істотно відрізняється від прийомів звичайного стратегічного та тактичного управління. Основними відмінностями є:

- антикризовий менеджмент покликаний забезпечити гнучку реакцію підприємства на ринкові зміни і коливання;
- головним завданням антикризового управління – забезпечення стабільно стійкої позиції підприємства на ринку, незалежно від впливів зовнішнього середовища;
- не менш важливою особливістю антикризового менеджменту є передбачення та прогнозування дестабілізаційних явищ;
- антикризовий менеджмент націлений на такі управлінські та фінансові механізми, які дозволяють подолати кризу з найменшими витратами для підприємства.

Якщо, на підприємстві побудована ефективна система антикризового менеджменту, то кризову ситуацію можна не лише завчасно передбачити, а й управляти нею, або ж взагалі запобігти. З цією метою доцільно здійснювати регулярний аналіз середовища функціонування даного підприємства, створювати прогнози різних сценаріїв розвитку подій та розробляти плани дій у випадку загострень протиріч у внутрішньому та зовнішньому середовищі організації.

Для того щоб, антикризовий менеджмент був дійсно ефективним надзвичайно важливо дотримуватися програми антикризового управління, яка включає в себе насамперед розробку стратегії, ключових напрямів, принципів, методів та інструментів. Існують різні підходи до визначення стратегії антикризового управління, серед них нам би хотілося виділити наступні:

Так, Г. Минцберг виділяє 5 визначень стратегії: стратегія як план - система послідовних дій; стратегія як позиція - визначення положення організації в зовнішньому середовищі і щодо своїх головних конкурентів; стратегія як «спритний прийом»; стратегія як принцип поведінки; стратегія як перспектива [4].

З точки зору Є.В. Мінаєва та О.В. Юткіна, найбільш важливими різновидами стратегій антикризового управління є наступні: попередження кризи, підготовки до його появи; вичікування зрілості кризи для успішного вирішення проблеми подолання; протидії кризовим явищам, уповільнення його процесів;

стабілізації ситуації за допомогою використання резервів, додаткових ресурсів; розрахунок ступеня ризику; послідовний вихід з кризи; передбачення і створення умов усунення наслідків кризи[5].

Таким чином, вибір тієї чи іншої стратегії залежить від характеру та глибини кризи. Для швидкого виходу підприємства з кризи замало лише правильно підбраної стратегії, куди важливіше значення має процес реалізації, в якому вагому роль відіграє моніторинг результатів виконання плану.

Завдання реалізації стратегії є найбільш складною і трудомісткою частиною стратегічного менеджменту. Вона відноситься до всіх рівнів управління і повинна бути врахована в більшості структурних підрозділів організації. У той час як розробка стратегії пов'язана з підприємницькою діяльністю і більшою мірою являє аналітичний процес, реалізація стратегії передбачає головним чином управління діловими процесами і людьми[6].

Реалізація політики антикризового управління підприємством при загрозі банкрутства передбачає:

- здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку;
- визначення масштабів кризового стану підприємства;
- дослідження основних чинників, які характеризують кризовий розвиток підприємства;
- формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану;
- вибір і використання дієвих внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства, які відповідають масштабам його кризового фінансового стану;
- вибір ефективних форм санації підприємства;
- забезпечення контролю за результатами розроблених заходів щодо виведення підприємства з кризової ситуації [7, с. 597].

Одним з головних факторів, що можуть загальмувати процес реалізації антикризового менеджменту є рівень кваліфікації менеджменту підприємства, адже в умовах підвищених ризиків, уповноважена особа повинна володіти достатнім рівнем компетенції та гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Робота менеджера в процесі реалізації антикризового управління включає в себе:

- остаточний вибір найефективнішої антикризової стратегії відносно кризового стану;
- доведення ідей, цілей та задач стратегії до співробітників, залучення працівників до її реалізації;
- управління ресурсами, що необхідні для реалізації антикризового менеджменту;
- організація дієвої організаційної структури.

Ще одним ключовим чинником, що забезпечує ефективне виконання антикризового управління є контроль процесу та оцінка ефективності, адже правильно оцінивши поточні результати антикризового менеджменту, за необхідності, можна вносити корективи і цим самим забезпечити максимальну гнучкість та ефективність обраної стратегії.

Оцінюючи ефективність антикризового управління необхідно враховувати наступні критерії:

- результативність, тобто досягнута зміна найважливіших показників господарсько-фінансової діяльності та стану підприємства за період антикризового управління (порівняно з початком реалізації антикризових процедур);
- швидкість одержання позитивних змін на одиницю часу, тобто приріст узагальнюючих показників господарювання, отриманий за один часовий інтервал (тиждень, місяць, квартал);
- економічність позитивного ефекту;
- повнота, тобто достатність змін для відновлення параметрів життєздатності підприємства[8].

Таким чином, можна підсумувати, що антикризове управління – це комплекс заходів, яке підприємство здійснює з метою запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності для забезпечення його стабільного, успішного господарювання.

До основних завдань антикризового управління можна віднести: попередження та профілактика дестабілізуючих феноменів; ідентифікація виду кризи та її причин; пом'якшення протікання кризи; мінімізація негативних наслідків.

Ключове значення в процесі забезпечення подолання кризи на підприємстві має підбір відповідної до кризової ситуації стратегії. Не менш важливу роль в процесі реалізації антикризового управління відіграють компетенція працівників та контроль за результатами виконання плану. Основними завданнями якого є визначення показників перевірки, порівняння досягнутих результатів із запланованими, у випадку появи відхилень з'ясування причин їх виникнення та внесення коректив.

Список використаних джерел:

1. Довгань Д. А. Антикризове управління як спосіб запобігання та попередження неплатоспроможності корпорації / Д. А. Довгань // Вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Економічні науки. – 2013. – Вип. 3. – С. 152 - 156.
2. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. М. Скібіцький ; Нац. авіац. ун-т. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 568 с. : іл. - Бібліогр.: с. 560 - 563
3. Дмитренко А. І. Стратегії антикризової діяльності промислових підприємств: [Електронний ресурс] / А. І. Дмитренко // Вісник КЕІ КНЕУ. – 2009. №4. – Режим доступу: <http://www.kneu.dp.ua>
4. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмפל – СПб: Издательство «Питер », 2000. – С. 16-20.
5. Мінаєва Є. В. Антикризове управління [Електронний ресурс] / Є. В. Мінаєва,, О. В.Юткіна. – Режим доступу: <http://pid.atwebpages.com/strategiya-taktika-antikrizisnom19358.html>
6. Реалізація антикризової стратегії та антикризова тактика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/21795/menedzhment/realizatsiya_antikrizovoyi_strategiyi_antikrizova_taktika
7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
8. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підручник / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

Мережевий маркетинг як специфічна концепція управління маркетинговою діяльністю підприємства

У статті визначено сутність мережевого маркетингу. Сформульовано основні відмінності MLM та класичних організаційних систем. Наведено основні переваги і недоліки мережевої структури організації.

Розширення можливостей міжнародного співробітництва формує для України необхідність створення нових форм та методів просування товарів. В умовах недобросовісної конкуренції підприємства мають акцентувати увагу не тільки на виробничу та цінову політики, але й розвивати принципово нову маркетингову філософію, яка сприятиме формуванню ефективної збутової мережі, що у свою чергу забезпечить формування стійкої позиції підприємства на ринку. Однією з надзвичайно поширених концепцій сучасного управління, яку доцільно використовувати, є мережевий маркетинг, або багаторівневий маркетинг (анг. multilevel marketing (MLM)).

Мережевий маркетинг набув широкого поширення у світі, та в Україні дана категорія ще не здобула ні достатнього наукового обґрунтування, ні практичного застосування. Питання багаторівневого маркетингу досліджували різні економісти, дослідники та вчені, основний внесок у розвиток даного питання внесли у своїх роботах такі науковці, як: С. А. Опалько[1], Т. Амблер, Ю. Н. Каптуревский[3], О. М Сохацька, Т. В. Демкура[4], Н. Є. Мазіна[6] та інші. При цьому слід відзначити, що в наявних наукових працях усе ще недостатньо уваги приділяється питанням організації мережевої організаційної структури та особливостей управління MLM на підприємстві, на нашу думку, дане явище потребує більш глибокого дослідження.

Метою статті є дослідження сутності концепції мережевого маркетингу та особливостей його реалізації на підприємствах.

Вперше поняття мережевого маркетингу з'явилося в середині минулого століття та швидко набуло світового поширення. За твердженнями науковців, сьогодні в світі існує понад десять тисяч підприємств та організацій, що у своїй роботі використовують дану концепцію, а їх сумарний оборот перевищує 100 млрд. доларів у рік. С. А. Опалько у своїй роботі зазначає, що багаторівневий маркетинг легалізований у США, Канаді, Великобританії, Австралії, Німеччині, Японії, Малайзії та інших країнах світу[1]. А розвиток Інтернет технологій та соціальних мереж, зробив цю концепцію ще більш доступною та ефективною.

Мережевий маркетинг або MLM – це маркетингова концепція, що припускає створення мережевої (багаторівневої) організації, покликаної просувати товари та послуги від виробника до споживача, використовуючи прямий контакт людини з людиною[2].

Т. Амблер зазначає, що мережевий маркетинг – це використання персональних контактів як для організації збуту, так і для створення неформальних організаційних структур. Його ще називають багаторівневим маркетингом для того, щоб підкреслити важливість структурних відношень [3, с. 213].

У свою чергу, О. Сохацька та Т. Демкура, у своїй роботі стверджують, що компанії мережевого маркетингу являють собою одну з форм мережевих організацій, особливістю яких є використання мережевого підходу в процесі розподілу інформації, товару та послуг до кінцевого споживача, використання якого дає можливість зменшувати трансакційні витрати, зокрема витрати на пошук інформації, ведення переговорів тощо. Основною ланкою у процесі організації багаторівневого маркетингу є дистриб'ютор, він набуває право купувати продукцію за гуртовою ціною, залучати інших дистриб'юторів, отримувати винагороду від покупок, що здійснила створена ним дистриб'юторська організація [4, с. 104-105].

Таким чином, можна зазначити, що MLM – це специфічна концепція дистрибуції, побудована на обміні рекомендаціями та досвідом незалежних учасників, які в свою чергу отримують комісійні від продажу певних товарів. Яскравою відмінністю MLM від інших дистрибуційних систем є те, що організаціям мережевого маркетингу притаманні самовідтворюваність та самоорганізація.

Науковці у своїх роботах виокремлюють наступні властивості мережевого маркетингу[5] :

- використання підходів мережевого маркетингу на підприємстві дозволяє створити ефективну дистриб'юторську мережу з мінімальними інвестиціями;
- MLM надає учасникам можливість заробляти не лінійно, а експоненціально, за рахунок залучення в мережу нових учасників бізнесу, просування товару на ринку по мережі, займаючись в першу чергу передачею інформації;
- формування лояльності учасників. Стаючи спочатку покупцем, а в подальшому продавцем продукції, MLM-компанії відповідно формують довіру споживачу лояльність як до самої компанії, так і до її продукції;
- робота підприємств багаторівневого маркетингу передбачає матеріальну стимуляцію учасників та покупців, за рахунок збереження початкової ціни.

Деякі науковці виділяють мережевий маркетинг як новий специфічний вид організаційної структури підприємств. З мережевими структурами, в свою чергу, тісно пов'язані, так звані, віртуальні організації. На відміну від традиційних підприємств, де основу діяльності складають юридично оформлені угоди, партнери у віртуальних організаціях мають змогу працювати більш неформально, ділити витрати, використовувати виробничий досвід один одного і доступ до міжнародних ринків. Тому слід зазначити що MLM має ряд вагомих відмінностей від класичних видів організаційних структур, це показано у таблиці 1 [6].

Відмінні риси мережі та ієрархії*

Критерії відмінності	Ієрархія	Мережа
Базова методологія	Ресурсний та інституціональний підходи	Мережний підхід
Основний механізм координації діяльності суб'єктів господарювання	План	Колективні формальні й неформальні домовленості (взаємини), які підтримуються оперативним інформаційним обміном у режимі он-лайн
Ресурсна база (форма власності)	Єдина (акціонерна)	Колективна (пайова)
Найважливіший управлінський ресурс	Капітал	Інформація
Стратегічна залежність від центра	Повна залежність підрозділів від адміністративного центру	Стратегічна взаємозалежність
Характеристика взаємозв'язків	Вертикальні ієрархічні зв'язки	Горизонтальні оперативні взаємозв'язки
Роль неформальних відносин	Визначаються суворою ієрархією	Відіграють визначальну роль
Роль лідера	Один лідер (головна фірма) визначає стратегію розвитку корпорації	Мережний брокер визначає спільну стратегію розвитку мережі на період її існування
Базовий принцип управління	Сполучення централізації й децентралізації	Координація
Механізм розподілу прибутку	Адміністративно-фінансовий механізм	Пропорційно внеску у створення споживчої цінності
Межі управлінської структури	Визначаються складом фірм, що входять в ієрархію (корпорацію), залежать від стратегії інтеграції/дезінтеграції	Визначаються фірмами, що входять у мережу й мають доступ до мережних ресурсів, визначаються видом мереж (відкриті або закриті)

*Джерело: розроблено на основі [6].

На сьогоднішній день, багато підприємств вважають, що сильно ієрархізовані системи поступаються місцем мережевим організаційним структурам завдяки легкості залучення нових незалежних працівників та зручності організації дистрибуційних каналів. Як і будь-яка інша форма організації економічної діяльності, мережевий маркетинг має свої переваги та недоліки, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні переваги та недоліки мережевої структури організації

Переваги	Недоліки
- високий рівень конкурентоспроможності; - зниження трансакційних витрат; - висока адаптивність та гнучкість; - схильність до інновацій; - орієнтованість на кінцевого споживача; - вільний доступ учасників до ресурсів	- зростання монополізму; - зниження конкуренції на ринку; - відсутність прямого контролю над діяльністю організації; - зниження ефективності управління при значному розширенні організації; - низька лояльність співробітників

Отже, головною перевагою мережевої організаційної структури є легкість залучення кадрів та гнучкість, що дозволяє швидко будувати канали дистрибуції, однак в той же час розширення мережі ускладнює процес управління та контролю, що є вагомим недоліком.

При формуванні системи мережевого маркетингу на підприємстві, важливо щоб організаційна структура була не тільки відкрита, але й сучасна і динамічна. Для ефективного функціонування необхідно, щоб організація була спрямована не лише на власний розвиток, але й на реалізацію потенціалу юридичних та фізичних осіб, що з нею взаємодіють.

За даними незалежних експертів, в Україні мережевий маркетинг поки що не набув широкого практичного застосування, існують підприємства які лише частково використовують цю концепцію у своїй роботі. Таких підприємств в країні близько сотні, в основному до їх числа відносяться підприємства що виготовляють косметичні засоби, харчові та біологічні добавки.

Такі негативні тенденції спостерігаються у зв'язку з повною відсутністю лояльності до даного різновиду розвитку підприємницької діяльності. Адже в Україні організації MLM не мають жодних правових засад, що ставить під сумнів їх законність. Відсутність чіткого нормативного визначення поняття мережевого маркетингу створює підґрунтя для створення структур типу «фінансова піраміда».

Отже, мережева організація – це специфічна організаційна концепція, яка характеризується гнучкістю, неформальністю зв'язків та горизонтальною організацією. Головна ідея мережевого маркетингу –

співробітництво відмінних один від одного учасників, з метою найбільш широкого охоплення та синергетичного ефекту. MLM має ряд вагомих відмінностей від звичайних форм організації підприємництва, та як і будь яка інша організаційна системи має ряд переваг та недоліків.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що в Україні мережевий маркетинг ще не здобув широкого практичного поширення. Дана ситуація склалася через відсутність законодавчої бази, яка би регламентувала діяльність мережевих організацій. На нашу думку, процес розвитку вітчизняних мережевих організацій потребує державної підтримки. Державна політика повинна спрямовуватися, головним чином, на створення чіткого окреслення змісту поняття «мережевий маркетинг», регламентації основних положень їх діяльності та державного контролю.

Список використаних джерел:

1. Опалько С. А. Особливості застосування мережевого маркетингу в Україні [Електронний ресурс] / С. А. Опалько. – Режим доступу: <http://ep3.nuwm.edu.ua/2430/1/>
2. Що таке мережевий маркетинг? Емоційна і раціональна відповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.education.ua/ua/articles/436/>
3. Амблер Т. Практический маркетинг [Електронний ресурс] / Т. Амблер [пер. с англ. под общей ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 1999. – 251с. – Режим доступу: <http://itim.by/grodno/images/files/0067.pdf>
4. Сохацька О. М. Засади функціонування та особливості маркетингової комунікативної політики компаній мережевого маркетингу / О. М. Сохацька, Т. В. Демкура // Вісник ТНЕУ «Економіка підприємства і управління виробництвом». – 2014. – № 1. – С. 100-110.
5. About a model of network marketing and MLM company activities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kistine.ru/mlm/mlm_csihan.htm
6. Мазіна Н.Є. Мережеві відносини у господарчій діяльності підприємств: інституціональний аспект / Н. Є. Мазіна // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу суспільства. – 2009. – №15 – с. 250-253.

Олена Серебрянська, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук.кер. – Лошенко І.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні аспекти роботи з клієнтами у процесі продажів товарів підприємствами

В статті розглянуто основні аспекти роботи з клієнтами у процесі продажу товарів підприємствами. Охарактеризовано напрями підвищення ефективності функціонування підприємств. Запропоновано шляхи активізації взаємовідносин з клієнтами через впровадження CRM-систем у діяльності підприємств.

Ефективне використання інформації завжди виступає передумовою прийняття успішних управлінських рішень підприємствами. У процесах оптимізації інформаційного забезпечення головним є не збір актуальної інформації, а організація її сортування, впорядкування та створення механізмів оперативного доступу до масивів необхідних даних. Нині зі зростаючою актуальністю процесів налагодження ефективного інформаційного забезпечення взаємовідносин з клієнтами, підприємства знаходяться на різних стадіях впровадження нових концепційорієнтованих на бізнес та клієнтів. Значна частка підприємств використовують різні програми для управління взаємовідносинами з клієнтами, що задовольняють потреби окремих підрозділів або відділів.

CRM – це концепція, яка націлена на побудову стійких ділових відносин з клієнтами і бізнес-стратегія, основою якої є «клієнт-орієнтований» підхід. Сутність даної концепції полягає у досягненні підприємством конкурентних переваг шляхом встановлення, підтримання і розвитку довгострокових прибуткових взаємовідносин зі споживачами через розуміння їх індивідуальних потреб.

Концепція заснована на використанні передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких підприємство збирає і накопичує інформацію про своїх клієнтів на всіх стадіях життєвого циклу (залучення, утримання, лояльність), вилучає з неї знання і використовує ці знання в інтересах свого бізнесу шляхом побудови взаємовигідних відношень з ними.

Результатом застосування CRM-концепціїє підвищення конкурентоспроможності підприємства та збільшення прибутків, оскільки правильно побудовані відносини, які ґрунтуються на персональному підході до кожного клієнта, дозволяють залучити нових клієнтів і допомагають утримати існуючих[2].

Робота з клієнтами у процесі продажу товарів підприємствами має досить широке віддзеркалення у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Особливу увагу на пряму «клієнт-орієнтованого» маркетингу – CRM приділили: Д. Андерсон, Б. Брендлер, Е. Бонд, Д. Дейвіс, С. В. Картишов, К. Керр, Н. М. Поташніков, Н. Рафел, Р. Свіфт, Д. Уільямс, Р. І. Самохвалов та інші, а також вітчизняні автори: С. Гаркавенко, А. Старостіна, Є. Крикавський та інші.

Метою статті є аналіз впровадження CRM-систем для підвищення ефективності роботи з клієнтами у процесі продажу товарів підприємствами.

Впроваджених інформаційних систем взаємодії з клієнтами досить широке: від перших ізольованих спроб поліпшити процеси взаємодії з клієнтами,наприклад, процеси простого управління інформацією про контактних осіб або планування продажів з використанням електронних таблиць до більш складної підтримки конкретних каналів взаємодії з клієнтами з метою підвищення результативності процесів продажів або ефективності роботи центру телефонного обслуговування. Залежно від стадії впровадження CRM-систем, вони характеризуються різними цільовими орієнтирами та набором використаних елементів. Основними стадіями впровадження CRM-систем (еволюційний підхід) є [1]:

1) Інформаційне забезпечення виконання завдань – виконання тактичних завдань на основі простих інструментів, яке передбачає панування продажів на основі електронних таблиць.

2) Інформаційне забезпечення окремих підрозділів –функціональна ефективність підрозділів, автоматизація процесу продажу.

3) Інформаційне забезпечення відділів взаємодії з клієнтами – ефективність каналів взаємодії підприємств з клієнтами, яка здійснюється через центри телефонного обслуговування та електронну комерцію.

4) Інформаційне забезпечення підприємства – орієнтація на клієнтів та ефективність внутрішніх бізнес-процесів, що охоплює різні сфери взаємодії з клієнтами.

5) Інформаційна мережа екосистеми – стратегія створення споживчої цінності для клієнтів, ефективність усіх форм співпраці з партнерами, а також інформаційна взаємодія на рівні підприємства, між підприємством та клієнтами та між підприємствами партнерами та конкурентами.

CRM – це не технологія, не «коробковий» програмний продукт чи набір продуктів. На рівні технологій CRM – це набір додатків, пов'язаних єдиною бізнес-логікою та інтегрованих в корпоративне інформаційне середовище компанії часто у вигляді надбудови над ERP на основі єдиної бази даних. Використання CRM дозволяє забезпечувати і використовувати таку класифікацію [3]:

- функціональність продажів – управління контактами; робота з клієнтами, включаючи всю активність, пов'язану з клієнтом; створення комерційних пропозицій;

- функціональність управління продажами – аналіз «каналів продажу», прогнозування, аналіз циклу продажів, регіональний аналіз, виробнича звітність;

- функціональність підтримки та обслуговування клієнтів – реєстрація звернень, переадресація викликів, рух заявок від клієнтів всередині підприємства, звітність, управління рішенням проблем;

- функціональність маркетингу – управління маркетинговими компаніями, управління потенційними угодами, маркетингова енциклопедія, інтеграція з Інтернетом, конфігуратор продукції, сегментація клієнтської бази;

- функціональність для керівництва – розширена і легка у використанні звітність;

- функціональність синхронізації даних – синхронізація з мобільними телефонами і портативними приладами.

Основою функціонування CRM-системи є централізована база даних, що обслуговує весь процес взаємовідносин з клієнтами на всіх його етапах. Внаслідок чого найпоширенішою реалізацією, що забезпечує максимально ефективну організацію, є використання клієнт-серверного принципу взаємодії. Додаток, як правило, реалізовано у формі «тонкого» клієнта, тобто клієнти отримують доступ до електронного ресурсу та інформації, що міститься у ньому. Аналітична частина CRM-сервера може включати в себе дві складові частини: СУБД для зберігання і базової обробки інформації та інструменти OLAP аналітична обробка у реальному часі – технологія обробки інформації, яка містить співставлення та динамічну публікацію звітів та документів.

До основних цілей CRM-системи відносять: визначення найбільш «прибуткових» клієнтів, навчитися ефективно працювати з ними, запобігти їх переходу до конкурента і збільшити дохід компанії; підвищення ефективності бізнес-процесів, скоординованих у front-office, націлених на залучення та утримання клієнтів. Як результат, для досягнення поставлених цілей CRM-система повинна виконувати такі завдання: сучасний аналіз даних, що характеризують діяльність клієнта і підприємства; забезпечення своєчасного доступу до інформації у процесі продаж та обслуговування в ході контакту з клієнтом; охоплюється маркетинг, продажі і сервіс; забезпечення ролі конкретного клієнта у діяльності підприємства і можливість впливати на розробку продукту, його створення і сервісне обслуговування; отримання новітніх знань, рішень, рекомендацій.

Розвиток Інтернет та зростання популярності соціальних мереж привели до виникнення нового типу користувача – соціального клієнта, який через спілкування з іншими клієнтами потужно впливає на бізнес-процеси підприємства. У відповідь на зростання контролю з боку клієнтів через соціальні мережі, підприємства впроваджують соціальні CRM Social CRM. Для ефективної взаємодії з клієнтом з позиції Social CRM необхідно визначити його пріоритетні інформаційні канали та знайти підхід до його залучення у взаємодію з підприємством. Загалом Social CRM розглядають не як заміну традиційному CRM – лише як його доповнення. При цьому необхідно здійснювати операційні процеси, взаємодіяти, обслуговувати бізнес, а роль Social CRM полягає у створенні простору для взаємовідносин з клієнтами [4]. За прогнозами експертів у найближчі роки все більше підприємств пропонують впровадження концепції створення споживчої цінності, узгодження функціонування своїх каналів взаємодії та відділів. Однак цей інтегрований підхід вимагає прихильності ідеям орієнтації на клієнтів усіх підрозділів та усіх працівників підприємства на всіх рівнях – зверху до низу.

Отже, концепція управління взаємовідносинами з клієнтами змінила напрямки необхідних управлінських рішень підприємств з продукту на клієнта, поставивши перед керівництвом завдання по максимізації прибутку, що приноситься кожним клієнтом, і формування лояльності. CRM є найсучаснішою технологією, яка об'єднана зі стратегічним плануванням, методами маркетингу, організаційними та технічними засобами, націлена на побудову таких внутрішніх і зовнішніх відношень, які збільшують прибутковість та прихильність клієнтів до підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гевко О. Еволюція CRM-Систем / О. Гевко, В. Гевко / Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – 2016. – 55 с.
2. Ліщинська Л. Б. Основні аспекти автоматизації роботи з клієнтами засобами CRM-Систем / Л. Б. Ліщинська / «Економічні науки». – 2015. – 209 с.
3. Крючкова М.А. Роль концепции управления взаимоотношениями с клиентами в определении корпоративной стратегии зарубежных компаний в условиях мирового кризиса / М.А. Крючкова // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2010. – № 2 – 346–350 с.
4. Шарапа О.М. Управління відносинами з клієнтами через впровадження CRM-систем як складова ефективного ведення бізнесу / О. М. Шарапа / Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7(97). – 25–31 с.

Класифікаційні ознаки грошових потоків для підприємств швейної промисловості

Стаття присвячена аналізу існуючих класифікацій грошових потоків. Запропонована класифікація грошових потоків у відповідності до потреб бухгалтерського обліку та системи управління швейних підприємств.

Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується постійним кругооборотом коштів як у масштабах економіки загалом, так і в межах окремого підприємства. У середині підприємства грошові потоки охоплюють усі господарські процеси та пов'язують його із зовнішнім середовищем, тому непередбачені перебої в інтенсивності, обсязі, напрямі їхнього руху можуть привести до порушення функціонування всіх структурних підрозділів підприємства, вплинути на діяльність роботи в поточному і довгостроковому періодах, спричинити зниження рівня прибутковості й платоспроможності та погіршити фінансовий стан.

У процесі дослідження такої економічної категорії, як грошовий потік з'ясовано, що в економічній літературі класифікація грошових потоків наводиться за різними критеріями, які стосуються виокремлення їх ознак і видів, а також є розбіжності в визначенні необхідної кількості класифікаційних ознак. Такі вчені-економісти, як Дж. К. Ван Хорн, А. М. Кінг, Л. Н. Павлова, Р. Б. Тянь класифікують грошові потоки залежно від напрямку руху (вхідний, вихідний), Г. Г. Кірейцев, О. О. Терещенко класифікують грошові потоки залежно від напрямку руху, а також залежно від виду господарської діяльності підприємства (грошовий потік від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності).

Окремі економісти застосовують ширшу класифікацію, наприклад, А. М. Поддєрьогін вважає об'єктивною необхідністю грошові потоки згрупувати в однорідні цілісні групи і виділяє шість класифікаційних ознак (вид фінансово-господарської діяльності, масштаб діяльності, зміна залишків грошових коштів — резерву ліквідності, валюта деномінації, значимість грошових потоків, розподіл у часі) [1, с. 60].

В. В. Бочаров і О. М. Сорокіна застосовують дванадцять класифікаційних ознак грошових потоків (вид фінансово-господарської діяльності, масштаб обслуговування господарського процесу, напрям руху грошових коштів, форма здійснення, сфера обігу, тривалість часового періоду, рівень достатності грошових засобів, вид валюти, метод передбачення, безперервність формування, стабільність часових інтервалів формування, оцінка в часі) [2, с. 100].

Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова та С. Т. Пілецька за основу беруть класифікацію розроблену І. О. Бланком [3, с. 82]. У класифікації І. О. Бланка виділено дев'ятнадцять ознак грошових потоків, більшість класифікаційних ознак запропонованих Л. О. Лігоненко та Т. В. Ситник збігаються із ознаками, виділеними І. О. Бланком [4, с. 116].

Проведене дослідження сучасних підходів до класифікацій грошових потоків дозволило виокремити для потреб управління грошовими потоками та формування інформаційної бази сукупність класифікаційних ознак грошових потоків, що забезпечать врахування впливу грошових потоків на фінансово-господарську діяльність підприємства. На основі класифікацій, розроблених авторами [4, с.84], пропонуємо розширити перелік класифікаційних ознак та додати такі, як участь грошового потоку в формуванні прибутку; рівень синхронності грошового потоку; умови розрахунків; види готової продукції, товарів, послуг; рівень впливу на прийняття рішення; рівень планування грошових потоків.

У наведеній класифікації особливу увагу заслуговують нові запропоновані ознаки грошових потоків, і відповідно, їх види, які є важливими для побудови системи управління грошовими потоками та управлінського обліку на підприємствах швейної промисловості (рис.1).

Так, участь грошового потоку в формуванні прибутку дозволяє визначити якісний або неякісний грошовий потік, який характеризується високим (низьким) рівнем участі чистого грошового потоку в зростанні прибутку підприємства, тобто зростанням частки чистого прибутку за рахунок зростання обсягів операційної діяльності.

Ознака рівня синхронності грошового потоку дозволяє визначити синхронний або несинхронний грошовий потік, який характеризується високим (низьким) рівнем синхронності між позитивним і від'ємним грошовими потоками у відповідних часових інтервалах, що дозволить контролювати і регулювати рівень розриву між надходженням і витратами грошових коштів.

Така класифікаційна ознака, як умови розрахунків, дозволить визначити притік (відтік) грошових коштів у результаті попередньої оплати, після оплати, часткової оплати, порушення умов розрахунків, що дозволить оцінити рівень розрахунково-платіжної дисципліни, платоспроможності підприємства і його контрагентів, а також визначити, який вид розрахунків переважає на підприємстві та концентрує найбільший (найменший) грошовий потік.

Виділення такої класифікаційної ознаки, як види готової продукції, товарів, послуг, дозволить визначити обсяг грошового потоку, який формується в результаті: реалізації пошитої готової продукції за її видами (пальта, костюми, жакети, блейзери, піджаки, куртки, джемperi, брюки, бриджі тощо); реалізації товарів за їх видами (тканина, фурнітура, готовий одяг); отримання виручки від здійснення послуг з пошиття одягу за видами продукції. Надасть можливість виділити, ту групу реалізованої готової продукції, товарів, здійснених послуг від яких концентрується найбільший (найменший) грошовий потік, а також визначити концентрацію грошового потоку за кожним контрагентом.

Ознака рівня впливу на прийняття рішення дозволяє визначити релевантний або нерелевантний грошовий потік, інформація про який може вплинути або не вплинути на рішення менеджера і буде корисною або ні для прийняття рішення з конкретного питання.

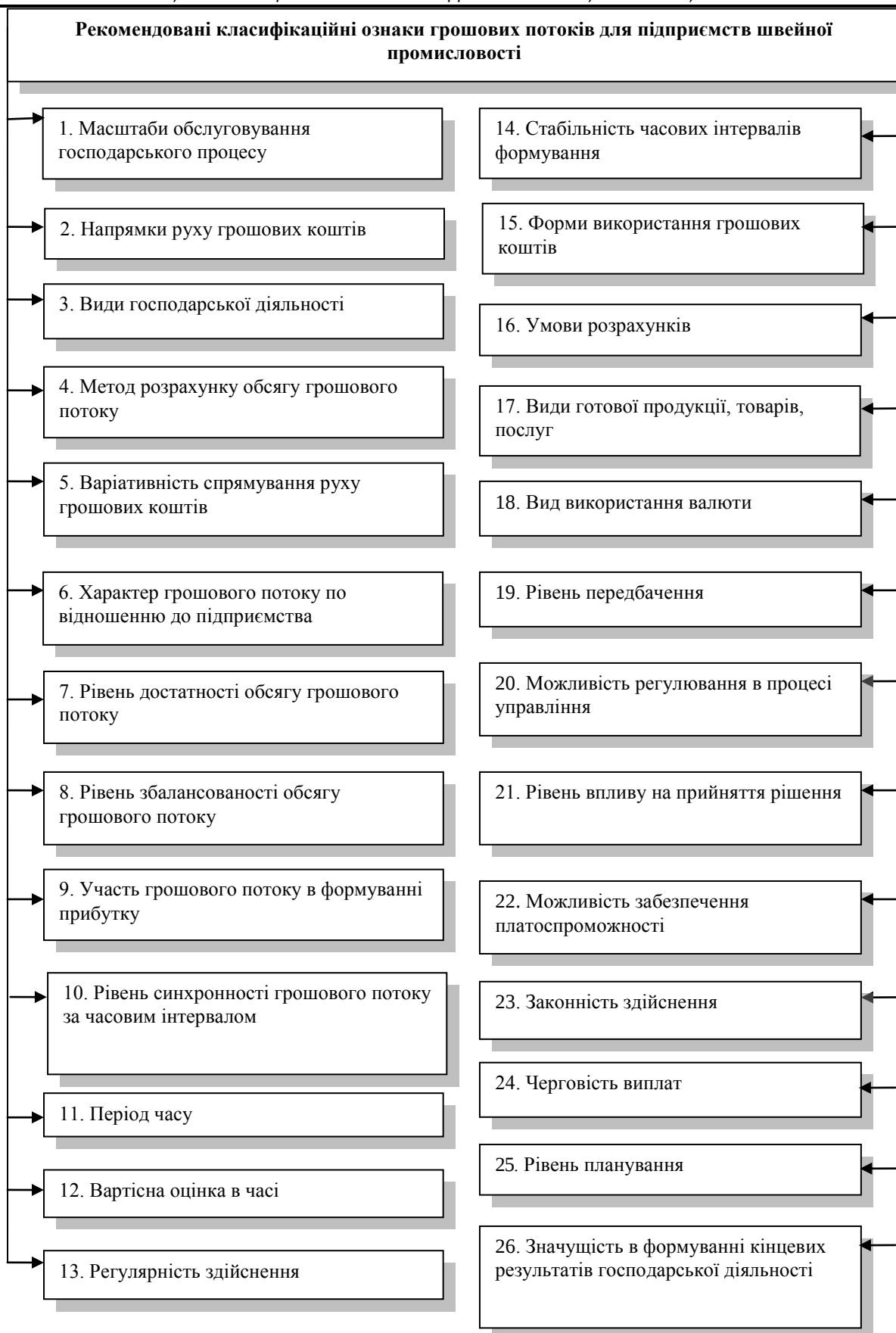


Рис. 1. Класифікаційні ознаки грошових потоків підприємств

* жирним виділено запропоновані автором ознаки класифікації грошових потоків

Виокремлення такої класифікаційної ознаки як рівень планування грошових потоків дозволить виділити планований, фактичний грошовий потік і грошовий потік, що відображає відхилення між плановим і фактичним грошовими потоками. Це дозволить порівнювати встановлений на підприємстві рівень позитивного і від'ємного

грошового потоку, що відображений в оперативній і поточній плановій документації підприємства, з отриманим по факту рівнем позитивного і від'ємного грошового потоку, а також визначати відхилення між ними.

До класифікаційної ознаки – рівень достатності обсягу грошового потоку, слід додати такий вид грошового потоку, як оптимальний грошовий потік, який характеризує такий обсяг надходження грошових коштів, що є достатнім для здійснення усіх запланованих грошових витрат без значного надлишку.

Таким чином, всі вищезазначені ознаки і види грошових потоків є основою для створення інформаційної бази, за допомогою якої слід здійснювати регулювання, аналіз, контроль і планування руху грошових коштів на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий менеджмент : Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2016. – 536 с.
2. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2015. – 368 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : Навч. посіб. – 3-ге вид., перероб. і доп. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2015. – 483 с. – (Вища освіта XXI століття).
4. Бланк И. А. Управление денежными потоками. – 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2016. – 752 с.

Анастасія Ткачук, 4 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми стратегічного планування на підприємствах України та шляхи їх вирішення

У даній статті було розглянуто дефініції стратегічного планування. Визначено основні проблеми стратегічного планування на підприємствах та наведено шляхи їх вирішення.

На сьогодні стан економіки України характеризується погіршенням господарської діяльності більшості підприємств. Це вимагає удосконалення процесів планування діяльності підприємств, формування нової стратегії їх розвитку. Темпи змін в економіці набули значних розмірів, що зробило стратегічне планування єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей.

Одним із важливих чинників, що сприяє розвитку підприємства в довгостроковій перспективі, є усвідомлення керівниками необхідності здійснення стратегічного планування для довгострокової ефективної діяльності організації. Ефективне планування діяльності підприємства дозволяє формувати цілі й завдання, які ставить перед собою керівництво, домагатися поступального розвитку і зміцнення позицій на внутрішньому ринку, а також сприяє подальшому зміцненню конкурентних переваг і виходу на світовий ринок. Підсумовуючи вище сказане, слід зазначити, що актуальним є дослідження проблем стратегічного планування на підприємствах України та знаходження шляхів їх вирішення.

Стратегічне планування, як новий підхід у менеджменті, було сформовано в 70-80 рр. XX ст. Теоретичним і методологічним аспектам стратегічного планування було присвячено чимало спеціальних досліджень і публікацій зарубіжних вчених, які здійснили певний внесок у становлення й розвиток цього розділу теорії управління: Р. Акофф, Р.І. Акмаєва, І. Ансофф, Дж. Куїнн, К. Ендрюс, М. Портер, Г. Хемел, Г. Минцберг, К. Хофер, Г. Штейнер, Б. Старинский, А. Томпсон, Д. Шенделл, З.Є. Шершньова, К. Хаттен, Дж. Пірс, Р. Робінсон, Дж. Хіггенс та ін.

Метою статті є дослідження проблем стратегічного планування на підприємствах та шляхи їх вирішення.

Розглянемо конструктивні визначення, які були запропоновані авторитетними розроблювачами теорії стратегічного планування. За Дж. Хіггенсом, «стратегічне планування - це процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням» [5].

Р.І. Акмаєва вважала, що стратегічне планування - це вироблення стратегії за допомогою комплексу формалізованих процедур, які спрямовані на побудову як моделі майбутнього компанії, так і програми переходу з поточного стану до цієї моделі [1, с. 61].

На нашу думку, стратегічне планування - це процес розробки довгострокових правил і прийомів для забезпечення найбільш економічно ефективного досягнення стратегічних цілей підприємства.

Стратегічне планування на рівні підприємства при адміністративно-командній системі управління не здійснювалося через відсутність необхідності в ньому. Безумовно, плани розвитку підприємства на довгостроковий період складались, але при цьому використовувався метод екстраполяції і дотримувался принцип директивності.

Сучасні підприємства розробляють довгострокове планування своєї діяльності, що потребує коригувань, адже не є повноцінним стратегічним. Найчастіше це планування поточної діяльності, яке базується переважно на екстраполяції тенденцій розвитку підприємства, що склалися в минулому [2].

З. Є. Шершньовою виділено такі проблеми впровадження стратегічного планування на українських підприємствах:

- негативний досвід директивного планування;
- нестабільність та невизначеність процесів, що відбуваються в економіці України, створюють враження про неможливість оцінки майбутніх шансів і загроз, тобто унеможлиблюють планування;
- небажання встановлювати мету та розробляти стратегії;
- опір змінам з боку персоналу підприємства і бажання надалі використовувати звичні характеристики системи;
- матеріальні та часові обмеження, які є стійкими бар'єрами для керівників підприємства щодо розробки стратегічного плану [3].

Одним з найбільш складних моментів проведення стратегічного планування на підприємстві є відсутність чіткої системи взаємодії підрозділів підприємства і його основних показників. Значна

розрізненість і відсутність налагоджених ланцюгів інформаційних потоків на підприємстві призводить до неможливості підрозділів своєчасно отримувати необхідну інформацію про роботу інших відділів, що перешкоджає формуванню цілісного уявлення про діяльність підприємства і не сприяє прийняттю ефективних рішень.

Крім того, необхідно зазначити, що основною помилкою у процесі планування на українських підприємствах є недостатнє врахування того, що зовнішнє середовище підприємства здатне швидко змінюватися. Стратегічні плани складають на основі того, що ринок буде стабільно розвиватися за попередніми тенденціями, а поведінка конкурентів буде сталою.

Можна сформулювати ряд вимог, відповідність яким забезпечить ефективність системи стратегічного планування на підприємствах, а саме [4]:

- висока кваліфікація фахівців зі стратегічного планування;
- створення системи стратегічної інформації;
- ефективна система мотивації персоналу щодо розробки та реалізації стратегії;
- наявність стратегічного мислення керівників підприємств;
- наявність на підприємстві ефективної системи моніторингу та стратегічного контролю за реалізацією стратегії;
- здійснення стратегічного планування в комплексі з оперативним плануванням;
- безперервність процесу планування;
- сполучення формального та інтуїтивного підходів у стратегічному плануванні в процесі розробки стратегій;
- використання сучасної методології.

Для підвищення якості стратегічного планування на підприємстві необхідне формування чіткого уявлення про терміни реалізації проектів, спрямованих на зростання конкурентоспроможності. Стратегічне планування передбачає наявність довгострокових проектів, які зумовлюють стан підприємства на роки вперед, проте з урахуванням особливостей сучасної економіки, що характеризуються високим ступенем мінливості зовнішнього середовища підприємства. Стратегічні плани повинні піддаватися щорічного коригування з урахуванням досягнутих показників діяльності підприємства і актуальних тенденцій ринку.

Отже, можна стверджувати, що необхідність застосування стратегічного планування не викликає сумніву. В нашій країні склалися певні передумови для його розвитку, серед яких: необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємств, потреба в об'єднанні різних напрямків діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації, наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їхньої підтримки або їх створення, посилення конкуренції, інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з підприємствами, які використовують систему стратегічного планування, посилення інноваційних процесів, генерація та швидке освоєння підприємствами нових ідей тощо.

Список використаних джерел:

1. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент / Р. И. Акмаева. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
2. Старинский Б. Хватит жить иллюзиями! Современные подходы стратегического планирования / Б. Старинский // Генеральный директор. – 2008. – № 12. – Режим доступа : <http://www.intalev.ua/index.php?id=26014>
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посібн. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
4. Шмиголь Н.М., Антонюк А.А., Кошелева М.О. Застосування стратегічного планування для стабілізації підприємства при загрозі банкрутства// Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2015. – №3. – С.57-61.
5. Higgins J. M. Organizational Policy and strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. / J. M. Higgins. – Chicago: The Dryden Press, 1983. – P. 3.

Анастасія Ткачук, 4 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, наук. кер. – Хитрова О.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості та проблеми управління персоналом на підприємствах готельного господарства України

В статті розглянуто особливості системи управління персоналом на готельних підприємствах. Проаналізовано проблеми управління персоналом та представлені шляхи їх вирішення.

В даний час сфера гостинності є однією з галузей, яка найбільш динамічно розвивається в світовому господарстві та відіграє величезну роль в економіці держави, оскільки не тільки приносить чималий дохід, але також сприяє створенню нових робочих місць.

Рівень сервісу на підприємствах галузі гостинності безпосередньо залежить від рівня підготовки й практичного досвіду персоналу, тому для сталого розвитку готельних підприємств необхідне формування ефективної системи управління персоналом. В даній сфері ключова роль відводиться людському фактору. Успіх в готельному бізнесі залежить від нього безпосередньо: мало просто забезпечити гостей приміщенням для життя, значну роль відіграє рівень сервісу і якість послуг, що надаються, на які в першу чергу впливає персонал готелю.

Проблемам теорії, методології і практики управління персоналом готельного бізнесу присвячено багато наукових праць закордонних економістів: Ф. Бастіа, Т. Хім, Р. Браймера, С. Бартлетта, К. Енертон-Томас та ін. Окремі аспекти управління персоналом у готельному господарстві досліджені в працях українських та російських вчених: Л. Нечаюка, Н. О. Телеша, Х. Роглева, В. Сопко, В. Завгороднього.

Метою даної статті є дослідження особливостей та проблем управління персоналом готельних підприємств та її удосконалення.

Останнім часом основна увага приділяється людському фактору, оскільки сутність і ефективність бізнесу визначають люди. Управління персоналом – це система взаємозалежних, організаційно-економічних і соціальних заходів зі створення умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації [3, с. 277]. Система управління персоналом – це комплекс цілей, завдань і основних напрямків діяльності, різних видів, форм і методів роботи, а також відповідного механізму управління, спрямованого на забезпечення постійного підвищення ефективності виробництва, продуктивності праці та якості роботи [2, с. 33].

Готельні послуги мають основні відмінні властивості, такі як: невідчутність, мінливість якості та невіддільність виробництва і споживання послуг, які обумовлюють необхідність підходу до персоналу як до людського ресурсу, оскільки споживачі сприймають персонал як частину послуги, саме персонал формує бажання споживача повернутися в готель знову.

За останні десятиліття ставлення до працівників індустрії гостинності різко змінилася, відбувся перехід від поняття «кадри» і «персонал» до поняття «людські ресурси», які потрібно самостійно формувати, ефективно використовувати та забезпечувати їх розвиток відповідно до стратегії підприємства.

У зв'язку з цим, виникає необхідність пошуку нових механізмів ефективного управління персоналом готельних підприємств для забезпечення конкурентної переваги в довгостроковій перспективі, яка дозволить своєчасно формувати, використовувати й розвивати кадровий потенціал готельного підприємства. Служба управління персоналом є функціональним підрозділом, яка покликана забезпечити належну роботу готельного підприємства. Служба управління персоналом координує роботу керівників підрозділів з питань роботи з кадрами шляхом загальних умов (систем, процедур, програм), які сприяють більш повному використанню потенціалу співробітників для досягнення цілей підприємства.

До основних функцій управління персоналом в сучасному готелі, на нашу думку, можна віднести наступні: планування необхідної кількості персоналу, визначення потреби в наймі, маркетинг персоналу, пошук персоналу, відбір, набір, найм, адаптація і навчання, підвищення кваліфікації; кадровий резерв, корпоративна культура, дотримання трудового законодавства.

Система управління персоналом готельного підприємства має ряд властивостей:

- є першим шаром управління готельним підприємством через те, що люди об'єднані загальними цілями;
- управління персоналом присутні у всіх напрямках діяльності - виробництві, маркетингу, фінансовій сфері;

- головні цілі системи управління персоналом збігаються з цілями організації;
- має спільні риси, властиві колективам людей - спілкування, виникнення конфліктів;
- містить приблизно однакові елементи по функціональному складу.

В цілому, система управління персоналом в готелі має бути побудована на таких принципах:

- орієнтація на вимоги законодавства про працю;
- врахування поточних і перспективних потреб готельного підприємства в персоналі, виходячи з його сучасного стану та стратегії розвитку, кон'юнктури на ринках праці та готельних послуг, тенденцій руху трудових ресурсів;
- забезпечення умов для стабілізації кадрового складу та мінімізації плинності кадрів;
- притягнення до співробітництва всіх зацікавлених сторін, у тому числі профспілок, з питань формування та реалізації кадрової політики в загальній стратегії управління якістю на підприємстві готельного господарства;
- максимальне піклування про кожного співробітника готелю, створення умов для розвитку його творчих здібностей, забезпечення поваги до його прав, свобод, думок [4].

Актуальною проблемою є впровадження у систему управління вітчизняними готельними підприємствами сучасних ефективних моделей управління, що відповідають світовим стандартам, які обумовлені необхідністю надання високоякісних послуг, зниження витрат, координації персоналу, проведення маркетингових досліджень ринку готельних послуг.

Глибокі зміни в структурі і якості робочої сили, у змісті праці, вичерпання резервів зростання ефективності праці внаслідок фізичних можливостей потребують нетрадиційних підходів щодо стимулювання мотивації праці. При цьому завдання полягає в приведенні в дію можливостей працівника, пов'язаних з його майстерністю, освітою та фаховою підготовкою, розвитком трудового потенціалу, прагненням до творчості й самореалізації [1].

В готельному бізнесі України склалася така ситуація, що управлінню персоналом приділяється недостатня увага, а також виділяються такі основні проблеми, як:

- недосконала технологія розробки та прийняття рішень по управлінню персоналом;
- високий рівень плинності кадрів;
- недостатнє використання методів навчання та оцінки кадрів, що знижує економічну та соціальну ефективність управління персоналом.

Отже, вище перелічені проблеми впливають на використання трудових ресурсів, а також основною проблемою є матеріальна мотивація персоналу. Так, широко розповсюдженим засобом впливу на працівника, на трудові відносини, що складаються, є мотивація праці, що передбачає:

- систему винагороди, матеріального і морального заохочення;
- збагачення змісту праці, підвищення інтересу до роботи;
- розвиток персоналу, надання можливості професійно-кваліфікаційного просування, планування кар'єри;
- активне залучення працівників до управління трудовими процесами, участь у прибутках і

акціонерному капіталі готелю тощо;

- поліпшення соціально-психологічного клімату в готелі завдяки зміні стилю управління, умов наймання і роботи, заохоченню індивідуальної та групової ініціативи, творчості й саморозвитку.

Таким чином, щоб економіка управління персоналом готелю забезпечувала найкращі результати, слід створити чітку систему роботи з кадрами, що охоплює область не тільки повсякденних завдань, які вирішуються за допомогою адміністративного втручання, але й стратегічних питань. Крім того, потрібно вдосконалювати систему мотивації персоналу та адаптовувати її під конкретні умови роботи.

У наш час управління персоналом є невіддільною частиною управлінського та економічного напрямку підготовки. У готельній галузі навчання менеджерів за методами та принципами управління персоналу буде сприяти ефективному формуванню та розумінню важливості роботи з людьми, а також зростанню престижу служби управління персоналом і підвищенню ефективності використання трудових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Бочарова Н. О. Методи нематеріального стимулювання діяльності працівників [Електронний ресурс] / Н. О. Бочарова, О. Ю. Машкова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/5_93183.doc.htm.
2. Журавель П.В. Сучасна парадигма в управлінні персоналом/ П.В.Журавель// Персонал. – 2005. – №5. – С. 32-36.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.Г. Мельничук. – К. : "Кондор", 2003. – 296 с.
4. Рябенка М. О. Інноваційні методи управління персоналом на підприємствах готельного господарства [Електронний ресурс] / М.О. Рябенка, А.В. Пуршел, М.О. Галяга – 2015. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2014/Economics/5_180772.doc.htm.

Олег Уткін, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Урсакий Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Безробіття як соціально-економічна проблема населення

У нашій державі найбільш розповсюдженішою проблемою є безробіття. Ще за часів здобуття незалежності у нашій державі розпочалося знищення або розкрадання підприємств, заводів, внаслідок чого кількість робочих місць значно зменшувалось, що призвело. Кожен з нас хоче мати хорошу роботу, щоб забезпечити свою сім'ю, але на жаль не для кожного це під силу зробити, бо немає достатньої кількості робочих місць.

Багато центрів статистики, які досліджують проблеми безробіття, з кожним роком дають прогнози, що кількість робочих місць буде падати, і багато працездатного населення змушене буде їхати за кордон, щоб заробити на життя. Для держави цей чинник є негативним, бо рівень економіки буде падати ще більше ніж зараз. Якщо держава і надалі продовжить тиснути на середній бізнес, то власники будуть закривати підприємства, а це в свою чергу приведе до безробіття.

Питання регулювання зайнятості та безробіття знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців С.І. Бандура, В.В. Близнюк, Д.П. Богині, І.К. Бондар, Е.М. Лібанової, Ю.М. Маршавіна, О.М. Мойсюра, Л.В. Транченко, А. Оукен, Ж.Б. Сей та ін. Хоч науковці і вивчали проблему безробіття, але досконало вивчити її не змогли, бо проблема безробіття змінюється дуже швидко і часу для досконалого вивчення і дослідження не має.

Метою даної статті є аналіз і характеристика безробіття, і шляхи його подолання найближчим часом.

Безробіття це суспільно-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати як джерело існування. Потрібно наголосити, що це поняття безробіття стосується лише тих громадян які самі шукають для себе роботу, тим самим проявляючи свою суспільну активність [1, с. 31-35].

У 2017 році за даними ООН кількість безробітних, або тих які працюють на сезонних роботах перевищує 800 млн осіб працездатного віку. Це дуже великий показник який на жаль з кожним роком все збільшується.

Чим нижчий рівень соціально-економічного прогресу, тим більше безробіття і навпаки. Специфіка українського безробіття визначається також тим, що на відміну від країн із розвинутою економікою, з їх перевиробництвом товарів і обмеженістю ринку, в Україні немає непереборних перешкод для створення нових робочих місць для безробітних, адже ємність українського ринку для виробництва товарів і послуг далека від вичерпання. Причиною такого розповсюдженого явища, як безробіття, є неефективність використання робочої сили в минулому і відсутність економічних умов, які б дали змогу людям застосовувати свої навички у продуктивній роботі за пристойну плату. Саме тому це явище є як економічною, так і соціальною проблемою.

Особливої уваги потребують питання щодо дотримання принципів гідної праці, гарантування соціального захисту, дотримання загальних прав людини в соціально-трудовій сфері, упорядкування міжнародних міграційних потоків [4, с. 182-184].

Виникнення безробіття тягне за собою багато негативних наслідків: посилення соціальної напруги; зростання кількості психічних захворювань; посилення соціальної диференціації; загострення криміногенної ситуації; падіння трудової активності; скорочення податкових надходжень; зменшення ВВП; падіння життєвого рівня населення; зростання витрат на допомоги безробітним.

Безробіття має не лише негативні чинники а й позитивні: підвищення соціальної цінності робочого місця; збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи; зростання соціальної значимості й цінності праці; зростання конкуренції між працівниками; стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці; можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання, підвищення рівня освіти

Рівень безробіття визначають за методологією міжнародної організації праці (МОП) як співвідношення чисельності безробітних віком 15-70 років до економічно активного населення (робочої сили) означеного

віку. В Україні проводять аналіз зареєстрованих безробітних до тих осіб які офіційно не числяться у центрі зайнятості населення.

Наведемо динаміку кількості безробітних та рівня безробіття в Україні за 2010 - 2016 рр. (за даними [2]) в таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка кількості безробітних та показників безробіття в Україні
за 2012-2016 рр.**

Роки	Безробітне населення			
	У віці 15 – 70 років		Працездатного віку	
	У середньому тис. осіб	До економічно активного населення відповідної вікової групи, %	У середньому тис. осіб	До непрацездатного населення відповідної вікової групи, %
2012	1 587,90	7,5	1 588,40	8,15
2013	1 510,40	7,6	1 510,30	7,95
2014	1 847,90	9,2	1 847,30	9,9
2015	1 654,40	9,0	1 654,00	9,7
2016	1 678,10	9,2	1 677,70	9,2

Як бачимо з табл. 1 у 2014 році рівень безробіття різко підвищився з 1510, 4 тис. осіб у 2013 році до 1847,9 тис. осіб у 2014 році. Основною причиною такого стрімкого підвищення безробіття в Україні є раптова економічна криза, яка розпочалась в Україні у 2014 році через воєнний конфлікт з Російською Федерацією. Раптове падіння національної валюти призвело до закриття багатьох державних установ і підприємств, які надавали робочі місця, але під час економічної кризи вони почали один за одним закриватись, що призвело до масового безробіття в Україні.

Впродовж 2015 – 2016 рр. ситуація на ринку праці покращилась, рівень безробіття поступово зменшився, основною причиною цього явища стала стабілізація курсу національної валюти, яка призвела до відкриття нових і відродження старих підприємств, які надають робочі місця.

У 2014 році рівень безробіття зріс до 9,3% внаслідок агресії з боку сусідньої держави. Багато підприємств на Сході країни були знищені. Для держави це великі втрати, бо в бюджет находили великі надходження. Люди обурені такою ситуацією, але вихід з цієї кризи поки ніхто не може знайти.

Впродовж 2015 – 2016 рр. рівень безробіття поступово зменшується, але процентне співвідношення безробітних до економічно активного населення залишається незмінним. Це все пояснюється поступовим від'їздом економічно активного населення закордон у пошуках більш оплачуваної роботи.

На ринку праці України також можна виділити таку актуальну проблему, як проблема конкурентоспроможності національного ринку праці. Сучасний стан розвитку економіки України постійно змінюється, що не є позитивним чинником для європейської держави. Щоб економіку підняти до європейського рівня потрібно підняти конкурентоспроможність працівників працездатного віку, збільшити матеріальну базу, надати відповідне місце щоб працювати.

Система забезпеченості кадрами має гнучко реагувати на зміни потреб виробництва, що виявляються на ринку праці. Але відсутність комплексного системного підходу до потреб кадрового забезпечення виробничої сфери як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні призвела до зростання невідповідності між потребою у кваліфікованих кадрах і фактичною професійно-кваліфікаційною структурою пропозиції робочої сили. На сьогодні в Україні прослідковується тенденція невідповідності кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, кількості найнятих робітників, які скористалися послугами служби зайнятості, та потреби у робочій силі.

Зараз молодь з вищою освітою не розуміє навіщо вони навчаються стільки років якщо місць для роботи є дуже мало. Велика кількість студентів шукає підробіток, який не підходить по рівню знань людини, але нічого не можна зробити. Так як виникає питання про раціональність державної політики щодо фінансування навчання такої великої кількості місць для різних спеціальностей у системі вищої освіти. Останнім часом також постійно загострюється ситуація з зайнятістю молоді в Україні. На сьогодні молодь безробітна становить більше 30%, що є дуже великим показником, бо це є майбутнє нації. Молодь становить окрему частину ринку праці і розвивається не так як увесь ринок. З одного боку, вік сприяє високій мобільності, відкритості, сміливості у зміні та пошуку роботи. З іншого, наші молоді не вистачає певного рівня досвіду, щоб на ринку праці бути конкурентами для людей з досвідом [5, с. 48-53].

Також актуальною проблемою на ринку праці України, є проблема мобільності робочої сили. Трансформаційні економічні перетворення в Україні створили можливості для появи нових умов та видів мобільності робочої сили. Безпосередньою причиною трудових переміщень у кожному окремому випадку є невідповідність інтересів і вимог працівника конкретному робочому місцю, а на макроекономічному рівні невідповідність між наявним розподілом робочих місць і потребами моделі соціально-економічного розвитку.

Основні шляхи вирішення проблем безробіття мають включати цілу низку заходів, зокрема:

- приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм і принципів;
- запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці;
- реалізацію Державної та регіональних програм зайнятості;
- сприяння стабільній діяльності стратегічно важливих підприємств;
- зниження податків для підприємств за умови збереження робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників);
- забезпечення збереження ефективно функціонуючих робочих місць та створення нових;
- створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних
- надання державою пільгових кредитів для виплати зарплати додатково зайнятим на виробництві, які за розміром будуть дорівнювати зарплаті;
- легалізацію тіньової зайнятості [3, с. 219-221].

На сьогоднішній день проблема безробіття вимагає розробки та реалізації соціальних гарантій як від держави, так і від регіональних органів влади. Проблема безробіття-це проблема,яка потребує вирішення питання як найшвидше,бо ця проблема з кожним днем все прогресує. Якщо зараз всі прикладуть зусилля для вирішення цього питання,то проблема може зникнути і тоді наші діти зможуть мати стабільне місце роботи, велику заробітну плату,соціальний захист з боку держави. Але треба працювати як єдиний організм,щоби разом виконати поставлене завдання.

Отже, для вирішення проблем безробіття треба докорінно змінювати політику зайнятості. Не можна сьогодні пасивно стримувати безробіття. Тільки цілеспрямоване активне підвищення рівня зайнятості населення на діючих і на знову створюваних вискооефективних робочих місцях допоможе вивести економіку з глухого кута, дати простір розвитку ринкових і соціальних перспектив. Тому дослідження цього питання є основним у пошуку шляхів поліпшення подолання безробіття.

Список використаних джерел:

1. Полуяктова О. В. Проблеми безробіття в Україні / О. В. Полуяктова. // Економіка і суспільство. – 2016. – №2. – С. 31–35.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кульків, В.М. Макроекономіка: Підручник і практикум / В.М. Кульків, І.М. Теняков. - Люберці: Юрайт, 2016. – С. 219-221.
4. . Чурилова О. А.. Безробіття в Україні: причини, Наслідки / О. А. Чурилова. // Збірник наукових статей у 2 т. Континент. – 2015. – №12. – С. 182-184.
5. Лисюк О. С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України / О. С. Лисюк. // ВНАУ. – 2016. – №4. – С. 48–53.

Анастасія Чобан, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Лошенко І.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні підходи до управління продажем товарів підприємств

Досліджено основні підходи управління продажем товарів на підприємствах. Розкрито механізми та елементи системи управління продажем товарів підприємствами. Запропоновано інтегрований підхід активізації управління продажем товарів на основі використання сучасних маркетингових методів та інструментів.

Сучасні умови господарювання характеризуються загостренням конкурентної боротьби, зростанням вимог споживачів до якості товарів та вимагають від підприємств пошуку нових механізмів управління продажем товарів, що забезпечить їх довгострокову міцну позицію на ринку.

Проблеми управління продажем товарів підприємствами розглянуто в працях багатьох зарубіжних авторів, зокрема таких як П. Аллен, Д. Джоббер, Дж. Вуттен, Дж. Болт, Ст. Грант, Ф. Котлер та ін. Серед вітчизняних авторів можна виділити С.Ю. Бондаренко, О. Комякова, А.П. Румянцева, В.Г. Щербака та інших. Проте досі недостатньо дослідженими залишаються проблеми управління продажем товарів на основі використання маркетингового підходу.

Мета статті полягає у визначенні сучасних напрямів управління продажем товарів на основі використання маркетингового підходу.

Продаж товарів є завершальною ланкою у складному та багатоплановому ланцюгу комерційної діяльності підприємств. Його здійснення потребує умілої організації, керування, координування, мотивування, обліку та контролю за всіма стадіями доведення товару до покупця, включаючи післяпродажне обслуговування. Нині продаж товарів (послуг) розглядається як визначальна основа функціонування підприємства, за якої зростає увага до функцій і структури управління продажем товарів. У свою чергу, система управління має досить динамічний характер, спрямований на адаптацію структури продажу товарів до особливостей і тенденцій розвитку ринку.

Сьогодні підприємства, стратегією діяльності яких є не лише отримання короткочасного прибутку, але й довготривалого розвитку, ставлять своїм завданням збільшення продаж товарів, завоювання більшої частки ринку та збільшення дистрибуції товарів. Структура збуту підприємств може успішно виконувати покладені на неї обов'язки з реалізації товарів і послуг лише у тому випадку, якщо буде повністю відповідати вимогам покупців. Боротьба за контроль над покупцями є однією з найважливіших проблем як для самих підприємств, так і їх посередників. Під системою управління продажем товарів слід розуміти відкриту систему підприємства, що складається із сукупності внутрішніх та зовнішніх організаційно-економічних елементів, які забезпечують реалізацію товарів та доведення їх до покупців у заданих обсягах [1, с. 48].

Система управління продажем товарів торговельного підприємства виступає комплексом заходів, направлених на реалізацію економічного інтересу на основі задоволення платоспроможного попиту покупців. В економічній літературі та на практиці найбільше поширення отримали два підходи до управління продажем товарів: логістичний і маркетинговий [3]. Основна відмінність даних підходів полягає

в методах і об'єктах збору інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень. Логістичний підхід до управління продажем товарів заснований на регламентації послідовності дій відповідних підрозділів підприємства. Управління продажем товарів на основі логістичного підходу побудовано так, що початкова стадія діяльності з реалізації товарів на підприємстві випадає зі сфери управління. Недоліки логістичного підходу компенсує маркетинговий підхід, який ґрунтується на теорії маркетингу, всебічному та ретельному вивченні ринку з метою встановлення споживчих переваг, величини попиту, орієнтовної ціни товарів та обсязі перед- та післяпродажного обслуговування. Маркетинговий підхід допускає планування обсягів і структури продажів підприємства ще до постачання товарів із метою скорочення витрат їх реалізації на кінцевому етапі [2, с. 721].

Даний підхід дозволяє підприємствам оцінити потреби покупців і більш повно їх задовольнити в контексті споживчої вартості. Це, в свою чергу, потребує оцінити вплив діяльності конкурентів і своєчасно обрати заходи з нейтралізації їх негативного ефекту. При цьому необхідно спрогнозувати можливий попит і його залежність від цін та рівня доходів покупців, провести сегментацію ринку для збільшення обсягів реалізації та зниження витрат. Разом із тим маркетинговий підхід до управління продажем товарів не дає можливості оцінити ресурсний потенціал підприємств, не враховує їх структуру та рівень маржинальних і середніх витрат.

На нашу думку, для формування ефективної системи та стратегії управління продажем товарів необхідно використовувати інтегрований підхід, який містить елементи як логістичного, так і маркетингового підходів. Разом з тим загострення конкуренції між торговельними підприємствами, збільшення кількості товарів і товарних марок, що представлені на ринку, зростання ролі покупців підвищують увагу до маркетингового підходу в управлінні продажем товарів. Успіх даної управлінської політики значною мірою залежить від умілого використання маркетингового інструментарію та активізації купівельного попиту.

До заходів торговельного маркетингу прийнято відносити цінові пропозиції та стимулювання збуту, POS-матеріали, торговельне обладнання, викладання товарів [3, с.84]. Серед зазначених заходів особливо виокремлюються елементи стимулювання збуту, які формуються на основі комунікаційної політики підприємства. Використання елементів стимулювання збуту пов'язане з падінням ефективності реклами через високу конкуренцію та насиченість ринку новими товарами, необхідність інтенсивного зростання обсягів продажу товарів і т.п.

Найбільш поширеними завданнями підприємств під час розробки комунікацій щодо активізації управління продажем товарів є інформування потенційних покупців про підприємство, переваги та вигоди, що воно обіцяє; характеристики товарів та послуг, що воно пропонує. Особливої уваги заслуговує переконання цільових покупців про те, що конкретний товар забезпечить найкраще вирішення їх проблем та задовольнить вимоги більш ефективно, ніж товари підприємств-конкурентів. При цьому покупцям постійно потрібно нагадувати про певний товар та спонукати їх до його купівлі. Підтримка зв'язків з існуючим покупцем та постійне забезпечення його оновленою та додатковою інформацією про найбільш ефективні засоби використання товарів слугує основою його успішного продажу підприємством.

Основними цілями, які ставлять перед собою підприємства під час формування концепції стимулювання управління продажем товарів виступають: визначення цільової аудиторії, пошук ефективних шляхів комунікацій, знаходження засобів організації процесу стимулювання продажу, визначення місця для реалізації програми з продажу, тривалість часу здійснення програми з організації стимулювання продажу. Підприємства використовують засоби стимулювання збуту, якщо необхідно за короткий час збільшити обсяги продажів, вивести на ринок новий товар, збільшити ефективність рекламних комунікацій, поновити зацікавленість товаром покупців. Найбільш важливим недоліком є короткостроковий ефект процесу стимулювання. Науковці зазначають, що стимулювання збуту є поштовхом до дії покупця, у той час, коли «реклама виступає довгостроковим інструментом, що формує ставлення ринку до бренду» [4, с. 143].

Важливим засобом розширення управління продажем товарів є програми лояльності як для персоналу, так і покупців. Це багатоплановий інструмент, який дозволяє формувати прихильність покупців, інформувати свою клієнтську базу, виділяти найцінніших покупців і зменшувати витрати на маркетингові заходи. Перевагами програм лояльності є зручність, простота, зрозумілість і прозорість для покупців. Програми лояльності стали обов'язковим елементом просування бренду, причому дисконтні програми поступово відходять на другий план, а їх місце займають бонусні та нецінові методи мотивації персоналу і покупців. Українські компанії сьогодні віддають перевагу дисконтним програмам. Бонусні програми найбільше поширення отримали у представників верхнього середнього класу (up middle) і середнього середнього (middle middle). Прийнято вважати, що ці верстви населення шукають у товарах емоціональні та психологічні вигоди. Семплінг та різні програми лояльності допоможуть стимулювати продаж нового товару і відповідно повторні купівлі. Проте такі промоакції потребують значних витрат. Експозиції в місцях продажу допомагають підтримувати інші види просування товару та забезпечують його демонстрування. Знижки-повернення стимулюють попит, але знижують сприйняття товару покупцями. Дегустації в продовольчій сфері також, як і ходові та експериментальні випробування промислових товарів, сприяють безпосередньому формуванню швидкого обороту товарів. Через вузьку спрямованість дані акції обмежені в часі та проводяться здебільшого запрошеними спеціалізованими фірмами. Конкурси, заохочувальні поїздки, лотерейні білети, купони на отримання знижки, невеликі подарунки – усі ці прийоми, які використовуються на підприємствах, сприяють формуванню мотивації до здійснення купівлі. До програм лояльності, які діють у межах одного підприємства (чи мережі підприємств), додалися програми, які об'єднують різні підприємства з різних сфер бізнесу. Вони називаються коаліційними, а участь у них дозволяє істотно знизити витрати на їх підтримку для кожного учасника, але при цьому збільшити їх

привабливість для покупця. Це також надає можливість урахувати переваги покупців у різних аспектах споживання. Додатковий ефект від програми – заохочення нових покупців, обмін клієнтською базою з іншими підприємствами-партнерами.

Важливим інструментом розширення управління продажем товарів є мерчандайзинг – комплекс заходів, спрямований на просування товару, а саме викладення товарів («зонування підприємства»), правильна організація потоку покупців усередині торговельної зали підприємства, асортимент, інформаційні надписи та інше. Незаплановані, імпульсивні покупки, у загальному переліку товарів, що купуються, складають 70%, заплановані – 30% [5, с.176]. Грамотно розмістивши в підприємстві товарні групи та врахувавши поведінку покупців, можна збільшити продажі в середньому на 10%. Правильне викладення товару забезпечує зростання доходу на 15%, а прийоми акцентування (колір, розташування) – на 25%. У цілому продажі «правильного» підприємства можуть бути на 200...300% вищими, ніж в аналогічному підприємстві, де товар розкладений довільно. Близько 75% покупців приймають рішення про вибір того чи іншого виробника безпосередньо в торговельній залі [6, с. 101]. Головне правило ефективного мерчандайзингу полягає у тому, що він повинен бути результатом спільних зусиль виробника, дистриб'ютора та торговельного підприємства. План щодо проведення мерчандайзингу може бути здійснений лише тоді, якщо він урахує інтереси всіх трьох учасників і ставить основним завданням потреби покупця.

Таким чином, грамотне управління продажем товарів дозволяє підприємствам активізувати діяльність усіх учасників каналу розподілу, збільшити обсяги та швидкість обігу товарів, закріпити їх імідж у покупців, створити конкурентні переваги та вийти на нові ринки збуту.

Список використаних джерел:

1. Аллен П. Продажи : [пер. с англ.] / П. Аллен, Дж. Вуттен. – СПб. : Питер, 2003. – 288 с.
2. Баркан Д. И. Управление продажами : учебник / Д. И. Баркан ; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб. : СПбГУ, 2007. – 908 с.
3. Грант Ст. Эффективное управление збутом: [пер. з англ.] / Ст. Грант. – Д. : Баланс-Клуб, 2002. – 192 с.
4. Джоббер Д. Продажи и управление продажами : [пер. с англ.] / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 622 с.
5. Винкельманн П. Маркетинг и сбыт. Основы ориентированного на рынок управления компанией / П. Винкельманн. – М. : Гребенников Бизнес Букс, 2006. – 668 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я : [пер. с англ.] / Ф. Котлер. – СПб. : Нева, 2003. – 219 с.

Олександра Чопюк, 1 курс, спец. «Міжнародні економічні відносини», д/ф, наук. кер. – Руснак Л.Р., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Зовнішньоекономічна безпека України

У статті розкрито суть та принципи зовнішньоекономічної безпеки. Зазначено характеристики зовнішньоекономічної безпеки та показники її оцінки, які дозволяють знаходити причини змін в економіці країни. Описано зміст державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Висунуто пропозиції здійснення ефективної зовнішньоекономічної безпеки.

Зовнішньоекономічна безпека – це відповідність зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії зовнішніх економічних чинників та створення оптимальних та сприятливих умов розвитку національної економіки.

Управління забезпеченням зовнішньоекономічної безпеки базується на загальних, специфічних та національних принципах. Загальні принципи це правила згідно яких діють всі учасники зовнішньоекономічної діяльності – системність, взаємовигідність, науковість. Специфічні принципи відображаються у відповідних актах і є обов'язковими до виконання державами які підписали відповідний акт. Національних принципи зовнішньоекономічної діяльності України згідно ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», яке включають суверенітет, свободу, юридичну рівність і недискримінацію, верховенство закону, захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, еквівалентність обміну.

З моменту проголошення незалежності України посилилась інтеграція економіки в світову систему, що зумовлює необхідність чіткого нормативно – правового регулювання зовнішньоекономічної безпеки національного господарства на мезорівні. Україну розглядають з двох ракурсів, з одного вона виступає як сировина база для інших країн які більш індустріально розвинуті, а з іншого – країна має унікальне розташування, що дає широкі транзитні можливості та місткій внутрішній ринок.

Зовнішньоекономічну безпеку можна визначити як спроможність держави протистояти впливу зовнішніх негативних факторів і якщо і не унеможливити, то мінімізувати заподіяні ними збитки.

Економічну діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності регіону регулюють такі основні документи:

На державному рівні: укази Президента, Закони України («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», «Про стимулювання розвитку регіонів»; постанови Кабінету міністрів України; постанови Верховної Ради України; ратифіковані правові інструменти Ради Європи, державні стратегії і програми економічного і соціального розвитку України, державні концепції і стратегії регіональної політики (Концепція державної регіональної політики, Державна стратегія регіонального розвитку економіки на період до 2015 р.)

На регіональному рівні: регіональні стратегії розвитку, регіональні програми економічного і соціального розвитку, регіональні програми в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

На субрегіональному рівні: (Стратегії та Програми розвитку міст, районів, сіл.; Стратегії та Програми розвитку субрегіонів).

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з Законом «Про

зовнішньоекономічну діяльність»:

- Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями), що діють на підставі їх статусних документів;
- самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними;

Під зовнішньоекономічною безпекою можна розуміти також інвестиційно-привабливий стан економіки країни, яка здатна генерувати конкурентоспроможну продукцію при цьому зберігаючи збалансованість стійкості фінансової системи країни та зовнішньої торгівлі.

Можна визначити основні принципи здійснення зовнішньоекономічної безпеки:

- рівноправність відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;
- захист економічного суверенітету України та національних економічних інтересів;
- відповідність та терміновість заходів направлених на нейтралізацію та усунення загроз національним економічним інтересам;
- економічні інтереси держави та окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності узгоджені між собою;
- неухильне дотримання норм і принципів міжнародного права у зовнішньоекономічній діяльності;
- проведення переговорів та консультацій як шлях у вирішенні торгових спорів;
- системність та еволюційність відкривання національної економіки.

Слід зазначити, що повністю відкритої економіки, тобто коли товари, капітал чи робоча сила перетинають державні кордони без будь-яких обмежень не має жодна країна в світі. Відкриття економіки здійснюється шляхом перебудови та поступовими етапами з урахуванням особливостей України. Після аналізу конкурентоспроможності національної безпеки та мінімізації ризиків для внутрішніх виробників здійснюється поступове відкриття економіки. Якщо відкрити економіку без обмежень для зовнішніх більш сильних іноземних конкурентів це може призвести до усунення вітчизняних виробників з ринку.

На сьогоднішній день для характеристики зовнішньоекономічної безпеки використовують широкий спектр показників. Детально аналізуючи кожний з показників дозволяє знаходити причини змін в економіці країни. Можна виділити наступні:

1. Коефіцієнт покриття імпорту експортом. Оцінює збалансованість зовнішньої торгівлі.
2. Коефіцієнт відкритості національної економіки, відношення обсягу зовнішньої торгівлі (експорт і імпорт) до ВВП. При визначенні відкритості економіки потрібно приймати до уваги , що акцент у міжнародних економічних зв'язках може припадати як на торгівлю товарами, послугами, так і на фінансово-кредитні операції.
3. Відношення обсягу експорту до ВВП. Цим показником можна визначити експортну залежність національної економіки, чим вище цей показник тим більше вразлива національна економіка до зовнішніх подій.
4. Відношення обсягу імпорту до ВВП. Цим показником можна виміряти залежність національної економіки від інших країн. Тенденція на зростання даного показника має застерегти уряд від сильно сприяння імпортерам продукції.
5. Сальдо зовнішньоторговельної діяльності.
6. Частка іноземних інвестицій до ВВП. Слід чітко розуміти і визначити граничний рівень інвестицій, щоб не допустити економічної загрози. Необхідна чітка політика недосягнення критичної межі. Поки для України залучення інвестицій залишається проблемою.
7. Відношення суми виплат та суми основної частки зовнішнього боргу до ВВП. Розмір запозичень повинен дорівнювати обсягові капітальних вкладень в економіку. В більшості країнах світу величина державного боргу регулюється законодавчо.
8. Відношення суми виплат та основної частини зовнішнього боргу до експорту товару. Для збільшення цього показника необхідний план заходів для зменшення боргу та зростання експорту.
9. Товарна структура експорту та імпорту. Цей показник дуже важливий для аналізу зовнішньоекономічних загроз
10. Товарна структура критичного імпорту.
11. Співвідношення між обсягами національного виробництва та експорту до певних країн.
12. Вплив виробництва експортної продукції на екологію.
13. Питома вага імпорту науково місткої продукції в загальному обсязі імпорту.
14. Питома вага експорту науково місткої продукції в загальному обсязі імпорту.
15. Співвідношення тарифного і нетарифного регулювання.
16. Ефективний валютний курс національної валюти.
17. Інші.

Яку позицію займає країна на світовому ринку визначає обсяг і структура експорту. Першими хто залучають іноземні інвестиції та забезпечують відновлення національного виробництва являються експортери.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно полягати у:

1. Розробці та реалізації щорічних програм розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
2. Розробці та реалізації Концепції зовнішньоекономічної безпеки України.
3. Розробці та реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності.
4. Використання адміністративного, економічного і валютного Інструментарії в зовнішньоекономічній політики держави.
5. Податковій підтримці вітчизняного виробника.

6. Активному залученні іноземних інвестицій.
7. Ефективному використанні географічного положення України щодо транзиту через її територію вантажів та енергоресурсів.
8. Удосконаленні митного законодавства.
9. Удосконаленні методів та розробка нових в управлінні зовнішньоекономічної діяльності на базі світового досвіду та національних особливостей.
10. Здійсненні правового захисту зовнішньоекономічної діяльності.
11. Підвищенні рівня освіти і підготовки кадрів для сфери зовнішньоекономічної діяльності.
12. Сприянні налагодження ефективних зв'язків з розвиненими країнами.

Для здійснення зовнішньоекономічної безпеки та розвитку національної економіки необхідно:

1. Розробка програм розвитку вітчизняних експортерів і виробників конкурентоспроможної продукції.
2. Створення ефективної банківської системи, забезпечення та гарантування прав власників валютних коштів.
3. Проведення гучної експортно-імпоротної політики.
4. Диверсифікація експорту та імпорту.
5. Розробка привабливих програм для залучення інвестицій.
6. Досягнення належного рівня дотримання законодавства у зовнішньоекономічній діяльності як складової забезпечення економічної безпеки України.
7. Чітке розмежування експортної та імпоротної складової зовнішньоекономічної безпеки.

Стан зовнішньоекономічної безпеки тісно зв'язаний з розвитком внутрішньої економіки і розглядається в єдності з економічною та національною безпекою.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В.І. Зовнішньоекономічна безпека України в контексті міжнародної інтеграції // В.І. Аранчій, І.В. Перетятко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 150-161.
2. Григорова-Беренда Л.І. Зовнішньоекономічна безпека: сутність та загрози / Л.І. Григорова-Беренда // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 39-46.
3. Ліпкан В. А. Національна і міжнародна безпека : у визначеннях та поняттях : словник-довідник : / В. А. Ліпкан, О. С. Ліпкан – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Текст, 2008. – 398 с.
4. Ковальчук Т. Т. Економічна безпека і політика : із досвіду професійного аналітика / Т. Т. Ковальчук, В. П. Горбулін. – К. : Знання, 2004. – 638 с.

Яна Шевченко, 5 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Кругляно А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасне трактування суті стратегічного потенціалу підприємства та особливості його формування

В статті розкрито сутність поняття стратегічний потенціал підприємства, проведено аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначено склад, внутрішню та зовнішню структуру стратегічного потенціалу, його ключові елементи. Проаналізовано процес формування стратегічного потенціалу в умовах нестабільності та визначено основні його етапи.

Основною метою діяльності підприємств в умовах непередбачуваності економічних процесів та явищ, посилення конкурентної боротьби є підвищення конкурентоспроможності зі збереженням стійкого становища на ринку. Для досягнення цієї мети суб'єктам господарювання недостатньо вести діяльність, яка забезпечує прибутковість лише в короткостроковому періоді, а необхідно формувати стратегію, яка надасть можливість підтримувати конкурентні переваги у довгостроковій перспективі. Джерелом формування довгострокових конкурентних переваг підприємства є його стратегічний потенціал, достовірна оцінка якого дає змогу визначити напрями розвитку підприємства у майбутньому. Тому перед вітчизняними підприємствами постає питання його формування та оцінки.

Метою статті є дослідження сучасних підходів до визначення стратегічного потенціалу підприємства та дослідження особливостей його формування.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти суті та формування стратегічного потенціалу підприємства.

Проблеми, пов'язані зі створенням концептуальної бази оцінки потенціалу підприємства, досліджувались в роботах таких вчених, як Ансофф І. [2], Портер М. [20], Борисов В.М. [7], Кунцевич О.В. [13], Шершньова З.Є. [1], Арєф'єва О. [3], Лапін Е.В. [15], Немцов В.Д. [17], Воронкова А.З. [8], Отенко І.П. [18], Попов Е.В. [19], Кругляно А.В. [25].

Здійснивши аналіз базових науково-методичних підходів до визначення категорії «стратегічного потенціалу підприємства», слід відзначити, що ряд науковців (Авдєєнко В.Н., Арєф'єва О., Лапін Е.В., Немцов В.Д., Градов А.П.) акцентують увагу на рівні забезпеченості підприємства ресурсами; інший вектор досліджень (Воронкова А.З., Лігоненко Л.О., Отенко І.П., Попов Е.В., Райан Б.) визначає стратегічний потенціал як сукупність взаємопов'язаних ресурсів, що забезпечують здатність досягнення максимальних результатів у поточних умовах; деякі фахівці (Ансофф І., Борисов В.М., Кунцевич О.В., Шершньова З.Є.) визначають цільову складову стратегічного потенціалу підприємства, об'єднуючи взаємопов'язані ресурси у систему для досягнення стратегічних цілей, оцінюючи окремі складові з конкурентної точки зору. Разом з тим, досі невирішеним залишається питання стандартизації методичних підходів до аналізу і оцінки стратегічного потенціалу підприємства.

Деякі аспекти дослідження потенціалу, зокрема і стратегічного, науковці розглядали у контексті управлінського аналізу, аналізу внутрішнього середовища, управлінського обстеження, управлінської

діагностики, аналізу стану підприємства, аналізу внутрішньої структури підприємства, аналізу діяльності підприємства, діагностики підприємства тощо. Однак із поширенням стратегічного підходу до процесу управління оцінка стратегічного потенціалу із урахуванням впливу зовнішнього середовища підприємства зайняла центральне місце у стратегічному аналізі діяльності підприємства.

В умовах конкурентного економічного середовища можливості підприємства визначаються не максимальними можливостями випуску продукції, а спроможністю підприємства передбачати потенційні зміни макро- і мікросередовища та його готовністю гнучко реагувати на ці зміни, визначати стратегічні орієнтири розвитку. З цією метою в літературі використовується термін стратегічний потенціал підприємства [24].

Розкриття сутності терміну «стратегічний потенціал» потребує, перш за все, розуміння змісту категорії «потенціал»:

- потенціал-це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу;
- потенціал-це система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення цілей виробництва;
- потенціал - це цілісне вираження сукупних можливостей колективу для виконання нових завдань [2, с. 97].

Можна підсумувати, що в загальному вигляді під потенціалом розуміють сукупність наявних ресурсів, резервів та можливостей підприємства, які можуть бути використані для досягнення поставлених цілей.

Під стратегією розуміється довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форми його діяльності, системи внутрішньовиробничих відносин, а також позицій підприємства в навколишньому середовищі. За такого розуміння стратегію можна охарактеризувати як вибраний напрям діяльності, функціонування в рамках якого повинно привести організацію до досягнення цілей, що стоять перед нею.

Стратегія розробляється на декілька років вперед, конкретизується в різного роду проектах, програмах, практичних діях і реалізується в процесі їх виконання. Плановані заходи щодо забезпечення ефективної діяльності підприємства повинні бути взаємозв'язані й узгоджені за термінами реалізації. Тому необхідно класифікувати перспективні рішення й сформувати з них стратегічний набір. Це дозволить керівництву чітко уявити всю систему стратегій і рівні управління, які забезпечують їх розробку й реалізацію; уникнути одностороннього розвитку підприємства; визначити пріоритетність нарощування потенціалу окремих функцій і напрямів діяльності [3, с.77].

Стратегічний потенціал є інтегрованою й повною характеристикою розвитку підприємства. Для кращого розуміння розглянемо деякі трактування даного поняття різними науковцями (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття «стратегічний потенціал підприємства»

Автор	Визначення
Маркова В. Д.	Стратегічний потенціал підприємства – це сукупність наявних ресурсів і можливостей (здібностей) для розробки і реалізації стратегії підприємства [4, с.86].
Березін О. В.	Стратегічний потенціал – це сукупність наявних ресурсів, що забезпечують виживання підприємства у конкурентному середовищі у перспективі[5, с. 57] .
Сущенко О. А.	Стратегічний потенціал – це певним чином упорядкована відповідно до стратегічних напрямів розвитку сукупність ресурсів і резервів, яка дозволяє при їх комплексному використанні забезпечити реалізації потенційних можливостей [6].
Фещур Р. В.	Стратегічний потенціал – це потенціал, сформований відповідно до цілей підприємства, що відображає його можливості передбачити зміни у зовнішньому середовищі та готовність гнучко реагувати на ці зміни [7, с.485].
Гросул В. А., Василенко Ю.Ю.	Стратегічний потенціал – це найбільш сильні конкурентні переваги, які дозволяють підприємству досягти визначеної мети більш ефективно, порівняно з конкурентами [8, с. 217].
В.Б. Горбань	Стратегічний потенціал - це сукупність обмежених наявних ресурсів та компетенцій підприємства по досягненню глобальних й стратегічних цілей в майбутньому з урахуванням відповідних умов зовнішнього середовища [9, с.48].

Узагальнюючи наведені вище трактування, можна стверджувати, що стратегічний потенціал підприємства – це сукупність наявних ресурсів та резервів підприємства, які визначають складові його потенціальних можливостей у майбутньому та забезпечує реалізацію стратегічних напрямків розвитку як у короткострокових, так і в довгострокових періодах.

Стратегічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, поліструктурну систему, яка складається із сукупності взаємозалежних та взаємопов'язаних локальних потенціалів (рис. 1)



Рис. 1. Структура стратегічного потенціалу підприємства [6, с. 23]

Метою формування стратегічного потенціалу підприємства є забезпечення ефективніших шляхів використання ресурсів, резервів і можливостей підприємства з метою максимально ефективної реалізації його стратегії на всіх етапах розвитку [11, с. 325].

Ключові елементи стратегічного потенціалу підприємства наведені на рис. 2.



Рис. 2. Ключові елементи стратегічного потенціалу підприємства [13, с. 125]

Основними характеристиками стратегічного потенціалу є: орієнтація на довгострокове майбутнє; відображення ключових можливостей та компетенцій, які виникли у процесі становлення та розвитку підприємства та які є основою його конкурентних переваг; відображення наявності динамічних здатностей як вміння підприємства трансформувати ресурси, компетенції та можливості до вимог змінного зовнішнього середовища [13, с. 127]; відображення зростання ролі компетенції персоналу та його творчого підходу до виконання поставлених завдань.

Основною складовою при формуванні стратегічного потенціалу підприємства, яка визначає його потенційні можливості є наявність стратегічних ресурсів. Стратегічні ресурси це ті ресурси, сукупність та взаємодія яких відкриває перспективні можливості формування і досягнення стратегічних цілей, тобто, ресурси, які здатні в стратегічній перспективі сприяти втіленню вибраної фірмою місії та задоволенню постійно змінних потреб і запитів потенційних споживачів [10, с. 91].

Процес формування стратегічного потенціалу можна представити у декілька послідовних етапів:

1) формування інформаційного забезпечення та виявлення структури потенціалу підприємства: виділення процесів і ресурсів, що входять до складу стратегічного потенціалу, а саме: загальної системи управління, служби маркетингу, інноваційних змін та складових виробництва продукції; установлення місії та цілей організації; оперативне управління ресурсами на основі ситуаційного ресурсно-функціонального підходу;

- 2) аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою виявлення конкурентних переваг та слабких сторін підприємства;
- 3) формування методики діагностики стратегічного потенціалу: кількісна оцінка складових стратегічного потенціалу, аналіз помилок і похибок, аналіз життєвого циклу підприємства та його продукції;
- 4) виявлення синергетичного впливу елементів один на одного та проведення інтегральної оцінки конкурентоздатності підприємства (конкурентоспроможності продукції, конкурентних переваг та споживчої цінності);
- 5) формування загальної та локальних стратегій підприємства (планування поточної діяльності, стратегічне планування виробничої програми);
- 6) використання механізму контролінгу з метою коригування поставлених цілей;
- 7) моніторинг використання стратегічного потенціалу з метою забезпечення економічної стабільності підприємства [9, с. 53].

Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу дозволяє визначити чи володіє підприємство достатніми силами і ресурсами, які мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей та можливих меж функціонування у майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища.

Управління процесом формування стратегічного потенціалу підприємства в умовах нестабільності та непередбачуваності подій є надзвичайно важливим, оскільки сприяє комплексному аналізу впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та дозволяє передбачити наявність потенційних загроз і можливостей їх усунення. Стан стратегічного потенціалу підприємств є результатом впливу не окремих факторів, а взаємодії усієї сукупності факторів, що створюють умови його розвитку. У статті висвітлені поняття стратегічного потенціалу підприємства, склад і структуру, визначено закономірності його формування. Також розглянуто методи оцінки стратегічного потенціалу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Шершньова З. Є Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 368 с.
3. Ареф'єва, О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
4. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Д. В. Арутюнова – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
5. Бакунов О.О. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід / О.О. Бакунов, О.В. Сергеева // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2009. – № 3. – С. 129–136.
6. Березін О. В. Завдання та механізм оптимізації структури потенціалу підприємства / О. В. Березін // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. – Частина II: зб. наук. пр. – Вип. 4 (40). – 2007. – С. 20–28.
7. Борисов А. Б. Великий економічний словник / А. Б. Борисов. – М.: Книжковий світ, 2003. – 530 с.
8. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова – Л.: ВНУ им. Даля, 2000. – 315 с.
9. Горелов Д. О. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ.навч. закл.] / Д. О. Горелов, С. Ф. Большенко. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.
10. Гросул В. А. Основні підходи до визначення поняття "потенціал" підприємства / В. А. Гросул / Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Х.:ХДУХТ, 2008. – Вип. 2 (8). – 165 с.
11. Гросул В.А. Сутнісно-змістова еволюція поняття "стратегічний потенціал підприємства" / В.А. Гросул, Ю.Ю. Василенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. ХДУХТ. Вип. 2 (8). Частина I. – 2008. – С. 411–417.
12. Клейнер Г. Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 425 с.
13. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – с. 123–130.
14. Ладонько Л. С. Напрями та технології нарощення інформаційного потенціалу в контексті елімінування загрозі економічній безпеці [Текст] / Л. С. Ладонько, О. В. Гребенюк, Р. В. Кузьменко // Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави: монографія. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. – С. 128–153.
15. Лапін, Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості // Вісник СумДУ. – 2007. –№ 1, т. 2. – С. 63–71. – (Серія: Економіка).
16. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
17. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: УВПК ЕксОб, 2002. – 560 с.
18. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. – 256 с.
19. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО Издательство "Экономика", 2002.— 559 с.
20. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер: пер.с англ. / под ред. и предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
21. Сущенко О. А. Формування стратегічного потенціалу підприємства: автореф. дис. канд.екоп. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. А. Сущенко. – Луганськ, 2002. – 20 с.
22. Фещур Р. В. Оцінювання і управління потенціалом машинобудівних підприємств / Р. В. Фещур, Бортновська О. Б. // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 606. – С. 113–118.
23. Предеїн А. М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами [Електронний ресурс]. / А. М. Предеїн. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2012/9_0/318_325.pdf.
24. Богацька Н. М. Стратегічний потенціал підприємства [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, Д. Ковальчук. – Режим доступу: www.rusnauka.com/33_DWS_2010/Economics/.
25. Кругляк А.В. Роль потенціалу підприємства при розробці стратегії його діяльності / А.В.Кругляк, А.Я.Білоус // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 36: у чотирьох частинах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – Частина I. Том 2. – 191 с. (стор. 184–190)

Фінансова звітність підприємства як важливий елемент системи бухгалтерського обліку

Обліковий процес підприємства завершується складанням фінансової звітності про його господарську діяльність. Саме із звітності починається перше знайомство з діяльністю підприємства.

Бухгалтерський облік як інформаційна система вважався важливим інструментом у прийнятті управлінських рішень на підприємствах. Фінансова звітність є орієнтиром при визначенні більшості об'єктів обліку, а також вона завершує обліковий процес шляхом формування на підставі деталізованих облікових даних узагальнені стандартизовані показники для різних користувачів інформації. Постійно фінансова звітність підприємств зазнає різних змін. Зміни стосуються вдосконалення форм та показників фінансової звітності.

Запорука успішного функціонування підприємства залежить від якості, достовірності, повноти й неупередженості інформації про зовнішні зміни умов діяльності, а також про внутрішній стан підприємства. На основі внутрішньої інформаційної системи задовольняються зацікавлені користувачі фінансової звітності щодо обґрунтування і прийняття необхідних управлінських рішень.

Фінансова звітність - це основа інформаційного забезпечення різних груп користувачів, вона є однією з складових рушійного розвитку економіки України у майбутньому. Тому що від її якісних характеристик залежать показники ефективності, які визначають розвиток національної економіки і котрі мають вплив на інвестиційну привабливість та динаміку залучення інвестицій.

Фінансова звітність забезпечує необхідною інформацією керівників підприємства, яка використовується для ефективного керування підприємницькою діяльністю. Також вона забезпечує інформацією акціонерів та інвесторів на основі якої оцінюються ризики вкладання коштів у діяльність підприємства. Фінансову звітність використовують органи державного управління з метою прогнозування розвитку галузей та регіонів, планування та відслідкування ефекту від своєї роботи.

Значний внесок у розробку теоретичних, організаційно-методичних та методологічних положень стосовно удосконалення процесу складання фінансової звітності здійснили такі вчені, як: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, М.Р. Лучко, Н.М. Малюга, В.Ф. Палій, О.А. Петрик, А.В. Рабошук, В.Г. Швець, В.О. Шевчук, М.М. Шигун та інші.

Дослідженню наукових підходів з питань класифікації та визначення відмінних характерних рис і факторів, що визначають зміст національних систем бухгалтерського обліку (НСБО), присвячені окремі праці таких дослідників, як Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Козельцева О.А., Козлова М.М., Кшивда Д., Швець В.Г., Шигун М.М. та інші.

Основною метою статті є доведення необхідності переоцінки існуючих підходів до поняття фінансової звітності, що дозволить розробити перспективні напрямки її удосконалення.

Інформаційною базою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з наведеної проблематики фінансової звітності, матеріали науково-практичних конференцій і семінарів, періодичні та монографічні фахові видання, законодавчі та нормативні документи України, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Нідлза Б. (B. E. Needles) вважає, що бухгалтерський облік пов'язує господарську діяльність підприємства та людей, які приймають рішення. Він (бухгалтерський облік) вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання, обробляє дані, зберігає їх та обробляє для того, щоб вони стали корисною інформацією і передає її через звітність тим, хто використовує ці дані для прийняття рішень [1, с. 12].

Мошенський С.З. та Олійник О.В. інформаційне забезпечення потреб управління та прийняття рішень визначають нормативними, кошторисними, плановими та джерела облікового характеру (зовнішня та внутрішня звітність). Цінність економічної інформації та її зв'язок з економічним аналізом, автори визначають у трьох аспектах: споживчий (корисність для управління), економічний (вартості) та естетичний (сприйняття людиною) [2, с.57].

Ковальов В.В. визначає інформаційне забезпечення системи управління як сукупність ресурсів (інформаційну базу) та способів їх організації, необхідних та корисних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, які забезпечують фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання [3, с.176].

Отож логічно, що дані бухгалтерського обліку в межах системи інформаційного забезпечення користувачів можна поділити на облікові та звітні.

Облікові дані є основою для формування показників оперативної та внутрішньої звітності і, у свою чергу, формують інформаційне забезпечення внутрішніх користувачів, можуть містити конфіденційну інформацію та придатні для обґрунтування і прийняття оперативних управлінських рішень.

Звітні дані (в більшості випадків – основа бухгалтерської звітності – фінансова звітність) містять узагальнені та згруповані дані, метою яких є надати інформацію зовнішнім та внутрішнім користувачам для аналітичного обґрунтування і прийняття тактичних або стратегічних рішень.

Більшість науковців поділяють користувачів, зацікавлених в інформації фінансової звітності, на дві основні категорії: – внутрішніх та зовнішніх користувачі [4; 5; 6]:

внутрішні (відносно меж підприємства) – вищі органи, власники, трудові колективи;

зовнішні (відносно меж підприємства) – органи виконавчої влади та інші користувачі, передбачені законодавством.

Серед зовнішніх користувачів фінансової звітності звичайно виділяють дві групи [4; 5 ; 6]:

з прямим інтересом – безпосередньо зацікавлені в діяльності підприємства в контексті отримання від цього фінансової вигоди;

з непрямим інтересом – користувачі, які зацікавлені в діяльності підприємства опосередковано, без зв'язку з фінансовою вигодою.

Система інформаційного забезпечення обґрунтування та прийняття рішень є безперервним та цілеспрямованим процесом добору необхідних показників, що використовуються для здійснення оцінки, аналізу, планування, а також підготовки відповідних управлінських рішень за всіма напрямками фінансово-господарської діяльності підприємства.

Перспективним напрямком є дослідження проблеми вдосконалення фінансової звітності як важливого елементу системи інформаційного забезпечення. Бухгалтерська звітність, ґрунтуючись на узагальнених даних бухгалтерського обліку, виступає також ланкою зв'язку між підприємством із зовнішнім середовищем. Вона задовольняє вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами.

Список використаних джерел:

1. Мошенський С.З. Економічний аналіз: [підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник / За ред. д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2007. – 704с.
2. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: [пер. с англ.] / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496с
3. Ковальов В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковальов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Частина 2. – Житомир: ЖДТУ, 2003. – 524 с.
5. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
6. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності. – Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 506 с
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
- 8.Максімова, В. Ф. Деякі питання формування складу фінансових і нефінансових показників інтегрованої звітності [Текст] / В. Ф. Максімова, Р. В. Кузіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2017. – № 2(4), Ч. 1. – С. 243-249.

Ірина Бойчук, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Ризики діяльності страховиків і шляхи їх зменшення

Стаття присвячена розкриттю ролі страховиків, сутності та ризиків їхньої діяльності. Розглянуто основні групи ризиків діяльності страхової організації, а також визначено існуючі механізми зменшення їхньої дії.

Ризик – складна широка категорія, що має множину різних, а іноді протилежних основ та стосується багатьох соціально-економічних, технологічних, екологічних проблем значним розмаїттям прояву. Можна стверджувати, що ризик існує лише в процесі створення та функціонування будь-якої системи: підприємства, держави, людини, техніки. Тому для суб'єкта ринкових відносин він є властивістю діяльності та у ній проявляється.

Діяльність суб'єкта підприємництва проводиться на власний ризик з метою досягнення певних економічних чи суспільних результатів. При прийнятті управлінських рішень керівництвом завжди існує ризик, який проявляється у частковій або повній невизначеності майбутніх змін зовнішнього і внутрішнього середовища [3, с. 142].

Ризик є неодмінною складовою підприємницької діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва. Особливістю страхового бізнесу є те, що з однієї сторони страховик приймає ризики на страхування від інших учасників ринкових відносин, з іншої сторони, сам наражається на можливі небезпеки у власній діяльності.

Однак жоден, навіть найкращим чином організований процес, не може протистояти певним видам ризиків у випадку їх настання. Ця ситуація негативно впливає на загальний рівень платоспроможності та фінансової безпеки страхової організації.

Проблеми класифікації ризиків діяльності страхових організацій, а також основних механізмів їх зменшення і нейтралізації розглядаються такими фахівцями в галузі страхування: О.Колотило, С. Кондрашин, В. Медведєв, А. Міллерман, В. Нечипоренко, Т. Ротова, Ю. Слепухова, В. Фурман, Г. Чернова, В. Шахов та інші.

Метою дослідження є розгляд основних груп ризиків функціонування страхових організацій, а також існуючих механізмів зменшення або нейтралізації їхньої дії.

Існує низка ризиків, що впливають на фінансовий стан страхової організації, які без адекватних дій ризик-менеджменту призводять до погіршення стану фінансової безпеки разом з банкрутством страхової компанії.

Однією з функцій страховика є прийняття ризику від держателя страхового полісу в обмін на відповідну страхову премію. Це свідчить про те, що страхування є ризиковим видом діяльності.

Дослідження літературних джерел з даної тематики дало змогу виділити такі основні групи ризиків, які впливають на діяльність страхової організації: 1) індивідуальні; 2) систематичні; 3) системні.

При цьому зазначені групи ризиків по-різному позначаються на діяльності страхових компаній, які займаються ризиковим страхуванням та страхуванням життя:

1. Індивідуальні ризики представляють собою ризики, з якими стикаються страхові компанії, як окремі суб'єкти господарювання. Сюди відносять ризики, пов'язані з неправильною розробкою страхових продуктів (наприклад, невірне врахування потреб потенційних страхувальників, недооцінка вартості страхового полісу тощо), невірним розрахунком частоти і розміру страхових випадків або взагалі відсутністю зазначених розрахунків, складенням страхових договорів таким чином, що це заохочує

страхувальників поводитись у більш ризиковий спосіб тощо.

2. Систематичні ризики впливають на фінансовий стан страховиків за рахунок зовнішніх чинників, які впливають на всю страхову галузь. До даної групи можна віднести зміни в ринковій інфраструктурі, які позначаються на діяльності страхових організацій подібним чином, наприклад, внаслідок зміни уподобань споживачів страхових послуг або змін у чинному законодавстві завдяки реформуванню страхової галузі.

3. Системні ризики пов'язані з економікою країни в цілому і включають в себе політичні, економічні, ризики навколишнього середовища. Оскільки одним із завдань страхових організацій є інвестування коштів страхових резервів, зібраних за рахунок страхових премій страхувальників, до моменту настання страхових випадків, страховики піддаються коливанням ринкової вартості їхніх активів, а також змінам економічного циклу [4, с. 108].

Слід зазначити, що рівень фінансової безпеки страхової організації безпосередньо залежить від управління зазначеними групами ризиків за допомогою внутрішніх процесів ризик-менеджменту. Ключовими елементами зазначеного процесу є використання механізмів співстрахування і перестрахування, диверсифікації страхового портфеля тощо.

Розглянемо більш детально існуючі механізми, які використовуються учасниками страхового ринку для зменшення або нейтралізації дії ризиків на функціонування страховиків:

1. Внутрішній ризик-менеджмент займає одну із центральних позицій у процесі управління страховою компанією і підтримки достатнього рівня її фінансової безпеки. Він включає систему внутрішньої оцінки наявних фінансових ресурсів щодо їхньої достатності у випадку виникнення кризових явищ у діяльності страхової організації. Іншими словами, основним призначенням ризик-менеджменту є забезпечення достатніх обсягів капіталу для нейтралізації дії зовнішніх і внутрішніх загроз на функціонування страховика.

2. Одним із специфічних інструментів ризик-менеджменту у страховій галузі є перестрахування. Перестрахування частіше застосовується у ризиковому страхуванні і є інструментом зниження ризиків діяльності страхових організацій. В цілому, перестрахова угода надає можливість страховику передавати частину ризику перестраховальній компанії. Більше того, перестрахування може включати як захист від окремих катастрофічних поодиноких випадків, так і підвищення фінансової стійкості окремих страховиків.

3. Альтернативними методами передачі ризиків у страхуванні є створення резервних фондів або самострахування. У сфері фінансових відносин ризики можуть передаватись через хеджінгові операції. В такому випадку страховик бере ризик на себе, компенсуючи ризики від інших компаній [2, с. 76].

Хоча зазначені методи допомагають у зменшенні ступеня впливу загроз на функціонування страхової організації, вони не усувають всі ризики. Наприклад, традиційні договори перестрахування використовуються для перестрахування чітко визначеного складу страхового портфеля, зазвичай залишаючи певну частину ризиків на власному утриманні страховика. До того ж, співпраця із перестраховиком представляє для страхової компанії нове джерело небезпеки – загрозу невиконання зобов'язань з боку партнера по бізнесу.

Ризик невиконання зобов'язань з боку бізнес-партнера може також виникати внаслідок проведення хеджінгових операцій. Крім того, хеджінг є неможливим для деяких видів ризиків, наприклад, через причину недостатності розвитку хеджінгових інструментів на ринку. Слід також не виключати ймовірність значних втрат від проведення хеджінгових операцій, що спричиняє недостатність капіталу страховика для покриття ймовірного банкрутства внаслідок значних ринкових ризиків.

Таким чином, страховики мають всі причини для запровадження ризик-менеджменту і підтримки рівня капіталу, необхідного для зменшення ймовірності настання ризиків погіршення фінансового стану, неплатоспроможності і банкрутства [1, с. 136].

Якщо банкрутство страхової організації є неминучим, важливого значення набувають страхові гарантійні схеми, які можуть використовуватися для здійснення компенсаційних виплат за чинними страховими полісами або продовження обслуговування договорів страхування (мається на увазі передача страхового портфеля страховика-банкрута до іншої страхової організації). Страхові гарантійні схеми слід вважати, разом із системами внутрішнього ризик-менеджменту, додатковими механізмами підтримки стабільності ринку страхових послуг. При запровадженні фондів страхових гарантій слід пам'ятати, що для ефективного їх впровадження і подальшого функціонування розміри фінансування діяльності таких схем не мають бути обтяжливими для учасників страхового ринку [5, с. 221].

Отже, діяльність страхових організацій зазнає впливу різних ризиків, що в сукупності можуть створювати загрози фінансовій безпеці зазначених фінансових установ. Без належного моніторингу зовнішніх і внутрішніх загроз функціонування страховика опиняється у стані небезпеки, що в кінцевому рахунку призводить до неплатоспроможності і банкрутства компанії. Тому, для того щоб зменшити ризики діяльності страховиків, страховий захист від ризиків має носити системний характер і бути організований таким чином, щоб компенсація збитків, понесених страхувальником, здійснювалася у максимально короткі строки. Перехід до такого стану страхового ринку потребує від страховиків розробки якісного концептуального підходу до ведення страхового бізнесу і страхування ризиків зокрема.

Список використаних джерел:

1. Колотило О.Д. Проблеми моніторингу ризику в умовах вітчизняного ринку страхування / О. Д. Колотило // Фінанси України. – 2000. – №10. – С. 135–138.
2. Ротова Т. А. Проблеми діагностики ризиків у різних видах страхування / Т. А. Ротова // Вісник КНТЕУ. – 2002. – №1. – С. 70–79.
3. Ротова Т.А. Методичний інструментарій управління страховими ризиками / Т. А. Ротова // Фінанси України. – 2002. – №3. – С. 140–144.
4. Фурман В.М. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика/ В. М. Фурман // Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 107–114.
5. Шахов В. В. Теорія і управління ризиками у страхуванні: Підручник / В. В. Шахов, В. Г. Медведєв, А. С. Міллерман- М. : Фінанси і статистика, 2002. – 224 с.

Сутність та роль місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів

На сьогодні в регіонах України загострилася проблема фінансового забезпечення, набуваючи загальнодержавної ваги. З посиленням процесів фінансової децентралізації надзвичайно гостро постало питання проведення такої бюджетної політики, яка б забезпечила послідовне й ефективне розв'язання питань економічного розвитку територій, фінансового забезпечення їх доходної бази, від якої залежать реальні можливості місцевих органів самоврядування. Провідна роль у створенні умов для сталого розвитку регіонів належить фінансовому механізму, складовою якого є бюджетне регулювання.

Актуальність проблем бюджетного регулювання економіки регіонів зумовлена, насамперед, наявністю глибоких територіальних диспропорцій, неефективним перерозподілом бюджетних ресурсів, неузгодженістю інтересів держави та її територіальних одиниць. Зазначені питання набувають особливого значення за умов ринкової трансформації економіки, бюджетного реформування, що проводиться в країні, пошуку ефективних фінансових механізмів економічного розвитку регіонів.

Науково-методичне розв'язання проблем забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень України міститься в працях Бистрякова І.К., Варналія З.С., Данилишина Б.М., Долишнього М.І., Куценко В.І., Нудельмана В.І., Романюка С.А., Чернюк Л.Г., Хвесика М.А. та інших.

Теоретичні моделі фінансових відносин регіонів та центру, а також моделювання регіонального розвитку викладено у наукових працях таких зарубіжних науковців як Балтіна А.М., Клісторін В.І., Корчагін Ю.А., Барнз В., Масгрейв Р., Мельников Р.М., Оутс У., Стігліц Дж., Тібу Ч., Тіссен У. та ін.

Незважаючи на посилений інтерес до досліджуваної проблематики, деякі методологічні і теоретичні питання залишаються недостатньо розробленими, окремі положення потребують уточнення і подальшого вивчення. Недостатньо дослідженими залишаються питання бюджетного регулювання економіки у просторовому зрізі - на рівні територій з місцевими бюджетами базового рівня. Найскладнішою невирішеною проблемою на сьогодні залишається відсутність системного підходу до формування механізму бюджетного регулювання регіонального розвитку в умовах адаптації економіки до ринкових відносин.

Тому, державна регіональна політика повинна бути спрямована на зменшення територіальної асиметрії у соціально-економічному розвитку і забезпечення формування такої фінансової спроможності місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, яка б створювала можливості для їх сталого розвитку.

Бюджетна політика на місцевому рівні має бути тісно пов'язана з регіональною економічною політикою та безпосередньою діяльністю конкретних місцевих органів влади з її реалізації. Процес формування бюджетної політики передувє процесу складання місцевих бюджетів узгоджується з планами економічного й соціального розвитку відповідної адміністративно - територіальної одиниці. Фактично основним документом, що визначає бюджетну політику на місцевому рівні, є програма економічного й соціального розвитку адміністративно - територіальної одиниці [4, с.2].

Порядок формування бюджетної політики на наступний бюджетний період можна подати відповідним алгоритмом:

- аналіз соціально - економічного розвитку території за попередній період;
- визначання головних проблем розвитку території та соціальної сфери;
- визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів для розв'язання місцевих проблем;
- формування місцевих бюджетів на наступний бюджетний період;
- зіставлення проект у місцевого бюджету з можливостями забезпечення з доходної бази місцевих бюджетів;
- розширення бази надходжень у межах чинних повноважень.

Цілі фінансової політики місцевих органів влади [2, с. 169]:

- зближення рівнів соціально-економічного розвитку окремих регіонів шляхом надання фінансової допомоги територіям, які не мають достатніх ресурсів для виконання покладених на них функцій і обов'язків;
- створення умов для надання громадських послуг за єдиними стандартами на всій території країни та подолання відставання в розвитку соціальної інфраструктури в малих містах, селах і селищах;
- створення умов для ефективного і раціонального використання ресурсних можливостей територій шляхом зменшення й подолання диспропорцій територіального розміщення виробничих потужностей та реструктуризації економічної і соціальної сфери депресивних регіонів;
- забезпечення комплексного економічного і соціального розвитку територіальних одиниць та створення умов для розвитку міжкомунального і міжрегіонального співробітництва як фактора підвищення ділової активності в країні в цілому.

Регіональне значення бюджетного регулювання економіки полягає у досягненні економічного зростання на основі фінансової автономії місцевої влади, її ініціативи, зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування як інституту суспільного розвитку і саморегуляції, розширення можливостей використання територіальних факторів шляхом запровадження відповідних стимулів, забезпечення комплексного економічного та соціального розвитку територіальних одиниць.

Бюджетне регулювання економіки регіонів висвітлює фінансові відносини у горизонтальній площині, на рівні, де воно покликане усунути розбіжності між ступенем забезпеченості місцевих бюджетів - міських, районних у містах, селищних та сільських. Найважливіші аспекти складної і багатогранної ролі місцевих бюджетів як головного інструменту бюджетного регулювання полягають у наступному [1, с. 56]:

- місцеві бюджети є дієвим важелем регулювання економіки, оскільки через них проходить перерозподіл суспільного продукту.

- місцеві бюджети є важливим інструментом здійснення фінансового вирівнювання. Основний зміст горизонтального бюджетного регулювання полягає у фінансовому вирівнюванні бюджетів у територіальному розрізі. На практиці ця функція реалізується в процесі бюджетного регулювання через диференціацію нормативів відрахувань від загальнодержавних податків, що надходять до бюджетів територій, та за допомогою міжбюджетних трансфертів (дотацій і субвенцій). У такий спосіб забезпечується вирівнювання бюджетної забезпеченості територій та поступове усунення відмінностей соціально-економічного розвитку;

- місцеві бюджети є найважливішим джерелом зведених фінансових ресурсів України з точки зору безпосереднього впливу на економічні процеси.

місцеві бюджети перетворюються на головний інструмент реалізації державної регіональної політики, спрямованої на вирішення таких важливих завдань, як структурна перебудова економіки і економічний розвиток регіонів. Завжди існують об'єктивні відмінності у розвитку окремих територій, їх фінансовому потенціалі, особливостях формування доходної бази та видаткових потребах. Із прийняттям Бюджетного кодексу в Україні розпочався новий етап бюджетного реформування. Розподіл доходів місцевих бюджетів на власні і закріплені посилив стимули до збільшення надходжень та ефективного використання коштів.

Виконання видаткової частини загального та спеціального фондів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2017 рік становить 10 млрд. 206,3 млн. грн., або 94,4 % до планових показників, затверджених річним розписом на 201 рік, в тому числі по:

- загальному фонду – 8 млрд. 685,8 млн. грн. (98,4 %);
- спеціальному фонду – 1 млрд. 520,5 млн. грн. (76,7 %).

Протягом 2017 року обсяг видатків місцевих бюджетів області в порівнянні з минулим роком збільшився на 2 млрд. 850,7 млн. грн., або на 38,8%.

Найбільшу питому вагу у видатках місцевих бюджетів займають оплата праці працівників бюджетних установ – 40,7%, виплати населенню допомог та субсидій – 32,8%. У структурі видатків місцевих бюджетів переважають видатки на фінансування соціального захисту населення – 34,4 %, закладів освіти – 29,3 % .

Обсяги фінансування за рахунок загального і спеціального фондів місцевих бюджетів 2017 рік порівняно з 2016 роком зросли по освіті та фізичній культурі і спорту на 40,9%, охороні здоров'я – на 39,5%, культурі - на 46,8%, соціальному захисту та соціальному забезпеченню – на 39,1%.

Найбільшу питому вагу у видатках на соціально-культурну сферу займають видатки на соціальний захист – 40,8%.

На фінансування ремонтно-будівельних робіт на об'єктах соціально-культурного призначення за рахунок бюджетних коштів у 2017 році передбачено 768,9 млн. грн., з них освоєно – 543,1 млн. грн., що становить 70,6%,

За 2017 рік з Державного бюджету України надійшло державних трансфертів у сумі 7 млрд. 111,8 млн. грн., в тому числі: дотацій – 896,7 млн. грн., субвенцій – 6 млрд. 215,1 млн. грн.

Протягом 2017 року з державного бюджету до місцевих бюджетів області надійшло: базової дотації - 400,5 млн. грн., стабілізаційної дотації – 51,2 млн. грн. та додаткової дотації на утримання закладів освіти та охорони здоров'я 444,9 млн. грн. (100,0 % відповідно до планових призначень звітної періоду).

За 2017 рік фактично надійшло до області субвенцій з державного бюджету 5 млрд. 215,1 млн. грн.

Важливою проблемою, яка не знайшла свого вирішення, залишається зростання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів та недостатньо висока економічна активність в них, що пояснюється різною спроможністю територіальних громад та їх представницьких органів щодо забезпечення місцевого розвитку [5,с.10].

Таким чином, на нашу думку із сукупності напрямків можна деталізувати такі завдання державної регіональної політики, що стосуються подальшого удосконалення міжбюджетних відносин в Україні [3, с. 22]:

1) підвищення обсягу фінансових ресурсів, які б залучались через місцеві бюджети у регіональний та місцевих суспільний сектор та визначення оптимального для українських умов рівня фіскальної децентралізації;

2) підвищення рівня самостійності місцевих бюджетів;

3) формування прозорої системи бюджетного вирівнювання, за якої було б чітко визначено критерії «регіонів-донорів» та «регіонів-реципієнтів»;

4) розробка та впровадження бюджетних інструментів щодо стимулювання активної діяльності місцевої влади у напрямку забезпечення соціально-економічного розвитку територій;

5) підвищення стимулюючої ролі бюджету розвитку;

6) зменшення асиметрії регіонального розвитку, не порушуючи стимулів економічно розвиненіших регіонів;

7) забезпечення встановлення взаємозалежності між економічним розвитком регіонів та обсягами фінансових ресурсів, які перерозподіляються через місцеві бюджети;

8) формування системи координації та узгодження дій органів місцевого самоврядування різних територіальних громад та державних органів влади з метою забезпечення збалансованого розвитку регіонів та держави в цілому.

Отже, на шляху створення децентралізованої системи управління в умовах унітарної держави важливо визначити основні напрями державної політики та шляхи децентралізації державного управління. Зокрема, поєднання процесів централізації та децентралізації публічної влади вимагає здійснення гармонізації загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів, а також наближення громадських послуг

(суспільних благ) до безпосередніх споживачів.

Список використаних джерел:

1. Конституція України [Текст] : за станом на 20 квітня 2018 р. / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К. : Мін-во Юстиції України, 2018 р. – 56 с. – ISBN 966-7630-14-5.
2. Бондарук Т. Концептуальні засади реформування місцевих бюджетів України / Т. Бондарук // Світ фінансів. – 2011. – №2. – 168-171 с.
3. Василик О. Д. Бюджетна система України: підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 544 с.
4. Васильєва Н. Підвищення соціальної спрямованості місцевих бюджетів / Н. Васильєва // Управління сучасним містом. – 2010. – №1-3.
5. Ворона П. В. Механізми впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток регіону / П. В. Ворона // Теорія та практика державного управління. – 2012. – №2. – 7-14 с.

Ірина Бойчук, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Голик М.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Ознаки банківських криз та причини їх виникнення

У статті розглянуто причини виникнення банківських криз, їх теоретичні засади, ознаки і класифікації, головні методи їх формування, а також шляхи подолання цих криз у процесах глобалізаційної економіки.

Кожна держава зацікавлена в ефективному регулюванні діяльності банків з метою досягнення економічного зростання і добробуту населення. Інакше кажучи, держава має чітку мету, і суть її полягає в тому, щоб забезпечити функціонування ефективної і надійної банківської системи, що здатна протистояти руйнівним кризам і захистити активи клієнтів банків, які передали їм свої заощадження.

Мета статті полягає у з'ясуванні теоретичних засад виникнення банківських криз в умовах глобалізації економіки. Для досягнення цієї мети поставлені такі головні завдання: узагальнити особливості банківських криз у різних економічних системах; розглянути основні ознаки банківських криз; розкрити класифікацію кризи; запропонувати деякі шляхи подолання банківських криз.

У ринковій системі банки є більш вразливими, ніж будь-яка інша підприємницька структура, передусім тому, що вони піддаються більшому ризику краху через жорстку конкуренцію у цій галузі і через значний розквіт фінансового шахрайства.

Якщо проаналізувати причини виникнення банківських криз у постсоціалістичних країнах, то головною, вважаємо, є макроекономічна мінливість (нестабільність) і непідготовленість банків до фінансової лібералізації. Окрім того, іншою вагомою причиною є слабкість вітчизняного банківського законодавства і державного регулювання банківської діяльності.

Що стосується банківських криз у розвинених країнах світу, то серед причин їх виникнення виділяють[1, с. 81]:

- значний спад виробництва і погіршення платоспроможності підприємств - позичальників банків;
- надмірна банківська кредитна експансія під час тривалого економічного піднесення;
- різке зростання інфляції;
- різкі коливання товарних цін, цін на фінансові активи, а також процентних ставок;
- посилення дії на банківську систему негативних зовнішньоекономічних чинників (різке падіння цін на нафту та інші товари);

- істотні помилки у проведенні регуляторної політики у банківській системі тощо.

Аналіз наукової літератури дає підстави виділити такі основні ознаки банківських криз: 1) поява і наростання банківської паніки; 2) знецінення банківських активів; 3) грошовий голод; 4) зменшення обсягів банківського кредитування; 5) натиск на золотовалютні резерви; 6) банкрутство банків.

Вважаємо за необхідне розглянути кожну вищезазначену ознаку детальніше.

Отже, один із фундаментальних принципів банківського бізнесу полягає в тому, що без ризику немає прибутку. Банкіри можуть помилятися щодо вибору інвестиційних проектів, здійснюючи кредитну діяльність. Окрім того, вони можуть прагнути гроші вкладників використати для власного збагачення, що штовхає їх на сумнівні, ризиковані і навіть злочинні дії та операції. Водночас ризики несуть і самі вкладники, які довірили свої гроші банкам. Коли виникає сумнів щодо надійності банку, вкладники прагнуть швидше вилучити свої вклади. Між тим, банки за природою своєї діяльності не можуть повернути одночасно всі вклади і навіть значну їх частину. Як наслідок, виникає банківська паніка, або натиск на банки. Якщо це відбувається з кількома банками, то ситуація може виправитися, але якщо паніка вкладників стає загальною, то тоді запускається панічний механізм, який руйнує банківську систему. Логічним виглядає визначення банківської паніки, що подано в Словнику сучасної економіки Макміллана, де під даним поняттям розуміється ситуація, за якої втрата довіри до одного або кількох банків призводить до неконтрольованої і масової «втечі» клієнтів з банків, вилучення депозитів [3, с. 29]. Отже, довіра клієнтів до банку є основоположним принципом його існування, а підлив довіри є чинником зняття клієнтами з рахунків банків готівки.

Іншою, не менш важливою і надзвичайно загрозливою ознакою банківської кризи є знецінення банківських активів. Така ситуація може виникати за різних умов, наприклад, знецінення при перетворенні активів на ліквідні засоби платежу або підвищення процентних ставок, яке спричинить падіння курсів цінних паперів із твердими процентами, а відтак – призведе до знецінення банківського портфеля. Ревальвація національної грошової одиниці також веде до знецінення банківських активів, що сформовані в іноземній валюті. Значно важче боротися з так званим системним процесом знецінення банківських активів – інфляцією. За умови наявного процесу знецінення банківських активів також відбувається відмова інвесторів

та фізичних осіб вкладати будь-які кошти у банківську систему. Знецінення банківських активів, як і банківська паніка, у процесах раптового і тотального відтягування коштів з фінансових установ у цілому і банківських установ зокрема, може призвести до краху банківської системи.

Істотною ознакою банківської кризи також є нестача грошей, або «грошовий голод». Зумовлено це тим, що посилений попит на платіжні засоби зумовлює нестачу грошей, яка спонукає клієнтів вилучати вклади із банків, щоб отримати на руки готівку. І.А. Трахтенберг назвав грошовий голод «найбільш безпосереднім проявом грошової кризи» [4, с. 61], який може бути більш інтенсивним або ж менш різким, однак він завжди виникає в результаті скорочувальної пропозиції грошей і розширювального попиту на них. Згідно із визначенням, банківська ліквідність – це здатність банку погасити у строк зобов'язання, яке визначається співвідношенням і структурою активів і пасивів банку [5].

Важливою ознакою банківської кризи є зменшення обсягів банківського кредитування. Зниження банківської ліквідності, різкі коливання валютних курсів, введення додаткових обмежень з боку регулятора призводять до ситуації, коли банки або відмовляються від видачі кредитів, або умови надання кредитів стають не рентабельними для позичальників. У цілому зменшення обсягів банківського кредитування є позитивним явищем. Зростання кредитних ставок і утруднення процедури видачі кредитів призводять до зменшення кредитування споживачів із так званого потенційно ризикового сегмента. Зменшення видачі кредитів дозволяє попередити поглиблення існуючої кризи.

В умовах наростання банківської паніки, знецінення банківських активів, грошового голоду, проблем з ліквідністю банки можуть банкрутувати. Проте найбільшою проблемою є нестійкість саме великих банків, банкрутство яких може спричинити банкрутство інших пов'язаних банків та фінансових установ.

В умовах існування банківських криз, держава повинна негайно втрутитися, щоб відвернути економічний спад у країні, який в умовах глобалізації економіки може швидко поширитися на інші країни і породити глобальний хаос. Між тим, держава повинна втручатися у банківські кризові процеси дуже обережно, застосовуючи надійні інструменти впливу, щоб не нашкодити ще більше [1, с. 82].

Вважаємо, що роль держави у банківському бізнесі має бути збалансованою і не заважати дії ринкових сил, зокрема банківській конкуренції. У цілому, вітчизняна та зарубіжна практика свідчить, що державний регулятор мусить обирати шлях порятунку і визначити тривалість часу для подолання кризової ситуації. І тут найчастіше застосовуються два варіанти: ліквідація банку або тимчасові дії. В разі ліквідації держава створює спеціальну компанію для управління активами проблемного банку. У другому варіанті застосовуються заходи щодо реструктуризації проблемного банку з допомогою розробленого спільно з його керівництвом плану реорганізації і фінансового оздоровлення. Державний регулятор банківської діяльності, обираючи заходи і методи впливу, обов'язково враховує на їх вартість. Однак головним чинником, який передусім береться до уваги все ж таки, є значущість проблемного банку для економіки. Тому, «гігантів» банківської системи держава не ризикує ліквідовувати, а знаходить кошти для їх фінансової підтримки [2, с. 124]. В Україні, зокрема, за таким сценарієм свого часу було фінансово оздоровлено ПАТ «Укргазбанк», що нині вже повністю розрахувався над колишнім боргом перед державою [6].

У світі існують три головні напрями державного регулювання банківської діяльності, а саме: 1) формування дозволеної системи на ведення банківського бізнесу; 2) розробка методики та індикаторів оцінки банківських ризиків; 3) застосування санкцій до працівників банків та їх клієнтів за злочинні дії у банківській сфері. До першого напрямку належить регуляторна політика держави у сфері банківського бізнесу стосовно ліцензування нових банків, їх розширення і злиття, закриття банків. До другого напрямку – методи оцінки банківських ризиків як на рівні банківської системи, так і на рівні окремого комерційного банку. До третього напрямку належать системи санкцій і різних покарань банківських працівників, що провинились, аж до звільнення зі службових посад.

Необхідно наголосити на тому, що регуляторні заходи держави можуть негативно вплинути на ефективність банківського бізнесу і на його ступінь свободи, однак ціна цих дій є виправданою, якщо вони істотно послабляють ризики і загрози та посилять стабільність банківської системи.

Отже, в умовах кризових явищ банківським установам варто оперативно аналізувати можливі причини виникнення банківських криз та розробляти ефективні заходи щодо мінімізації наслідків від їх впливу.

Список використаних джерел:

1. Анікін А. В. Історія фінансових потрясінь. Від Джона Ло до Сергія Кирієнко [Текст] / А. В. Анікін. – М. : ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2000. – 384 с.
2. Папирян Г. А. Економіка і управління банківською сферою (Міжнародний аспект) [Текст] / Г. А. Папирян. – М. : Економіка, 2004. – 150 с.
3. Словник сучасної економіки Макміллана [Текст] / за ред. Д. В. Пірса. – К. : АртЕк, 2000. – 630 с.
4. Трахтенберг І. А. Грошові кризи (1821-1938 рр.) [Текст] / І. А. Трахтенберг – М. : АН СРСР, 1963. – 721 с.
5. Інтернет-енциклопедія Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
6. Укргазбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrgasbank.com/>

Ірина Бойчук, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансовий ринок у системі економічних відносин

Стаття присвячена розкриттю сутності фінансового ринку та аналізу його місця і ролі у системі економічних відносин. Розкрито еволюцію фінансового ринку, визначено його функції, а також охарактеризовано сучасні тенденції на фінансовому ринку.

Фінансовий ринок вважається невід'ємним атрибутом сучасної ринкової економіки. У економічному

значенні – це ринок, на якому визначаються попит і пропозиція на різноманітні фінансові ресурси. Це ринок, на якому є продавці й покупці, та особливий товар – гроші, надані в тимчасове або постійне користування. Дослідження сутності фінансового ринку як особливої сфери економіки передбачає розкриття методологічних засад його функціонування. Сучасний фінансовий ринок є певною макроекономічною цілісністю, стимулює фінансові потоки та зменшує витрати при формуванні попиту і пропозиції на фінансові послуги, сприяє розподілу та перерозподілу активів.

Серед найбільш вагомих досліджень фінансового ринку слід відзначити праці таких видатних зарубіжних і вітчизняних вчених як: В. М. Опарін, С. М. Еш, В. М. Іванов, В. П. Ходаківська, В. М. Шелудько, А. Г. Загородній, О. М. Іваницька, І. О. Школьник та інші.

Метою статті є розкриття сутнісних характеристик фінансового ринку та визначення його місця й ролі у сучасній економічній системі.

Сучасна економіка є складною та динамічною системою, що задовольняє величезну кількість інтересів. При цьому фінансовий ринок є складною структурою, яка сформувалась в результаті еволюційних процесів у сфері відносин власності, а з позиції інституційного підходу – сукупністю значної кількості учасників-посередників, які, вступаючи між собою в економічні відносини щодо розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, застосовують різноманітні фінансові інструменти. Ефективне функціонування і розвиток фінансового ринку можливі лише в умовах конкуренції, коли переважна частина фінансових ресурсів мобілізується суб'єктами підприємницької діяльності на засадах їх купівлі-продажу. Передумовою функціонування фінансового ринку є невідповідність потреб у фінансових ресурсах джерелам їх задоволення. Фінансовий ринок є посередником та забезпечує переміщення коштів від їх власників до користувачів. Він є особливою формою організації руху коштів в економіці і покликаний забезпечити державі, підприємствам та фізичним особам належні умови для залучення необхідних коштів і продаж тимчасово вільних ресурсів. Об'єктами економічних відносин на фінансовому ринку є грошово-кредитні ресурси, цінні папери та фінансові послуги. При цьому суб'єктами економічних відносин виступають держава, підприємства різних форм власності та окремі громадяни. Фінансовий ринок характеризується кругообігом фінансових ресурсів, у процесі якого одні суб'єкти ринку акумулюють кошти, а інші – пред'являють попит на них [3, с. 482].

Фінансовий ринок можна також визначити як систему економічних відносин, пов'язаних з процесами акумуляції, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, які перебувають у власності економічних суб'єктів за посередництва спеціалізованих інститутів, що сприяє структурному перетворенню економіки у рамках ефективної системи інституцій.

Проблема фінансового ринку, визначення його місця і ролі у сучасній економічній системі набуває дедалі більшого значення. Фінансовий ринок як у національному, так і у глобальному вимірі передбачає використання ринкових механізмів, підкріплених державним впливом [4, с. 26].

Сутність та роль фінансового ринку в економіці держави найбільш повно розкривається в його функціях.

Під функціями фінансового ринку розуміють основні завдання кожного сегмента ринку, що забезпечують його розвиток. Функції фінансового ринку аналізували багато вчених, у тому числі С. М. Еш, І. О. Школьник, В. П. Ходаківська та інші.

У економічній науці функції фінансового ринку поділяють на загальні, які характерні для всіх сегментів фінансового ринку, та спеціальні (конкретні) – характеризують розвиток окремої сфери ринку. До останніх відносяться ті, які діють в економічній, політичній, соціальній та морально-психологічній сфері.

Найбільш повна класифікація функцій фінансового ринку надається у працях С. М. Еш [2, с. 124]. Так, С. М. Еш відокремлює основні та спеціальні функції фінансового ринку. До основних функцій відносяться:

1. Забезпечення взаємодії покупців і продавців фінансових активів, у результаті якої встановлюються ціни на фінансові активи, що врівноважують попит і пропозицію на них.

2. Запровадження фінансовим ринком механізму викупу в інвесторів належних їм фінансових активів і тим самим підвищення ліквідності цих активів.

3. Фінансові ринки сприяють знаходженню для кожного з кредиторів (позичальників) контрагента угоди, а також суттєво зменшують витрати на проведення операцій та інформаційні витрати.

На його думку, специфічні функції діють у конкретних сферах життєдіяльності суспільства.

Так, у політичній сфері, функціями фінансового ринку є:

- прискорення інтеграційних процесів входження України до світового співтовариства;
- сприяння становленню економічної самостійності, яка є головною опорою незалежності держави;
- сприяння створенню справжньої ринкової економічної системи, що є необхідною передумовою розбудови демократичного суспільства;
- вихід через фондову біржу національного капіталу на світовий ринок за допомогою розповсюдження серед іноземних інвесторів акцій та інших цінних паперів українських підприємств.

В економічній сфері функції фінансового ринку наступні:

- формування ринкових цін на окремі види фінансових активів;
- організація процесу доведення фінансових активів до споживача через створення мережі різноманітних інститутів з реалізації фінансових активів;
- фінансове забезпечення процесів інвестування, яке полягає у створенні фінансовим ринком умов для залучення (концентрації) підприємцем фінансових ресурсів, необхідних для розвитку виробничо-торгового процесу;
- перерозподіл на взаємовигідних умовах грошових коштів підприємств з метою їх ефективного використання;

- вплив на грошовий обіг, прискорення обороту капіталу, що сприяє активізації економічних процесів;
- страхова діяльність та формування умов для мінімізації фінансових і комерційних ризиків;
- операції, пов'язані з експортом-імпортом фінансових активів та інші операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю;
- кредитування уряду, органів місцевого самоврядування шляхом розміщення урядових та муніципальних цінних паперів;
- розподіл державних кредитних ресурсів і розміщення їх серед учасників економічного кругообігу, між галузями і сферами ринкової діяльності тощо.

У соціальній сфері фінансовий ринок виконує такі функції:

- мотивована мобілізація заощаджень приватних осіб, приватного бізнесу, державних органів, зарубіжних інвесторів, у тому числі й вільних коштів населення для інвестування їх як у виробничу, так і в соціальну сферу;
 - створення нових робочих місць завдяки переміщенню капіталу та інвестуванню тощо.
- У морально-психологічній сфері функціями фінансового ринку є:
- формування у населення ринкової психології, нового економічного мислення та поведінки;
 - створення у суспільстві відповідної морально-психологічної атмосфери, формування довіри до фінансових послуг, до фінансових посередників, до цінних паперів та до операцій з ними;
 - запобігання виникненню на фінансовому ринку зловживань, шахрайства, кримінального середовища тощо [2, с. 126].

При визначенні місця фінансового ринку в національній економічній системі доцільно провести секторальний аналіз з метою з'ясування ролі та значення тих секторів, які беруть безпосередню або опосередковану участь у створенні валового внутрішнього продукту щодо функціонування фінансового ринку. Сектор державного управління пов'язаний з фінансовим ринком через економічні відносини, що виникають між державою й іншими суб'єктами національної економіки у процесі створення, розподілу, перерозподілу та використання ВВП і національного доходу країни. При цьому утворюються централізовані та децентралізовані фонди фінансових ресурсів. Через систему позик, інвестицій, кредитів, трансфертів та інших інструментів фінансового ринку держава має змогу фінансувати реальний сектор економіки, здійснювати державні закупівлі, виконувати регулятивні функції тощо. Доцільність застосування секторального аналізу пов'язана з можливістю з'ясування на принципах системного підходу причинно-наслідкових зв'язків сукупності інституційних одиниць фінансового ринку у національній економіці [1, с. 327].

На національному рівні всі економічні суб'єкти пов'язані з фінансовим ринком, прагнучи стати його активними учасниками, а фінансові інститути створюють нові послуги. Це має прояв у прирості депозитних і кредитних портфелів банків, страхових платежів, внесків до недержавних пенсійних фондів тощо. Внаслідок цього вільні кошти, які повинні слугувати інвестиційним ресурсом, вилучаються з реального сектора та зосереджуються протягом певного часу на рахунках фінансових інститутів, завданнями яких є їх акумуляція, примноження та подальша трансформація у реальні інвестиції [6, с. 88].

Виділяють три групи тенденцій еволюції фінансового ринку:

- посилення взаємозалежності національних економік, що з одного боку сприяє підвищенню ефективності функціонування фінансового ринку та економічному зростанню через залучення іноземного капіталу й закордонного досвіду, концентрації фінансових активів, здешевленню послуг, а з іншого, – призводить до поділу фінансового ринку між великими фінансовими конгломератами, збільшує ризик втрати державного контролю у фінансовій сфері, ймовірність зниження рівня конкуренції та посилення монополізації ринку, виникненню кризових явищ;
- ускладнення інструментарію фінансового ринку, підвищення рівня обслуговування, завдяки цьому можливе повніше задоволення потреб у фінансових послугах, застосування дистанційного обслуговування, але водночас – відрив фінансового ринку від потреб реального сектора економіки, зменшення кількості зайнятих та скорочення персоналу фінансових установ;
- формування механізму глобального регулювання фінансового ринку шляхом впровадження єдиних стандартів, що зумовлює його динамічний розвиток, породжує нові можливості в протистоянні глобальним кризам, посилюючи стійкість глобального фінансового ринку, мінімізує ризики фінансових операцій [5, с. 31].

Отже, фінансовий ринок вважається невід'ємним атрибутом сучасної ринкової економіки. Проблема фінансового ринку, визначення його місця і ролі у сучасній економічній системі відіграє велике значення. Саме фінансовий ринок утворює певну цілісну систему інституційного забезпечення стійкого економічного зростання, яка є органічним поєднанням його структурних елементів.

Список використаних джерел:

1. Гарбар Ж. В. Фінансовий ринок : монографія / Ж. В. Гарбар. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 455 с.
2. Еш С. М. Фінансовий ринок : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / С. М. Еш; Мін. освіти і науки України, Національний університет харчових технологій. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 528 с.
3. Куцук П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П. О. Куцук, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів : ЛКА, 2015. – 594 с.
4. Лук'янов В. С. Сучасні фінансові ринки : монографія / В. С. Лук'янов. – К. : Знання, 2013. – 479 с.
5. Лютий І. О. Суперечності процесів фінансiалiзацiї та їх вплив на економічне зростання в Україні / І. О. Лютий, П. А. Мороз // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 29 – 39.
6. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія / Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2013. – 332 с.

Оцінка видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області

У статті розглянуто особливості оцінки видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області протягом 2014-2016 років. Проаналізовано видаткову частину місцевих бюджетів. Встановлено види видатків, які займають найбільшу питому вагу в їх загальній структурі.

Видатки місцевих бюджетів суттєво впливають на соціальний, культурний, економічний розвиток конкретних адміністративно-територіальних одиниць та держави. При забезпеченні суспільних потреб мешканців певної території за рахунок місцевого бюджету постає можливість більш повно враховувати їхні інтереси, оскільки саме місцева влада володіє інформацією про потреби та вподобання громадян і може створити необхідні умови для надання тих благ і послуг, яких вони найбільше потребують [3].

Метою даної статті є дослідження проблем формування видаткової частини місцевих бюджетів на прикладі Чернівецької області за 2014-2016 роки та шляхи їх вирішення.

Процес формування і використання коштів місцевих бюджетів розглядали В. Грушко, В. Дем'янишин, О. Дроздовська, І. Луніна, З. Лободіна, К. Павлюк, С. Слухай, Н. Старостенко та ін. Проте багато питань у сфері формування та виконання місцевих бюджетів і досі залишаються неврегульованими.

Управління видатками бюджету – це сукупність форм і методів організації системи видатків бюджету, обґрунтування напрямів і обсягів їх використання з метою виконання державою своїх функцій. Під системою видатків бюджету ми розуміємо сукупність певних напрямів видатків (програм), структуру видаткової частини бюджету, а також відносини між відповідними органами у процесі планування й виконання видатків, складання звітності й контролю виконання видаткової частини бюджету [1, с. 544].

Проблема оптимізації видатків місцевих бюджетів є надзвичайно актуальною як з огляду на проведення в Україні бюджетної реформи, так і з огляду на значну роль видатків для економічного розвитку України та її регіонів. У сучасних умовах питання ефективного використання видатків місцевих бюджетів України стає надзвичайно актуальним, адже головне призначення місцевих бюджетів – це задоволення потреб соціально-економічного розвитку територій та регулювання розподілу державних доходів на місцях, і забезпечення тим самим рівного доступу населення до бюджетних послуг [2].

Динаміку і структуру видатків бюджетів Чернівецької області за 2014-2016 роки зобразимо на рис. 1.

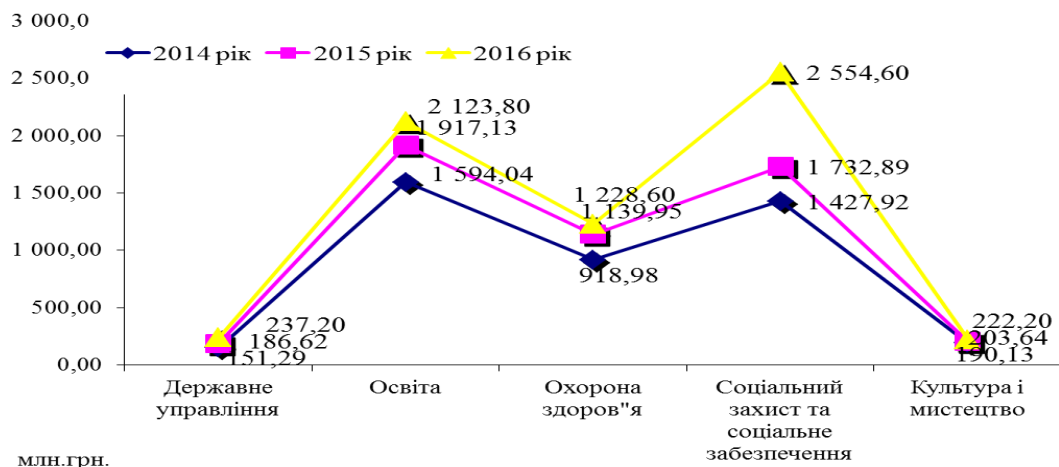


Рис. 1. Динаміка видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2016 роки

Видатки на державне управління за досліджуваний період зросли на 85,91 млн.грн., або 56,78%. Протягом 2014-2015 рр. спостерігається збільшення коштів на фінансування даної статті видатків на 35,33 млн.грн. або 23,35%, 2015-2016 рр. – на 50,58 млн.грн., або 27,10%.

Видатки на правоохоронну діяльність та забезпечення безпеки держави за досліджуваний період зростали в динаміці, протягом 2014-2015 рр. – на 1,84 млн.грн. або на 1,22%, за 2015-2016 роки – зросли на 0,61 млн.грн. або 0,33%, протягом 2014-2016 років – на 2,45 млн.грн. або 1,62%.

Відмітимо стрімке зростання в динаміці видатків на освіту, а саме: у 2015 в порівнянні з 2014 роком на 323,09 млн.грн. або 213,56%; протягом 2015-2016 років на 206,67 млн.грн. або 110,74%, у 2016 в порівнянні з 2014 роком на 529,76 млн.грн. або 350,16%.

Фінансування видатків на охорону здоров'я у 2015 році порівняно з 2014 роком зросло на 220,97 млн.грн. або 146,06%; протягом 2015-2016 років збільшилось на 88,65 млн.грн. або 47,5% та в цілому протягом 2014-2016 років – на 309,62 млн.грн. або 204,65%.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення зросли у 2015 році порівняно з 2014 роком на 304,97 млн.грн. або 201,58%, протягом 2015-2016 років на 821,71 млн.грн. або 440,31%, протягом 2014-2016 років – на 1126,68 млн.грн. або 744,72%.

В структурному співвідношенні найбільша питома вага припадає на освіту і складає у 2014 році – 33,86%, у 2015 – 32,61%, а у 2016 році – 34,77% припадає на соціальний захист та соціальне забезпечення, що відображено на рис. 2.

Значна питома вага припадає на соціальний захист і соціальне забезпечення, що у 2014 році в процентному співвідношенні склало 30,33%, у 2015 р. – 29,48% та у 2016 році – 34,77%.

Частка видатків на охорону здоров'я в загальній структурі видатків місцевих бюджетів Чернівецької області у 2014 році склала 19,52%, у 2015 році – 19,39% та у 2016 році – 16,72%. Питома вага видатків на державне управління в загальній структурі видатків місцевих бюджетів Чернівецької області у 2014 році склала 3,21%, у 2015 році – 3,17% та у 2016 році – 3,23%.

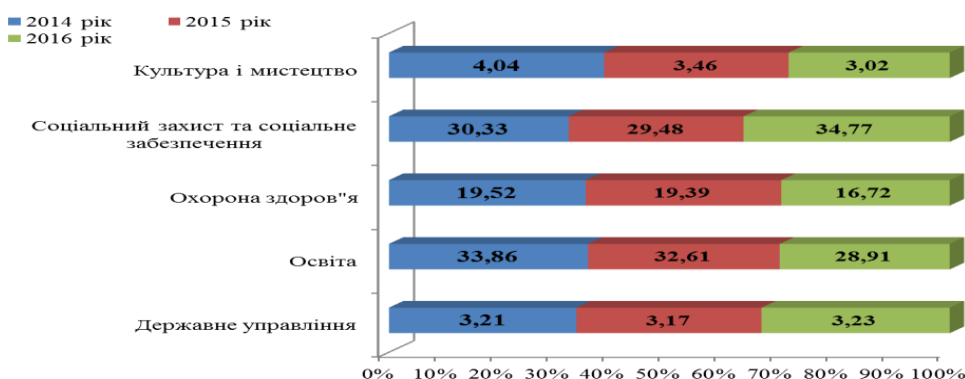


Рис. 2. Структура видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2016 рр.

Отже, ми проаналізували видаткову частину місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2016 роки, виявили, що найбільшою питомаю вагою в загальній структурі видатків місцевих бюджетів є видатки на освіту, значні відсотки припадають на соціальний захист і соціальне забезпечення, а також охорону здоров'я.

Основними напрямками реформування виконання видаткової частини місцевих бюджетів є підвищення ефективності використання бюджетних коштів; впровадження в бюджетну практику методів та засобів управління, притаманних підприємствам приватного сектору, які характеризуються спрямованістю не на процес фінансування, а на досягнення кінцевого результату шляхом найменших витрат; моніторинг видатків з метою встановлення реального використання ресурсів; реалізація програми аналізу бюджетних видатків за галузями й моніторингу видатків за найважливішими напрямками як складового елементу комплексного бюджетного процесу, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень щодо розподілу бюджетних ресурсів.

Список використаних джерел :

1. Василик О. Д. Бюджетна система України: підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 544 с.
2. Державні фінанси. Фінанси. Бюджетна система України [Текст] / С. О. Булгакова, Л. І. Василенко, Л. В. Єрмоленко та ін. – К.: НВП "АВТ лтд.", 2004. – 400 с.
3. Місцеві бюджети України в умовах трансформаційних змін економіки: монографія [Текст] / [Л. В. Венечук, Д. Т. Воротняк, О. Г. Гімчинський та ін.] – Чернівці: Прут, 2011. – 254 с.
4. Лободіна З. М. Фінансування видатків місцевих бюджетів: стан і проблеми здійснення [Текст] / З. М. Лободіна // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – 123 с.

Євгенія Вигнан, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми функціонування системи міжбюджетних трансфертів та шляхи їх вирішення

У статті проведено аналіз механізму надання субвенцій з державного до місцевих бюджетів, зокрема на прикладі бюджету м. Чернівці, виділено проблеми та запропоновано шляхи підвищення ефективності використання наданих субвенцій.

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та відіграють важливу роль у регіональному розвитку. Їх наявність забезпечує економічну самостійність місцевих органів влади, сприяє розвитку господарської діяльності, зміцненню економічного потенціалу регіону, дає змогу розвивати та удосконалювати інфраструктуру регіону, цілеспрямовано використовуючи резерви фінансових ресурсів. У місцевих бюджетах акумулюється значна частина державних фінансових ресурсів.

Складне економічне становище держави негативно відбивається на стані місцевих бюджетів України, зокрема й на обсягах бюджетних ресурсів. Механізм виконання місцевих бюджетів малоефективний, підтвердженням тому є нестабільність і недостатність дохідної частини місцевих бюджетів, відсутність відрегульованих правил міжрегіонального перерозподілу державних доходів і видатків між бюджетами всіх рівнів, виникнення конфліктних ситуацій у регіонах щодо обсягів трансфертного забезпечення.

Дослідженню сутності міжбюджетних трансфертів присвячено праці багатьох науковців, серед них зазначимо В. Федосова, О. Кириленко, В. Опаріна, О. Василика, К. Павлюк. В них, в тому числі, досліджуються особливості функціонування субвенцій та відмінності їх від інших видів міжбюджетних трансфертів, ефективність використання наданих субвенцій, адже ці питання не є повністю вивченими.

Метою даної статті є аналіз механізму надання субвенцій з державного до місцевих бюджетів, зокрема на прикладі бюджету м. Чернівці, виділення проблем ефективності використання наданих субвенцій та рекомендації щодо підвищення ефективності їх використання.

Міжбюджетні трансферти використовуються для того, щоб збалансувати місцеві бюджети всіх рівнів та забезпечити відповідність повноваженням на здійснення видатків, які закріплені Бюджетним кодексом за місцевими бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання даних повноважень.

Трансферти – це узагальнюючий термін, яким у світовій практиці називаються фінансові ресурси, що передаються з бюджету центрального уряду до бюджетів місцевого самоврядування, а також із бюджетів територіальних одиниць вищого адміністративного рівня до бюджетів одиниць нижчого адміністративного рівня, а також у зворотному напрямі [1, с. 54].

Починаючи з 2015 року, відповідно до змін, внесених до Бюджетного кодексу України, міжбюджетні трансферти поділяються на:

- 1) базову дотацію;
- 2) субвенції;
- 3) реверсну дотацію;
- 4) додаткові дотації [2].

Хоча поняття субвенції і не стало новим, але з'явилися нові її види. У даному дослідженні ми зупинимось на питаннях надання саме нових видів субвенцій.

Субвенції – міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції [2].

В оновленій редакції Бюджетного кодексу України визначено, що видатки на утримання медичних установ, загальноосвітніх закладів та закладів, які здійснюють підготовку робітничих кадрів, фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів та субвенцій з державного бюджету.

Зміна системи фінансування лікарень та шкіл викликана необхідністю забезпечення фінансування всіх медичних та навчальних закладів незалежно від регіону на рівних умовах.

Порядок та умови надання субвенції з Державного бюджету місцевим бюджетам, затверджується Кабінетом Міністрів України не пізніше 30 днів з дня набрання чинності Закону України «Про Державний бюджет України». Також, на підставі критеріїв, визначених Кабінетом Міністрів України, здійснюється розподіл додаткових дотацій між місцевими бюджетами [3, с. 123].

Як ми вже зазначили, субвенції мають надходити з Державного бюджету до місцевих бюджетів та направлятися на утримання певних бюджетних установ. При цьому Бюджетний кодекс України містить лише загальні вимоги щодо надання субвенцій.

Насамперед звернемо увагу на те, що тепер бюджетним установам, які отримують субвенцію, дозволено отримувати протягом бюджетного періоду фінансування одночасно з Державного та місцевого бюджетів та/або одночасно з різних бюджетів. Звичайно, це є логічним, адже тепер медичні заклади та певні категорії закладів освіти одночасно фінансуються з місцевих бюджетів та отримують субвенцію з Державного бюджету. Установи, що отримують субвенції, фінансуються також і з місцевих бюджетів. При цьому у складі субвенції обов'язково передбачається резерв коштів, обсяг яких не може перевищувати 1 % загального обсягу субвенції, для здійснення видатків, що не могли бути враховані під час застосування формули, за якою визначається порядок розподілу субвенції між місцевими бюджетами.

Для більш повного розуміння сутності субвенцій, проаналізуємо їх обсяг і структур на прикладі бюджету м. Чернівці за 2014-2016 роки.

Аналізуючи дані таблиці 1 бачимо, що найбільшу питому вагу серед субвенцій з Державного бюджету по загальному фонду займає субвенція з державного бюджету на соціальний захист населення – 54,3 % у 2016 році, що більше порівняно за аналогічний показник минулого періоду на 8,7 %. За рахунок наданих коштів фінансуються притулки для неповнолітніх, територіальні центри і відділення соціальної допомоги на дому. Здійснюються видатки, спрямовані на соціальне забезпечення, зокрема, фінансуються пільги ветеранам війни і праці, допомога сім'ям з дітьми, додаткові виплати населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг, компенсаційні виплати за пільговий проїзд окремих категорій громадян.

Таблиця 1

Питома вага субвенцій в обсязі міжбюджетних трансфертів бюджету міста Чернівці за 2014-2016 рр. тис. грн.

Найменування	2014		2015		2016	
	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %
Субвенції з Державного бюджету на соціальний захист населення	242621,8	99,6	310153,1	45,4	475264,7	54,3
Суб. з Держ. бюдж. місц. бюдж. на модерн. та онов. матеріал. – тех. бази проф.-тех. навч. закладів держ. форми власності	-	0,0	-	0,0	327,5	0,04
Суб. з Держ. бюдж. місц. бюдж. на утрим. дітей-сиріт та дітей, позбав. батьків. пікл. в дит. буд.	612,2	0,3	539,2	0,1	603,4	0,07
Суб. Держ. бюдж. місц. бюдж. на пров. виборів депут. місц. та сільск. рад, селищ, міськ. голів	213,4	0,1	3996,5	0,6	0,0	0,0
Освітня субвенція з держ. бюдж. місц. бюджету	-	0,0	187046,8	27,4	193165,7	22,1
Медична субвенція з держ. бюдж. місц. бюджету	-	0,0	175402,0	25,7	170884,1	19,5
Суб. з Держ. бюдж. місц. бюдж. на здійсн. зах. щодо соц-економ. розв. окр. територ.	-	0,0	0,0	0,0	31730,8	3,6
Суб. з Держ. бюдж. місц. бюдж. на погашення заборг. з різниці в тарифах на тепл. енерг.	-	0,0	5951,6	0,9	2958,5	0,3
Інші субвенції	60,0	0,0	-	0,0	-	0,0
Всього трансфертів з Державного бюджету	243507,4	100,0	683089,2	100,0	874934,7	100,0

На другому місці знаходиться освітня субвенція, питома вага якої складає 22,1 % від загального обсягу

наданих субвенцій, що відповідно менше порівняно із 2015 роком на 5,3 % [4].

Кошти освітньої субвенції спрямовуються на фінансування певних типів навчальних закладів, до яких відносяться: загальноосвітні навчальні заклади усіх ступенів, спеціалізовані школи (школи-інтернати), вечірні (змінні) школи, шкільні відділення навчально-виховних комплексів "дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад", "загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад" тощо. Медична субвенція з Державного бюджету місцевим бюджетам займає 19,5 % від загального обсягу субвенцій [4].

У 2017 році отримано 1186,2 млн. грн. міжбюджетних трансфертів, зокрема до загального фонду 1167,1 млн. грн., до спеціального фонду 19,1 млн. грн., питома вага яких в загальному обсязі міського бюджету м. Чернівців склала 47,1%, що на 1,2% більше, ніж у 2016 році. Порівняно з 2016 роком сума міжбюджетних трансфертів загального фонду міського бюджету м. Чернівців, збільшилась на 291,5 млн. грн., а саме, за рахунок отриманих: субвенцій на соціальний захист населення (+186,8 млн. грн.), медичної субвенції (+51,5 млн. грн.), освітньої субвенції (+47,1 млн. грн.), на будівництво (придбання) житла для сімей загиблих військовослужбовців (+10,1 млн. грн.), субвенції на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань (+3,6 млн. грн.). До спеціального фонду у 2017 році отримано трансфертів на суму 19,1 млн. грн., зокрема субвенції на здійснення заходів щодо соціально - економічного розвитку окремих територій - 14,2 млн. грн. та субвенції на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, водопостачання та водовідведення - 4,9 млн. грн., у 2016 році до спецфонду трансфертів не отримано.

Слід зазначити, що сьогоднішня практика регулювання міжбюджетних відносин в Україні не відповідає потребам місцевих органів влади у фінансових ресурсах, враховуючи покладені на них зобов'язання; не базується на місцевих фінансових потребах; посилює залежність місцевих органів влади від обсягу міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету. Сказане засвідчує складність та суперечливість організації міжбюджетних відносин в Україні. На сьогодні виникла думка, що, можливо, потребує вдосконалення і сама конституційна модель організації міжбюджетних відносин в Україні.

Місцеві органи влади допускають різного роду прорахунки та недоопрацювання при використанні коштів наданих субвенцій. Серед недоліків варто виокремити:

- не забезпечується належне управління коштами субвенції та дотримання при їх використанні законодавства у сфері будівництва та з питань бухгалтерського обліку;
- недоотримання планових бюджетних призначень;
- недотримання вимог порядку формування переліків об'єктів та їх співфінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів, затверджених Кабінетом міністрів України;
- високий рівень залежності доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів;
- тенденція до постійного зростання частки міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів і зниження самостійності місцевих бюджетів;
- нездатність місцевої влади реалізувати весь обсяг покладених на неї завдань без міжбюджетних трансфертів;
- систематичне формування значних сум залишків на рахунках розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, які впродовж тривалого періоду не використовуються [5, с. 150].

Субвенції є вагомим джерелом надходження цільових коштів до місцевих бюджетів і дозволяють виконувати органам місцевого самоврядування делеговані державною владою повноваження.

Проведений аналіз показав, що існує значна залежність місцевих бюджетів різного рівня від міжбюджетних трансфертів, а також, що система надання додаткових коштів є недостатньо врегульованою і значною мірою залежить не від встановленої формули, а від рішень органів виконавчої влади. Розподіл міжбюджетних трансфертів для громад залежить від рішень районної та обласної влади, і хоча також визначається на основі формули, може зазнавати впливу суб'єктивних чинників, будуватися на врахуванні інтересів держави та регіонів, а не базових адміністративно-територіального поділу..

Подальше дослідження проблеми удосконалення системи міжбюджетних трансфертів є перспективним з точки зору вирішення таких завдань:

- під час визначення обсягів видатків місцевих бюджетів ширше застосовувати коригувальні коефіцієнти з метою врахування місцевої специфіки;
- законодавчо визначати на кожний бюджетний рік перелік депресивних територій з метою проведення ефективного фінансового вирівнювання;
- застосовувати конкурсний відбір проектів у процесі надання територіям інвестиційних субвенцій;
- запровадити державні гарантії фінансового забезпечення виконання делегованих повноважень місцевими органами влади;
- формувати сприятливі умови для нарощування власної дохідної бази місцевих бюджетів.

На нашу думку, особливо важливим завданням, яке стоїть на сьогодні перед центральною владою, є подальше проведення реформи системи місцевого самоврядування. Саме вона повинна забезпечити децентралізацію, делегування повноважень із центру регіонам, закріплення за ними достатньої кількості джерел власних фінансових надходжень.

Список використаних джерел:

1. Омелянович Л.О. Місцеві фінанси: Навч. посіб // Л. О. Омелянович, В. С. Левченко, О. В. Хістева, Д. В. Фірсов, О.О. Якубовська. – Донецьк, 2011. – 252 с.
2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
3. Бутурлак Т. О. Цільове фінансування місцевих бюджетів за рахунок субвенцій / Т. О. Бутурлак. // "Глобальні та національні проблеми економіки". – 2015. – №17. – 129-133 с.

4. Фінансова звітність фінансового управління Чернівецької міської ради. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernivtsy.eu/portal/7373-2/1140-2>.

5. Радіонов Ю. Д. Субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам: роль в соціально-економічному розвитку регіонів та проблеми ефективного використання коштів / Ю. Д. Радіонов. // Регіональна економіка. – 2013. – №3. – 150-155 с.

Руслана Гиршкан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф
Бойчук Ірина, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф.

наук. кер. – Голик М.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Банківська система Японії: особливості становлення та функціонування

У статті досліджено особливості становлення та функціонування банківської системи Японії як невід'ємної складової сучасної фінансової системи країни. Розглянуто історичні аспекти розвитку банківської системи Японії у контексті основних етапів її формування. Визначено основні фактори, що позитивно впливають на розвиток та функціонування банківських установ у Японії. Визначено роль державного контролю за діяльністю банківських установ в Японії.

Ефективно організована банківська система в сучасних фінансово-економічних умовах розвитку суспільства є запорукою успішності економічного розвитку кожної держави. Банківська система виступає важливим елементом грошово-кредитного регулювання економіки, оскільки вона забезпечує економіку країни необхідним обсягом фінансових ресурсів, враховуючи вільний рух капіталу, розрахунки суб'єктів господарювання, кредитування економіки та реалізацію інших функцій та завдань. В умовах стрімкого розвитку товарних та фінансових ринків з'являються нові види фінансових і кредитних установ, інструменти та методи обслуговування клієнтів. Беручи до уваги визначені фактори, особливої актуальності набуває питання забезпечення надійного та стабільного функціонування банківської системи.

У науковій літературі питання щодо історичних аспектів розвитку банківських систем зарубіжних країн, особливостей їх побудови та функціонування були досліджені у працях таких науковців, як О. П. Буряк, Т. А. Латковська, М. Г. Марич, В. С. Стойка та ін.

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду побудови та функціонування банківської системи Японії, а також визначення ролі державного контролю за діяльністю банківських установ у даній країні.

Зауважимо, що однією з найбільш стійких у сучасній світовій фінансовій системі є банківська система Японії, що пов'язано із серйозними реформами всього фінансового сектора, проведеними японською владою після краху економіки, чим було спричинене багаторазове зростання цін на ринку нерухомості та на фондовому ринку.

Сучасна банківська система Японії виникла після Другої світової війни і побудована багато в чому за американським зразком. На сьогодні вона є однією з найпотужніших і найрозвиненіших у світі.

Відмітимо, що банківська система Японії складається з Центрального Банку та державних і приватних фінансових інститутів, що включають міські банки, трастові банки, великі регіональні банки, середні і дрібні регіональні банки.

Організаційна структура Центрального банку Японії складається з політичної ради (голова, два заступники, шість членів), трьох виконавчих аудиторів, трьох виконавчих директорів, восьми радників [7, с. 28].

Центральний Банк Японії створено у 1882 році терміном на 30 років, проте даний строк подовжили ще на 30 років [7, с. 29]. Банк Японії відіграє особливу роль в банківській системі Японії, управляючи всіма банками країни. Поряд з Міністерством фінансів і Федерацією економічних організацій він здійснює грошово-кредитне регулювання в країні [8, с. 628].

Правовою основою діяльності Центрального банку є закон від 1942 року, який поставив його під жорсткий урядовий контроль і дав міністру фінансів право змінювати його політику. У 1949 році був створений Політичний комітет (Комітет з вироблення політики), що став тим новим органом, який визначав вищі інтереси держави у фінансовій та грошово-кредитній сферах [1].

З 1 квітня 1998 року набрав чинності новий Закон «Про Банк Японії», згідно з яким банк став незалежним від Міністерства фінансів. За своїм статусом Банк Японії є акціонерною компанією, 55% його капіталу належать уряду і 45% - фінансовим інститутам, страховим компаніям та іншим приватним акціонерам [6, с. 116].

Банк Японії як Центральный банк країни виконує такі функції [6, с. 117-118]:

1. Випуск банкнот. Центральный банк - єдиний банк в країні, має право друкувати гроші.
2. Реалізація грошово-кредитної політики, три головних інструментів якої - зміна норми обов'язкових банківських резервів, операції на фінансових ринках, облікова ставка відсотка.
3. Операції на фінансових ринках (на міжбанківському ринку, де банки отримують і надають позики, і на відкритих ринках, де компанії продають і купують облігації і акції) Центральный банк використовує, щоб впливати на ситуацію на фінансових ринках, утримуючи їх від провалів і від зайвого попиту спекулятивного характеру.
4. Регулювання облікової ставки відсотка.
5. Здійснення взаєморозрахунків комерційних банків.
6. Моніторинг і перевірка фінансового стану та стану менеджменту фінансових установ. Банк Японії відстежує рух коштів на рахунках і депозитах своїх клієнтів і при необхідності висилає своїх інспекторів для детальної перевірки на місці.
7. Будучи кредитором останньої інстанції, Банк Японії запобігає краху банків і допомагає вийти з кризи тим з них, хто стає загрозою стабільності кредитної системи.
8. Банк Японії проводить операції з державними цінними паперами, а також приймає, зберігає і виплачує казначейські фонди (податки, пенсії, кошти на громадські роботи та ін.).

9. Здійснює міжнародну діяльність.

Окрім функцій Центральний Банк Японії вирішує три основні завдання, а саме:

- 1) формує курс національної валюти, регулюючи обсяг знаходиться в обігу грошової маси, підтримуючи в стабільному стані вартість ієни всередині країни і за кордоном.
- 2) регулює грошовий обіг, встановлюючи процентну ставку.
- 3) це банк, який вирішує завдання підтримки стабільності фінансової системи країни і її сталого економічного розвитку.

Щодо засобів грошово-кредитної політики Банку Японії, то протягом кількох повоєнних десятиліть вони відрізнялися від тих, які використовувалися центральними банками розвинутих капіталістичних країн. Зокрема, коригування облікової ставки, політика мінімальних резервів та операції на відкритому ринку мали незначний вплив на грошово-кредитний ринок, а головним інструментом грошово-кредитної політики Банку Японії було кількісне раціонування кредиту ("кредитне вікно"), яке відігравало роль процентної ставки при регулюванні потоків капіталів. Контроль з боку держави за діяльністю приватних банків був досить значним і базувався на специфічному явищі японської грошово-кредитної сфери – перекредитуванні. Додатковим джерелом ліквідних коштів, кредитором в останній інстанції для приватних банків, був Банк Японії [2, с. 142].

Другий рівень банківської системи Японії складають комерційні банки, які вважаються основою банківської системи Японії. Загальний обсяг капіталу загальнонаціональних банків становить близько 80% від загального обсягу капіталу всієї банківської системи країни.

Загальнонаціональні банки включають міські банки, регіональні банки, регіональні банки другого розряду, банки довгострокового кредитування і трастові банки.

Ядром кредитно-банківської системи Японії виступають міські банки, які є основою банківського сектора. Це великі приватні комерційні установи, які обслуговують всю країну. Лідерами серед таких банків є Bank of Tokyo – Mitsubishi UFJ, Resona Holdings, Sumitomo Mitsui Banking Corporation і Mizuho Financial Group [4]. Вплив таких кредитних установ поширюється на всю країну, а в сферу їхнього обслуговування входять великі підприємства, як правило, однієї з банком фінансово-промислової групи [7, с. 29].

В кінці 1970-х - початку 1980-х рр. в Японії почався процес фінансової лібералізації: корпорації отримали можливість здійснювати випуск облігацій, крім того, ослаблення контролю за рухом капіталу відкрило для позичальників можливість виходу на світовий фінансовий ринок [9].

Великі японські банки були змушені компенсувати скорочення операцій з корпораціями за рахунок збільшення кредитування нових для себе категорій позичальників (у тому числі підприємств малого та середнього бізнесу). Згідно з оцінками Т. Хоши [10], в 1989 році частка кредитів підприємствам малого та середнього бізнесу в загальному обсязі банківських кредитів перевищила 55%, в той час як на початку 1970-х рр. ця частка становила близько 35%.

Таким чином, регіональні банки зіткнулися зі зростанням конкуренції на одному зі своїх традиційних ринків. Так, до 2014 р кількість регіональних банків другої групи, орієнтованих на обслуговування малого бізнесу на місцевому рівні, знизилася в порівнянні з 1990 р на 40% [5, с. 55].

В умовах посилення конкуренції з боку більших фінансових установ регіональні банки були змушені шукати для себе нові ринкові ніші.

По-перше, такі банки почали експансію в сусідні регіони, і особливо в привабливі з фінансової точки зору великі міські агломерації.

По-друге, вони розширили перелік послуг, що надаються своїм клієнтам. Так, з середини 2000-х рр. вони стали приймати більш активну участь в міжнародних фінансових операціях (перш за все в азіатському регіоні), налагоджуючи співпрацю з іноземними фінансовими установами, відкриваючи свої представництва за кордоном для задоволення зростаючих потреб своїх клієнтів (малих і середніх компаній) у регіональній експансії, здійснюючи видачу кредитів в іноземній валюті і беручи участь у видачі міжнародних синдигованих кредитів, організованих найбільшими банками Японії [13]. Крім того, за рахунок встановлення тісних і довгострокових відносин зі своїми клієнтами регіональні банки мають можливість використовувати обсяг накопичених знань для надання різних консультаційних послуг. Зокрема, регіональні банки в Японії взяли на себе функції налагодження співпраці між своїми позичальниками в вигляді організації зустрічей з великою кількістю потенційних партнерів або проведення прямих переговорів. Згідно даними регіональних банківських асоціацій, кількість контрактів, укладених за посередництва банків, в 2010 р перевищила 30 тис. йєн [12].

Деякі банки стали надавати послуги фірмам, зацікавленим в пошуку можливих наступників власників бізнесу. У другій половині 2000-х рр. регіональні банки також почали приділяти особливу увагу співпраці з новими підприємствами і підтримки проектів, націлених на оновлення бізнес-моделі діючих підприємств.

Згідно з даними Банку Японії, за період з 2003 по 2014 р загальний обсяг заборгованості по кредитами, наданими регіональними та кооперативними банками стартапам або діючим підприємствам для реалізації нових проектів, збільшився більш ніж в 10 разів і за підсумками 2014 р перевищив 250 млрд. йєн [5, с. 55].

Крім цього, в Японії існують кредитні установи малого бізнесу: загальні банки, кредитні асоціації і кредитні кооперативи. Центральним елементом системи кредитування малого бізнесу є напівурядові банки, такі як, наприклад, Центральний кооперативний банк для сільського і лісового господарства.

До державних інституцій відноситься також Бюро довірного фонду Міністерства фінансів, що є по суті одним з найбільших банків Японії і оперує капіталами державних пенсійних, страхових та ощадних установ. Основна частина його кредитів надається державним банкам, корпораціям, центральним і місцевим органам влади. Близько 15% сукупного балансу приватних кредитних інститутів доводиться на частку 24 компаній зі страхування життя і 23 зі страхування майна. Фінансові кошти вони використовують

в основному для інвестицій в цінні папери. У країні налічується 220 фондів компаній, що спеціалізуються виключно на операціях з цінними паперами. Це одна з головних особливостей сучасної кредитної системи Японії [6, с. 119].

Важливе місце в структурі кредитних відносин Японії займають поштово-ощадні каси. Вони акумулюють заощадження населення. На відміну від міських, регіональних та інших банків, які надають аналогічні послуги, японські ощадкаси при поштових відділеннях надають фізичним особам набагато більший набір послуг, дозволяють людям середнього достатку на більш вигідних умовах отримувати кредити і зберігати заощадження. Завдяки цьому державні поштово-ощадні каси, що підкоряються поштовому відомству, змогли акумулювати великі обсяги фінансових коштів.

Японія має одну з найрозвиненіших у світі систем «електронних банків» - в країні їх налічується понад 100 тис. електронних банківських апаратів.

Нині система кредитних карток, яка зародилася тут у 1960 р, отримала широкий розвиток. В країні в обігу перебуває понад 110 млн. електронних банківських карток.

Сьогодні майже кожен японець має електронні картки кількох банків, які дозволяють практично в будь-який час і в будь-якому місті зняти зі свого рахунку потрібну суму готівки. Для цього використовуються електронні банкомати.

За допомогою банкомату власник спеціальної картки може отримати і кредит. Правда, сума «електронного кредиту» досить обмежена і якщо людина бажає отримати в кредит досить велику суму, то йому доведеться звернутися в офіс банківської компанії.

Банківська система Японії – одна з найбільш зарегульованих в світі. До кінця 1970-х років більшість процентних ставок було зафіксовано на неринковому рівні. Крім того, широко використовувалися адміністративні заходи. На державному рівні реалізовувалися різноманітні механізми підтримки банківського сектора: надавалися субсидії; здійснювалося рефінансування за обліковою ставкою; значну частину кредитних ризиків банків покривав уряд тощо [3, с.14].

Фінансова лібералізація японського банківського сектора розпочалася в кінці 1980-х років. Поетапно було скасовано норми банківського права, які обмежували конкуренцію, здійснювалася планомірна дерегуляція процентних ставок. Регулювання та нагляд здійснюється Бюро банків, яке створене при Міністерстві фінансів та Банком Японії. При цьому ступінь регулювання в японській банківській системі залишається ще досить високим.

Отже, банківська система Японії після Другої світової війни будувалася за зразком американської системи, з високим ступенем спеціалізації. Нині кредитну систему Японії можна вважати сформованою. Вона включає в себе Банк Японії, комерційні банки та інші кредитно-фінансові інститути. Враховуючи досвід функціонування банківської системи Японії можна зробити висновок, що державний контроль за діяльністю банківських установ є досить жорстким. Японський досвід формування та вдосконалення однієї з найсильніших банківських систем в світі є безцінним для країн, що стоять перед проблемою реконструкції національної банківської системи. Досвід розвитку фінансової системи Японії показує, що, з одного боку, розвиток регіональних банків залежить від національних особливостей економічного розвитку і традицій в сфері фінансового посередництва, з іншого боку, державне регулювання також є не менш важливим фактором розвитку цієї категорії фінансових установ, що визначає умови їх функціонування, а також місце і роль в масштабах всієї національної фінансової системи.

Список використаних джерел:

1. Банківська система Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrbukva.net/page,2,76040-Bankovskaya-sistema-Yaponii.html>
2. Коробка С. В. Взаємовідносини України і міжнародних фінансових організацій / С. В. Коробка // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2011. – № 4. – С. 139–145.
3. Лобозинська С. М. Інституційні моделі регулювання зарубіжних банківських систем / С. М. Лобозинська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – №599. – С. 131–135.
4. Організація і функціонування банківської системи Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mycurator.com.ua/art4u933.html>
5. Плеханов Д. А. Региональные банки японии: основные этапы развития, особенности регулирования и роль в экономическом развитии / Д. А. Плеханов // Финансы и кредит. – 2016. – №32. – С. 49–60.
6. Финансово-кредитные системы зарубежных стран: Учеб.- метод. комплекс для студ. экон. спец. / Авт.-сост. С. А. Эрдман. – Новополюк: ПГУ, 2005. – 180 с.
7. Холодна Ю. Є. Банківська система : навчальний посібник / Ю. Є. Холодна, О. М. Рац. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 316 с.
8. Шапіро В.С. Побудова та функціонування банківських систем: зарубіжний досвід / В. С. Шапіро, В. В. Ляшенко // Молодий вчений. – 2016. – №12(39). – С. 626–629.
9. Horiuchi A. An Evaluation of Japanese Financial Liberalization: A Case Study of Corporate Bond Markets.
10. Hoshi T. What Happened to Japanese Banks? Monetary and Economic Studies, 2001, vol. 19(1), pp. 1–29.
11. In: Ito T., Krueger A.O. Financial Deregulation and Integration in East Asia, NBER-EASE Volume 5. URL: <http://www.nber.org/chapters/c8556.pdf>.
12. Ishikawa A., Tsuchiya S., Nishioka S. Financial Institutions' Efforts to Support the Business Conditions of Small and Medium-Sized Firms. URL: https://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/rev_2013/rev13e01.htm.
13. Yamaguchi M. Participation of Japanese Regional Banks in International Syndicated Loans: Lending Behavior and Explanatory Factors. Review of Integrative Business & Economics Research, 2015, vol. 4(2), pp. 220–236.

Руслана Гиршкан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Склад та структурні зрушення доходів зведеного бюджету

У статті проаналізовано склад та структурні зрушення доходів зведеного бюджету України протягом 2007–2017 рр. Визначені проблемні моменти та фактори впливу на динаміку та структуру формування доходів зведеного бюджету України.

Питання формування доходів бюджету є однією з найбільш актуальних проблем сьогодення. Саме від зваженої політики формування бюджетних надходжень залежить розроблення відповідних заходів, реалізація яких дасть змогу в кінцевому підсумку досягти стійкого економічного зростання. Реформування процесу формування доходів бюджету відбувається у складних умовах трансформації бюджетної, податкової та політичної системи держави. Економічний розвиток держави на сучасному етапі неможливий без аналізу інформації, яка повно, своєчасно та достовірно відображає економічні відносини в державі, включаючи й бюджетні процеси. В Україні частка бюджетних відносин становить майже 35 % від ВВП країни. Основним інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів є державний бюджет. За таких умов надзвичайно важливим є налагодження та здійснення фінансового моніторингу виконання бюджету України. Постійний моніторинг і аналіз бюджетних процесів сприяє прийняттю своєчасних управлінських рішень у бюджетній сфері.

Аналіз виконання держбюджету та оцінка його ефективності є ключовою проблемою в галузі державного управління. Керівникам вищого рангу державних органів притаманна робота в умовах неструктурованих або слабко структурованих проблем, коли залежності між важливими характеристиками не завжди формалізовані, а прийняття управлінських рішень значною мірою базується на творчому підході, рівні інформаційної підтримки, фаховій підготовці, професійній інтуїції керівників. Доходи державного бюджету забезпечують функціонування країни, а також є основним інструментом реформ уряду. Лише централізовано сформовані фінансові ресурси дозволяють здійснювати єдину фінансову політику в державі та найефективніше забезпечити її розвиток, врегулювати соціальне становище населення та територій. В період значних економічних та соціальних реформ в Україні тема бюджетної стратегії у формуванні доходів державного бюджету стає актуальною для розгляду та пошуку шляхів її забезпечення.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики статистики державних фінансів внесли вітчизняні вчені-статистики К.В. Захожай, В.С. Михайлов, О.Г. Осауленко, М.В. Пугачова, О.В. Царук, Л.О. Яценко та інші. Результати дослідження функціонування сектору державних фінансів та його складових опубліковані в працях провідних вчених-фінансистів О.Д. Василика, С.С. Гасанова, В.П. Кудряшова, І.О. Луніної, В.М. Опаріна, К.В. Павлюк, Д.В. Полозенка й інших.

Метою статті є оцінка динаміки та структури формування доходів зведеного бюджету України.

Склад і структура доходів бюджету певною мірою характеризують фінансову політику та фінансовий стан держави. За 2007-2017 рр. сукупний обсяг доходів Зведеного бюджету України збільшився з 219,9 млрд. грн. (2007 р.) до 1016,8 млрд. грн. (2017 р.), тобто майже у 5 разів. Однак спостерігаються зниження обсягів в порівнянні із попередніми періодами, зокрема в 2009 році та в 2013 році, що пов'язано із звуженням бази оподаткування внаслідок економічної та фінансової кризи. Протягом 2017 р. відбулося суттєве зростання доходів, що обумовлено:

- економічними факторами (зростанням імпорту товарів, прибутку прибуткових підприємств, середньомісячної заробітної плати, в т. ч. за рахунок фактору підвищення мінімальної заробітної плати в 2 рази);
- змінами до податкового законодавства (зокрема, індексації ставок);
- перерахуванням прибутку НБУ (44,4 млрд. грн.), дивідендів НАК «Нафтогаз України» (13,7 млрд. грн.), конфіскованих коштів за рішенням суду за вчинення корупційного правопорушення (29,7 млрд. гривень) [7, с. 2].

Як видно з рис. 1 частка перерозподілу ВВП через зведений бюджет протягом аналізованого періоду коливалася в межах від 29% (2010 р.) до 34% (2017 р.). Максимальне значення частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет у 2017 р. вказує на збільшення фіскального тиску на економіку, зокрема надходження:

- від податку на додану вартість (відміна пільг сільгоспвиробників);
- від податку та збору на доходи фізичних осіб (збільшення мінімальної заробітної плати з 2017 року);
- надходження у вигляді конфіскованих корупційних коштів за рішенням суду.



Рис. 1. Динаміка сукупного обсягу доходів Зведеного бюджету України та частки перерозподілу ВВП у 2007-2017 рр., млрд. грн.*

*Джерело: узагальнено за даними [6; 8; 9].

Рівень виконання зведеного, державного та місцевих бюджетів за доходами у 2007-2017 років узагальнено на рис. 2.

Перевиконання запланованих обсягів доходів зведеного бюджету відбулося в 2007 р., 2011 р. та протягом 2015-2017 рр. При цьому, перевиконання плану за доходами не перевищувало відмітку у 3%, при рівні невиконання плану з формування доходної частини зведеного бюджету на 17,3% в 2009 р.

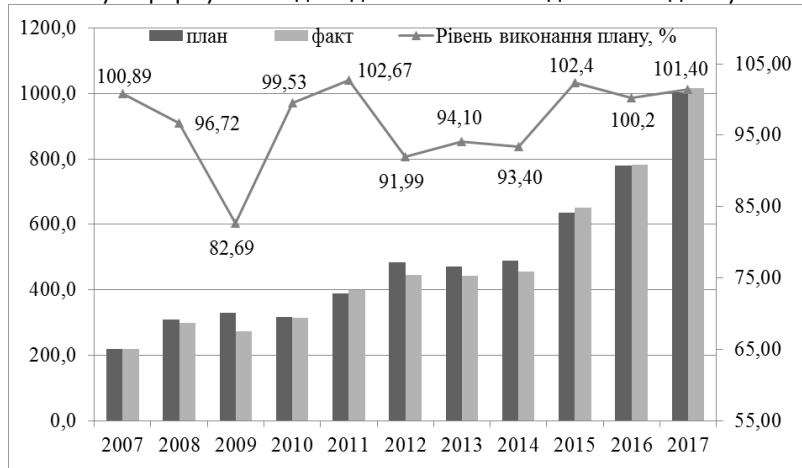


Рис. 2. Рівень виконання плану з формування доходів зведеного бюджету України протягом 2007-2017 рр., % *

*Джерело: узагальнено за даними [6; 8; 9].

У відповідності до даних рис. 3, при формуванні доходів Зведеного бюджету України найбільшу частку складають доходи Державного бюджету України, рівень якої коливався в межах від 73,5% в 2007 р. до 81,5% в 2015 р. При цьому, в 2017 р. частка доходів Державного бюджету України знизилася до 78%.

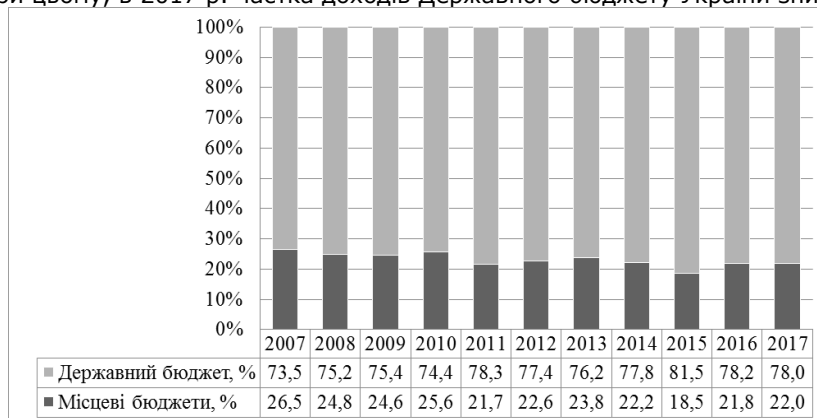


Рис. 3. Структура Зведеного бюджету України в розрізі видів бюджетів протягом 2007-2017 рр., % *

*Джерело: узагальнено за даними [6; 8; 9].

Відповідно до даних рис. 3, на місцеві бюджети протягом досліджуваного періоду припадало доходів в межах від 18,5% в 2011 р. до 26,5% в 2007 році. Отже, протягом 2007-2017 рр. співвідношення між доходами місцевих бюджетів та Державного бюджету мало стале значення – приблизно 1/3.

Структура доходів зведеного бюджету України, узагальнена в табл. 1, вказує на збільшення частки податкових надходжень.

Таблиця 1

Структура доходів зведеного бюджету України протягом 2007-2017 рр., % *

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Податкові надходження	73,3	76,3	76,2	74,5	84	80,9	80,5	80,6	77,8	83,1	83
Неподаткові надходження	22,1	20,3	21,4	23,5	15,1	18,2	18,9	17,6	21,5	16	16,3
Доходи від операцій з капіталом	2,9	2,3	1,3	1	0,6	0,7	0,3	0,5	0,3	0,2	0,2
Цільові фонди	1,7	1,1	0,8	0,9	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Інші надходження	0	0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	1,2	0,3	0,6	0,4

*Джерело: узагальнено за даними [6; 8; 9].

Частка податкових надходжень у структурі загальних надходжень зведеного бюджету зросла в 2017 р. (83%) проти 2007 р. (73,3%). За підсумками 2017 р. можна зазначити, що усі основні джерела, які формують податкові надходження, зростали високими темпами.

Сума податкових надходжень за 2017 рік зросла порівняно з 2016 роком на 27,3%, в тому числі

надходження: ПДФО – на 33,8%; податку на прибуток підприємств – на 21,9%; ПДВ (сальдо) – на 33,3%, акцизного податку – на 19,3% [7].

Податок та збір на доходи фізичних осіб (ПДФО) є одним із бюджетоформуючих податків із 2011 по 2017 рік. Цей податок є стабільним джерелом наповнення бюджетів, і в кризові роки його надходження не схильні до зменшення. У рамках фінансової децентралізації, яка відбулася в 2015 році, ПДФО є основним джерелом горизонтального вирівнювання податкоспроможності бюджетів, які мають прямі відносини з державним бюджетом.

Основними макропоказниками, які впливають на надходження ПДФО, є показники середньомісячної заробітної плати та чисельності штатних працівників. За підсумками 2017 року спостерігається відповідність надходжень ПДФО цим показникам (на відміну від 2015–2016 років).

Обсяг неподаткових надходжень склав 103,6 млрд грн, що на 16,4 млрд грн, або на 13,6 %, менше відповідного показника 2015 року. Річний план перевиконано на 18,2 %. При цьому в частині власних надходжень бюджетних установ – майже на 80 %, адміністративних зборів і платежів – майже 50 %.

Таблиця 2

Структура податкових надходжень зведеного бюджету України протягом 2007-2017 рр., % *

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Податкові надходження, в т.ч.:	73,3	76,3	76,2	74,5	84	80,9	80,5	80,6	77,8	83,1	83
Податок з доходів фізичних осіб	15,8	15,4	16,3	16,2	15,1	15,3	16,1	16,5	15,3	17,7	17,9
Податок на прибуток підприємств	15,6	16,1	12,1	12,8	13,8	12,5	13,1	8,8	6	7,7	7,9
Податок на додану вартість	27	30,9	31	27,4	32,6	31,2	28,8	30,5	27,4	28,9	29,1
Акцизний податок	4,8	4,3	7,9	9	8,5	8,6	10,8	9,9	9,7	13	13,2
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	4,6	4,1	2,5	2,9	3	3	3	2,8	6,2	2,6	2,8
Інші податкові надходження	5,5	5,5	6,4	6,2	11	10,3	8,7	12,1	13,2	13,2	12,1

* Джерело: узагальнено за даними [6; 8; 9].

Протягом 2016-2017 рр. позитивну динаміку продемонстрував податок на прибуток підприємств. Це пов'язано з остаточною відмовою від застосування авансового механізму сплати податку, за яким розмір податкового зобов'язання визначається з огляду на результати попереднього року і сплачується рівними частками протягом року на місячній основі, а остаточної перерахунок відбувається у березні.

Перехід на квартальну сплату податку передбачає суттєве збільшення обсягів надходжень у «звітні» місяці: у березні, травні, серпні та листопаді. У цілому зростання у 2017 році прибутку підприємств суттєвими темпами дало змогу не лише забезпечити надходження до бюджету, але й зменшити суму переоплат.

Обсяг надходжень податку на додану вартість з урахуванням бюджетного відшкодування за 2017 рік збільшився на 33,3% і сягнув 314,0 млрд. гривень. Структура надходжень вказує на сталу динаміку збільшення обсягів сплаченого до бюджету податку на додану вартість, а також сум повернутого з бюджету податку на додану вартість на рахунки платників у банку протягом 2015–2017 років.

У 2017 році приріст надходжень податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) становив 23,6%, податку на додану вартість з ввезених на територію України товарів 38,1%, бюджетного відшкодування податку на додану вартість – 27,2%.

Основними факторами впливу на надходження у 2017 році, як і у попередніх роках, є сприятлива ситуація на внутрішньому ринку (приріст споживання за 2017 рік збільшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 24,4%) та активізація на зовнішніх ринках (збільшення обсягів експорту товарів на 18,8% та імпорту товарів на 21,1%).

Також вагомий вплив на надходження до бюджету мали зміни податкового законодавства, які були запроваджені на початку року (справляння податку на додану вартість при розмитненні імпортованого природного газу та спрямування до державного бюджету 100% податку на додану вартість, нарахованого виробниками сільськогосподарської продукції), та здійснення дієвого контролю з боку ДФС за правильністю визначення реальної митної вартості імпортованих товарів.

Основним фактором впливу на збільшення частки надходжень у 2017 році (+ 1,7 в. п. порівняно з попереднім роком) було запровадження оподаткування операцій з ввезення на митну територію України природного газу НАК «Нафтогаз України».

Суттєве збільшення рівня надходжень акцизного податку, починаючи з 2015 року, відбулося за рахунок таких факторів:

- до переліку підакцизних товарів включено електричну енергію, внаслідок чого скасовано збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- пропорційно підвищено ставки акцизного податку на бензин, дизпаливо, скраплений газ та одночасно скасовано екологічний податок з виробленого та ввезеного палива;
- підвищено ставки акцизного податку на транспортні засоби та включено до переліку підакцизних товарів вантажні автомобілі та автобуси з метою компенсації скасування збору за першу реєстрацію

транспортних засобів;

- запроваджено акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів, який зараховується до доходів загального фонду сільських, селищних та міських бюджетів, а також бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Тобто, акцизний податок також є одним з основних та стабільних джерел наповнення бюджету.

У відповідності до даних табл. 3 спостерігається зміна у структурі неподаткових платежів. Зокрема, в 2013 році збільшилася лише така стаття, як власні надходження бюджетних установ – на 0,8 в.п., водночас частки інших статей залишилися незмінними.

Структура неподаткових надходжень до зведеного бюджету зазнала деяких змін, а саме: збільшення часток власних надходжень бюджетних установ та інших неподаткових надходжень, а також скорочення часток доходів від власності та підприємницької діяльності й адміністративних зборів та платежів.

Таблиця 3

Структура податкових надходжень зведеного бюджету України протягом 2007-2017 рр., % *

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Неподаткові надходження, у т.ч.:	22,1	20,3	21,4	23,5	15,1	18,2	18,9	17,6	21,5	16	16,3
Доходи від власності та підприємницької діяльності	6	7,5	6,3	9,7	4,4	7,4	7,4	6,3	11	6,8	7,1
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	1,3	1	1,0	0,8	1,1	1,6	1,6	1,5	2,7	1,5	1,8
Власні надходження бюджетних установ	9,6	6,9	9,6	9,1	7,9	7,7	8,5	6,9	6,4	6,2	6
Інші неподаткові надходження	5,2	4,9	1,7	1,6	1,6	1,4	1,4	2,9	1,4	1,5	1,4

*Джерело: узагальнено за даними [6; 8; 9].

За результатами аналізу складу доходів зведеного бюджету можна зазначити, що протягом 2012-2013 років відбулося недовиконання у відповідності до запланованих обсягів, що спричинено фінансовою кризою. Доходи зведеного бюджету України розподіляються в розрізі фондів: загального і спеціального. При формуванні доходів зведеного бюджету України найбільшу частку складають доходи Державного бюджету України. Проведений аналіз доходів зведеного бюджету України за розділами відповідно до Бюджетного кодексу показав, що найвагомішою складовою є податкові надходження. Виконання дохідної частини державного бюджету характеризувалося такими ознаками: виконанням, у цілому, річного планового показника в частині бюджетних доходів; стабілізацією надходжень і забезпеченням стійкого зростання обсягів надходжень до бюджету основних податків: податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб та податку на прибуток підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/shchomisyachnyy>
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/shchomisyachnyy>
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/shchomisyachnyy>
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/shchomisyachnyy>
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/shchomisyachnyy>
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/shchomisyachnyy>
7. Доходи бюджету за січень-грудень 2017 року [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/>

Руслана Гиршкан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні аспекти сутності ринку капіталу як складової фінансового ринку

В статті розглянуто різні наукові підходи визначення сутності фінансового ринку та ринку капіталу, як його складової. Для визначення сутності ринку капіталу досліджено його інституційну та функціональну структуру.

Фінансовий ринок є найважливішою складовою економіки країни. Тому від його стану та ефективності функціонування залежить економічний розвиток країни.

Дослідженням цієї теми займалися провідні вітчизняні та закордонні фахівці цієї сфери: Барановський О. І., Галенко Т. В., Ковалева А. В., Коваленко В. В., Науменкова С. В., Нечипорук Л. В., Олійник В. В., Юркевич О. М. та ін.

Метою статті є визначення сутності та особливостей ринку капіталу як складової фінансового ринку.

Сучасний фінансовий ринок – це складна структура з великою кількістю учасників – фінансових

посередників, які, оперуючи різноманітними фінансовими інструментами та виконуючи велику кількість функцій, впливають на економічні процеси в суспільстві.

Ринок капіталу – це частина фінансового ринку, де формуються попит і пропозиція в основному на середньо- і довгостроковий позиковий капітал, специфічна сфера ринкових відносин, де об'єктом угоди є наданий у позику грошовий капітал і де формуються попит і пропозиція на нього.

На думку більшості дослідників, фінансовий ринок – це система економічних відносин, що пов'язані з купівлею-продажем фінансових активів через сукупність фінансових інститутів на основі взаємодії попиту та пропозиції.

Фінансовий ринок є цілісною системою, яка складається із взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, кожний з яких спроможний окремо впливати на розвиток цієї системи. Залежно від строку надання тимчасово вільних фінансових ресурсів фінансовий ринок поділяється на ринок грошей і ринок капіталів.

Розкриваючи сутність ринку капіталу, зазначимо, що на сьогодні відсутнє загальноприйняте визначення категорії «ринок капіталу». Огляд найчастіше вживаних трактувань даного поняття наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Огляд визначення поняття «ринок капіталу»

Автор	Визначення	Структура
Кредісов А. І, Вергун В. А., Колюжнов О., Голбій І. Є. [4]	Ринок капіталів відрізняється від високо ліквідного грошового ринку тим, що фінансові інструменти, які випускаються в обіг його учасниками, мають середньо- або довгостроковий характер, або термін їх обігу взагалі не обумовлений (наприклад, для акцій). Ринок капіталів може слугувати джерелом довгострокового фінансування як у формі банківських інструментів, так і у формі небанківських фінансових активів.	Ринок капіталів охоплює три основні типи ринків: - кредитний («непаперовий») ринок; - ринок цінних паперів; - інші кредитно-фінансові ринки
Іванов В. В. [2]	Ринок капіталів – це частина фінансового ринку, де формується попит та пропозиція на середньо- та довгостроковий позиковий капітал, специфічна сфера ринкових відносин, де об'єктом угоди виступає наданий в суду грошовий капітал і формується попит та пропозиція на нього. Позиковий капітал – це грошові кошти, надані в позику за визначений відсоток на умовах повернення. ... Грошовий ринок відрізняється від ринку капіталів за часовою ознакою: на грошовому ринку кредити надаються від декількох тижнів до одного року, а безпосередньо на ринку капіталів – на більш тривалий термін.	Елементи ринку позикового капіталу: банківська система, спеціалізовані кредитно-фінансові установи та ринок цінних паперів.
уднік М. М, Сабіна Н. В. [1]	Ринок капіталів – це ринок, на якому обертаються довгострокові зобов'язання, випущені урядом, а також акції і облігації корпорацій.	Ринок капіталів поділяється на ринок цінних паперів (середньо- і довгострокових) і ринок середньострокових і довгострокових банківських кредитів.

Деякі автори, такі, як В. В. Корнєєв, М. К. Колісник, О. Р. Романенко, вважають, що поняття «фінансовий ринок» і «ринок капіталів» є синонімами і змістовно аутентичні. Але, на наш погляд, це не є вірним, тому що фінансовий ринок є більш широкою категорією за своїми складовими елементами, ніж ринок капіталу. В сучасній літературі поняття ринок капіталів інколи підміняють ринком цінних паперів або фондовим ринком. Ці категорії не є тотожними. Ринок капіталів ділиться на ринок середньо- та довгострокових цінних паперів та ринок середньо- та довгострокових банківських кредитів, тобто, ринок цінних паперів є складовою частиною ринку капіталів: на цьому ринку рух капіталів здійснюється через розміщення цінних паперів.

Сутність ринку повніше розкривається у його функціях. Ринкова система слугує не лише механізмом, завдяки якому суспільство вирішує як розподіляти свої ресурси та вироблену продукцію.

В українському законодавстві, а саме в концепції «Державної цільової економічної програми модернізації ринку капіталу в Україні», ринок капіталу трактується як група взаємозв'язаних ринків, на яких формуються попит, пропозиція та ціни на фінансові інструменти, зокрема ті, базовим активом яких є енергетичні та товарно-сировинні ресурси, а також відбувається перерозподіл вільних коштів інвесторів на користь тих суб'єктів, що мають в них потребу [3].

Формування ринку капіталів в трансформаційній економіці характеризується значним дисбалансом механізмів первинного накопичення капіталу, що відображається в переважанні перерозподільної складової у порівнянні з ощадної мотивацією. Остання, як правило, сприяє виробленню раціональних поведінкових аспектів, орієнтованих на залучення інвестиційних ресурсів на різних рівнях господарювання. У свою чергу, перерозподіл капіталу в умовах реформування засад економічної системи несе явно негативний відбиток і проявляється в усілякого роду деформаціях.

На ринку капіталів продавцем є власники вільних грошових коштів, а покупцем – представники бізнесу, які потребують цих засобів. Надання та отримання грошей у борг – це основний тип операцій, що здійснюються на ринку позикових коштів. Цей ринок дає можливість споживачам і фірмам розподіляти в

часі свої витрати найбільш вигідним для себе чином. Процеси на ринку позикових коштів справляють істотний вплив на розподіл ресурсів і, отже, на економіку в цілому.

Ціна, що сплачується за використання взятих у борг грошей, називається позичковим відсотком. Самі гроші, як відомо, не завжди є продуктивним ресурсом, але, використовуючи їх, можна купити обладнання, матеріали, енергію, працю й інші ресурси, необхідні для виробничого процесу. Тому, взявши в користування грошові ресурси, підприємець забезпечує умови розвитку свого виробництва. Ставка позичкового відсотка зазвичай показує, який відсоток від взятої в кредит суми буде сплачуватися за користування цими грошима. По суті, це дохід, який отримує власник тимчасово вільних грошових коштів, надаючи їх у тимчасове користування іншій особі.

Тому його нормальне функціонування сприяє зростанню виробництва, збільшенню товарообігу, руху капіталів усередині країни, трансформації грошових заощаджень у капіталовкладення, відновленню основного капіталу.

Складовими ринку капіталів є: фондовий ринок або ринок довгострокових цінних паперів; кредитний ринок.

У визначенні місця ринку цінних паперів у системі ринкових відносин використовуються різноманітні аспекти. В одних випадках ринок цінних паперів розглядається як складова ринку капіталів або фінансовий ринок, де здійснюється купівля та продаж цінних паперів. Проте розмежування та градація ринку капіталу є досить умовна, оскільки відбувається взаємний перелив капіталу з однієї форми в іншу.

Таким чином, цінні папери та ринок цінних паперів забезпечують мобільність капіталу, його перелив в ті сфери і форми, де створюється можливість його найбільш ефективного використання.

З точки зору джерел залучення коштів ринок капіталу включає: боргові ринки, або ринки кредиту. За допомогою фінансових інструментів суб'єкти господарювання беруть гроші в борг і використовують їх на свої потреби. Основними фінансовими інструментами на цих ринках є облігації, закладні та векселі, термін обігу яких перевищує 1 рік; ринки акціонерного капіталу. За допомогою акцій інвестори мають можливість об'єднати гроші, вкласти їх у певний проект, а прибутки розподіляти пропорційно до вкладених коштів [5, с. 104].

Економічна роль цього ринку полягає в його спроможності об'єднати дрібні, розрізнені кошти й у такий спосіб активно впливати на концентрацію і централізацію виробництва та капіталу.

Існування кредитного ринку зумовлено наявністю попиту та пропозиції на специфічний товар цього ринку – позиковий капітал. Проте попит і пропозиція на позиковий капітал відрізняються від попиту і пропозиції на інші товари насамперед тому, що позиковий капітал має особливу, тільки йому властиву, споживчу вартість.

Позиковий капітал об'єднує усі можливі форми кредитування і у грошовому, і у матеріальному вираженні та, на нашу думку, є найкращим уособленням об'єкта кредитного ринку. Основним мотивом кредитного ринку виступає попит та пропозиція на позиковий капітал, ціна на який виражатиметься у відсотках за кредит.

Основними учасниками ринку капіталів виступають: первинні інвестори, спеціалізовані посередники, позичальники.

Таким чином, на наш погляд, ринок капіталу – це сегмент фінансового ринку, особлива сфера фінансових відносин, пов'язаних з процесом забезпечення кругообігу середньострокового та довгострокового залученого та позикового капіталу. Ринок капіталів слугує джерелом фінансових ресурсів як у формі банківських, так і небанківських інструментів. Наявність чіткого тлумачення та структури ринку капіталу дозволяє створити дієві механізми акумуляції, розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей економіки, це в свою чергу надасть можливість економіці України вийти на якісно новий рівень свого розвитку, адже як показує світовий досвід, ефективне функціонування кредитного ринку і ринку цінних паперів в складі ринку капіталу забезпечує ефективне використання вільних фінансових ресурсів та стійкі темпи зростання економіки держави.

Список використаних джерел:

1. Буднік М. М. / М. М. Буднік, Н. В. Сабіна Фінансовий ринок. Конспект лекцій для студентів усіх спеціальностей всіх форм навчання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 152 с.
2. Иванов В. В. Финансовый рынок: конспект лекций. – К.: МАУП, 1999. – 112 с.
3. Концепція «Державна цільова економічна програма модернізації ринку капіталу в Україні»: Розпорядження КМУ від 08.11.2007 р. № 976-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/976-2007-%D1%80>.
4. Кредісов А. І, Вергун В. А., Колужнов О., Голбій І. Є. Фінансовий сектор ринкової та транзитивної економік. – К.: Знання України, 2004. – 352 с.
5. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. Ред. Носової О.В. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 512 с.

Руслана Гиршкан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Табенська Ю.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості сучасного стану споживчого кредитування в Україні

У статті узагальнено особливості сучасного стану споживчого кредитування в Україні, базуючись на виділених етапах його розвитку. Визначені проблемні моменти споживчого кредитування та напрями їх вирішення на рівні банківської установи.

Значне зростання споживчого кредиту в Україні стало важливим чинником розвитку банківської системи й економіки в цілому. Проте надто прискорене і недостатньо контрольоване зростання споживчого кредиту загострило проблеми незбалансованості товарних і кредитних ринків і сприяло нагромадженню ризиків. Сучасний банківський бізнес супроводжують високий рівень конкуренції, ускладнення

архітектури фінансового ринку та його дерегулювання, зміни в організації кредитування. Водночас суб'єкти споживчого кредиту в Україні виявились не готовими до суттєвих трансформацій, а надмірна активізація банків щодо кредитування населення посилила загрози стійкості окремих банків і всієї банківської системи. Тому актуальними є дослідження шляхів ефективного розвитку споживчого кредиту в перспективі та вдосконалення підходів до його регулювання.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі розглядаються різні теоретичні аспекти споживчого кредитування. Цю проблематику досліджували В. Базилевич, В. Василенко, З. Васильченко, Н. Версаль, Д. Гриньков, А. Євтух, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, С. Щеглова та ін. Однак виникнення проблем в процесі споживчого кредитування свідчить про недостатність вивчення його форми і змісту, а також підтверджує актуальність та необхідність вивчення і дослідження даного питання.

Метою статті є узагальнення особливостей сучасного стану споживчого кредитування в Україні.

На сьогоднішній день на ринку споживчого кредитування існують ряд невирішених проблем, які мають місце з початку фінансової кризи. У до кризовий період споживче кредитування розвивалося швидкими темпами. Темпи росту обсягів споживчих кредитів перевищували темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення. У відповідності до даних додатку А частка даного виду кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля станом на 01.10.2014 р. склала 26,75%, причому 57,33% всіх споживчих кредитів були надані в іноземній валюті [1].

У відповідності до циклічності розвитку споживчого кредитування в Україні умовно можна виділити 4 його етапи (рис. 1).

Підйом споживчого кредитування в I періоді був зумовлений значним зростанням доходів населення та підвищенням його купівельної спроможності, що й спричинило справжній бум споживання.

Активізацію споживчого кредитування у даний період можна пояснити спрощенням процедури надання кредиту, входженням в український банківський ринок іноземних банків, що надало доступ до більш дешевих ресурсів, а також високою дохідністю таких кредитів у порівнянні з іншими кредитними продуктами. Основними споживачами фінансових ресурсів були нефінансові корпорації. На них припадало у 2007 році 61% усіх кредитів, що становило 260 476 млрд. грн. [6].



Рис. 1. Етапи розвитку споживчого кредитування в Україні*

*Джерело: складено автором за [7, с. 42].

Однак світова фінансова криза сильно вдарила по українській економіці, і як наслідок – різкий спад. Проблеми II періоду відбилися як на загальних показниках кредитної діяльності, яка значно скоротилася – на 45,1 млрд грн, так і споживчого кредитування ще більшою мірою – на 46,4 млрд грн [6]. Найбільш значуща подія кредитування в 2012 році – це активний розвиток напрямку споживчого без заставного кредитування. В умовах відсутності джерел довгострокового фінансування розвиток саме такого виду кредитування є найбільш цікавим для банків. Сюди відносяться, в першу чергу, кеш – кредити і кредитні карти.

На відміну від попереднього кризового етапу позитивним чинником у цій ситуації слід вважати не тільки утримання, але й нарощення обсягів кредитування, що є важливим для підтримання реального сектора економіки та споживчого ринку. Аналітичні дані щодо обсягів кредитування наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Кредити, надані резидентам у розрізі секторів економіки*

Період	Усього	У тому числі:				
		фінансові корпорації, крім НБУ	сектор загально-ного державно-го управління	нефінансові корпорації	інші сектори економіки	
					усього	у т.ч. домашні господарства
2007	426 867	5 932	4	260 476	160 455	160 386
2008	734 022	9789	12	443 665	280 556	280 490
2009	723 295	14 014	5 755	462 215	241 311	241 249
2010	732 823	13 430	8 817	500 961	209 615	209 538
2011	801 809	16 441	8 532	575 545	201 291	201 224
2012	815 142	16 229	5 803	605 425	187 685	187 629
2013	910 782	19 317	5 908	691 903	193 654	193 529
2014	1 020 667	25 576	4 926	778 841	211 325	211 215
2015	981 627	15 564	3 364	787 795	174 904	174 869
2016	998 682	11 583	1 430	822 114	163 555	163 333
2017	1 016 657	10936	1522	829932	174268	174182

*Джерело: складено автором за [8].

Протягом 2007–2017 років відзначається позитивна тенденція щодо зростання обсягів кредитування економіки України, винятком можуть бути лише кризові 2009 та 2015 роки. Основними споживачами фінансових ресурсів були нефінансові корпорації. На них припадало у 2007 році 61% усіх кредитів, що становило 260 476 млрд. грн. Впродовж 2007–2017 років їх питома вага зросла до 82%, а фактичний розмір – до 812 080 млн. грн. (рис. 2).

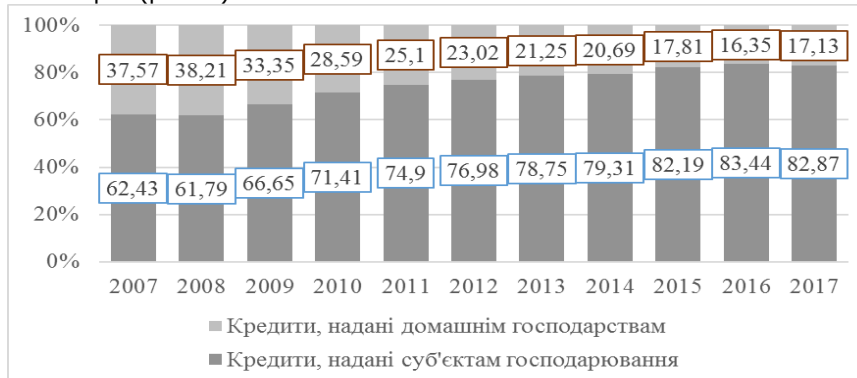


Рис. 2. Структура кредитного портфелю банків України у 2007–2017 рр., %*

Джерело: складено автором за [8].

Протягом 2007–2015 років відбулися значні структурні зміни. Так, на частку кредитування фізичних осіб у 2007 році припадало 37,57% наданих кредитів, в 2008 році – 38,21%, в наступні роки цей показник мав тенденцію до спадання, в 2016 році він склав найнижче значення 16,35%, а в 2017 році збільшився до 17,13%.

Загалом протягом 2007–2017 років зафіксовано середньорічний відносний приріст за такими напрямками: кредитування домашніх господарств (103,21%); кредитування фінансових корпорацій (110,63%); всього кредитів (110,64%); кредитування нефінансових корпорацій (113,63%); кредитування сектору загального державного управління (4897,87%).

Проаналізуємо динаміку та структуру кредитів, наданих домашнім господарствам, для чого побудуємо за даними НБУ аналітичну табл. 2.

Згідно з даними табл. 2 для ринку споживчого кредитування України є характерним переважання споживчих кредитів (56,83–71,72%%) відносно кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (25,42–40,95%%). У відсотковому співвідношенні у 2017 році воно склало 70,08% проти 27,66%, інші кредити становили 2,26%.

В абсолютному вимірі обсяг кредитів на споживання мав від'ємну тенденцію, за 2007–2016 роки їх величина скоротилась на 13 504 млн. грн., натомість величина кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості зросла на 17771 млн. грн. При цьому, в 2017 році обсяг споживчих кредитів збільшився в порівнянні із 2007 роком на 7034 млн.грн.

Найвищого рівня розвитку споживче кредитування досягло у 2008 році, а саме 186 088 млн. грн., кредитування на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості у 2009 році склало 98 792 млн. грн.

Таблиця 2

Кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням*

Період	Усього	У тому числі:		
		Споживчі кредити	На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	Інші кредити
2007	160 386	115 032	40 778	4 577
2008	280 490	186 088	88 352	6 050
2009	241 249	137 113	98 792	5 343
2010	209 538	122 942	81 953	4 643
2011	201 224	126 192	70 447	4 585
2012	187 629	125 011	58 427	4 191
2013	193 529	137 346	51 447	4 736
2014	211 215	135 094	71 803	4 318
2015	174 869	104 879	66 169	3 821
2016	163333	101528	58549	3 255
2017	174182	122066	48172	3944

*Джерело: складено автором за [8].

У період фінансової кризи при нестабільності макроекономічного середовища, реалізації валютного ризику темпи росту споживчого кредитування значно зменшилися. У цей період майже 30% споживчих кредитів були визнаними проблемними [2].

Причинами такої ситуації можна назвати недосконалу систему оцінку кредитоспроможності позичальників, що використовували банки, та підвищення валютного курсу, внаслідок чого значно збільшилися зобов'язання клієнтів перед кредиторами. Для покращення якості кредитного портфеля Національним банком України прийнято рішення про заборону надання валютних кредитів фізичним особам [4].

Починаючи з 2010 року, спостерігається відновлення попиту та пропозиції на споживчі кредити, що підтверджується збільшенням їх обсягів на 2,64%, а в 2013 році темпи росту споживчих кредитів перевищують темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення [8]. Це свідчить про покращення

ситуації на ринку банківського споживчого кредитування.

При цьому додатково існують ряд одноразових комісій та платежів, які завищують реальні процентні ставки, та про які у більшості випадків не повідомляється клієнтам. У результаті в банківській системі України з'явилися наступні негативні тенденції: зниження якості банківських активів; втрата довіри з боку вкладників; суттєве падіння курсу національної валюти; погіршення показників капіталізації банків; скорочення ресурсної бази банків; зростання процентних ставок; збільшення обсягів неповернених кредитів [2].

Період 2014–2016 років характеризується спадом по усіх напрямках кредитування домашніх господарств. Проаналізуємо споживче кредитування в розрізі валют, для чого побудуємо за даними НБУ аналітичну таблицю (табл. 3).

Так, у 2007–2010 роках в структурі портфеля кредитів домашніх господарств переважала частка споживчих кредитів в іноземній валюті, вона коливалася на рівні 57–64%, а в 2017 році знизилася до 23,45%. Водночас ситуація з кредитуванням на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості була і залишається ще гіршою, оскільки частка кредитів в національній валюті у цей період становила лише 10–15%, а в 2017 році зросла до 19,91%.

Таблиця 3

Кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням в розрізі валют*

Період	Споживчі кредити					На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості				
	усього	у т.ч.:				усього	у т.ч.:			
		грн.	%	ін. валюта	%		грн.	%	ін. валюта	%
2007	115032	49083	42,67	65949	57,33	40778	6079	14,91	34699	85,09
2008	186088	66693	35,84	119395	64,16	88352	8847	10,01	79505	89,99
2009	137113	52190	38,06	84923	61,94	98792	11632	11,77	87160	88,23
2010	122942	52478	42,69	70464	57,31	81953	9841	12,01	72112	87,99
2011	126192	71091	56,34	55101	43,66	70447	12503	17,75	57944	82,25
2012	125011	85384	68,30	39627	31,70	58427	14243	24,38	44184	75,62
2013	137346	108224	78,80	29122	21,20	51447	13685	26,60	37762	73,40
2014	135094	95763	70,89	39331	29,11	71803	11310	15,75	60493	84,25
2015	104879	66662	63,56	38217	36,44	66169	11001	16,63	55168	83,37
2016	101528	64859	63,88	36669	36,12	58549	9718	16,60	48831	83,40
2017	122066	93436	76,55	28630	23,45	48172	9589	19,91	38583	80,09

*Джерело: складено автором за [8].

Усе це обумовило високий рівень доларизації споживчих кредитів, а під час фінансово-економічних криз 2008–2009 років та 2014–2015 років спричинило суттєве підвищення системного кредитного ризику через збільшення кредитних платежів та зниження платоспроможності позичальників внаслідок девальвації гривні, а також погіршення якості балансів банківських установ.

У відповідності до рис. 3 найбільшу питому вагу в структурі споживчого кредитування посідають кредити, видані у гривні (64,35%), кредити, видані в доларах США складають 33,76%, в євро – 1,16% та інших валютах – 0,74%.

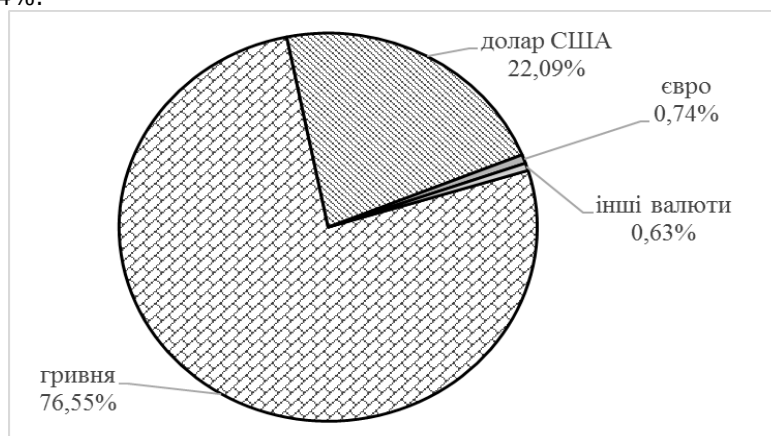


Рис. 3. Структура споживчого кредитування в 2017 році в розрізі валют, %*

*Джерело: складено автором за [8].

Переважає кредитування домогосподарств в іноземній валюті протягом 2014–2017 років було спричинено не видаванням нових кредитів в іноземній валюті фізичним особам, а девальвацією гривні, внаслідок чого обсяги споживчих кредитів в іноземній валюті в перерахунку на національну зросли, тому збільшилися кредитні зобов'язання позичальників, значна частка яких не має можливості й надалі погашати свої кредити.

Важливою характеристикою українського ринку споживчого кредитування є процентні ставки.

Згідно з даними НБУ середньозважена ставка за новими споживчими кредитами протягом 2007– 2017 років суттєво зростає: в гривні – з 21,1% до 29,5% (рис. 4); в доларах США – з 13,5% до 40%; в євро – з 12,8% до 41,2%.

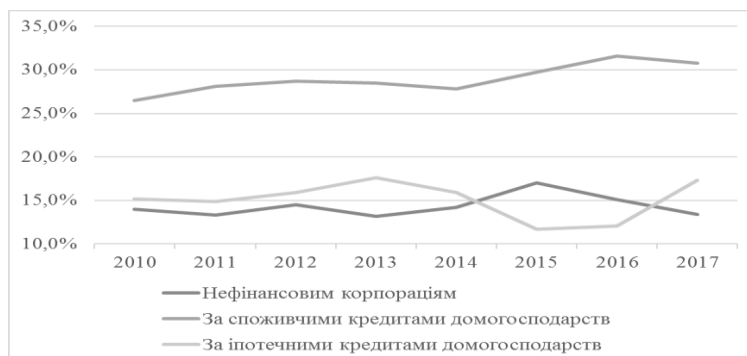


Рис. 4. Відсоткові ставки за окремими категоріями нових кредитів у національній валюті, % річних

*Джерело: складено автором за [3, с. 36].

Здешевлення фінансового ресурсу призвело до зниження кредитних ставок. Великий вплив на вартість гривневих кредитів для бізнесу мала масштабна реструктуризація, в рамках якої нові гривневі ставки були ближче до доларових, ніж до гривневих. Високі відсоткові ставки та низька платоспроможність населення стримують кредитування домогосподарств. Унаслідок цього частка фізичних осіб у кредитному портфелі банків скоротилася, а майже всі нові кредити банки видають на поточні потреби.

Зворотну тенденцію мають відсоткові ставки за іпотечними кредитами, наданими на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. Так, протягом 2007– 2017* років вони знизились: в доларах США – з 12,7% до 9%, в євро – з 11,5% до 2,9%. Але в гривні – зазнала збільшення з 15,5% до 17,4%;

Зазначені прояви спричинені впливом певних не лише зовнішніх, а й внутрішніх чинників, найвагомішими серед яких були такі:

— відсутність суттєвих зрушень у структурному реформуванні економіки;

— тривале проведення економічної політики на засадах соціального популізму мало наслідком поглиблення макроекономічних диспропорцій, які в умовах реалізації зовнішніх ризиків призводили як до прискорення інфляційних процесів, так і до виникнення тиску на обмінний курс гривні [2];

— посилення напруги на світових фінансових ринках — погіршення глобальної ліквідності, банкрутства провідних банків США та націоналізація кількох великих банків у країнах Європи значно обмежили доступ українських банків до зовнішніх джерел запозичень, що вплинуло на стан їх ліквідності та посилило попит на іноземну валюту на внутрішньому ринку;

— штучно спровоковане посилення недовіри до фінансового стану окремих банків, у т.ч. через відповідні публікації в засобах масової інформації – вплинуло на загальний рівень довіри між банками, зниження обсягів операцій на міжбанківському ринку, спровокувало погіршення очікувань населення та знижувало довіру громадян до банківської системи в цілому.

Зважаючи на останні тенденції у динаміці обсягів споживчих кредитів, змін в їхній структурі та підвищення всіх видів ризиків можна виділити загальні проблемні питання (рис. 5).



Рис. 5. Проблеми споживчого кредитування та шляхи їх вирішення*

*Джерело: складено автором за [7, с. 43].

Серйозною проблемою споживчого кредитування є законодавчі прогалини у його регулюванні,

особливо це стосується оманливої реклами, розкриття інформації, оцінки кредитоспроможності позичальника, кредитного посередництва, несправедливих умов договорів споживчого кредиту, нав'язування додаткових та супутніх послуг, відсутності однакових вимог до кредиторів, які є банками та небанківськими установами, та відповідальності у сфері споживчого кредитування.

Інформація, що надається споживачам фінансових послуг до укладання договорів та під час їх виконання, є дуже важливою для розуміння споживачами умов цих договорів. Щонайменше, споживачі повинні знати фактичну вартість кредиту, ефективну процентну ставку та інформацію про будь-які інші платежі, які сплачуються за видачу, обслуговування та повернення кредиту. На жаль, практика розкриття інформації в Україні є неналежною, починаючи від розкриття інформації у період до укладання договору і протягом усього строку дії договору. У період до укладання договору інформація дуже часто не надається в письмовому вигляді, як це вимагається законодавством [9].

Протягом строку дії договору для фінансових установ звичайною практикою є інформування позичальників про зміни істотних умов договорів шляхом розміщення відповідної інформації на веб-сайті банку чи її опублікування у друкованих ЗМІ, що призводить до того, що споживачам невідомі реальні умови договору.

Дослідження споживчого кредитування в Україні, яке було проведене Проектом «Розвиток фінансового сектору» (USAID/FINREP) у вересні 2011 року, показало, що кредитори не виконують вимогу щодо розкриття інформації потенційним позичальникам у період до укладання договору про реальні процентні ставки за кредитами.

Результати показали, що у деяких випадках річна реальна процентна ставка складала 135%. В інших випадках, навіть неможливо було розрахувати процентні ставки, які застосовувались, оскільки не було жодної інформації про додаткові комісійні та будь-які платежі.

Окремими змінами до чинних нормативно-правових актів не вдасться досягти усіх цілей для створення комплексної системи регулювання споживчого кредитування. Слід зазначити, що більшість європейських країн йшли саме шляхом розробки окремого законодавчого акту, який регулює споживче кредитування, наприклад, Австрія, Болгарія, Хорватія, Чехія, Латвія, Польща, Португалія, Словаччина та Іспанія [5, с. 3].

Протягом останніх років сфера споживчого кредитування багатьох країн зазнала значних трансформацій, тому необхідно привести законодавство України у відповідність до найкращої міжнародної практики. Уряд України має наміри щодо підписання Угоди про асоціацію з ЄС, додатком до якої вимагається імплементація норм законодавства ЄС щодо споживчого кредитування впродовж 3 років після підписання.

Отже, вивчення особливостей становлення та розвитку банківського споживчого кредитування в Україні показало, що у до кризовий період споживче кредитування розвивалося швидкими темпами, а на сьогодні на ринку споживчого кредитування існують ряд невирішених проблем, які мають місце з початку фінансової кризи. Розвиток споживчого кредитування в Україні поділяється на чотири етапи послідовних підйомів та спадів. Протягом 2007–2017 років відбулося значне зниження частки кредитування фізичних осіб (більше як удвічі). До проблемних моментів розвитку споживчого кредитування віднесено: невисокий рівень доходів населення; недостатньо кваліфікований персонал; недосконала система фінансового скорингу; низький рівень розуміння населення умов кредитування та приховані комісії. До напрямів вирішення зазначених проблемних моментів віднесено: удосконалення механізму попередньої перевірки позичальника; удосконалення механізму здешевлення кредитів; розширення мережі банкоматів удосконалення системи електронних платежів; поліпшення якості обслуговування та консультацій клієнтів; проведення начальних тренінгів для персоналу.

Список використаних джерел:

1. Гостра криза: огляд ринку споживчого кредитування за 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/potrebitelskiekredity/stati/ostryy_krizis_obzor_rynka_potrebitelskogo_kreditovaniya_za_2014_god/
2. Заборона на валютне кредитування: Банки залишилися в програві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://izvestia.kiev.ua/article/9732>.
3. Звіт про фінансову стабільність за 2016 р.: НБУ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.
4. Знову в лідерах: огляд ринку споживчого кредитування за 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/potrebitelskiekredity/stati/snova_v_liderahobzorniy_kapotrebite_lskogokreditovaniya_2013_god.
5. Камінський А.Б., Писанець К.К. Структура та інструментарій ризик-менеджменту у споживчому кредитуванні // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Вип. 27. – Т. 2 (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – С. 169-175.
6. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) січень 2015 [Електронний ресурс] // Національний банк України: [www.bank.gov.ua]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
7. Харабара В.М. Проблеми розвитку споживчого кредитування України / В.М. Харабара // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 5. – С. 41-45.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
9. Офіційний сайт Товариства з обмеженою відповідальністю «Українське бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ubki.com.ua.

Марія Деревянко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Становлення та перспективи розвитку казначейської системи виконання державного та місцевих бюджетів в Україні

Розглянуто основні етапи розвитку казначейської системи виконання державного та місцевих бюджетів за роки незалежності України. Визначено трансформацію функціональної змістовності системи. Окреслено сучасні проблеми в ході запровадження новітніх технологій в системі органів Казначейства та запропоновано заходи їх вирішення.

В сучасних умовах органи Державної казначейської служби України є одними з найактивніших учасників у процесі управління державними та місцевими фінансовими ресурсами завдяки використанню законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства. На сьогоднішній день постає питання щодо підвищення дієвості й ефективності функціонування казначейської системи виконання державного та місцевих бюджетів, спрямованої на зміцнення державної фінансової системи, дотримання принципів повноти, ефективності та результативності, цільового використання бюджетних коштів, покращення якості послуг, що надаються органами Казначейства.

Мета статті полягає у визначенні основних етапів розвитку та трансформації казначейської системи в Україні, обґрунтуванні напрямів подальшого розвитку системи виконання бюджетів з метою забезпечення ефективного, результативного та прозорого їх виконання.

Вагомий внесок у теоретичне обґрунтування принципів розвитку та ефективного функціонування казначейської системи виконання державного та місцевих бюджетів зробили сучасні вчені: С. Булгакова, Т. Кублікова, Е. Курганська, К. Опалко, П. Петрашко, Л. Попова, В. Стоян, А. Чечуліна, С. Харченко, С. Юрій та ін. Розвиток національної економіки в умовах євроінтеграційних процесів, необхідності адаптації до міжнародних вимог і стандартів, активного впровадження сучасних інформаційних технологій, вимагає подальшого удосконалення казначейської системи виконання державного та місцевих бюджетів в Україні, що актуалізує дослідження в сфері підвищення ефективності функціонування системи управління державними фінансами, ключовим елементом якої є казначейське виконання бюджетів.

На всіх етапах розвитку економічних відносин у суспільстві держава для реалізації своїх основних функцій формувала відповідну інституціональну структуру, до елементів якої входить і казначейство. Термін казначейство походить від поняття "казна", що в перекладі з англійського (TheTreasury) означає скарб, цінність [1]. Історично казначейство виконувало декілька функцій: відповідало за збереження багатства держави; було місцем, де збиралися платежі держави і з якого держава здійснювала виплати; відповідало (під королівським наглядом) за чеканку монет; а також виконувало функцію облікового відомства. Наявність окремого уповноваженого органу в системі виконавчої влади держави, який відповідає за розробку та здійснення державної фінансової політики, є закономірністю для всіх епох і держав [2-3]. Державна казначейська служба України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, який реалізує державну політику у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку виконання бюджетів [7]. З часу набуття незалежності України можна виділити основні етапи розвитку Казначейства, які вирізнялися певними якісними змінами в структурі і функціональній її змістовності залежно від економічної ситуації. Жовтень 1992 р. – 1995 р. Створено Управління виконання державного бюджету на базі підрозділів Головного бюджетного управління Міністерства фінансів України, що дозволило (з 1 липня 1993 р.) перейти на нову систему виконання видаткової частини державного бюджету і забезпечити здійснення Міністерством фінансів України (далі – МФУ) функції обліку видатків державного бюджету, яка раніше забезпечувалась банківською системою. На цьому етапі було розроблено концептуальні засади функціонування системи Казначейства, які знайшли своє юридичне закріплення в Указі Президента України "Про Державне казначейство України" та в Положенні про Державне казначейство України [4]. Листопад 1995 р. – грудень 1997 р. На базі Управління виконання Державного бюджету України МФУ та відповідних підрозділів місцевих фінансових органів у листопаді 1995 р. було створено трирівневу структуру Казначейства України. Така структура відзначалася максимальною наближеністю до адміністративно-територіального поділу, а саме: Головне управління Державного казначейства України (далі – ГУДКУ), Управління Державного казначейства в АР Крим, областях, містах Києві та Севастополі, районні (міські) відділення. За цей час було завершено передачу функцій фінансування від галузевих управлінь МФУ ГУДКУ; впроваджено Єдиний казначейський рахунок (далі – ЄКР) у Національному банку України (далі – НБУ) та уповноважених комерційних банках для зарахування доходів Державного бюджету та проведення видатків, підготовлено і впроваджено порядок оплати витрат з ЄКР. Саме цей період слід вважати новим у розвитку і впровадженні казначейських принципів в Україні [4]. Саме 1997 р. можна вважати роком початку запровадження казначейської системи виконання державного бюджету за видатками, яка передбачала відкриття рахунків розпорядникам коштів у системі органів Казначейства [4]. З квітня 1997 р. було розпочато перший експеримент з оплати рахунків, який тривав з січня 1998 р. по грудень 2000 р. У 1998 р. завершується переведення на казначейську систему виконання державного бюджету майже всіх розпорядників коштів міністерств і відомств [2], запроваджується нова бюджетна класифікація та План рахунків бухгалтерського обліку. Практика засвідчила необхідність удосконалення управління коштами державного бюджету шляхом надання Казначейству статусу учасника Системи електронних платежів Національного банку України (далі – СЕП НБУ). Консолідація у 2000 р. всіх коштів державного бюджету на рахунках Казначейства у НБУ дозволила ефективніше здійснювати управління загальним залишком грошових ресурсів і створила передумови для розміщення тимчасово вільних коштів на фінансовому ринку. При цьому органи Казначейства залишалися клієнтами НБУ. 2001 р. – 2010 р. У 2001 р. відбулася зміна статусу Казначейства: із клієнта банку Казначейство стало учасником СЕП НБУ. Запровадження розрахунків через СЕП НБУ і ЄКР надало широкі можливості на шляху прискорення розрахунків та виконанні державного бюджету на всіх рівнях, а також здійсненні безпосереднього контролю за проходженням розрахунків із бюджетом та здійсненні оперативного управління доходами на всіх рівнях. Окрім того, з січня 2003 р. розпочалося поступове переведення на повнофункціональне казначейське обслуговування місцевих бюджетів. Характер розвитку Казначейства можна назвати еволюційним з поступовим формуванням повнофункціональної системи, що

працює за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності, достатньою мірою забезпечує прозорість виконання бюджету, а також сприяє прогресивній формі організації збору та обробки фінансової та статистичної звітності на основі використання сучасних інформаційних технологій [4]. 2011 р. – 2016 р. Указом Президента України “Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади” від 09.12.2010 р. № 1085 Державне казначейство України в березні 2011 р. перейменоване в Державну казначейську службу України [4]. Статус було визначено Положенням про ДКСУ згідно з Указом Президента України від 13.04.2011 р. № 60/2011, в якому зазначено, що Державна казначейська служба України є правонаступником прав та обов’язків Державного казначейства України – урядового органу державного управління, що діяв у системі Міністерства фінансів України [7]. У 2014 р. введено в дію автоматизовану систему (далі – АС) обліку казначейського виконання бюджетів АС “Казна” з підсистемою АС Є-Казна, яка створена на основі АС “Казна-Доходи” та системі віддаленого доступу ВЕБ “Клієнт казначейства”. Використання головної книги АС “Казна-Доходи” забезпечує єдине середовище бухгалтерського обліку і дозволяє вести єдину облікову політику виконання як дохідної, так і видаткової частини бюджетів всіх рівнів [5, с. 29]. У зв’язку із внесенням змін до Бюджетного та Податкового кодексів України на базі центрального апарату Казначейства України у 2014 р. розгорнуто окремий технологічний майданчик для здійснення Електронного адміністрування податку на додану вартість (далі – ПДВ) з відкриттям понад 236 тисяч електронних ПДВ рахунків. З січня 2016 р. запроваджено централізоване обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів державного бюджету за видатками шляхом введення в промислову експлуатацію програмного забезпечення АС “Є-Казна ДБ” [6]. Впровадження АС “Є-Казна ДБ” має наступні переваги порівняно з децентралізованою системою: повне поєднання планових та касових показників, зростання швидкості обробки інформації, єдиний баланс по видатках державного бюджету та можливість прийняття оперативних управлінських рішень, можливість інтеграції із зовнішніми системами. Внаслідок централізованого обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів державного бюджету можливо буде перейти до екстериторіальної системи обслуговування. Регіональне управління та місцеве самоврядування 4 Актуальні проблеми державного управління 1(49)/2016 Сьогодні органами Казначейства проводиться повномасштабне впровадження Системи дистанційного обслуговування (далі – СДО) клієнтів через програмно-технічний комплекс “Клієнт Казначейства – Казначейство” (далі – ПТК “Клієнт Казначейства – Казначейство”) яке надає доступ до ресурсів інформаційного середовища Казначейства в частині формування та передачі до органів Казначейства платіжних документів з використанням електронного цифрового підпису, обміну плановими бюджетними документами (річний розпис призначень державного бюджету, розписи місцевих бюджетів, планові показники, розподіли, кошториси тощо), завантаження інформації щодо бюджетних зобов’язань і бюджетних фінансових зобов’язань, завантаження розподілів відкритих асигнувань і розпоряджень на виділення асигнувань місцевого бюджету, формування та отримання клієнтами Казначейства електронних виписок по рахунках. Однак процес підключення до СДО клієнтів через ПТК “Клієнт Казначейства – Казначейство” йде досить повільно про що свідчать наступні дані: кількість установ та організацій, включених до Єдиного реєстру розпорядників та одержувачів бюджетних коштів на сьогодні складає 77 626; а кількість установ та організацій, підключених до СДО клієнтів через ПТК “Клієнт Казначейства – Казначейство” складає лише 2230 [6]. Кількість установ та організацій підключених до СДО клієнтів через ПТК “Клієнт Казначейства – Казначейство” до загальної кількості установ та організацій, включених до Єдиного реєстру розпорядників та одержувачів бюджетних коштів у відсотках складає 2,9 %. Низькі темпи підключення клієнтів через ПТК “Клієнт Казначейства – Казначейство” до СДО наголошують на необхідності проведення роз’яснювальної роботи, зокрема шляхом доведення переваг та можливостей СДО. Впровадження новітніх технологій в системі органів Казначейства надає можливість пошуку більш досконалих методів управління фінансовими ресурсами, а також забезпечує ефективне, результативне та прозоре виконання бюджетів. Наступним кроком розвитку казначейської системи виконання бюджетів є запровадження програмно-цільового методу виконання місцевих бюджетів. Програмно-цільовий метод є одним з найдієвіших інструментів бюджетування, який полягає в розподілі фінансових ресурсів за програмами, що мають визначені цілі (кінцевий результат) або низки середньострокових чи довгострокових цілей, яких потрібно досягти. Обов’язковими елементами методу є відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм та результативні показники бюджетних програм, які включають: показники затрат, продукту, ефективності, якості. Даний метод бюджетування забезпечує комплексний підхід до формування бюджету [8]. Запровадження програмно-цільового методу складання та виконання бюджету на думку ряду науковців та практиків [7-8] надає низку переваг: – забезпечення прозорості бюджетного процесу (чітке визначення завдань, на які будуть витрачені бюджетні кошти); – можливість оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей; – чітке розуміння громадськістю, на що витрачені бюджетні кошти; – участь при плануванні витрат як органів державної влади та місцевого самоврядування, так і окремих бюджетно-отримувачів; – можливість здійснення контролю протягом всього бюджетного процесу (від підготовки проекту до витрачання бюджетних коштів) шляхом встановлення показників результативності та порівняння фактично досягнутих результатів із запланованими; – зацікавленість та активізація діяльності всіх учасників бюджетного процесу щодо підвищення віддачі від використання бюджетних коштів; – заміщення контролю за цільовим використанням коштів на контроль за відповідністю досягнутих результатів встановленим цілям; отримання економії бюджетних коштів за рахунок підвищення ефективності роботи державного сектора та раціонального розподілу бюджетних коштів за пріоритетними напрямками; – можливість порівнювати альтернативні варіанти програм за принципом “результати-витрати”; – можливість виключення дублюючих одна одну програм; – зміщення акцентів у бюджетному процесі з “управління бюджетними

ресурсами (витратами)" на "управління результатами"; – проведення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення цілей і завдань, аналіз причин неефективності їх роботи; – чіткий розподіл відповідальності за реалізацію бюджетних програм між головним розпорядником коштів і безпосередніми виконавцями. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Виокремлення етапів і механізмів впровадження казначейської системи виконання бюджетів свідчить, що система Казначейства поступово набирала нової функціональної визначеності: з початку вона охоплювала державний бюджет, потім місцевий бюджет, здійснювала запровадження єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і звітності, з кожним роком удосконалюючи казначейську систему виконання бюджетів. Упровадження новітніх технологій у системі органів Казначейства на сучасному етапі розвитку національної економіки надає можливість пошуку більш досконалих методів управління фінансовими ресурсами, а також забезпечує ефективне, результативне та прозоре виконання бюджетів. В епоху інформаційних технологій органи Казначейства продовжують запроваджувати новітні технології при виконанні бюджетів, проте є необхідність активізації залучення клієнтів (користувачів послуги) задля досягнення ефективності таких процесів. Саме це і буде предметом нашого подальшого наукового пошуку.

Список використаних джерел:

1. Булгакова С. О. Історія казначейської справи : [навч. посіб.] / С. О. Булгакова, О. Т. Колодій. – К. : КНТЕУ. – 2002. – 137 с.
2. Державне казначейство України у документах, цифрах та особах 1995 – 2010 : зб. матеріалів, присвячений 15-й річниці створення Державного казначейства України / [С. І. Харченко, О. С. Даневич, Н. І. Сушко та ін.]. – К. : Піраміда, 2010. – 416 с.
3. Історичні передумови виникнення системи казначейства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/92669>.
4. Казначейська справа : [навч. посіб.] / К. С. Опалко, І. І. Булах, Н. О. Соколовська [та ін.]. – К. : Аграрна освіта, 2014. – 296 с.
5. Курганська Е. І. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами : [монографія] / Е. І. Курганська, Т. Б. Кублікова. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 323 с.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>.
7. Положення про Державну казначейську службу України [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 13.04.2011 р. № 460/2011. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>.
8. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на місцевому рівні : матеріали Міжнар. наук. практ. конф., 6 трав. 2014 р., м. Суми / за заг. ред. О. В. Прокопенко, О. В. Люльова. – Суми : СумДУ, 2014. – Т. 1. – С. 235–237.

Олександра Косюченко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, наук. кер. – Табенська Ю.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Практика функціонування державного фінансового контролю в зарубіжних країнах

Стаття присвячена дослідженню сутності, необхідності, ролі та значення фінансового контролю в сучасних умовах зарубіжних країн, особливостей здійснення державного фінансового контролю в практиці зарубіжних країн. Проаналізовано елементи системи фінансового контролю в різних країнах і досліджено можливість використання зарубіжного досвіду побудови системи державного фінансового контролю для застосування певних його аспектів в українській контрольній діяльності.

У розвинених країнах світу державному фінансовому контролю належить провідне місце серед систем фінансового контролю, що зумовлюється місцем держави в процесах ринкової трансформації. В кожній окремо взятій країні державний фінансовий контроль здійснюється з певними особливостями, що стосується і підходів до його організації.

Державний фінансовий контроль є важливою складовою частиною контролю будь-якої держави, оскільки він забезпечує своєчасність і точність фінансового планування, наповнення доходної частини бюджетів, розподіл, перерозподіл коштів та їх законне, ефективне, цільове використання.

Метою даної статті є аналіз здійснення державного фінансового контролю в зарубіжних країнах для можливого застосування певних його аспектів в українській контрольній діяльності.

Актуальність теми даної статті полягає в тому, що контрольна діяльність в Україні малоефективна, оскільки кількість правопорушень, що здійснюються в сфері державних фінансів не зменшується. Проте ефективне попередження та оперативне виявлення таких порушень стане можливим при наявності координованої системи органів, що наділені контрольними повноваженнями. Вивчення зарубіжного досвіду організації фінансового контролю допоможе оптимізувати контроль в Україні.

Дослідження в даній галузі здійснювались такими науковцями як Дорош Н.І., Дмитренко Г.В., Карпов Е.С., Мельничук В.Г., Малишев А.В.

Безліч процесів у сучасній економіці не можуть відбуватись без важливого складника державного управління, як фінансовий контроль.

Державний фінансовий контроль – це складова ефективного управління економічними об'єктами та процесами, що полягає у контролі за законністю, доцільністю, повнотою, своєчасністю та цільовим призначенням і використанням державних фінансових ресурсів.

Контроль є невід'ємною складовою частиною управління національним господарством і його окремими ланками. У сьогоднішньому світі фінансовий контроль є досить актуальним поняттям, адже дає змогу впливати на усі економічні явища та процеси. Але незважаючи на це, навіть зараз, існують розбіжності щодо визначення економічного змісту та ролі фінансового контролю, зокрема в Україні. Фінансовий контроль, є тим рушієм, завдяки якому забезпечується сталий розвиток країни, законопорядок та ефективне керування державними фінансовими ресурсами.

У розвинутих країнах ринкової економіки фінансовий контроль відповідно здійснюють: у державах парламентського типу – парламент, у президентських – виконавча влада. Спільні риси такого контролю зафіксовані в принципах Лімської декларації, прийнятої в 1997 році на Конгресі Міжнародної організації вищих контролюючих органів. При цьому фінансовий контроль вважається частиною державного

регулювання з метою виявлення відхилень від прийнятих положень і порушень принципів законності, ефективності та економії ресурсів. Здійснюється передусім у формі попереднього контролю для вжиття певних коригуючих заходів й недопущення таких порушень у майбутньому і навіть отримання компенсації за заподіяні збитки. Відповідно до вимог Лімської декларації вищий контролюючий орган повинен бути зовнішнім (не створеним усередині відповідних організацій), що забезпечує незалежність його дій і прийнятих рішень від стороннього впливу, тобто функціональну та організаційну незалежність на основі положень Конституції. Відповідно незалежність членів цього контролюючого органу також має бути гарантована Конституцією, передусім їх відкликання. Матеріальна основа такої незалежності — фінансова незалежність (забезпеченість відповідними ресурсами для виконання поставлених перед вищим органом фінансового контролю завдань). Перевірка вищим контролюючим органом діяльності уряду (окремих підзвітних йому органів) не означає підпорядкування уряду, який повністю відповідає за свої дії незалежно від оцінок експертів цього органу. Для виконання своїх функцій вищий контролюючий орган має право доступу до потрібних документів, інформації. У разі виявлення недоліків, відхилень від законодавче прийнятих рішень перевірені організації повинні інформувати його у встановлений термін про вжиті заходи. Вищий контролюючий орган може подати експертний висновок (в т.ч. зауваження) щодо проектів законів та інших постанов з фінансових питань.

У більшості розвинутих країн світу, у тому числі у країнах Європейського Союзу, фінансовий контроль здійснює Рахункова палата, а також урядові контрольно-ревізійні служби. Так, у ФРН, Фінляндії та в інших країнах рахункова палата контролює діяльність усіх федеральних підприємств, страхових установ федерації, приватних підприємств із 50% часткою держави, решту організацій та відомств, якщо вони розпоряджаються державними коштами.

В Австрії Рахункова палата уповноважена здійснювати перевірки не лише державного господарства федерації, а й контролювати фінансову діяльність місцевих органів влади, благодійних фондів і закладами, управління якими здійснюється органами федерації. Державна рахункова палата Угорщини, крім того, контролює діяльність податкового управління, державної митниці, управління гербових зборів і навіть господарську діяльність партій.

У Великій Британії функції державного фінансового контролю виконує Національна ревізійна рада.

У Сполучених Штатах Америки контроль у галузі фінансів здійснюють: Державне казначейство, Головне контрольно-фінансове управління Конгресу, Адміністративно-бюджетне управління при президентові, Управління з добору і розстановки кадрів, Президентська рада з боротьби із фінансовими зловживаннями в державних закладах, Рада честі й ефективності в уряді, інспектори Федеральної резервної системи, Федеральної корпорації зі страхування депозитів штатів та інші органи, не говорячи вже про податкову службу. До функцій цих органів належить проведення ревізій, перевірок, встановлення оцінки і складання оглядів про виконання федеральних програм. При цьому перевіряється законність, доцільність та ефективність здійснених витрат.

Підводячи підсумок варто сказати, що фінансовий контроль держави посідає одне з основних місць серед елементів фінансового управління і є гарантом суверенітету держави, її цілісності та економічного процвітання. Неоднозначність трактування поняття фінансового контролю є наслідком багаторічної історії розвитку України як держави, а також незавершеності правової бази, тобто відсутності відповідного закону.

Вивчення світового досвіду організації фінансового контролю є важливим у зв'язку з реформуванням даної галузі в Україні, а також є свідченням необхідності впровадження ефективного фінансового контролю. Для підвищення ролі фінансового контролю в Україні, вирішення основних проблем у державі, що пов'язані з цим питанням, необхідно реформувати систему фінансового контролю шляхом реалізації таких основних напрямів:

- прийняття Закону України «Про фінансовий контроль»;
- створення необхідних умов для здійснення незалежного контролю за використанням фінансових ресурсів у державі;
- впровадження нової інформаційної системи, яка б забезпечила обмін необхідною інформацією між контрольними органами у державі;
- вирішити на законодавчому рівні питання, пов'язані з матеріальним забезпеченням працівників контролюючих органів тощо.

Вирішення основних проблем може бути досягнуте лише завдяки розробленій стратегії удосконалення, яка повинна відповідати вимогам сучасності та спиратися на прийняті у всьому світі норми. Реформування контрольних функцій держави та досягнення їхньої ефективності позитивно вплине на стан усієї економіки.

Список використаних джерел:

1. Даценко Г. В., Шпильова Д. В., Синиченко К. Г. Здійснення державного фінансового контролю в зарубіжних країнах // http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64441.doc.htm;
2. Дікань Л. В. Система фінансового контролю в Україні: сучасний стан організації та перспективи розвитку: Монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна, Н. М. Шульга, Т. В. Мултанівська, Т. С. Воїнова; За заг. ред. канд. екон. наук, проф. Л. В. Дікань. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 96 с.;
3. Дікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія та методологія: Монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 92 с.;
4. Малишев А.В. Характерні аспекти організації державного фінансового контролю за рубежом. // Фінансовий контроль. – 2003. – №11. – с. 126.;
5. Дрозд І. К. Єдність зовнішнього та внутрішнього контролю в системі фінансово-економічного контролю // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 135–140.

Казначейське обслуговування доходів державного бюджету

Стаття присвячена дослідженню аспектів функціонування казначейського обслуговування доходів державного бюджету та операцій, які здійснюють органи Казначейства при обслуговуванні доходів та інших надходжень державного бюджету, взаємодія органів Державної казначейської служби України в процесі казначейського обслуговування державного бюджету за доходами з іншими учасниками бюджетного процесу.

Державний бюджет України є важливим інструментом реалізації державної політики. Організація казначейського обслуговування бюджетів за доходами передбачає ведення щоденних операцій з обліку надходжень платежів, складання відповідних розрахункових документів та формування й передачі інформації користувачам.

Дослідженням формування доходів державного бюджету та їх казначейського обслуговування займалися В.Андрущенко, О.Василика, С.Булгакової, Л. Гуцаленко, О. Даневич, В. Дем'янишина, О. Кіреєва, М. Мац, О. Охрімовського, К. Павлюк, П. Петрашко, Н. Сушко, В.Федосова, І.Форкун, Н. Фролової, О. Чечуліної та ін.

Бюджетним кодексом України визначено поняття доходів бюджету. Доходи державного бюджету-це фінансові ресурси держави, що використовуються для виконання функцій, закріплених законами за державою. Доходи державного бюджету утворюються за рахунок надходжень на безповоротній основі, справляння яких передбачене законодавством України. Склад доходів Державного бюджету України встановлюється у главі 5 Бюджетного кодексу (стаття 29). Відповідно до статті 9 Загальних положень Кодексу, складниками доходів Державного бюджету України є: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти, гранти та дарунки [1].

У процесі казначейського обслуговування державного бюджету за доходами та іншими надходженнями органи Державного казначейства України здійснюють такі функції:

- установлюють порядок відкриття та відкривають рахунки в національній валюті в головних управліннях Державного казначейства України та Державному казначействі України для зарахування до державного бюджету доходів та інших надходжень;
- здійснюють розподіл платежів між загальним та спеціальним фондами державного бюджету, між державним і місцевими бюджетами та державними цільовими фондами відповідно до нормативів відрхувань, визначених законодавством, та перераховують за належністю розподілені кошти;
- формують розрахункові документи і проводять повернення платежів, що були помилково або надмірно зараховані до бюджету, на підставі відповідних документів органів, які повинні забезпечувати надходження платежів та за якими згідно із законом закріплено контроль за справлянням (стягненням) платежів до бюджету;
- формують розрахункові документи і проводять відшкодування податку на додану вартість на підставі висновків органів Державної податкової служби або судових рішень;
- здійснюють відрхування дотацій відповідним місцевим бюджетам;
- ведуть бухгалтерський облік платежів відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів, затвердженого наказом Державного казначейства України від 28.11.2000 №119, у розрізі кодів бюджетної класифікації;
- установлюють порядок складання та складають оперативну, місячну, квартальну та річну звітність про виконання державного бюджету за доходами та іншими надходженнями відповідно до кодів бюджетної класифікації та подають її відповідним органам, визначеним законодавством, у встановлені терміни за формами, затвердженими в установленому порядку;
- надають інформацію про виконання державного бюджету за доходами та іншими надходженнями органам стягнення [2].

Рахунки для зарахування платежів до державного бюджету відкриваються на балансі головних управлінь Державного казначейства України

та Державного казначейства України (центрального апарату).

Платежі здійснюються платниками у безготівковій або готівковій формі через банки або підприємства поштового зв'язку. Перерахування на бюджетні рахунки грошових коштів, сплачених платниками до державного бюджету, здійснюється через СЕП НБУ.

Податки, збори (обов'язкові платежі) та інші доходи державного бюджету зараховуються безпосередньо на єдиний казначейський рахунок Державного бюджету України і не можуть акумулюватися на рахунках органів стягнення.

Зарахування податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджетів здійснюється щоденно. На кінець операційного дня залишки коштів, що склалися на відповідних дохідних рахунках, перераховуються на котлові рахунки. Акумульовані суми коштів, зараховані на котлові рахунки, розподіляються за встановленими нормативами. У цей самий день суми дотацій місцевим бюджетам перераховуються на рахунки місцевих бюджетів, кошти, що підлягають перерахуванню до державного бюджету зараховуються на відповідні рахунки, відкриті у Державному казначействі (центрального рівня). Таким чином, забезпечується консолідація всіх надходжень до бюджету на єдиному казначейському рахунку.

На підставі даних про рух грошових коштів на аналітичних рахунках з обліку доходів бюджету щоденно в кінці операційного дня територіальними органами казначейства формуються звіти про виконання державного та місцевих бюджетів за доходами у розрізі кожного з місцевих бюджетів відповідного регіону, а також зведених бюджетів районів та областей. Дані звітів за останній робочий день місяця є підставою

для складання місячної звітності про виконання бюджетів у частині доходів.

Основним принципом складання форм фінансової звітності є використання економічних показників безпосередньо із баз даних Державного казначейства України.

На основі показників виконання бюджетів за доходами фінансовими органами та органами податкової служби складається прогноз надходжень на наступний місяць, квартал, до кінця року. [3].

Казначейство України та Головні управління Казначейства щодня у регламентований час формують Звіти про виконання державного бюджету за доходами та іншими надходженнями. В процесі підготовки територіальними органами інформації щодо надходжень, повернень та відшкодування ПДВ Казначейству України має місце значний обсяг роботи в ручному режимі у зв'язку з неможливістю її трансформації з одного програмного продукту в інший.

У перший робочий день місяця, що настає за звітним, звіт про виконання державного бюджету за доходами та іншими надходженнями, складений у Казначействі України, та консолідований звіт про виконання державного бюджету за доходами та іншими надходженнями коригуються на суму гривневого еквівалента надходжень в іноземній валюті, яка надійшла в останній робочий день місяця [4].

Отже, державній казначейській службі, яка входить до групи органів оперативного управління бюджетними коштами, належить одна з провідних ролей на стадії виконання бюджетів. Участь органів казначейства у процесі касового виконання дохідної частини бюджетів зорієнтована на те, щоб максимально вірно визначити обсяг ресурсної бази бюджету як у цілому, так і за окремими видами доходів в адміністративно-територіальному розрізі. Наявність інформації про обсяг ресурсної бази відповідних бюджетів, рух бюджетних коштів та деталізація їх обліку надає органам державної виконавчої влади та місцевого самоврядування великі можливості для маневрування ресурсами та оперативного контролю за ними.

В процесі казначейського обслуговування доходів та інших надходжень державного бюджету мають місце окремі проблеми, а саме: в бухгалтерському обліку відсутній облік в розрізі податків сум наданих за окремими рішеннями пільг платникам податків; при підготовці територіальними органами Казначейству України інформації щодо надходжень, повернень та відшкодування ПДВ значний обсяг роботи виконується в ручному режимі у зв'язку з неможливістю трансформації інформації з одного програмного продукту в інший.

Удосконалення програмного забезпечення та бухгалтерського обліку і звітності в органах Казначейства України, зведення до мінімуму операцій, які здійснюються в ручному режимі є важливими завданнями Державної казначейської служби України на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Верховна Рада України; Кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> ;
2. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз. – К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2014. Вип. 37;
3. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування доходів та інших надходжень державного бюджету: Наказ Міністерства фінансів України від 29.01.2013 № 43. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0291-13> ;
4. Про затвердження Порядку взаємодії органів державної податкової служби, місцевих фінансових органів та органів Державного казначейства України: Наказ Державної податкової адміністрації України, Міністерства фінансів України та Державного казначейства України від 21.12.2010 № 974/1597/499. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1386-10> .

Олександра Косюченко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз страхового ринку в Україні

Стаття присвячена дослідженню стану страхового ринку України та його подальшого розвитку, а також розгляду головних напрямів роботи у підвищенні ролі страховиків.

Фінансовий сектор – одна з найважливіших сфер національної економіки, де відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів і послуг, і в якій проводиться діяльність фінансових установ. Фінансовий ринок забезпечує накопичення і розподіл інвестиційних ресурсів та надання фінансових послуг. Страховий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку України. Успішний його розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, підвищення вимог до порядку створення та діяльності страхових компаній. Подальший розвиток національного страхового ринку та підвищення ролі страховиків мають забезпечувати сталий розвиток національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне господарство, виступати важливим компонентом її національної безпеки, а також сприяти зацікавленню іноземних інвесторів в розширенні власного бізнесу в Україні.

В даній статті буде розглянуто проблематику розвитку страхового ринку України, а також шляхи удосконалення та подальшого його ефективного функціонування.

Страховий ринок в Україні - особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга - страховий захист, формується пропозиція і попит на неї. Учасниками страхового ринку є страховальники, застраховані, вигодонабувачі, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, актуарії, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку.

Сучасний етап розвитку страхових відносин в Україні характеризується швидким зростанням кількості страхових компаній, а відповідно, й високою конкуренцією. На сьогоднішній день на ринку страхування України працює понад 300 компаній, тоді як попит на страховому ринку можна вважати майже негативним або нульовим. Нині страховий ринок в Україні є одним з сегментів ринку фінансових послуг, що

розвивається. У цілому стан страхового ринку свідчить про значний його потенціал і перспективи подальшого зростання, зокрема:

- зростання кількості видів обов'язкового страхування;
- податкові переваги порівняно з іншими секторами економіки;
- висока прибутковість страхових компаній;
- підвищення страхової культури населення;
- значна кількість потенційних споживачів страхових послуг;
- бажання Україні увійти в європейський економічний простір.

Найменш розвиненими і такими, що на сьогодні становлять потенційні перспективи розвитку страхового ринку в Україні, є такі сегменти:

- страхування промислових ризиків (у розвинених країнах досягає 90-95%);
- страхування вантажів (у розвинених країнах цей показник сягає 95-98 %);
- страхування життя, питома вага якого у загальному обсязі страхового ринку в Євросоюзі досягла 60 % (в Україні лише 2,09 %);
- страхування ядерних ризиків та втрат від стихійних лих;
- медичне страхування.

Державне регулювання страхової діяльності в Україні здійснюють наступні органи:

- Кабінет Міністрів України;
- Міністерство фінансів України;
- Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків у сфері фінансових послуг України;
- Ліга страхових організацій України [1,с. 25].

Страховий ринок України зростає як за розміром, так і за складністю. Середньорічний темп зростання страхових премій протягом останніх трьох років склав 51%. Крім того, багато позитивних зрушень було в сфері законодавства та регулювання, що сприяло прискоренню зростання страхового сектора. Але, незважаючи на бурхливий розвиток, страховий ринок все ще має низку актуальних проблем, які потребують негайного вирішення, існує значна потреба в подальшому його вдосконаленні. Слід зазначити, що страхування життя в Україні і досі перебуває на етапі становлення.

За весь період функціонування страхового ринку України в його структурі переважають види страхування з високим рівнем ризику, оскільки вони приносять великі доходи, але така структура не здатна забезпечити фінансову стійкість страхових компаній.

Щорічно портал новин ukrstrahovanie.com.ua публікує рейтинг страхових компаній, що працюють на страховому ринку України. Це наочний спосіб продемонструвати результативність страхових компаній за сукупністю показників.

Поділ страхових компаній відбувається за сукупністю показників або за окремими напрямками діяльності:

- рівень попиту на страхові продукти компанії;
- відповідальність компанії при виконанні своїх зобов'язань;
- величина страхових виплат;
- швидкість здійснення страхових виплат, їх своєчасність;
- ступінь задоволеності клієнтів страховика якістю сервісу;
- рівень професіоналізму персоналу страхової компанії.

Рейтинги страхових компаній за підсумками року складаються на основі таких показників:

- результати фінансової діяльності (прибуток / збиток);
- обсяги страхових виплат в розрізі видів страхування;
- величина зібраних страхових премій;
- рівень страхових виплат;
- темпи зростання обсягу страхових премій;
- величина капіталу;
- величина активів;
- величина страхових резервів;
- показники фінансової стійкості компанії [2, с. 59].

Основним видом страхування в страховому портфелі національних страховиків є автострахування (КАСКО). Останніми роками спостерігається висока питома вага автострахування в майновому страхуванні і на страховому ринку загалом. Це свідчить про незбалансованість страхових портфелів вітчизняних страховиків [3, с.143].

В результаті дослідження 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: страхові продукти, страхові тарифи, організація продажу і формування попиту, інфраструктура.

Формування розвиненого 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.

Впровадження міжнародних стандартів страхування в Україні є одним з важливих завдань і можливих напрямів входження страхового ринку країни у міжнародне страхове співтовариство. Проте, це можливо лише при врахуванні внутрішнього потенціалу держави, пов'язаному з її економічним і політичним становищем, фінансовою стабільністю і законодавчою базою у сфері страхування.

Залежно від рівня економіки держави і фінансової стійкості страховиків буде формуватися і концепція страхування, тобто по суті визначатиметься рівень страхових гарантій з боку держави і окремих страховиків. Зарубіжний досвід свідчить про значну роль страхування у різних сферах виробництва та фінансово-кредитній системі.

Для удосконалення та подальшого ефективного розвитку страхового ринку України необхідно здійснити ряд першочергових заходів:

1. Підвищити захист споживачів страхових послуг;
2. Збільшити капіталізацію страховиків та конкурентоспроможність національного страхового ринку;
3. Підвищити прозорість діяльності учасників страхового ринку ;
4. Підвищити страхову культуру населення України.

Проаналізувавши страховий ринок України, можна дійти до висновків, що його розвиток стримує низький рівень страхової культури, недовіра громадян державі. В цілому, для України цікавим є досвід системи страхування розвинутих країн, а саме національна система координації і функціонування страхових організацій при провідній ролі держави у розробці програм і стратегії розвитку страхування; практика страхування і розвиток кооперативних страхових організацій, в тому числі і товариств взаємного страхування (ТВС), які успішно конкурують на страховому ринку багатьох держав з традиційними страховими компаніями.

В більш широкому розумінні, в нашій державі стоїть питання поширення страхового захисту як окремого напрямку державного регулювання розвитку бізнесу і підприємництва в різних галузях народного господарства, шляхом прийняття спеціальних законів, визначення обов'язкових видів страхування, регламентації діяльності страхових організацій.

Страхування є вагомим фактором стимулювання економіки, оскільки створює для всіх учасників рівні права, можливості одержати вигоду, бажання ризикувати, надає впевненості у розвитку підприємницької діяльності, створює нові стимули зростання продуктивності праці та забезпечення економічного розвитку. Страхування необхідне для новостворених підприємств, які ще не набули достатнього виробничого потенціалу і не нагромадили власних ресурсів.

В умовах розвитку української економіки актуальним стає страхування від комерційних, технічних, правових і політичних ризиків. Страхування сприяє акумулюванню ресурсів, які спрямовуються на організацію економічної безпеки.

Страховий ринок є важливим елементом фінансової системи України, оскільки за допомогою нього забезпечується перерозподіл ризиків в економіці, формується більш сприятливе для розвитку підприємництва зовнішнє середовище, знижується загальний рівень ризику.

Список використаних джерел:

1. Лютий І. О. Страхові компанії у розбудові фінансового ринку України / І. О.Лютий // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2010. - №81/82. – С.24-26.
2. Осадець С.С. Страхування: Підручник / С.С. Осадець – К.: КНЕУ, 2012. – 599 с;
3. Вірбулевська О.В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку регіонів України / О.В. Вірбулевська./ І. Березень //Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. - №86/87. – С.140-145.

Леонід Львов, 4 курс, спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні тенденції державного регулювання ринку фінансових послуг України

В статті розглянуто сутність, функції та склад фінансового ринку держави, досліджено розвиток і вплив кредитного ринку на економічні аспекти розвитку фінансової системи.

Сьогодні в умовах масової глобалізації фінансових ринків та євроінтеграційного майбутнього України особливою актуальності набуває вивчення нових тенденцій регулювання ринку фінансових послуг.

Головною метою дослідження є аналіз механізму державного регулювання ринку фінансових послуг та виявлення сучасних тенденцій регулювання, які можуть дієво застосовуватися у нинішніх економічних умовах.

До головних напрямів реалізації цієї мети належать:

- проведення єдиної та ефективної державної політики у сфері фінансових послуг;
- захист інтересів споживачів фінансових послуг;
- створення сприятливих умов для розвитку та функціонування ринків фінансових послуг;
- створення умов для ефективної мобілізації та розміщення фінансових ресурсів учасниками ринків фінансових послуг з урахуванням інтересів суспільства.

Дослідженням даного питання займалися такі науковці, як: О. М. Підхонний, Т. П. Вахненко, Б. Ю. Кишакевич та інші.

Основними проблемами функціонування ринку фінансових послуг є:

- недосконалість законодавчого та нормативного регулювання процесів реалізації окремих фінансових послуг, а в деяких випадках, відсутність його взагалі;
- недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг; - відсутність компенсаційних механізмів захисту вкладень населення в секторі небанківського фінансового посередництва;
- недостатній професійний рівень керівництва і персоналу певної частини фінансових установ, що обумовлює застосування у їхній діяльності малоефективних і непрозорих стандартів корпоративного управління та розкриття інформації;
- недостатні капіталізація та конкурентоспроможність національних фінансових установ;

- неналежний рівень інформованості населення щодо послуг, їх видів і фінансових посередників (особливо небанківської сфери), що надають ці послуги;
- низький попит на послуги через високі на них тарифи та недовіру населення у зв'язку з певними стереотипами, пов'язаними із банкрутством фінансових установ;
- недостатнє державне регулювання та нагляд за діяльністю банківських і небанківських фінансових посередників, здатних забезпечити цивілізованість, відкритість ринку фінансових послуг і доступність до нього;
- невідповідність законодавчого регулювання окремих видів фінансових послуг європейським нормам та ін. [1, с.79].

Добре розвинені банківські установи, пенсійні фонди, страхові компанії та інші учасники фінансового ринку є гарантією стабільного розвитку економічної системи в країні. Для України становлення та подальший розвиток фінансового ринку є передумовою появи потужного джерела інвестицій, що будуть спрямовуватися в сектори економіки держави, шляхом акумуляції вільних грошових коштів.

Державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг здійснюється через законодавчі акти, що регламентують діяльність страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, фінансових компаній, ломбардів та лізингових компаній.

Державне регулювання ринків фінансових послуг в Україні здійснюється у таких формах:

1) ведення державних реєстрів фінансових установ і реєстрів осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг;

2) нормативно-правове регулювання діяльності фінансових установ;

3) нагляд за діяльністю учасників ринків фінансових послуг (за виключенням споживачів фінансових послуг);

застосування уповноваженими державними органами заходів впливу тощо.

Залежно від особливостей функціонування національної фінансової системи, обумовлених специфікою законодавства, рівнем економічного розвитку та регулювання економіки, виділяють три моделі наглядових систем:

1) Секторну модель, яка ґрунтується на точному розподілі завдань і функцій наглядових органів за діяльністю окремих секторів – банківського, страхового та інших;

2) Модель за завданнями, відповідно до якої обов'язки наглядових органів на основі завдань і функцій нагляду поділяються на: нагляд за діяльністю фінансових посередників та на регулювання бізнесу у фінансовій сфері з метою забезпечення його прозорості;

3) Модель єдиного нагляду, за умови використання якої відбувається концентрація всіх наглядових функцій в єдиному наглядовому органі.

Основною метою регулювання ринку фінансових послуг є забезпечення стабільного та динамічного розвитку вітчизняного фінансового сектору та його ефективного впливу на розвиток усієї економічної системи.

Розглядаючи моделі регулювання та нагляду за діяльністю фінансового сектору, слід враховувати низку умов, які повинна задовольняти ефективна регулююча структура. Досвід країн Європи показує перевагу ідеї централізації функцій управління ринком фінансових послуг у єдиній структурі [2, с.128].

На думку багатьох науковців і практиків в Україні потрібно створення окремої незалежної державної фінансової установи з повноваженнями фінансового нагляду та регулювання на консолідованій основі, яка б володіла повною незалежністю та сприяла розвитку та підвищенню стабільності та ліквідності фінансових ринків завдяки більш скоординованим управлінським заходам.

З'єднання наглядових органів вирішить такі завдання:

- забезпечить схожість методик оцінки стану фінансових посередників;
- надасть змогу комплексно дослідити тенденції розвитку фінансового сектору та його ризику.

На довгострокову перспективу в умовах загострення кризових процесів на світових фінансових ринках, а також враховуючи необхідність збереження ліквідності національних фінансової і банківської систем України, держава має оптимізувати свою діяльність за такими пріоритетними напрямками модернізації сфери фінансових послуг:

- залучення механізмів «інтегрованого нагляду» та уніфікація вимог і стандартів фінансової діяльності з міжнародними стандартами;

- залучення систем ризик-орієнтованого нагляду на засадах індивідуального підходу до оцінки ризиків деяких учасників ринку або їхніх активів;

- модернізація систем моніторингу та розкриття інформації установами для всіх клієнтів;

- забезпечення високого ступеня інституційної можливості державних регулюючих органів [3, с.380].

Таким чином, з метою подолання даних недоліків, пропонується впровадити систему економічного прогнозування на основі кон'юнктури фінансового ринку та створити єдиний регулятор фінансового ринку на основі Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку і Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, який функціонуватиме відповідно до набутого зарубіжного досвіду і дасть змогу усунути розбіжності та протиріччя, які сьогодні є у системі органів державного регулювання ринку фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Опарін В.М. Фінансовий потенціал України: методологічні засади визначення, кількісні параметри та напрями його нарощування // Фінансова політика та податково-бюджетні важелі реалізації / Під ред. А.І. Даниленко. Том 1. – К.: Фенікс, 2015. – С. 77-98.
2. Ромашко О.Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2014. – 240 с.
3. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія] / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. – Ірпін: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с.

Доходи місцевих бюджетів як основа фінансового забезпечення місцевих органів влади

У статті досліджено особливості формування доходної бази місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. Проведений моніторинг виконання місцевих бюджетів України окреслив проблемні аспекти системи фінансового забезпечення власних та делегованих повноважень місцевих органів влади. Обґрунтовано шляхи посилення фінансової самодостатності місцевих бюджетів в умовах бюджетних трансформацій.

В умовах розвитку ринкових відносин поглиблення регулюючої та стимулюючої ролі податків є важливим завданням бюджетної і податкової систем України. Оскільки надійність та стабільність місцевих бюджетів визначає фінансові можливості місцевого самоврядування щодо виконання делегованих і власних повноважень, то необхідність виявлення резервів їх зростання зумовлює значні вимоги до вдосконалення механізму оподаткування за всіма складовими та напрямками. У контексті оптимального формування доходів місцевих бюджетів найбільш важливим є питання щодо посилення ролі місцевих податків і зборів, надходження від яких повинні стати основою доходної частини бюджетів місцевого самоврядування.

На сьогодні загальнодержавного значення набувають питання дефіциту власних ресурсів для фінансування діяльності органів місцевого самоврядування при нестабільності доходних джерел місцевих бюджетів. Відтак, вагомим чинником покращення економічної ситуації у державі має стати підвищення ефективності формування місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень.

Значний доробок щодо вивчення проблеми формування доходів місцевих бюджетів зробили вітчизняні вчені: 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. По лозенко, І. Ткачук, С. Юрій та інші дослідники, які вивчали питання удосконалення системи фінансового забезпечення місцевих органів влади.

Неодмінною умовою економічної самостійності регіонів є наявність достатніх джерел формування фінансових ресурсів. Проте і сьогодні органи місцевого самоврядування не забезпечені власними фінансовими ресурсами, не дотримано принцип оптимального розмежування доходів і видатків місцевих бюджетів та організацію міжбюджетних відносин. Це засвідчує низька частка власних доходів місцевих бюджетів, незначний стимулюючий вплив закріплених доходів та системи міжбюджетних трансфертів на зусилля органів місцевої влади досягти фінансової незалежності та ін. [7, с.19]

Чинним законодавством визначено, що доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (в тому числі трансферти, власні надходження бюджетних установ). Склад та структура доходів місцевих бюджетів, а також форми їхнього накопичення залежать від методів та системи господарювання держави, та завдань, які покладені перед суспільством на даний час.

Д.е.н., проф. Юрій С. І. зазначав, що формування доходів бюджетів - це економічні відносини, що виникають у процесі формування фондів грошових коштів і надходять у розпорядження органів державної та місцевої влади та управління [3, с.124]. Ц. Г. Огонь трактує доходи бюджетів як економічні відносини держави з підприємствами, установами, організаціями, фізичними особами, які виникають у процесі стягнення платежів до бюджету [2, с.125].

Д.е.н., проф. Васирик О. Д. зазначив, що доходи місцевих бюджетів є фінансовою базою діяльності органів місцевого самоврядування. Їх склад, форми мобілізації залежать від системи і методів господарювання, а також від економічних завдань, які вирішує суспільство в той чи інший період [4, с.73].

Вітчизняні науковці В. Ф. Погорілко та О. А. Музика стверджують, що формування доходів місцевих бюджетів – це акумулювання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, які використовуються для виконання функцій, закріплених законами за державою. Доходи бюджету утворюються за рахунок надходжень на безповоротній основі, справляння яких передбачене чинним законодавством України [5, с.26].

Формування доходів місцевих бюджетів значною мірою залежить від рівня розвитку господарства країни та її регіонів. Основними факторами, які безпосередньо впливають на обсяги фінансових ресурсів, що формуються місцевими органами влади, є:

- визначення бази оподаткування на основі виробничої структури підприємств та їхньої дохідності;
- відмінності між регіонами у рівнях соціально - економічного розвитку;
- ефективність використання місцевих ресурсів багатоцільового призначення (трудових, земельних, водних);
- рівень розвитку соціальної та виробничої інфраструктури сільської місцевості;
- рівень забруднення навколишнього середовища, що призводить до диференціації обсягів витрат у сфері надання державних і громадських послуг .

В 2017 році минулому році збереглося зростання доходів місцевих бюджетів, а також частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України та обсягів надання державної фінансової підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури. Протягом січня-грудня 2017 року надходження до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 192,0 млрд. грн., що більше від прогнозних показників Мінфіну на 21,3 млрд. грн. А у порівнянні з 2016 роком надходження зросли на 45,4 млрд. грн. або на +31% [6]. Це свідчить про підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, реалізації заходів щодо пошуку резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів. Частка

фінансових ресурсів, які отримують місцеві бюджети з державного бюджету досягає 50%, тобто органи місцевої влади володіють половиною фінансових ресурсів зведеного бюджету.

Окремо - про досягнення реформи місцевого самоврядування у частині результатів ефективності управління бюджетними ресурсами об'єднаними територіальними громадами (ОТГ). Показники моніторингу свідчать, що ОТГ демонструють кращі темпи зростання власних доходів, ніж вони становлять по всіх інших рівнях місцевих бюджетів України, навіть більше, ніж по бюджетах міст обласного значення. Такі темпи зростання власних доходів місцевих бюджетів зумовлені діями Уряду, спрямованими на фінансову децентралізацію. Нові умови підвищили зацікавленість органів місцевого самоврядування збільшувати надходження до місцевих бюджетів, вживати заходи з пошуку резервів їхнього наповнення та підвищувати ефективність адміністрування податків і зборів. Крім того, сьогодні місцеве самоврядування поступово відходить від притаманної раніше споживацької позиції. Очікування дотацій вони сьогодні замінюють активними діями у створенні ефективного управлінського апарату, спрямовують кошти на розвиток громад, здійснюють аналіз витрачання бюджетних коштів та запобігають випадкам неефективного, нерационального їх використання.

Аналізуючи систему перерозподілу дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів у 2017 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 невластивих їм повноважень, які були передані державою у 2017 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.

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. 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 заробітну плату, а норматив ПДФО так і залишається на рівні 60%.

Залишення фінансування професійно-технічної освіти на рівні міст обласного значення та не врегулювання проблеми оптимального розмежування повноважень (управління та передача майна) в цій галузі призведе до виникнення критичної ситуації із фінансовим забезпеченням її здобуття у професійно-технічних навчальних закладах. Крім того, порядок вилучення з державних програм соціального захисту та перенесення на місцевий рівень компенсаційних виплат та соціальних пільг (зміни до статей 91, 102 Бюджетного кодексу) є прямим порушенням конституційних принципів та звуженням пільг та гарантій населенню з боку держави. Так, пільги щодо проїзду в громадському транспорті та пільги, що надаються за професійною ознакою (міліціонери, шахтарі, чорнобильці тощо) гарантовані державою відповідними законами, а їх пропонується передати на фінансування з місцевих бюджетів без належних компенсаторів. Держава фактично своїми діями унеможливорює реалізацію в повній мірі своїх гарантованих соціальних зобов'язань, оскільки місцеві громади, на які, згідно з запропонованими змінами до бюджетного законодавства, покладені повноваження здійснення виплат окремих пільг та компенсацій, фінансово неспроможні їх виконати.

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.

Отже, бюджетна система України сьогодні неповною мірою відповідає потребам достатнього фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Процес формування доходів місцевих

бюджетів в Україні має ще багато невирішених нормативно-правових, методологічних та організаційно-технологічних питань, що негативно позначається на якості проведення бюджетної децентралізації. Невиправдана централізація фінансових потоків призводить до того, що органи місцевого самоврядування не мають можливості проводити незалежну політику у межах своєї компетенції. Тому нинішня модель міжбюджетних відносин потребує дальшого реформування з метою посилення самостійності місцевих бюджетів, удосконалення міжбюджетних відносин.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: станом на 13 березня 2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 08.07.2010 р. № 2456 – VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
2. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України : теорія та практика [Текст] / Ц.Г. Огонь – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2003. – 580 с.
3. Юрій С. І. Бюджетна система України : навчальний посібник [Текст] / С. І. Юрій, Й. М. Бескид – К : НІОС, 2000. – 400 с.
4. Василик О. Д. Бюджетна система України : підручник [Текст] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
5. Музика О. Повноваження органів місцевого самоврядування на отримання доходів у місцеві бюджети [Текст] / О. Музика // Право України. – 2008. – № 2. – С. 25-57.
6. Місцеві бюджети: експерти підбили перші підсумки 2017 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/8053>
7. Буряченко А. Є. Функціональна децентралізація та вдосконалення системи бюджетних відносин [Текст] / А. Є. Буряченко // Фінанси України. – 2014. – № 2. – С. 19-29.

Олег Нощенко, 5 курс, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Ковалевич Д.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Конкурентоспроможність комерційного банку

У статті розглянуто сутність конкурентоспроможності банку. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавче трактування дефініцій «конкуренція» та «конкурентоспроможність», було систематизовано погляди науковців щодо визначення поняття «конкурентоспроможність комерційного банку». Узагальнено підходи щодо трактування сутності конкуренції. Запропоновано авторське трактування категорії «конкурентоспроможність комерційного банку». Окреслено особливості управління конкурентоспроможністю комерційного банку.

Незважаючи на всі економічні труднощі, банківський сектор України продовжує розвиватися. З'являється велика кількість банківських установ, що призводить до посилення конкурентної боротьби за клієнтів. В умовах ринкової економіки банки є найважливішими фінансовими посередниками, тому підвищення конкурентоспроможності є основним завданням перед кожним керівником банку. Задля забезпечення ефективності діяльності банку необхідно шукати найкращі шляхи управління потенціалом банку.

Останніми роками збільшилась кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, які займалися цією проблемою. Зокрема цю проблему відобразили у своїх дослідженнях зарубіжні автори: М.Портер, П.Роуз, Г.Хемел, та вітчизняні автори: І.В.Волошко, Ю.С. Кудашев, О.В.Мірошніченко, Л. І. Федулова та інші.

Посилення конкуренції за ринки збуту та клієнтів, вимагає нових підходів та пропозицій задля здобуття конкурентних переваг на ринку фінансових послуг. Єдиної моделі управління конкурентоспроможністю банків не існує, тому це питання залишається надалі актуальним.

Метою статті є узагальнення підходів до сутності конкурентоспроможності банку з ціллю забезпечення ефективного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існування комерційних банків в Україні має недовготривалу історію, що впливає на низьку здатність до впровадження ефективних методів управління.

Банківська конкуренція є одним з видів ринкової конкуренції. Конкуренція це ключове поняття в економіці. Поняття конкуренції сформувалося в давні часи. Це слово походить від латинського «*conspicere*», яке означає з одного боку злиття і взаємопроникнення, з іншого боку зіткнення.

Перші теоретичні дослідження, присвячені конкуренції, з'явилися ще у XVIII ст., зокрема у творах А.Сміта, який трактував конкуренцію як категорію, коли продавці та покупці суперничають на ринку за більш вигідні умови продажу та купівлі.

До середини XX ст. було сформовано загальне уявлення про сутність та рушійні сили конкуренції. Великий вклад в дослідження даного поняття внесли: Дж. Кейнс, Д.Рікардо, А.Маршал, М.Портер. На думку Т.В. Осовської та О.О. Юшкевич « конкуренція – це конфліктна ситуація, що на думку одних може породжувати нові ідеї, а на думку інших породжувати неефективність і втрату інтересу до праці[1].

Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» конкуренція – це « змагання між об'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [2].

У банківському секторі конкуренція набуває специфічних рис. Вона розглядається як « ...боротьба між суб'єктами господарювання на ринку, під час якої створюються відмінні конкурентні переваги власної установи та її продуктів, що зумовлюють залучення найпривабливіших споживчих сегментів».

Вітчизняні науковці трактують сутність конкурентоспроможності банку з різних позицій (табл. 1)

Отже, конкурентоспроможність комерційного банку – це спроможність фінансової установи бути успішною в банківському середовищі, спрямовуючи свої конкурентні продукти на ринок банківських послуг задля досягнення високих результатів у майбутньому, враховуючи соціально-економічне та політичне становище держави.

Наукові підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність банку»

Автори	Визначення поняття «конкурентоспроможність банку»
Заруба Ю.О.	« відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища»[3]
Федулова Л, Волощук І.	« це здатність банку витримувати конкуренцію з іншими банківськими установами та суб'єктами господарювання, які задовільняють наявні потреби на споживчому цільовому ринку» [4]
Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В.	« являє собою найважливіший елемент стратегічного управління діяльності банку, а результати її оцінки виступають передумовою як планування, так і цілей, що визначаються у результаті здійснення процесу стратегічного планування»[5]

Створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальнюючим показником стійкості банку на фінансовому ринку у процесі ефективного використання фінансового, науково-технічного та кадрового потенціалу.

Показник конкурентоспроможності банку відображає роботу всіх його служб і підрозділів. Особливою умовою будь-якого банку є здатність оперативно реагувати на зміни в поведінці клієнтів.

Для досягнення конкурентних позицій банкам необхідно постійно вдосконалювати існуючі підходи до управління конкурентоспроможністю своєї діяльності. Управління – це сукупність дій суб'єктів управління щодо забезпечення конкурентоспроможності банку у невизначеному середовищі шляхом розробки механізму управління нею з формуванням необхідного забезпечення.

У наукових джерелах виділено такі підходи щодо управління конкурентоспроможністю комерційного банку: системний, процесний та ситуаційний [6].

Системний – управління як сукупність пов'язаних елементів, орієнтованих на досягнення різноманітних цілей в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Процесний – управління як безперервна серія пов'язаних управлінських функцій.

Ситуаційний – управління, за яким вибір методів впливу визначається впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

На сучасному етапі розвитку економіки для досягнення конкурентних позицій вітчизняним банкам необхідно сконцентрувати зусилля на створенні дієвого механізму управління конкурентоспроможністю та розробленні необхідного методологічного та аналітичного апарату, який дозволить витримувати їм конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами.

Список використаних джерел:

1. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К.: Кондор, 2009. – 358 с.
2. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – №12 – С.64
3. Заруба Ю.О. Конкурентоспроможність комерційного банку/ Ю.О. Заруба// Фінанси України. – 2001. - №2. – С.22-23
4. Федулова Л. Управління конкурентоспроможністю банку в умовах трансформаційної економіки: монографія/ Л.Федулова, І.Волощук. – К.: Науковий світ, 2002. – 301с.
5. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку: навч. посібник. Суми:ВТД « Університетська книга, 2003. – 734с.
6. Сало І.В. Система управління конкурентоспроможністю банку / І.В. Сало, О.В. Мірошніченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №5. –С.279-285.

Крістіна Петрушко, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер – Голик М.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Необанки: розвиток та українська перспектива

Стаття присвячена визначенню сутності та природи необанків, як новітніх фінансово-кредитних установ. Наведено характеристику їх розвитку та можливість подальшої перспективи.

Фінансові послуги та банківський сервіс протягом останніх років зазнали неабияких метаморфоз. Оскільки нині суспільство перебуває у нерозривному зв'язку з інформаційними технологіями, саме через мережу Інтернет забезпечуються доступність до банківських продуктів та послуг. Саме така доступність, наявність смартфонів та мобільних додатків сприяла змінам у функціонуванні банківських систем, зокрема появі необанків. Для вітчизняної банківської системи даний термін є практично невідомим, проте за кордоном необанки вже успішно завоюють ринок і саме тому, виникає об'єктивна необхідність у їх дослідженні та впровадженні в Україні.

Насамперед, слід звернути увагу, що термін «необанк» не має єдиного відомого економічній спільноті визначення. В силу того, що подібні сервіси тільки починають виникати, їх називають по-різному, а саме: «мобільний банк», «віртуальний банк», «інтернет-банк», «цифровий банк». У світовій практиці також широко використовується поняття "банк-челенджер" (Challenger Bank), що застосовується до всіх банків, що виходять за рамки класичного обслуговування [3].

Виходячи з цього, вважаємо, що необанк – це фінансово-кредитна установа, яка здійснює банківські операції виключно через мережу Інтернет та сучасні технологічні платформи.

Зауважимо, що характерною особливістю необанків є те, що окрім традиційних банківських послуг (рахунки і операції за ними, кредити, управління капіталом, інвестиції, депозити тощо), вони прагнуть використовувати й новітні інструменти, наприклад, P2P-кредитування, краудфандингові платформи, фінансових робітників-консультантів, криптовалюту. Також необанки, як правило, пропонують вищі

процентні ставки, більш низький рівень комісій (або взагалі їх відсутність) і вищий клас обслуговування та підтримки. Звільнившись від застарілої IT-інфраструктури, вони мають більше можливостей створювати сучасні банківські продукти [1, с. 35].

За кордоном необанки або самі здійснюють діяльність на підставі банківської ліцензії, або оперують на базі одного з існуючих банків, тобто, купують оптом послуги у фінансової організації, яка надає свою ліцензію, і, таким чином, отримують можливість продавати зазначені послуги в роздріб своїм клієнтам.

Аналіз світової банківської системи свідчить, що на даний час найвідоміший необанк знаходиться у Великобританії - так званий «Atom Bank». Даний банк характеризується тим, що не має ні банківських відділень, ні традиційного веб-банкінгу, тобто весь сервіс надається через мобільний додаток. Цікавим є те, що увійти в зазначений вище додаток можна за допомогою функції розпізнавання обличчя та голосу. За допомогою такого додатку можливим є дистанційне відкриття депозитів і оформлення кредитів або ж отримання іпотеки.

Крім Великобританії, необанки знаходяться в Китаї, Індії, США, Франції, Німеччині, Іспанії, Бразилії, Італії, Канаді та в Південній Кореї.

З огляду на вище зазначене, вважаємо, що світовий ринок небанків та інших компаній, які надають наближені до небанкінгу сервіси, є досить великим. До прикладу, станом на початок 2017 року глобальні звіти налічували понад 70 компаній, які були здійсненні за допомогою небанкінгу.

Що стосується правового регулювання, то в Європейському просторі основним нормативно-правовим документом є Директива про надання платіжних послуг (PSD2), яка набула чинності на початку 2016 р. Згідно даної Директиви, гравці ринку повинні у 2-річний термін цілком перейти до сфери небанків у частині виконання поставлених перед ними вимог.

Оскільки, в небанках присутній низький рівень комісій, або ж їх взагалі немає, то виникає питання щодо можливості отримання прибутку.

Традиційні банки мають два основні джерела доходів: комісії і чистий процентний дохід [3]:

1) Чистий процентний дохід (ЧПД) як різниця між відсотками, отриманими за виданими кредитами, і відсотками, виплаченими за депозитами. Перевага небанків – в наявності набагато більш гнучкої політики андеррайтингу порівняно з традиційними банками. Однак, зазначене є водночас і їх недоліком. З одного боку, завдяки більш гнучкій політиці небанки швидше набирають клієнтську базу, але, з іншого боку, це значно збільшує кредитний ризик. У зв'язку з цим виникає об'єктивне запитання, щодо того, чи дозволить така модель отримувати прибуток в разі значного погіршення якості кредитного портфеля і зростання простроченої заборгованості і невиплат за кредитами. Підхід за принципом «вступимо в бій (тобто залучимо користувачів) зараз, а розберемося (тобто підвищимо вимоги до позичальників і почистимо базу) пізніше», загрожує відповідними наслідками. Яскравим прикладом є недавній гучний скандал в соціальних медіа щодо закриття рахунків кільком клієнтам Simple у рамках переходу на IT-платформу банку BBVA. За таких умов очевидна перевага на боці традиційних банків: закриття рахунків невеликої кількості клієнтів з декількох мільйонів, швидше за все, не завдасть значної шкоди їх репутації, тоді як для банку-челленджера це може бути великим ударом.

2) Комісії. Комісії є найважливішим джерелом доходу для небанків. Навіть беручи до уваги той факт, що більшість стартапів у галузі використовують як маркетинговий трюк для залучення нових користувачів повну відсутність комісійних, це твердження не зовсім правильне, оскільки вони отримують частину міжбанківської комісії (комісія, яка стягується з кожної операції за банківськими картками і ділиться між банком-емітентом картки, банком, який процесує транзакцію, платіжною системою та іншими учасниками системи).

Згідно із дослідженнями компанії Burnmark, 54% небанків здійснюють кредитування, 52% - надають строкові депозити, 42% - надають доступ до ощадних облігацій, 34% - здійснюють операції з кредитними картками, 25% - надають доступ до іпотечних кредитів та короткострокових кредитів, 21% - дозволяють управляти своїми заощадженнями та рахунками [5, с. 5].

Поступово зростає інтерес до небанків і в Україні. Колишні керівники ПриватБанку наприкінці травня 2017 року, заявили, що вони спільно із партнерами, - Універсал Банк і iBox, - запустять восени 2017 р. перший український небанк [6].

Проте, зважаючи на нестабільність банківського сектору України, вважаємо, що розвиток сфери небанків є дещо оптимістичним. Окрім цього не варто залишати поза увагою особливості вітчизняного законодавства та потенційні вигоди від ведення банківської діяльності такого виду, що вимагають суттєвого доопрацювання з боку держави.

Отже, вважаємо, що послуги, які надають банківські установи через Інтернет, з кожним днем цікавлять все більшу кількість споживачів за рахунок їх мобільності та вседоступності, саме тому перший небанк, який буде створено в Україні, займе одразу провідну позицію на банківському ринку нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Майбутнє банкінгу : сучасні виклики та перспективи розвитку [Електронний ресурс] : зб. Матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції; 15 червня 2017 року, м.Київ. — К. : КНЕУ, 2017. — 110 с.
2. Небанки : закордонна історія та українська перспектива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/neobanki-zakordonna-istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html>.
3. Небанки : майбутнє або тупикова гілка розвитку банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.finance.ua/ua/news/-/403187/neobanky-majbutnye-abo-tupikova-gilka-rozvytku-bankivskoyi-sistemy>.
4. Фінтех та Україна : Банк у кишені [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://evris.law/uk/bank-u-kisheni/>.
5. Challenger Banking [Електронний ресурс] / Burnmark. – October 2016. – Режим доступу : <http://burnmark.com/wp-content/uploads/2016/10/Burnmark%20Report%20Oct2016.pdf>.
6. В Україні запускають перший повністю мобільний банк[Електронний ресурс] / ESPRESO. 2017. – Режим доступу : http://espresso.tv/news/2017/05/25/v_ukrayini_zapuskayut_pershyy_povnistyu_mobilnyy_bank.

Аналіз дефіциту державного бюджету України

Статтю присвячено аналізу сутності, причин зростання та джерел фінансування бюджетного дефіциту в Україні. Обґрунтовано напрями мінімізації дефіциту бюджету в контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави.

Проблематика існування та фінансування бюджетного дефіциту є актуальною та пов'язана з наявністю бюджетного дисбалансу. Стан бюджету як фінансового плану відображає не тільки фінансове становище країни, але й описує ситуацію в бюджетній системі в цілому. Моніторинг виконання Державного бюджету України протягом останніх років свідчить про наявність бюджетного дефіциту, що виникає внаслідок перевищення витрат державного бюджету над доходами. Дефіцит державного бюджету є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і суттєво впливає як на збалансованість бюджетної системи, так і на економічний розвиток держави.

Питання впливу дефіциту державного бюджету на економіку країни є науковим доробком як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Дослідженню проблемних аспектів бюджетного дефіциту присвячені праці українських учених В. Андрущенка, В. Базилевича, О. Барановського, В. Гейця, М. Грідчиної, А. Даниленка, О. Заруби, В. Захожай, Ю. Пасічника, Л. Осіпчук, В. Оспіщева, Л. Швайки, С. Юрія, В. Зайчикової, О. Сиви, Ю. Харзішвілі, О. Любіча. Ф. Ярошенко та ін. Проте актуальним залишається питання обґрунтування комплексного підходу та створення оптимального механізму управління бюджетним дефіцитом, що обумовлює актуальність подальшого наукового пошуку.

Бюджетний дефіцит є досить складним економічним явищем, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, він є основним вимірником ефективності економічної політики держави. Дефіцит бюджету має різні вияви, характеризується розмаїттям причин, чинників і наслідків [5].

Під дефіцитом бюджету розуміють об'єктивні економічні відносини між учасниками суспільного виробництва щодо використання коштів понад наявні закріплені джерела доходів бюджету через зростання граничних витрат виробництва. Бюджетний дефіцит виникає внаслідок незбалансованості бюджету, тобто нестачі бюджетних коштів у порівнянні з потребою в них для фінансування необхідного обсягу державних витрат [4, с. 253]. Загальновідомий чинник дефіциту бюджету – це обмеженість коштів у держави для забезпечення наповнення бюджету необхідними доходами. Причинами виникнення бюджетного дефіциту можуть бути: зростання державних витрат у зв'язку зі структурною перебудовою економіки та необхідністю розвитку промисловості; зростання неоплаченого державного боргу; скорочення доходів Державного бюджету в період економічної кризи; надзвичайні обставини (війни, масові заворушення, великі катастрофи, стихійні лиха); неефективність фінансової системи держави; політичний популізм, що виражається в зростанні соціальних програм, не забезпечених фінансовими ресурсами; корупція в державному секторі; неефективність податкової політики, що викликає збільшення тіньового сектора економіки.

Практично весь час існування України як незалежної держави, мало місце перевищення видатків державного бюджету над його доходами. Але останнім часом ця проблема набула найбільшої гостроти. Динаміка дефіциту Державного бюджету України повторює тенденцію зміни фактичного співвідношення його доходної та видаткової частин.

Проаналізуємо динаміку Державного бюджету України за 2015-2017 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка дефіциту Державного бюджету України за 2015-2017 роки, млн. грн.

Рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо (дефіцит бюджету)
2015	534695	576911	2950,9	45167,5
2016	616275	684743	1661,6	70130,2
2017	793265	839244	1870,9	47849,6

Протягом останніх 3-х років, найбільший дефіцит Державного бюджету спостерігався у 2016 році, що свідчить про неадекватну політику щодо управління формуванням доходів та видатків бюджету. У 2015 році спостерігаємо спад дефіциту, проте в 2017 знову відбувається зростання його суми. У 2015 році Державний бюджет України виконувався в умовах падіння економіки, суттєвого знецінення національної валюти та галопуючої інфляції (зростання цін понад 20 відсотків на рік). Відбулось суттєве падіння рівня життя населення. В 2015 році доходи бюджету держави становили 534,7 млрд. грн., тобто перевищили запланований обсяг на 2,7 млрд. грн. Видатки виконані в сумі 576,8 млрд. грн., або 99,2% від плану (більша частина з них проведені у листопаді-грудні) [2]. Порівняно з 2015 роком дефіцит державного бюджету за 2016 рік збільшився на 25094,6 млн. грн., або на 35,7%. Перш за все, це спричинено зі збільшенням доходів та видатків. У 2015 році доходи сягали розміру 534694,8 млн. грн., видатки – 576911,4 млн. грн. У 2016 році доходи значно зросли – до 616283,2 млн. грн., відповідно розмір видатків збільшився до 684883,7 млн. грн.

Можна виділити такі основні причини щодо зростання дефіциту державного бюджету за 2016 рік: воєнні дії на сході країни нестабільна економіка та політика високий рівень тіньового сектору економіки нераціональні державні витрати висока інфляція та інші.

Дефіцит держбюджету за 2017 рік становив 42,7 млрд. грн., що в 1,8 рази нижче затвердженого законом про держбюджет на 2017 рік показника в розмірі 77,6 млрд. грн.

Відповідно до ст. 15 Бюджетного кодексу затвердження бюджету з дефіцитом дозволяється в разі

наявності обґрунтованих джерел фінансування бюджету. Джерелами фінансування бюджету є: 1. Кошти від державних (місцевих) внутрішніх та зовнішніх запозичень; 2. Кошти від приватизації державного майна (включаючи інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації) – щодо державного бюджету; До таких надходжень належать надходження від покупців за умови подання заяви на приватизацію; кошти від збору за реєстрацію покупців для участі в аукціоні, конкурсі; суми штрафних санкцій за несвоєчасні розрахунки за придбані об'єкти приватизації; надходження від продажу патентів на право оренди приміщень; відсотки, нараховані на суму відстрочених платежів тощо [1]. 3. Повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів; 4. Вільний залишок бюджетних коштів із дотриманням умов, визначених Бюджетним кодексом України. Перевищення залишку коштів загального фонду бюджету над оборотним залишком бюджетних коштів на кінець бюджетного періоду становить вільний залишок бюджетних коштів, який використовується на здійснення витрат бюджету згідно із законом про Державний бюджет України та/або змінами до нього (змінами до рішення про місцевий бюджет).

Оборотний залишок бюджетних коштів – це частина залишку коштів загального фонду відповідного бюджету, яка утворюється для покриття тимчасових касових розривів, що виникають через розбіжності в часі надходження коштів до дохідної частини бюджету з термінами фінансування запланованих заходів, що викликає тимчасову відсутність грошових коштів на рахунках бюджету. Оборотною залишок бюджетних коштів встановлюється в розмірі не більше 2% планових видатків загального фонду бюджету і затверджується в законі про Державний бюджет України або рішенні про місцевий бюджет. Крім того, ст. 15 Бюджетного кодексу визначає, що джерелом фінансування бюджету не можуть бути емісійні кошти Національного банку України [1]. Тобто держава має формувати свою бюджетну політику таким чином, щоб забезпечувати скорочення бюджетного дефіциту за рахунок збільшення надходжень до бюджету або за рахунок зменшення його видатків.

Для подолання дефіциту державного бюджету України найбільш ефективними напрямками є: вдосконалення контролю за використанням коштів державного та місцевих бюджетів; збільшення доходної частини бюджету при запровадженні виваженої податкової політики, яка б забезпечила підвищення функціонування різних галузей виробництва; створення платникам податків сприятливих умов для розвитку своєї діяльності; скорочення видатків (капітальних); здійснення внутрішніх та зовнішніх позик [3, с.531].

Формування ефективної бюджетної політики та дієвої моделі управління державними фінансами є запорукою стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення фінансової безпеки держави. Дефіцитне фінансування державної діяльності повинно бути орієнтоване на прискорення економічного зростання, а не бути джерелом фінансування поточних видатків. Вітчизняна бюджетна політика потребує подальшої оптимізації в частині посилення законодавчого контролю над бюджетом та встановлення обмежувальних правил і жорстких процедур щодо деталізації бюджетного процесу і дисципліни його учасників.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Висновки Рахункової палати підготовлені на основі звіту про виконання Закону України „Про Державний бюджет України на 2015 рік”, поданого Кабінетом Міністрів України Рахунковій палаті листом від 28.03.2016 No 4806/0/2-16– Режим доступу : http://www.asrada.gov.ua/doccatalog/document/16748378/Vykonan_DBU_2015.pdf?subportal=main
3. Волошанюк Н.В., Мавдрик О.О Дефіцит державного бюджету України та проблеми управління ним / Н.В Волошанюк, О.О Мандрик // «Молодий вчений». – № 5 (45). – С.529-532.
4. Фінанси : навч. посіб. / А. С. Глушенко. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 438 с.
5. Юрій С.І. Фінанси [Електронний ресурс] / Юрій С.І., Федосов В.М. – Режим доступу до ресурсу: <http://westudents.com.ua/knigi/664-fnansi-yury-s-fedosov-vm.html>

Крістіна Петрушко, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасний стан фондового ринку України та перспективи його розвитку

В статті досліджено сутність та особливості функціонування фондового ринку України. Проаналізовано основні тенденції та закономірності його розвитку, а також динаміку обсягів торгів.

Фондовий ринок – найважливіша частина економіки будь-якої країни. Він являє собою цілісну систему, з своїми правилами та механізмами, яка дозволяє придбати та продати цінні папери. На цьому ринку відбувається розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів. Звідси впливає те, що чим ефективніше та злагодженіше буде працювати фондовий ринок, тим швидше й краще розвиватиметься економіка країни.

Питання щодо стану фондового ринку України є науковим доробком як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Дослідженню проблемних аспектів фондового ринку присвячені праці українських учених А. Ткача, Б. Альохіна, В. Загорського, В. Ляшенка та ін. Проте актуальним залишається питання щодо рівня розвитку фондового ринку України, оскільки ринок цінних паперів перебуває у постійному динамічному русі, який необхідно відслідковувати та аналізувати.

Сучасний стан розвитку фондового ринку України є досить важливим питанням, оскільки ефективно функціонуючий фондовий ринок, як вже було сказано, міг би стати фундаментом для забезпечення економічної стабільності, що є актуальним для України. Український ринок цінних паперів належить саме до тих, що тільки формуються. Одна з причин цього полягає у відносно короткому терміні існування національного фондового ринку. Законодавче його оформлення почалось з прийняття Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» у червні 1991 року; у жовтні того ж року була зареєстрована

Українська фондова біржа, перші торги на якій відбулись в лютому 1992 року [3, с. 152].

Фондовий ринок — це дуже важлива складова ринкової економіки. В Україні, як і в інших країнах з перехідною економікою, оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери, без якої даремно сподіватися на нормальне функціонування складного механізму ринкової економіки. Як відомо, реформування власності супроводжується структурною перебудовою народного господарства і зумовлює створення фондового ринку, а останній (як зворотний зв'язок) сприяє закріпленню результатів цього реформування [4, с. 18].

Даний ринок представлений в Україні дев'ятьма фондовими біржами [1]:

1. ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»;
2. ПАТ «Фондова біржа ПФТС»;
3. ПАТ «Українська міжбанківська валютна біржа»;
4. ПАТ «Східно-європейська фондова біржа»;
5. ПАТ «Українська фондова біржа»;
6. ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа»;
7. ПрАТ «ФБ» Універсальна»;
8. ПАТ «Фондова біржа «ІННЕКС».

Вони здійснюють купівлю та продаж цінних паперів, сприяють формуванню їх ринкового курсу, проводять свою діяльність відповідно до чинного законодавства, статутів і правил біржової торгівлі.

Згідно з інформацією НКЦПФР щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-серпня 2017 року, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів становив 121,7 млрд. грн. Це виявилось на 63,56 млрд. грн. більше показника січня-серпня 2016 року. Упродовж 8 місяців поточного року НКЦПФР зареєструвала 87 випусків акцій на суму 104,36 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2016 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 62,85 млрд. грн. Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків протягом зазначеного періоду, були здійснені з метою збільшення статутного капіталу ПАТ «БАНК Кредит Дніпро» та ПАТ «Прокредит Банк». Крім того, в січні-серпні 2017 року регулятор зареєстрував 64 випуски облігацій підприємств на суму 3,74 млрд. грн. Також Комісією було зареєстровано 2 випуски опціонних сертифікатів на загальну суму 32,45 млн. грн. (у січні-серпні 2016 року не було зареєстровано жодного випуску цих фінансових інструментів).

Обсяг біржових торгів цінними паперами за підсумками січня-серпня 2017 року склав 131,82 млрд. грн. Такий результат виявився на 10,68% меншим за аналогічний показник 2016 року. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на первинному ринку дорівнював 2,94%, а на вторинному ринку — 97,66%. Серед фінансових інструментів найбільший обсяг торгів на фондових біржах в січні-серпні було зафіксовано з державними облігаціями України. Обсяг торгів акціями склав 4,19 млрд. грн., корпоративними облігаціями — 2,96 млрд. грн., деривативами — 2,43 млрд. грн., інвестиційними сертифікатами — 31,26 млн. грн.

Не зважаючи на певне збільшення частки операцій з цінними паперами, що здійснюються на біржовому ринку, є підстави вважати, що:

- фондовий ринок продовжує бути надзвичайно закритим, адже приблизно 89,0% усіх операцій на ньому здійснюються у так званому приватному режимі;
- дефіцит цінних паперів, що вільно обертаються на ринку, та операцій з ними перешкоджає встановленню об'єктивної вартості та дохідності вітчизняних цінних паперів. [5]

Проаналізувавши сучасний стан фондового ринку в Україні, необхідно розглянути перспективи та можливий вектор подальшого розвитку цього ринку. Протягом останніх 20 років вітчизняний фондовий ринок намагається сформуватися, беручи до уваги світовий досвід. Але існує низка перешкод, які заважають українському фондовому ринку стати на той же рівень, що й англійський чи німецький фондовий ринок.

Нинішня ситуація в Україні переконує у неможливості швидкого проведення необхідних макроекономічних перетворень та побудови конкурентоспроможної економіки, здатної прийняти виклик глобалізації.

Результати комплексної оцінки відповідності національної системи України вимогам міжнародних рекомендацій FATF показали, що загальний рівень відповідності становить 73%. Зокрема: а) правова система — 83% відповідності; б) фінансова система — 68%; в) інституційна система — 78%; г) міжнародне співробітництво — 79% [2, с. 307].

Отже, провівши аналіз фондового ринку України, ми пропонуємо:

- 1) удосконалити правове забезпечення та механізми котирування цінних паперів;
- 2) зробити даний ринок більш прозорим та доступним;
- 3) здійснювати кращий контроль за діяльністю емітентів, професійних учасників ринку, фондових бірж;
- 4) створювати різноманітні семінари щодо стану фондового ринку для неосвіченої частини населення;
- 5) стимулювати розвиток інвестиційних фондів та недержавних пенсійних фондів;
- 6) активно впроваджувати новітні торгові системи та платформи.

Отже, фондовий ринок є важливою частиною економіки країни, оскільки характеризує фінансовий стан держави в цілому. Недооцінка потенціалу фондового ринку спостерігається як з боку держави, так і з боку господарюючих суб'єктів та домашніх господарств. Але як тільки наша економіка почне нормально розвиватись, залучаючи інвестиції, на повну потужність запрацює і фондовий ринок, тому що на сьогоднішній день це найефективніший інструмент для заробітку грошей в світі.

Список використаних джерел:

1. Біржі України [Електронний ресурс] : офіц. сайт НБУ. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=468751

2. Вітюк Н. Фондовий ринок України і перспективи його розвитку / Н. Вітюк [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1532>
3. Мендрул О. Г. Ринок цінних паперів: навчальний посібник / О. Г. Мендрул, І. А. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 152 с.
4. Мозговий О. М. Фондовий ринок: навчальний посібник / О. М. Мозговий — К.: КНЕУ, 2006.— 316 с.
5. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/46.pdf

Ірина Романів, 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Розвиток страхового менеджменту та запобігання ризиків

В статті проаналізовано основні проблеми менеджменту страхових компаній, визначено його місце і значення на сучасному етапі розвитку страхового бізнесу в Україні. Запропоновано напрями удосконалення системи управління вітчизняних страховиків.

На сьогоднішній день ситуація на страховому ринку України досить нестабільна. Потребує покращення система операційного менеджменту, зокрема існують недоліки при врегулюванні збитків. Компанії, які уклали договори страхування без проведення селекції ризиків, опиняються у складному становищі, бо розмір виплат клієнтам суттєво перевищує очікуваний страховиками рівень. Внаслідок цього рівень збитковості різко зріс, що призвело до реорганізації окремих страхових компаній.

Ринкові перетворення в Україні зумовили необхідність застосування страхування як важливого елемента господарського механізму і способу захисту від несприятливих подій, стихійних лих, аварій та катастроф. Існує потреба у висококваліфікованих фахівцях - страхових менеджерах, спеціалістах з ліквідації збитків, оцінювачах ризиків, страхових агентах і брокерах [1, с.5].

Нині дослідженням теоретичних і практичних питань, пов'язаних зі страхуванням ризиків та управлінням ними, займаються такі вчені: В. Базилевич, К. Базилевич, С. Осадець, І. Балабанов, В. Борисова, П. Сорока, Б. Сорока, В. Лук'янова, Л. Горбач та ін. У своїх роботах автори приводять різні пропозиції щодо розвитку страхового ринку в Україні.

Метою статті є дослідження страхового ринку та вироблення пропозицій щодо покращення роботи страхових компаній та удосконалення системи страхового менеджменту.

Під страхуванням розуміють вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів і доходів від розміщення коштів цих фондів [2, с. 37].

Необхідність страхового захисту має кілька аспектів: природний, економічний, соціальний, юридичний, міжнародний і викликана прагненням обмежити як матеріальні, так і нематеріальні збитки, пов'язані з певними ризиками [3, с. 12-13].

Характерною особливістю страхового ринку є непередбачуваність можливих результатів, тобто його ризиковий характер [4, с. 45]. Цілеспрямовані дії щодо обмеження чи мінімізації ризиків у системі економічних відносин називають управлінням ризиками (ризик-менеджментом). Це передбачає цілеспрямований пошук та організацію роботи щодо зниження ступеню ризику, вміння отримувати та збільшувати дохід (прибуток) у невизначеній господарській ситуації. Кінцева мета ризик-менеджменту відповідає меті діяльності підприємництва, яка полягає в отриманні найбільшого прибутку при оптимальному співвідношенні прибутку та ризику [5, с. 197].

Ризик-менеджмент - одна з найважливіших сфер сучасного управління, пов'язана зі специфічною діяльністю менеджерів в умовах невизначеності, вибору варіантів управлінських рішень. Нині світовий та локальний ринки стають все більш нестабільними, з непередбаченими змінами; бурхливо розвивається ризиковий бізнес, коли менеджер повинен приймати ризиковані рішення [6, с. 172].

Принцип менеджменту: управляти - значить приводити до успіху інших - реалізується у практиці роботи страхової компанії розвинених країн. При цьому менеджер стає центральною фігурою [6, с.163].

Страховий менеджмент - це система управління у сфері страхової діяльності, складовими якого є: планування, організація, мотивація, контроль, мистецтво спілкування, визначення мети й мотивації її досягнення [1, с.97].

Діяльність страхової компанії не може здійснюватися без матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів. Формування матеріальних ресурсів ґрунтується на порівнянні витрат на їх придбання (залучення) і можливої віддачі від їх використання. Компанія має визначити кількісні та якісні параметри необхідних ресурсів, спосіб, тривалість і місце їх взаємодії. Фінансові ресурси, що забезпечують надійність виконання зобов'язань страхової компанії, складаються із грошової частини сплаченого статутного фонду і системи страхових резервів.

У страховому бізнесі, як і в будь-якому іншому, важливо не тільки створити вартість компанії, але і прагнути її максимізувати. Важливість ефективного управління активами страхової компанії, особливо за сучасних кризових умов діяльності, визначається двома цілями. Перша – забезпечення необхідного рівня платоспроможності і фінансової стійкості, для чого необхідно дотримуватися визначених співвідношень між страховими резервами і прийнятими страховими зобов'язаннями. Друга – одержання прибутку. При цьому для досягнення обох цілей актуальним є використання переваг інститутів спільного інвестування і співробітництво з компаніями з управління активами.

Слід зазначити, що стрімкий розвиток зовнішнього середовища призводить до трансформацій, що в багатьох випадках значно змінюють задачі менеджерів. Це так звані проблеми переходу до нових, сучасних умов праці, що також торкаються і менеджменту. Відмінна риса сучасного етапу, полягає в тому,

що нове робоче місце будеться на інформації і ідеях. Цей аспект грає особливу роль в страховому менеджменті.

Удосконалення менеджменту вирішить ряд проблем страхових компаній, що часто зустрічаються :

- спрямованість страхового портфеля організацій не завжди користується попитом на ринку внаслідок відсутності маркетингових механізмів їх впровадження;

- слабка організація агентської мережі. Більшість компаній не можуть витратити свій прибуток на навчання. Страхові агенти вимушені опиратися на старіючі знання, оскільки не отримують професійну перепідготовку. В той же час на ринку простежується ріст освітніх послуг такого роду.

- у європейських країнах в організаційній техніці на підприємствах застосовують ноу-хау, для ефективного використання робочого часу і спрощення рутинної роботи. У наших реаліях постійна економія веде до значної плінності кадрів;

- висока плінність кадрів показник недосконалого управління (менеджменту). Кваліфіковані працівники повинні відчувати свою необхідність компанії, їм потрібні лідерство, повага і можливість максимально сприяти справі організації. Хороші співробітники часто йдуть з організацій з вини безпосередніх керівників, які не уміють проявити повагу.

Для успішного управління страховою компанією необхідно вводити новий інструмент управління - реінжиніринг, який стосується організації бізнес-процесів структури страхової компанії.

Реінжиніринг може існувати у компанії з ідеальною схемою побудови страхової структури. При цьому страховий бізнес складається з трьох основних блоків: адміністративного, середнього та допоміжного.

До складу адміністративного входять всі департаменти, які продають страховий продукт, середній займається операційною підтримкою страхового бізнесу, допоміжний об'єднує допоміжні підрозділи (інформаційні технології, фінанси, бізнес-адміністрування) [2, с. 113].

Важливою проблемою страхового менеджменту є недостатній рівень підготовки менеджменту та топ-менеджменту компаній, їх компетентності, знань концепцій менеджменту. Поява нових страхових продуктів, стрімкий розвиток ринку може привести до збою у діяльності страховика, погіршення його фінансового стану, платоспроможності.

На нашу думку, для розвитку страхового ринку в Україні у страхових компаніях необхідно провести реінжиніринг, щоб поступово позбутися лінійної схеми управління бізнес-процесами, оптимізувати структуру. Реінжиніринг передбачає зміну операційних бізнес-процесів, розподіл функцій продажу, андерайтингу та урегулювання збитків, що дозволяє чітко відділити адміністративний блок від допоміжного. Страхова компанія, яка здійснила реінжиніринг, виглядає як технологічна структура, яка дозволяє якісно задовольнити зростаючі потреби клієнтів, що є вирішальним аргументом у виборі потенційного страховика.

Отже, розвиток страхування в Україні неможливий без ефективного механізму страхового менеджменту, що потребує системного аналізу діяльності страхових компаній, постійного удосконалення механізму страхового менеджменту, ефективного контролю на макро- і мікрорівнях.

Список використаних джерел:

1. Шумелда Я. Страхування: Навч. посіб. / Я. Шумелда - Тернопіль: Джура. - 2014. - 280 с.
2. Борисова В.А. Страховий захист ресурсного потенціалу АПК: Підручник / В. А. Борисова - 2-ге видан. перероб. і доп. - Суми: Довкілля, 2014. - 200 с.
3. Базилевич В.Д. Страхова справа: Навч. посіб. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, К.: Знання, 2017. - 216 с.
4. Примостка Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління: Монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенко, О. О. Чуб, - К.: КНЕУ, 2012. - 456 с.
5. Шегда А.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: навч. посіб. / А. В. Шегда, М. В. Голованенко, - К.: Знання, 2015. - 271 с.
6. Безугла В.О. Страхування: Навч. пос. / В. О. Безугла, І. І. Постіл, Л. П. Шаповал. - К.: Центр учбової літератури, 2015. - 582 с.

Юлія Синьковська, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
наук.кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль Казначейства в обслуговуванні бюджетних коштів

У статті розглянуто основні завдання та принципи на основі яких здійснює свою діяльність Державна казначейська служба України. Наведено пріоритетні напрямки вдосконалення казначейської системи обслуговування бюджетів.

Державна казначейська служба України виконує функцію державної скарбниці. Значення казначейської системи в обслуговуванні бюджетних коштів полягає у сприянні оптимальному фінансовому управлінні державними ресурсами шляхом забезпечення своєчасного отримання бюджетними установами необхідних ресурсів при умові зменшення видатків на державне фінансування.

При виконанні Державного і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів.

Казначейство України здійснює свої повноваження безпосередньо та через свої територіальні органи в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі, районах, районах у містах, містах обласного, республіканського (Автономної Республіки Крим) значення (у разі їх утворення).[1]

Найголовніша характеристика казначейської системи обслуговування бюджетних коштів та її відмінність від банківської системи полягає в тому, що Казначейство України концентрує в єдиній системі два потоки грошових коштів, які виникають у процесі виконання бюджету, – дохідний і витратний – на єдиному казначейському рахунку.

Єдиний казначейський рахунок –рахунок, відкритий центральному органу виконавчої влади, що

реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, у Національному банку України для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних платежів Національного банку України, на якому консолідується кошти державного та місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування та кошти інших клієнтів, які відповідно до законодавства знаходяться на казначейському обслуговуванні. Окрім того, казначейська система передбачає здійснення функцій контролю за цільовим спрямуванням коштів державного та місцевих бюджетів та управління наявними коштами, які консолідується на ЄКР.[2]

Згідно з Бюджетним кодексом України казначейське обслуговування бюджетних коштів реалізується через :

- розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів відповідно до законодавства;
- контроль за здійсненням 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 бухгалтерського обліку;
- здійснення інших операцій з бюджетними коштами. [3]

З метою обліку всіх надходжень та витрат державного та місцевих бюджетів в органах Казначейства відкриваються бюджетні рахунки.

Державна Казначейська служба України виконує такі завдання:

- 1) здійснює розрахунково-касове обслуговування розпорядників, одержувачів бюджетних коштів через СЕП НБУ;
- 2) управляє ліквідністю субрахунків єдиного казначейського рахунка;
- 3) залучає на поворотній основі кошти єдиного казначейського рахунка для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України;
- 4) здійснює відкриття та закриття рахунків поточного бюджетного періоду, а також відкриття рахунків наступного бюджетного періоду;
- 5) здійснює списання коштів державного бюджету та місцевих бюджетів на підставі рішення суду;
- 6) здійснює вилучення коштів із місцевих бюджетів відповідно до Бюджетного кодексу України;
- 7) здійснює повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до бюджету, за поданням органів, що контролюють справляння надходжень бюджету;
- 8) нараховує штрафи за неповне або несвоєчасне повернення коштів надміру сплачених податків відповідно до законодавства;
- 9) здійснює розподіл коштів між Державним бюджетом та місцевими бюджетами;
- 10) веде облік бюджетних асигнувань.

У процесі здійснення операцій з бюджетними коштами Казначейство України діє як злагоджений механізм, що мобілізує бюджетні кошти в єдиній системі рахунків, а також створює єдину інформаційну базу на основі якої готує фінансову та бюджетну звітність. Завдяки звітам Державної казначейської служби України Верховна Рада України має змогу оцінити доцільність та правильність розподілу бюджетних коштів та їх ефективне використання.

Казначейство України здійснює контроль за всіма операціями, пов'язаними з надходженнями та витратами. Володіючи інформацією стосовно витрат бюджету Державна казначейська служба України оперативно управляє вільними залишками коштів, може вносити пропозиції щодо зменшення залучення обсягів короткострокових запозичень, погашення тимчасових касових розривів, що сприятиме економії бюджетних коштів.

Для реалізації функції ефективного управління державними доходами та витратами система Казначейства України передбачає функціонування певних принципів, основними з яких є:

- 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 [4].

Органи Казначейства проводять платежі з реєстраційних, спеціальних реєстраційних рахунків розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, відкритих в органах Казначейства відповідно до кошторисів, планів асигнувань або планів використання бюджетних коштів.

Заключним етапом обслуговування бюджетів є облік та складання звітності про виконання бюджетів. Всі операції, проведені органами Казначейства, оформляються відповідними документами, що містять інформацію про характер операцій та є підставою для відображення їх в обліку Казначейства.

Слід зазначити, що ефективне функціонування Державної казначейської служби України можливе і через вдосконалення сучасної казначейської системи обслуговування бюджетів. Так, пріоритетними напрямками діяльності є:

- побудова захищеної мережі передачі даних інформаційно-телекомунікаційної системи органів Казначейства;
- побудова резервного центру обробки даних;

- запровадження централізованої моделі виконання дохідної частини бюджетів;
- підвищення відкритості і прозорості у діяльності Державної казначейської служби України.

Отже, Казначейство відіграє головну роль у раціональному використанні бюджетних коштів згідно призначень, здійснює контроль за розрахунково-касовим обслуговуванням Державного і місцевих бюджетів, відкриває і закриває рахунки та веде облік бюджетних асигнувань. Тобто, коло завдань Державної казначейської служби України є розширеним та передбачає проведення платежів на підставі платіжних доручень шляхом списання коштів з реєстраційних рахунків.

Список використаних джерел:

1. Положення про головні управління Державної казначейської служби України в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі - Положення від 12.10.2011 № 1280 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1236-11>.
2. Положення про єдиний казначейський рахунок –Положення від 26.06.2002 № 122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0594-02>.
3. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами і доповненнями станом на 01.01.2018 2456-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Положення про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами – Положення від 24.12.2012 № 1407 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13>.

Олег Уткін, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
наук. кер. – Москальов А.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль грошей у розвитку економіки

У ринковій економіці грошам належить визначне місце. Вони забезпечують життєдіяльність суб'єктів держави, огортаючи всі клітини системи виробничих відносин. Справді, величезна кількість людей у світі щоденно розраховуються грошима за придбані товари чи послуги. Проте не кожна людина задумується про те, яке важливе значення мають гроші. А вони необхідні для функціонування економіки, оскільки саме гроші можуть привести в рух фінансовий механізм, здатний забезпечити розвиток виробничих сил.

Особливого значення вивчення грошей набуває для розуміння функціонування ринкової системи економіки. Оскільки Україна йде до ринкової економіки сучасного типу, регулююча економічна роль держави достатньо велика, то гроші, грошовий обіг є головними інструментами в механізмі державного регулювання, який веде до економічного і соціального прогресу.

Постановкою проблеми роботи є те, що гроші у своєму розвитку допомогли суспільству в плані продажу товарів адже саме гроші стали вагомим чинником у розвитку товарно-грошових відносин у світовій економіці.

Обґрунтовано вченими, що гроші дали поштовх до розвитку відносин між країнами. Стратегією запровадження грошей було встановлення взаємозв'язків між країнами. Існувала проблема у ринковій економіці світу, що товарів було вдосталь але який механізм повинен контролювати економіку був невідомий. І вчені прийшли до висновку що цей механізм повинен об'єднати покупців і продавців. І тому щоб уникнути кризи перевиробництва товарів були створені гроші, як основний регулятор економіки.

Найсприятливіші умови для реалізації ролі грошей у розширеному відтворенні були створені за капіталізму, коли товар став загальною формою продуктів виробництва, а економічні відносини в суспільстві були переведені на еквівалентні, ринкові засади. Особливе значення мало те, що сама робоча сила стала товаром, об'єктом купівлі-продажу за гроші [1, с. 45].

Серед науковців, які розглядали роль грошей можна виділити - Дж. М. Кейнс, Л. Мізес, Т. Грехем, Ф. Візер, і т.д. Науковці зосереджують увагу переважно на проблемі та ролі грошей в економіці.

Гроші забезпечують життєдіяльність суб'єктів держави, огортаючи всі клітини системи виробничих відносин.

Метою даної роботи є дослідження ролі грошей у суспільстві та визначення впливу даного еквівалента на розвиток ринкової економіки.

Гроші – це одне з найвеличніших досягнень людства. Їх виникнення пов'язане з 7-8 тис. до н.е., коли у древніх племен з'явилися залишки якихось продуктів, які можна було б обміняти на інші такі ж продукти в яких була потреба. Історично як засіб полегшення обміну використовувались каміння, худоба, шматки металів чи інші предмети, які отримали загальне визнання у продавців та покупців як засіб обміну. Тобто все, що визнавало суспільство в якості обігу, – це і були гроші [3].

Грошова база – гроші, емітовані центральним банком у вигляді готівки або записів за рахунками, що становлять зобов'язання центрального банку проти внутрішніх та закордонних активів. Завдяки грошовій базі світова економіка врегулювала своє положення.

Існування грошей таке ж давнє, як існування самої людської цивілізації. Зокрема, монети із благородних металів стали використовуватись в обігу у міру того, як росла вартість золота. Згодом з'явилися повноцінні гроші, виготовлені з паперу.

Уперше паперові гроші винайшли китайці. Їх почали друкувати у 812 році н.е. У XV - XVIII ст. гроші, виготовлені з паперу, появились у Європі і так широко розповсюдились і прижились, що стали основним замінником повноцінних грошей.

На протязі століть гроші, як і погляди на них, змінювались, і навіть у наш час їх стан не можна вважати завершеним.

Економічна сутність, закономірності виникнення та розвитку грошей взаємопов'язані і взаємозумовлені.

Грошовий обіг – сукупність переміщення грошових коштів між економічними суб'єктами в процесі обміну стосовно погашення грошових зобов'язань. Основним завданням грошей у більшості країн світу є обіг. Так склалася ситуація, що в нашій країні засіб обігу не сильно перспективний внаслідок політичної ситуації але в планах держави є покращення в цьому векторі економіки. Завдяки поширенню грошових

відносин на всі фактори суспільного виробництва – засоби праці, предмети праці і робочу силу – просте товарне виробництво перетворилось у капіталістичне, а самі гроші набули принципово нової якості – стали носієм капіталу, відкрили можливість кожному, хто має вільну вартість, легко і швидко її капіталізувати.

Насамперед грошового виразу у формі прибутку набула мета капіталістичного виробництва. Це дало можливість зняти усілякі обмеження з його розвитку, оскільки нагромадження грошей (прибутку) не має будь-яких внутрішніх обмежень, нагромаджувати їх можна нескінченно.

Найсприятливіші умови для реалізації ролі грошей у розширеному відтворенні були створені за капіталізму, коли товар став загальною формою продуктів виробництва, а економічні відносини в суспільстві були переведені на еквівалентні, ринкові засади. Особливе значення мало те, що сама робоча сила стала товаром, об'єктом купівлі-продажу за гроші.

Грошова система – це визначена державою форма організації грошового обігу, що історично склалася й регулюється законами цієї держави

Завдяки поширенню грошових відносин на всі фактори суспільного виробництва – засоби праці, предмети праці і робочу силу – просте товарне виробництво перетворилось у капіталістичне, а самі гроші набули принципово нової якості – стали носієм капіталу, відкрили можливість кожному, хто має вільну вартість, легко і швидко її капіталізувати.

Насамперед грошового виразу у формі прибутку набула мета капіталістичного виробництва. Це дало можливість зняти усілякі обмеження з його розвитку, оскільки нагромадження грошей (прибутку) не має будь-яких внутрішніх обмежень, нагромаджувати їх можна нескінченно.

Товарно-грошові відносини – форма економічних відносин між відособленими товаровиробниками, які пов'язані між собою суспільним поділом праці.

Товарні гроші – це різновид грошей, які є товаром (наприклад худоба, мушлі, хутра). Тобто предмети, які можна безпосередньо використовувати, проте одночасно, вони виступають і як еквівалент вартості інших товарів. Купівельна спроможність товарних грошей ґрунтується на вартості, властивій конкретному товару, який виступає в ролі грошей.

Завдяки тому, що капіталістичні підприємства все виробляють для продажу і всі елементи виробництва купують на ринку, створюється особливий ринковий механізм стимулювання і регулювання суспільного виробництва, в центрі якого перебувають гроші. На ринку розвивається конкуренція як загальносуспільне явище – конкуренція за покупця, за робоче місце, за вигідне замовлення тощо. По суті, в усіх цих випадках ведеться боротьба за отримання більшої суми грошових доходів. Оскільки перемагає той, хто спроможний одержати найкращі результати в такому змаганні, конкуренція, а значить і гроші, стають рушійною силою науково-технічного прогресу, зростання продуктивності суспільної праці, інтенсифікації виробництва, забезпечення високої якості продукції та ін. Тим самим створюються могутні стимули для розвитку капіталістичного виробництва[4].

Роль грошей – це результат функціонування та впливу грошей на різні сторони дії розвитку суспільства. Коли мова йде про якісний аспект необхідно визначити вплив грошового середовища на матеріальні інтереси та виробничу активність суб'єктів:

- 1) розширює межі виробництва та праці;
- 2) здешевлюється процес обміну;
- 3) стимулює економічну поведінку суб'єктів;
- 4) наявність грошей сприяє розвитку ринку;
- 5) сприяє регулюванню економіки.

Кількісний аспект – держава може активно впливати на розвиток економіки змінюючи кількість грошей в обігу. Зміна кількості грошей в обігу впливає на:

- 1) зміну динаміки цін;
- 2) зміну темпів економічного зростання;
- 3) зміну зайнятості;
- 4) соціальний стан.

У міру поглиблення ринкової трансформації економіки України помітно зростає роль грошей в її розвитку. Поступово українська гривня перетворилась на справді загальний еквівалент. Особливого значення гроші і вся сфера їх обігу набувають у сучасних умовах організації державного регулювання економіки. Виявляється це в наступному.

1. Суспільна роль грошей, їх функція в економічній системі полягає в тому, що вони виступають сполучною ланкою між товаровиробниками.

2. Гроші відіграють і суттєво якісну роль – вони стають капіталом, або само зростаючою вартістю.

3. За допомогою грошей відбувається утворення і перерозподіл національного доходу через Державний бюджет, податки, позики й інфляцію.

4. Гроші є об'єктом грошово-кредитного регулювання економіки промислово розвинутих країн, заснованого на монетаристській теорії грошей.

Грошово-кредитне регулювання, як правило, спрямоване на стримування зростання грошової маси, подолання інфляційних процесів і стимулювання збільшення валового національного продукту. Грошово-кредитна політика зайняла ключове місце в механізмі державного регулювання економіки.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою не тільки свідчить про величезну роль грошей, а й показує основні напрями успішного використання їх у трансформаційній економіці нашої країни.

По-перше, це максимальне переведення на ринкові засади всіх сфер економічних відносин. Грошова форма повинна реально опосередковувати всі процеси розширеного відтворення, забезпечувати здійснення їх на еквівалентній основі. На принципах еквівалентності, самофінансування, самодостатності

повинна ґрунтуватися на діяльності не тільки виробничих підприємств, а й економічних суб'єктів сфери науки, освіти, охорони здоров'я тощо.

По-друге, переорієнтація цілей економічної, у тому числі грошової, політики із забезпечення інтересів центру на інтереси безпосереднього виробника, окремих колективів, регіонів тощо. Тільки за цієї умови можна буде ефективно використати грошові інструменти для стимулювання суспільного виробництва, а отже і для забезпечення економічних інтересів центру.

По-третє, забезпечення вільної, гарантованої капіталізації грошових доходів усіх суб'єктів економічних відносин усіма методами, сумісними з нашими соціальними пріоритетами. Це сприятиме зростанню інвестицій, згортанню тіньової економіки, зміцненню банківської системи.

По-четверте, оздоровлення грошового обігу, забезпечення високої, сталої вартості грошової одиниці. Без цього неможливо відновити роль грошей у міновому процесі, витіснити бартерні операції з ринку, а отже, забезпечити їх належну роль у розвитку економіки в цілому [2].

У міру подальшої трансформації економіки України в ринковому напрямку, розвитку банківської системи, формування ринків цінних паперів, кредитного та валютного ринків, оздоровлення державних фінансів і національних грошей, послаблення кризових явищ в економіці роль грошей в економічному житті України неухильно зростатиме.

Гроші в сучасному світі створюють основу для більшості економічних відносин, тому уявити без них функціонування ринкової економіки неможливо. Саме грошова система складає її необхідний базис. Ефективно і стабільно функціонуюча грошова система сьогодні є запорукою нормальної роботи економіки та сталого економічного зростання. Величезне значення грошей доводить і той факт, що в грошовому вимірі визначаються майже всі макро- і мікроекономічні показники, що дозволяє аналізувати їх динаміку і порівнювати з іншими показниками. До основних показників відносяться грошова маса, рівень цін, внутрішній валовий продукт, прибуток, виручка, витрати.

Отже, зважаючи на вищезазначене, можна дійти висновку, що гроші є важливим елементом в ринковій економіці. Завдяки ним обмін між виробниками набув зручної і ефективної форми купівлі-продажу, перетворився в ринок, а ринок в загальну форму відносин. Не випадково гроші називають «мовою ринку», а грошові потоки кровоносною системою ринку. Гроші – специфічний товар, який виконує роль загального еквіваленту. Роль грошей підвищується в міру розвитку товарного виробництва і навпаки. У ранніх економічних формаціях роль грошей не була значною. Вона зводилася до опосередковування товарного обороту та обліку панівних процесів. Разом з тим прийнятність використання грошей в ролі міри вартості, засобу обігу і особливо засобу накопичення залежить від стійкості грошей. Гроші – це насамперед загальний еквівалент, який приймається усіма в обмін на будь-які послуги і товари.

Гроші – це все те, що може бути використане як засіб платежу, оплата боргу, що не втрачає своєї цінності при поділі і може накопичуватись. Інакше кажучи, гроші – це загальна одиниця вартості товарів чи послуг.

Список використаних джерел:

1. Макконнелл К.Р., Брю С. Макроекономіка (аналітична економія). - Львів: Просвіта, 2007-с.45.
2. Щетинін А. І. Гроші та кредит: Підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. - 432 с.
3. Історичні етапи розвитку грошових відносин [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://pravo.studio/ekonomicheskaya-teoriya/istorichni-etapi-rozvitku-groshovich-51794.html>
4. Роль грошей у розвитку економіки [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41944>

Уткін Віталій, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування доходів місцевих бюджетів в умовах фінансової нестабільності

У статті розглянуто роль доходів місцевих бюджетів у забезпеченні ефективного функціонування органів місцевого самоврядування. Проаналізовано зміни у структурі доходів місцевих бюджетів в Україні за 2015-2016 роки. Запропоновано способи посилення ролі місцевого оподаткування у формуванні доходів місцевих бюджетів і зміцнення фінансової автономії місцевих органів влади.

Роль доходів місцевих бюджетів важко переоцінити, адже доходи дають можливість органами місцевого самоврядування забезпечувати належне виконання покладених на них завдань та функцій, підвищувати їх роль та ефективність функціонування. Недостатність стабільних і в необхідній кількості доходів місцевих бюджетів призводить до зменшення рівня фінансової автономії та фінансової незалежності, а також суттєво обмежує здатність місцевої влади впливати на розвиток підконтрольних регіонів.

Проблеми, що пов'язані із формуванням доходів місцевих бюджетів, знайшли відображення в роботах таких учених, як: В. Андрущенко, Т. Бондарук, Б. Данилишин, М. Деркач, М. Зайчикова, О. Жихор, В. Ігнатенко, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, М. Крупка, Є. Кузькін, М. Кульчицький, І. Луніна, К. Павлюк, І. Сазонець, О. Сунцова, Л. Тарангул, В. Федосов, С. Юрій та ін.

Метою даної статті є аналіз формування доходів місцевих бюджетів, їх складу та структури, а також обґрунтування напрямів зміцнення ресурсної бази органів місцевого самоврядування та розвитку місцевих фінансів.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, місцеві бюджети – це бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування [2].

Бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [2].

Майже всі країни, в яких функціонувала командна економіка, прийшли до розуміння того, що загальний рівень діяльності державного сектора має бути скорочений з одночасним посиленням місцевого самоврядування як одного з вирішальних інститутів демократії [3, с. 165]. Проблема недостатності фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування та нестабільність їхніх дохідних джерел нині набула загальнодержавної ваги [8, с. 67].

Місцеві фінансові ресурси – це сукупність фондів коштів, що формуються у процесі розподілу ВВП і спрямовуються на економічний і соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць [5, с. 51]. Джерелом фінансових ресурсів незалежно від рівня їхнього формування та використання завжди є валовий внутрішній продукт країни як вартість усіх створених у суспільстві благ за певний період. Провідне місце у складі фінансових ресурсів займають доходи місцевих бюджетів [7, с. 79-80].

Система формування доходів місцевих бюджетів повинна розглядатися у системі міжбюджетного регулювання, оскільки формування дохідної частини місцевих бюджетів обумовлюється не тільки методами і засобами наповнення місцевих бюджетів, а й відносинами між органами різних рівнів влади. Як зазначає А. Г. Атаєва, доходи місцевих бюджетів – це фінансові ресурси органів місцевої влади, що використовуються для забезпечення розвитку певного регіону та які повинні відповідати обсягам повноважень, встановленим законодавством [1].

Структура доходів місцевих бюджетів України представлена:

- податковими надходженнями: податок на доходи фізичних осіб; податок на прибуток підприємств (тільки для обласних бюджетів), акцизний податок на роздрібний продаж підакцизних товарів; єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва; податок на майно;
- неподатковими надходженнями (власні надходження місцевих бюджетних установ; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; доходи від власності та підприємницької діяльності; інші неподаткові надходження);
- доходами від операцій з капіталом;
- трансфертами місцевим бюджетам.

Бюджетна децентралізація передбачає закріплення за органами місцевого самоврядування такого переліку власних доходів, що є достатнім для належного виконання встановлених повноважень і функцій, а також права самостійно встановлювати нормативи їх надходження до відповідних місцевих бюджетів.

Проаналізуємо рівень надходжень до місцевих бюджетів в Україні за 2015-2017 роки за критерієм способу зарахування (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка складу та структури доходів місцевих бюджетів в Україні за 2015- 2016 роки (з урахуванням міжбюджетних трансфертів)

Доходи	2015 р.		2016 р.		2016/2015 рр.	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Темп росту, Млн. грн.	Темп приросту, %
Загальний фонд	274771,5	93,3	341354,5	93,3	66583,0	24,2
Спеціальний фонд	19670,2	6,7	24686,1	6,7	5015,9	25,5
Усього	294441,6	100,0	366040,6	100,0	71599,0	24,3

За даними Державної казначейської служби України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) за 2016 рік надійшло 366,04 млрд. грн., що на 24,3 % або на 71,6 млрд. грн. більше за показник попереднього року.

За даними таблиці спостерігаємо однаковий рівень частки доходів, зарахованих до спеціального фонду (у 2015 році даний показник становив 6,7 %, і у 2016 – ситуація не змінилась). Проте у абсолютному вираженні даний показник у 2016 р. зріс на 5,0 млрд. грн., що зумовлене зарахуванням єдиного податку до спеціального фонду та власних надходжень бюджетних установ. Незважаючи на зростання доходів загального фонду, у структурі всіх надходжень їх частка також залишається незмінною (93,3 % займає як у 2015, так і у 2016 р.). Збільшення доходів загального фонду зумовлене зростанням надходжень від податку на доходи фізичних осіб.

У І кварталі 2017 року до місцевих бюджетів надійшло 41,3 млрд. грн. податкових надходжень, що на 11,1 млрд. грн., або на 36,6 %, більше, ніж у відповідному періоді минулого року. Рівень виконання податкових надходжень становив 25,7 % від річного плану. Такий показник виконання плану дає підстави прогнозувати його перевиконання за результатами року з огляду на те, що частка податкових надходжень першого півріччя у фактичних річних надходженнях за останні чотири роки становила в середньому становить 21,9 %. При чому, такий високий показник виконання було забезпечено зростанням надходжень з усіх основних податкових джерел. Так, річні планові показники податку на доходи фізичних осіб виконано на 24,6 %; податку на прибуток підприємств – на 27,7 %; акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизними товарами – на 28,2 %; орендної плати за землю з юридичних осіб – на 26,3 %; єдиного податку – на 29,8 %.

Обсяг неподаткових надходжень місцевих бюджетів склав 4,5 млрд. грн., що на 2,2 млрд. грн., або на 32,3 % менше, ніж відповідний показник 2016 року. Таке зменшення пов'язане зі зменшенням власних надходжень бюджетних установ як у абсолютних, так і у відносних показниках.

Доходи місцевих бюджетів не диверсифіковані, основну частку податкових доходів місцевих бюджетів становить один вид надходжень – податок на доходи фізичних осіб. Місцеві податки не виконують функції фіскального інструменту органів місцевого самоврядування. У структурі податкових надходжень місцевих

бюджетів вони займають друге місце після податку на доходи фізичних осіб, а їхня частка протягом 2014–2016 рр. коливається в межах 11,9–23, 0%. Водночас у більшості країн Європейського Союзу місцеві податки становлять близько 30 % усіх податкових надходжень. Так, у Великобританії їхня частка в доходах органів місцевого самоврядування становить 37 %, у Німеччині – 46 %, у Франції – 67 %.

Одним з актуальних питань, вирішення якого має велике значення для економічного зростання України, є адаптація національного законодавства до європейських стандартів. Як свідчить зарубіжний досвід, в окремих країнах нерухоме майно оподатковується виходячи з його вартісної оцінки [6, с. 160].

Світовий досвід показує, що податок на нерухомість, у разі використання правильного підходу, може стати однією з вагомих статей дохідної частини бюджету. Зокрема, Німеччина отримує 1,1 % загальних надходжень від зазначеного податку, Швейцарія – 0,46 %. Він забезпечує до 95 % надходжень до місцевих бюджетів у Нідерландах, 81 % – у Канаді, 52 % – у Франції, від 10 % до 70 % – у США [6, с. 80].

Важливим також є єдиний податок, адже мале підприємництво є надзвичайно динамічним елементом економіки країни і має серйозний фінансовий потенціал. Єдиний податок займає найсуттєвіше місце у структурі надходжень від місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів.

Держава може збільшувати обсяг надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів шляхом регулювання факторів впливу на обсяги надходжень єдиного податку до бюджету, а саме: величину ВВП; рівень платоспроможності населення; рівень тіньової економіки; валютний курс та рівень інфляції. Для зменшення рівня тіньової економіки держава має створити прозорі умови для ведення бізнесу в Україні, підвищити рівень довіри до державних органів, удосконалити податкову систему [4, с. 33].

Отже, система формування доходів місцевих бюджетів являє собою сукупність форм і засобів мобілізації доходів до місцевих бюджетів, а також відносин, які виникають у процесі організації системи фінансування місцевих бюджетів, між органами управління, суб'єктами підприємницької діяльності та громадянами, що є економічною сутністю системи.

Структура доходів місцевих бюджетів України представлена: податковими надходженнями: податок на доходи фізичних осіб; податок на прибуток підприємств (тільки для обласних бюджетів), акцизний податок на роздрібний продаж підакцизних товарів; єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва; податок на майно; неподатковими надходженнями (власні надходження місцевих бюджетних установ; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; доходи від власності та підприємницької діяльності; інші неподаткові надходження); доходами від операцій з капіталом; трансфертами місцевим бюджетам.

Проаналізувавши структуру доходів місцевих бюджетів за період 2015 - 2016 рр., можна побачити поступове збільшення обсягів доходів місцевих бюджетів за 2016 р. порівняно з 2015 р. на 24,3 % або на 71,6 млрд. грн.

Отже, на сучасному етапі розвитку бюджетних відносин в Україні надання місцевим бюджетам статусу автономних та самостійних підтверджується відповідними даними виконання місцевих бюджетів, що безперечно пов'язано із процесами децентралізації, які активно впливають на соціально-економічний розвиток країни в умовах стрімкого розвитку процесів євроінтеграції та глобалізації.

Перспективами для подальших досліджень у даному напрямі є проведення ґрунтовного аналізу досвіду європейських країн у формуванні доходів місцевих бюджетів та проведенні децентралізації, а також пошук можливостей його адаптації до вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Атаєва А. Г. Проблеми і напрями удосконалення муніципальних фінансів після реформи місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / А. Г. Атаєва. – Режим доступу: www.econorus.org/consp/files/a274.doc
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Бойко Є. О. Можливості застосування зарубіжного досвіду формування місцевих бюджетів в Україні / Є.О. Бойко, Є.В. Сапонько // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 163–167.
4. Гостева О. Ю. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як можливість поповнення місцевих бюджетів / О.Ю. Гостева // Економіка та право. – 2015. – № 2(41). – С. 79–84.
5. Євдокімова М. О. Місцеві фінанси : [Навч. посіб.] / М.О. Євдокімова. – Х. : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2014. – 343 с.
6. Зима О. Г. Удосконалення оподаткування нерухомого майна з урахуванням зарубіжного досвіду / О. Г. Зима, І.С. Єршова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 159–161.
7. Кульчицький М. І. Місцеві фінанси : навч. посіб. / М.І. Кульчицький ; вид. 2-е, перероб. та доп. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2013. – 420 с.
8. Полинюк Н. І. Механізм формування фінансових ресурсів місцевих органів управління в умовах демократизації суспільства / Н.І. Полинюк // Економічний аналіз. – 2016. – № 1. – т. 26. – С. 65–72.

Віталій Уткін, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – **Юрій С.М.**,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління дефіцитом бюджету України: проблеми та перспективи

На сучасному етапі розвитку держави актуальним питанням є дослідження причин виникнення дефіциту бюджету та шляхів управління ним. Статтю присвячено проблемам дефіциту бюджету та забезпеченню ефективності управління ним. У статті розглянуто поняття та динаміку дефіциту державного бюджету України, визначено причини його зростання. Досліджено динаміку відношення дефіциту бюджету до ВВП країни. Запропоновано можливі заходи щодо мінімізації дефіциту бюджету.

В умовах поглиблення циклічності сучасного економічного розвитку, що проявляється у періодичному розгортанні світових фінансово-економічних криз, перед кожною країною постає завдання забезпечення позитивної тенденції економічного зростання та пом'якшення негативних наслідків таких криз. Для цього держава застосовує весь арсенал заходів фінансової, монетарної, зовнішньоторгової, антиінфляційної,

інноваційно-інвестиційної та інших типів економічної політики. Зокрема, використовується стимулююча фінансова політика, що зазвичай має своїм наслідком поглиблення дефіциту державного бюджету.

Проблемам дослідження бюджетного дефіциту присвячені наукові праці таких учених, як Н. Білоусова, С. Булгакова, Л. Гордєєва, Р. Колеснікова, В. Кудряшова, І. Луніна, А. Машко, Л. Омелянович, С. Опаріна, Н. Редіна, К. Самсонова, С. Федосова, О. Футерко, та інші. Але недостатньо дослідженими залишаються питання комплексного підходу і створення механізму управління бюджетним дефіцитом та державним боргом.

Метою даної статті є вивчення динаміки дефіциту державного бюджету України та можливих шляхів його фінансування.

Бюджетний дефіцит – це явище, що характеризує співвідношення між доходами і видатками бюджету, при якому видатки перевищують постійні доходи. Він має багато суперечностей і водночас займає вагомe місце як в економічній, так і фінансовій сфері держави.

Протягом останніх років в Україні зберігається дефіцит державного бюджету, який, у першу чергу, зумовлений недостатніми надходженнями, викликаними економічною кризою та нестабільною політичною ситуацією в країні. Бюджетний дефіцит є досить складним економічним явищем, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, він є основним вимірником ефективності економічної політики держави. [6].

Для України характерним є те, що дефіцит набув хронічного характеру, тобто бюджетний дефіцит є однією з причин зростання державного боргу, а з іншого боку завдяки фінансуванню дефіциту борг погашається.

Проаналізуємо динаміку Державного бюджету України за 2012-2017 роки (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Динаміка дефіциту Державного бюджету України за 2012-2017 роки, млн. грн.

Рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Дефіцит бюджету
2012	346054	395681,5	3817,7	53445,2
2013	339180,3	403403,2	484,7	64707,6
2014	357084,2	430218,8	4919,3	78052,8
2015	534694,8	576911,4	2950,9	45167,5
2016	616274,8	684743,4	1661,6	70130,2
2017	793265	839243,7	1870,9	47849,6

Як бачимо, найбільше від'ємне сальдо дефіциту бюджету України було у 2014 році – 78052,8 млн. грн., у цьому ж році спостерігається і найбільша сума кредитування за досліджені роки – 4919,3 млн. грн.. Основною причиною даного явища є економічна криза в Україні, яка раптово розпочалась на початку 2014 року через воєнний конфлікт з Росією. Видатки поступово збільшувались, а основним джерелом доходу стали кредити від Міжнародного валютного фонду і багатьох європейських держав, саме тому рівень кредитування у 2014 році є найбільшим за досліджуваний період.

У 2015 році ситуація з дефіцитом бюджету покращилась, його обсяг становив 45167,5 млн. грн., проте вже у 2016 р. ситуація знову погіршилась – 70130,2 млн. грн., що свідчить про неспроможність влади оптимально покривати видатки за допомогою податкової політики. Ситуація у 2017 році знову покращилась, обсяг дефіциту бюджету зменшився до 47849,6 млн. грн., що свідчить про неспроможність української влади показувати стабільні результати і з кожним роком все більше занурюватись у боргову яму перед різними державами і організаціями.

Починаючи з 2015 року доходи Державного бюджету поступово збільшуються разом із дефіцитом бюджету, причому останній зростає швидше, ніж доходи. Кредити міжнародних організацій лише збільшують дефіцит за рахунок нарощування зовнішнього державного боргу, що не є позитивною тенденцією дохідної частини бюджету.

Проаналізувавши доходи та видатки державного бюджетів, можна зробити певні висновки щодо дефіциту державного бюджету. Він є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку.

Для того, щоб зрозуміти реальні масштаби зростання дефіциту бюджету зробимо аналіз питомої ваги дефіциту бюджету з урахуванням змін ВВП України за 2012-2017 роки (рис. 1) [5].

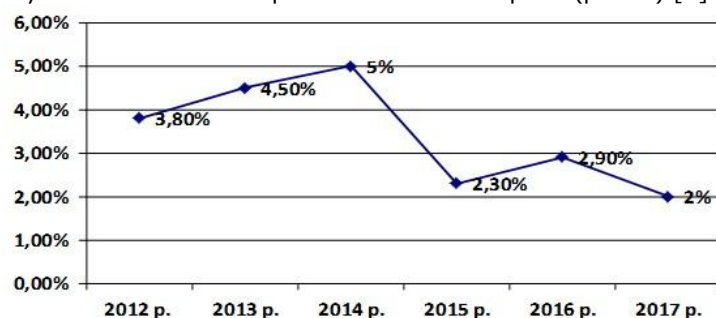


Рис. 1. Дефіцит державного бюджету України у відсотках до ВВП 2012-2016 рр.

Згідно з Маастрихтською угодою дефіцит бюджету має певні обмеження. Встановлено, що припустимим є дефіцит на рівні 3% від ВВП. Хоча такий норматив є досить умовним, тому що межа безпеки бюджетного

дефіциту залежить від особливостей конкретної країни у тій чи іншій економічній ситуації [1, с. 109].

Як бачимо з рисунку 1, впродовж 2012–2014 рр. дефіцит державного бюджету перевищував граничних 3%, що свідчить про важке економічне положення в країні, яке у 2014 р. переросло в економічну кризу. З 2014 року відбувається поступове зменшення показника дефіциту державного бюджету з 5 % до 2,3 % у 2015 році, що свідчить про поступове зростання показника ВВП за допомогою інфляційних джерел і зменшення показника дефіциту бюджету з 78052,8 млн. грн. у 2014 р. до 45167,5 млн. грн. у 2015 р.

У 2016 році ВВП країни продовжує зростати, але разом з тим зростає і бюджетний дефіцит, що призвело до збільшення частки дефіциту у ВВП до 3%. За підсумками 2017 р. дефіцит державного бюджету склав 2%, що знову свідчить про зменшення дефіциту бюджету з 70130,2 млн. грн. у 2016 році до 47849,6 млн. грн. у 2017 році і поступове збільшення ВВП, яке у 2017 році склало – 2345467 млн. грн., що на 2,1 % більше ніж у 2016 році.

Наявність дефіциту здебільшого є негативним явищем, але не свідчить про незбалансованість бюджету в цілому, оскільки в процесі його складання і затвердження визначаються джерела дефіцитного фінансування. Це складне економічне явище, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, ефективність економічної політики держави [2, с. 31].

Наявність у країні дефіциту державного бюджету спричиняє посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, збільшення залежності від позичальників і, як наслідок, погіршення соціально-економічного стану в суспільстві.

В Україні основними умовами формуванні бюджетного дефіциту на сьогодні є:

- загальний спад виробництва, зниження ефективності його роботи;
- несвоєчасне проведення структурних змін в економіці;
- розвиток інфляційних процесів, кредитна та цінова політика;
- незбалансованість доходів і видатків бюджету, зростання видатків при зниженні доходів, надмірні державні витрати;

- нестабільна політична та економічна ситуація;
- недосконалість і часті зміни українського законодавства;
- високий рівень тіньової економічної діяльності;
- відсутності інвестиційної привабливості [4].

Держава у своїй діяльності прагне до збалансованого розподілу видатків і доходів. Для того, щоб досягти цього необхідно мати чітко налагоджену систему управління бюджетом, яка змогла б забезпечити ефективне використання бюджетних ресурсів.

Згідно зі ст. 15 Бюджетного кодексу України джерелами фінансування бюджету виступають: 1) кошти від державних (місцевих) внутрішніх та зовнішніх запозичень; 2) кошти від приватизації державного майна (включаючи інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації) – щодо державного бюджету; 3) повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів; 4) вільний залишок бюджетних коштів з дотриманням умов, визначених цим Кодексом [3].

Для подолання дефіциту державного бюджету України найбільш ефективними напрямками є: вдосконалення контролю за використанням коштів державного та місцевих бюджетів; збільшення дохідної частини бюджету при запровадженні виваженої податкової політики, яка б забезпечила підвищення функціонування різних галузей виробництва; створення платникам податків сприятливих умов для розвитку своєї діяльності; скорочення видатків (капітальних); здійснення внутрішніх і зовнішніх позик.

Отже, бюджетний дефіцит – складне багатофакторне явище, яке, з одного боку, зовсім не свідчить про незбалансованість економіки, а з іншого – вимагає контролю, адже через брак дієвого регулювання він може перевищити граничний рівень, що призведе до кризових явищ в економіці.

Так як дефіцит бюджету є важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики та засобом впливу на економічне становище в країні, уряд повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту, приділяти більше уваги збільшенню доходів держави шляхом подолання безробіття, покращення системи сплати податків, поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання та ін.

Таким чином, для стабілізації економіки України, необхідно вирішити низку проблем: спад виробництва, важкий фінансовий стан підприємств, криза неплатежів, ненадходження податків, що як результат призводить до дефіциту бюджету.

Список використаних джерел:

1. Адонін С.В. Особливості дефіциту державного бюджету України на сучасному етапі / С.В Адонін, В.А. Ізюмська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – С. 108-111.
2. Матвійчук Н.М. Особливості бюджетного дефіциту України в сучасних умовах / Н.М. Матвійчук, Н.Ю. Бурлачук // «Молодий вчений». – 2015. – С. 31-33.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Бюджетний дефіцит України, причини та шляхи його скорочення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_NOBG_2013/Economics/15_153141.doc html
5. . Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
6. Юрій С.І. Фінанси [Електронний ресурс] / С.І Юрій., В.М. Федосов– Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/664-fnansi-yury-s-fedosov-vm.html>

Ефективність податку на додану вартість у формуванні державного бюджету України

У статті проаналізовано податок на додану вартість як основне джерело наповнення бюджету України, розглянуто його фінансову ефективність та чинники, які впливають на рівень надходжень даного податку. Проаналізовано вплив ПДВ на формування Державного бюджету України впродовж 2014-2016 років. Проаналізовано розмір податкових ставок в іноземних державах та розглянуто можливість впровадження деяких знижених податкових ставок в Україні.

Оподаткування – основа формування державного бюджету будь-якої країни, адже податки – фінансове підґрунтя життєдіяльності держави. У практиці оподаткування різних держав світу можна виділити ряд податків, які здобули загальносвітове визнання, одним з яких є податок на додану вартість.

Невідповідність між податковими надходженнями ПДВ до бюджету та фінансовими потребами держави загострює проблему підвищення ефективності адміністрування цього податку та пошуку резервів щодо збільшення надходжень цього податку, адже дефіцит фінансових ресурсів негативно позначається на рівні добробуту населення, що не лише поглиблює кризові явища в економіці, але й ускладнює процес їхнього подолання [2, с. 195].

Роль податку на додану вартість у формуванні доходів державного бюджету України ставало предметом дослідження у працях багатьох науковців, зокрема: О. Оксенюка, В. Кальчевського, П. Кулика та ін. Проте, зазначена тема і надалі залишається актуальною та потребує подальших досліджень як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Метою статті є дослідження ролі податку на додану вартість в структурі Державного бюджету України та передового досвіду в іноземних державах щодо справляння ПДВ з можливим його впровадженням в Україні.

Податки – один із важливих фінансових інструментів регулювання розвитку національної економіки, споживання та суспільного добробуту в умовах інтеграційних процесів країни. ПДВ відіграє вагомий роль у системі державних фінансів більшості розвинених країн світу, у тому числі й в Україні.

Непрямі податки – податки на товари і послуги, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу, оплачуються покупцями при купівлі товарів та отриманні послуг, а в бюджет вносяться продавцями чи рідше виробниками цих товарів та послуг.

Основна специфіка непрямих податків полягає у тому, що в реальних умовах їх платить не той, хто фігурує в юридичних актах держави. Визначені платники здебільшого лише передають державі кошти, отримані від споживачів товарів (робіт, послуг), що стає можливим завдяки механізму справляння непрямих податків, яким передбачається включення їх у вигляді надбавки до ціни. Тому такий вид податків може використовуватися як регулятор цін.

ПДВ – це непрямий податок, який включається в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент) [1].

Динаміка ПДВ у загальній структурі податкових надходжень Державного бюджету України з кожним роком збільшується та станом на 2016 р. становила 235506 млн грн (табл. 1).

Аналізуючи дані, можна стверджувати, що ПДВ – основний бюджетоутворюючий податок в Україні. Причиною поступового зростання ПДВ з кожним роком є падіння курсу національної валюти щодо курсів іноземних валют, що тягне за собою підвищення розміру цін на товари та послуги. Даний чинник показує несправедливість даного податку в Україні, бо при збільшенні ПДВ однакову суму податку будуть сплачувати люди з високим капіталом і мало захищене населення.

Таблиця 1

Структура податкових надходжень до Державного бюджету України у 2015-2016 рр.

Показники	2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
ПДВ	139025	49,6	178453	43,6	235506	46,7
ПДФО	12646	4,5	45 062	11	59 810	11,9
Акцизний податок	44941	16	63 111	15,4	90 122	17,9
Податок на прибуток підприємств	39942	14,3	34 776	8,5	54 344	10,8
Плата за користування надрами	18199	6,5	36 990	9	39 699	7,9
Ввізне мито	12389	4,4	39 881	9,7	20 001	4
Інше	13038	4,7	11 146	2,8	4 396	0,8
Всього	280178	100	409 418	100	503 879	100

У відсотковому співвідношенні розмір ПДВ був найбільшим у 2014 році, оскільки в цей період в Україні через воєнні події сталась економічна криза, яка спричинила різке падіння курсу національної валюти і тим самим збільшення розміру цін на товари і послуги.

ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком, у 2016 р. його обсяг склав 235506 млн грн, що на 57053 млн грн більше ніж у 2015 р., основною причиною цього явища є поступове збільшення цін на товари і послуги (рис. 1).

З 2013 р. відбувається поступове збільшення розміру податку на додану вартість, оскільки з кожним роком розмір цін на товари і послуги поступово збільшується, тим самим збільшуючи базу оподаткування даного податку.

Основним чинником підвищення ПДВ є неспроможність національної валюти конкурувати на міжнародному ринку і її позиції з кожним роком слабшають, що призводить до поступової економічної кризи в Україні. Саме підвищення розміру ПДВ стане одним з основних варіантів виходу країни з кризи, роблячи тим самим цей податок більш несправедливим і поглинаючим.

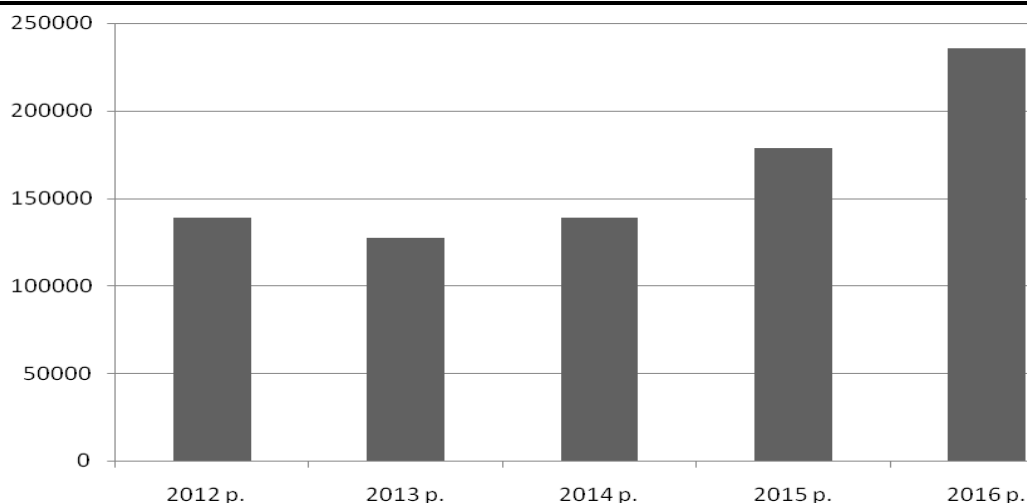


Рис 1. Динаміка надходжень від податку на додану вартість до Державного бюджету України впродовж 2012 – 2016 років (млн грн).

На сьогоднішній день ПДВ застосовується у багатьох країнах світу, оскільки наявність зазначеного податку є однією із обов'язкових умов вступу країн до Європейського Союзу.

Стандартну ставку встановлюють на рівні не менш, ніж 15 %, проте також існують пільгові ставки ПДВ у країнах ЄС, які не повинні бути нижче 5%. Варто відзначити, що є ряд країн-членів, у яких існують винятки (ПДВ застосовують до окремих, специфічних груп товарів і послуг). Для деяких видів товарів і послуг також діє спеціальна знижена ставка ПДВ – 12%. Деякі країни ЄС контролюють спеціальні території, де ПДВ не справляють. Ставки ПДВ, які перевищують 20%, застосовують у Бельгії, Чехії, Іспанії, Латвії, Литві, Нідерландах (21%), Італії, Словенії (22%), Греції, Ірландії, Польщі, Португалії (23%), Румунії, Фінляндії (24%), Хорватії, Швеції (25%). Найвищу ставку – 27% – застосовують в Угорщині. Більшість зазначених країн змушені були підняти ставки ПДВ після кризи 2008 р., що обумовлено вимогами ЄС дотримуватися граничного рівня бюджетного дефіциту, а саме ПДВ є одним з тих податків, який здатний забезпечити надходження до бюджету навіть у період економічної депресії [3].

В Україні є 3 ставки ПДВ : стандартна ставка – 20%, при купівлі медикаментів – 7%, при експортних операціях – 0 %. Одним з недоліків ПДВ є те, що однакову кількість податку мають сплачувати люди з високим капіталом і малозахищене населення, що робить цей податок несправедливим. Вирішенням цієї проблеми є впровадження в Україні занижених ставок податку на товари першої необхідності і поступове підвищення ставок на предмети розкоші. Такий досвід є в багатьох європейських державах, особливо в державах Західної Європи, де люди з високим капіталом є одними з головних учасників наповнення Державного бюджету країни.

Варто відмітити, що ПДВ має як свої переваги так і недоліки. Зокрема, однією із переваг є те, що зазначений податок має високу фіскальну ефективність, займає левову частку у податкових надходженнях до Державного бюджету України. Проте, поряд з цим, він впливає на загальний рівень цін, що значно впливає на діяльність суб'єктів господарювання.

Основні переваги податку на додану вартість :

- відсутність подвійного оподаткування і кумулятивного ефекту;
- регулює розмір зарплати і цін;
- дає можливість стримувати невиправданий ріст цін;
- рівність умов щодо сплати як виробникам так і продавцям;
- надходження коштів до бюджету держави.

Основні недоліки податку на додану вартість:

- складний розвиток виробництва;
- потребує підготовки персоналу фіскальної служби;
- відсутність пільг для мало захищеного населення [5].

Оцінка місця і ролі ПДВ в українській податковій системі неоднозначна. Практики вважають, що цей податок як не можна краще забезпечує потреби, а аналітики критикують цей податок за зайву фіскальність, невідпрацьованість податкової бази і надмірно високі ставки. Вчені вважають, що ПДВ не адаптований до вітчизняної економіки на етапі її переходу до ринку, що пояснює існування недоліків у формуванні бази оподаткування і в техніці числення ПДВ.

Причини, що гальмують розвиток підвищення фіскальної ефективності ПДВ, пов'язані з недосконалістю системи адміністрування. Тому на сучасному етапі розвитку податкової системи дуже важливо приділяти увагу таким питанням: удосконалення механізму бюджетного відшкодування ПДВ з бюджету; боротьба з тіньовим сектором економіки країни; розгляд питання щодо використання диференційованих ставок; розкриття та ліквідація схем незаконного відшкодування; перегляд наявних податкових пільг.

Таким чином, можемо зазначити, що ПДВ є основним бюджетотворюючим податком. Проте, він не приносить такого ж ефективного результату платникам податку, як державі. Виступаючи податком на кінцеве споживання, він, за доволі високої ставки і стрімкої інфляції, стає одним із факторів, що стримують розвиток виробництва, тощо.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України : закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Барановська І. В. Проблеми реформування податкової системи в умовах кризи [Текст] / І. В. Барановська, Т. А. Варварич // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – Вип. 8 (98). – С. 193-199.
3. Оксенюк О. І. Роль податку на додану вартість у формуванні доходів державного бюджету України / О. І. Оксенюк // Інноваційна економіка. – № 1. – 2013. – С. 253-258.
4. Доходи Державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cost.ua/budget/revenue/#1>
5. Податок на додану вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/finansiv/2011/11-79/page11.html>

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

Економічна сутність та роль казначейського рахунку

Вказано основні чинники, які впливають на казначейське обслуговування державного бюджету. Визначено економічний зміст та роль єдиного казначейського рахунку (ЄКР) для ефективної діяльності системи казначейства. Надано авторське тлумачення дефініції ЄКР з розкриттям економічного змісту.

Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку. Запровадження єдиного казначейського рахунку, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовими важелями макроекономічного регулювання.

Єдиний казначейський рахунок (ЄКР) - це консолідований рахунок, відкритий Казначейству України у Національному банку для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних платежів НБУ.

Відкриття єдиного казначейського рахунку в Національному банку України – не лише акція позбавлення комерційних банків можливості користуватися вільними бюджетними ресурсами, а виважений крок, що надав можливість використати переваги статусу учасника СЕП і поліпшити процес управління фінансовими ресурсами. За наявності своєчасної і достовірної інформації про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання можна оперативнo ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення записів. Одним з ключових моментів організації казначейського обслуговування фінансових ресурсів є метод єдиного казначейського рахунку в системі казначейства. ЄКР об'єднує систему рахунків, що діють у єдиному режимі та через які в системі казначейства проводяться операції за доходами та видатками бюджетів усіх рівнів відповідно до Закону України про Державний бюджет України на відповідний рік. Це дає можливість у режимі реального часу отримувати інформацію про рух та наявність коштів на ЄКР як результат здійснення операцій на всіх його бюджетних та небюджетних рахунках [8]. Завдяки коштам ЄКР здійснюється покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних з недостатньою платоспроможністю місцевого бюджету на конкретну дату погасити бюджетні фінансові зобов'язання за визначеними статтями видатків за рахунок наявних та очікуваних грошових активів загального фонду місцевого бюджету та коштів резервного фонду. Запровадження ЄКР, на який зараховуються усі доходи і з якого здійснюються всі наступні видатки бюджетів, дає змогу зосередити державні кошти на кореспондентському рахунку Державного казначейства. Наявність на центральному рівні інформації про стан та рух бюджетних коштів надає Міністерству фінансів та головним розпорядникам коштів широкі можливості для гнучкого маневрування фінансовими ресурсами держави та оперативного контролю за спрямуванням коштів. А відтак – володіти фінансовими важелями регулювання економічної ситуації в державі. Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку(ЄКР).

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку Національного банку України його номер 3240 "Єдиний казначейський рахунок". Відкриття єдиного казначейського рахунку у Національному банку є необхідною умовою для проведення переказу через систему електронних платежів та встановлення кореспондентських відносин Державної казначейської служби з НБУ .

ЄКР консолідує кошти державного та місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, кошти інших клієнтів, обслуговування яких здійснюється органами казначейства. Консолідація коштів бюджетів та фондів соціального страхування на єдиному рахунку казначейства підвищила оперативність управління фінансовими ресурсами держави.

Для відображення операцій, проведених упродовж банківського дня, у центрі оброблення (ЦО) СЕП НБУ Казначейству України та головним управлінням казначейства відкрито технічні рахунки.

Єдиний казначейський рахунок об'єднує систему рахунків, через які органи казначейства проводять операції за доходами та видатками бюджетів усіх рівнів. Ці рахунки діють в єдиному режимі, створюючи, таким чином, загальнодержавну інформаційну систему єдиного казначейського рахунку, яка забезпечує облік усіх здійснюваних на ньому операцій. Це дає можливість Казначейству в режимі реального часу отримувати інформацію про наявність та рух коштів на ЄКР як результат здійснення операцій на всіх його бюджетних та небюджетних рахунках.

Для здійснення операцій за доходами та видатками бюджетів усіх рівнів відповідно до закону про державний бюджет та рішень сесій місцевих рад про відповідні місцеві бюджети, а також інших операцій з коштами клієнтів, ведення бухгалтерського обліку в органах казначейства відкриваються:

- бюджетні рахунки для зарахування надходжень бюджетів, передбачених законодавством;

- бюджетні рахунки для операцій клієнтів з бюджетними коштами; - рахунки для обліку операцій з фінансування бюджетів та інші бюджетні рахунки;
- рахунки фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- рахунки інших клієнтів за операціями, що не належать до операцій з виконання бюджетів, але відповідно до вимог законодавства обслуговуються органами казначейства.

Діючий у системі казначейства порядок відкриття та функціонування рахунків для обслуговування бюджетів, а також розпорядників і одержувачів коштів за умови функціонування єдиного казначейського рахунку дозволяє сконцентрувати бюджетні кошти держави на централізованому рахунку держави, проводити електронні міжбанківські розрахунки та відображати їх в обліковій системі казначейства на обласному рівні.

Сфера функціонування єдиного казначейського рахунку визначається можливостями акумуляції надходжень з різноманітних джерел і діючою системою управління фінансовими ресурсами. З розвитком системи казначейства та розширенням функціональних повноважень органів казначейства поетапному включенню до складу єдиного казначейського рахунку підлягали:

- доходи загального і спеціального фондів державного та місцевих бюджетів;
- залишки коштів загального та спеціального фондів бюджетів і розпорядників коштів цих бюджетів від попереднього року;
- кошти державних цільових фондів.

Включення до системи єдиного казначейського рахунку вищезазначеного переліку грошових ресурсів, які формуються за рахунок податків, зборів (обов'язкових платежів) і надходжень з інших джерел, значно розширило сферу охоплення грошових ресурсів у межах єдиного казначейського рахунку. Це в свою чергу дозволило зосередити державні кошти в руках одного органу державного управління і забезпечити:

- отримання в режимі реального часу інформації про виконання бюджетів та стан рахунків клієнтів; - формування єдиної бази даних за бюджетними показниками;
- швидку мобілізацію коштів, що надходять до державного та місцевих бюджетів, та використання їх для проведення бюджетних видатків і здійснення інших операцій, що не суперечать законодавству України;
- дотримання принципу цільового спрямування бюджетних коштів через здійснення попереднього контролю;

- надання оперативної інформації органам державної влади та місцевого самоврядування щодо здійснених на єдиному казначейському рахунку операцій з бюджетними коштами та коштами державних цільових фондів;

- можливість прийняття органами законодавчої та виконавчої влади оперативних рішень щодо забезпечення виконання бюджетів, ефективного управління залишками коштів на єдиному казначейському рахунку;

- залучення на поворотній основі коштів ЄКР для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду та для надання середньострокових позик місцевим бюджетам;

- розміщення на конкурсних засадах або шляхом проведення аукціонів тимчасово вільних коштів ЄКР на депозитах або шляхом придбання державних цінних паперів з подальшим поверненням таких коштів до кінця поточного бюджетного періоду;

- повну незалежність фінансової системи держави від банківської системи у сфері контролю та обліку доходів і платежів, звітності про стан виконання бюджетів.

Ведення Єдиного казначейського рахунку, на який зараховуються згідно з бюджетною класифікацією всі державні доходи, і з якого здійснюються всі наступні видатки бюджетів, дозволяє консолідувати державні кошти в одній касі. Наявність на центральному рівні інформації про стан та рух бюджетних коштів надає Міністерству фінансів та головним розпорядникам коштів широкі можливості для гнучкого маневрування фінансовими ресурсами держави та оперативного контролю за спрямуванням коштів. А відтак, володіти фінансовими важелями регулювання економічної ситуації в державі.

Діючий механізм функціонування єдиного казначейського рахунку дозволяє оперативно в межах одного банківського дня проводити зарахування доходів до відповідних бюджетів. Значно скорочуються терміни проходження відкритих (виділених) асигнувань до їх отримувачів. Видатки в межах лімітів, установлених на відповідний період кожному розпоряднику коштів, плануються залежно від сум прогнозованих надходжень відповідно до затвердженого бюджету на відповідній території. За наявності єдиного казначейського рахунку контроль за рухом бюджетних коштів органи казначейства можуть здійснювати безперервно в режимі реального часу кожного дня.

За рахунок коштів єдиного казначейського рахунку здійснюється покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних з недостатньою платоспроможністю місцевого бюджету на конкретну дату погасити бюджетні фінансові зобов'язання за визначеними статтями видатків за рахунок наявних та очікуваних грошових активів (у тому числі залишків бюджетних коштів) загального фонду місцевого бюджету та коштів резервного фонду. На умовах повернення за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку місцевим органам влади та самоврядування надаються середньострокові позики на фінансування інвестиційних проектів, передбачених у бюджеті розвитку відповідних бюджетів.

Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання. Від того, яким чином буде організовано роботу системи казначейства, насамперед такої його функції, як управління фінансовими ресурсами, залежатимуть і виконання бюджету, і макроекономічні процеси в державі. За наявності своєчасної і

достовірної інформації про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання можна оперативнo ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення запозичень. Рух фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку щоденно становить близько 10 млрд. грн. Роль системи казначейства в бюджетному процесі взагалі й у виконанні бюджету зокрема важко переоцінити. На сьогодні вона набагато вища, порівняно з тими роками, коли діяльність системи казначейства тільки розпочиналась. Організаційне забезпечення цієї системи загалом реалізувало функцію казначейського обслуговування державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Даневич, О. Оптимізація процесу управління бюджетними коштами [Текст] / О. Даневич // Казна України. – 2001. – № 7-8. – С. 10-12.
2. Огданський, Н. Консолидація фінансових средств в одной структуре [Текст] / Н. Огданський // Казна України. – 2003. – № 9. – С. 9-10, 25.
3. Охримовський, О. Удосконалення організації в роботі територіальних казначейських органів [Текст] / О. Охримовський // Казна України. – 2004. – № 11. – С. 4-6.
4. Прокофьев, С. Е. Казначейская система исполнения бюджета Франции [Текст] / С. Е. Прокофьев // Бюджет. – 2003. – № 6.
5. Чечуліна, О. О. Державне казначейство: правовий статус і напрямки діяльності [Текст] / О. О. Чечуліна // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 12. – С. 18.
6. Юрій, С. І. Бюджетна система України [Текст] / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К.: НІОС, 2000. – 400 С.
7. Офіційний веб- портал Державного казначейства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.

Ольга Хохун, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблемні аспекти формування дохідної частини місцевого бюджету

У статті розглянуто особливості формування дохідної частини місцевого бюджету на прикладі бюджету міста Чернівці. Проаналізовано структуру дохідної частини бюджету міста за основними джерелами. Встановлено впливову роль податкових та неподаткових надходжень на формування місцевих бюджетів.

Місцевим бюджетам відводиться головна роль у соціально-економічному розвитку території, адже саме з них здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки на житлово-комунальне господарство тощо. Але основними питаннями, які постають на сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування, є забезпечення необхідними фінансовими ресурсами та ефективне управління видатками.

Метою даної статті є дослідження порядку формування дохідної частини місцевих бюджетів, на прикладі бюджету м. Чернівці за 2014-2016 роки та шляхи їх удосконалення.

Вагомий внесок у дослідження механізмів фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів внесли провідні вчені-економісти: А. Буряченко, І. Вахович, О. Виборова, З. Герасимчук, О. Дмитрієва, В. Дубницький, І. Камінська, В. Клісторина, В. Лексіна, Г. Михайлів, Д. Стеченко, Л. Тугай та багато інших, проте багато питань у сфері формування та виконання місцевих бюджетів і досі залишаються неврегульованими.

Місцеві бюджети концентрують потоки бюджетних коштів певного населеного пункту, району чи області. Через них здійснюється перерозподіл бюджетних коштів з метою виконання бюджетних зобов'язань, визначених законодавством, зокрема надання соціальних благ та послуг населенню.

Відповідно до Бюджетного кодексу України доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [1].

З прийняттям Верховною Радою у грудні 2014 року змін до Бюджетного та Податкового кодексів України в нашій країні розпочався процес фінансової децентралізації владних повноважень, кожного року даний процес декларується в Основних напрямках бюджетної політики держави.

Фінансова децентралізація передбачає законодавче закріплення за кожним рівнем влади певних функцій або окремих публічних послуг та необхідних для їх виконання матеріально-фінансових ресурсів. Слід зазначити, що делегування повноважень має місце в усіх країнах з адміністративно-командною моделлю економіки, характерними рисами якої є надмірна концентрація і владних повноважень, і фінансових ресурсів на центральному рівні та низький рівень самодостатності місцевого самоврядування [2].

Фінансова децентралізація потрібна для фінансової самостійності органів місцевого самоврядування та підвищення ефективності розв'язання завдань, що були передані на локальний (місцевий) рівень, покращення надання послуг і максимального їх наближення до населення, вдосконалення системи управління. Фінансова незалежність досягається шляхом акумуляції фінансових ресурсів на даному владному рівні.

Розглянемо доходи бюджету м. Чернівці, що представлено на рис. 1. Виходячи з даних, робимо висновок, що децентралізація позитивно впливає на формування бюджету м. Чернівці, адже доходи бюджету впродовж 2014-2016 років зростають. Така позитивна динаміка спричинена, в першу чергу, збільшенням обсягу трансфертів з Державного бюджету, а також обсягом податкових надходжень.

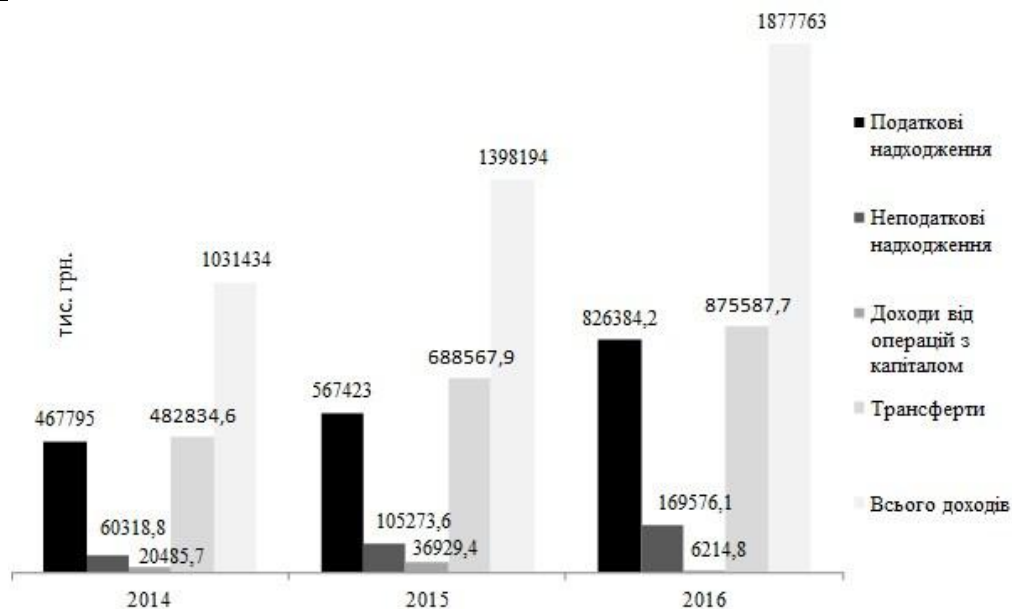


Рис. 1. Структура надходжень до бюджету м. Чернівці за 2014–2016 роки [3; 4].

Як бачимо, до міського бюджету м. Чернівців за 2014 рік надійшло 1031434 тис. грн., що складає 102,0% до уточненого плану на рік (1011209,8), перевиконання склало 10224,2 тис. грн.

Аналізуючи бюджет міста Чернівці за 2015 рік, спостерігаємо позитивну динаміку зростання обсягу доходів в сумі 1398194 тис. грн., що складає 109,4% до уточненого плану на рік (1267778,1 тис. грн.), перевиконання склало 119746,8 тис. грн. Порівняно з 2014 роком надходження зросли на 362009,8 тис. грн. або 35,3%.

Впродовж 2016 року до міського бюджету м. Чернівців надійшло 1877763 тис. грн., що складає 103,8% до уточнених річних планових показників (1809020 тис. грн.), перевиконання склало 3,8% або 70,3 млн. грн. Порівняно з 2015 роком надходження зросли на 459,4 млн. грн. або 31,7%.

Хоча спостерігаються позитивні зрушення за наслідками впровадження бюджетної децентралізації, але все ще існує ряд проблемних питань, які виникли в ході практичного застосування нових норм бюджетного та податкового законодавства та потребують вирішення. До них належать:

- тінізація доходів бюджетів;
- відсутність дієвих стимулів для місцевих органів влади до збільшення обсягу доходів місцевих бюджетів;
- відсутність необхідної фінансової бази, що могла б забезпечити виконання органами місцевого самоврядування делегованих і власних повноважень.

На сьогодні органи місцевого самоврядування не забезпечуються необхідними фінансовими ресурсами для виконання делегованих повноважень. В якості компенсаційних витрат від податку на доходи фізичних осіб місцеві бюджети отримують трансферти та галузеві субвенції, які мають чітко зазначену ціль: медична, освітня, на підготовку кадрів, що забезпечує виключення випадків перерозподілу зазначених коштів на інші напрямки видатків. Тобто місцеві органи отримали конкретні цільові кошти, які не можуть бути змінені, тоді як попередня система вирівнювання дозволяла такий перерозподіл [5, с.62].

У світі існують країни, в яких місцеві бюджети наділені дуже високою фінансовою автономією, тобто практично не залежать або слабо залежать від бюджету центральної адміністрації. Це Ісландія, США, Люксембург, Австрія, Швеція. В зазначених країнах фінансова автономія місцевих бюджетів знаходиться в інтервалі від 72,8% до 99,2%. У Німеччині, Японії, Франції, Фінляндії, Бельгії і Данії фінансова автономія місцевих бюджетів коливається від 56% до 68%. Основу їх фінансової автономії складають місцеві податки і місцеві надбавки до загальнодержавних податків. Власні доходи цих бюджетів не входять до складу доходів центрального бюджету і, таким чином, не регулюються зверху [6].

В Україні ж місцеві бюджети наповнюються, в основному, за рахунок частки від зарахувань державних податків. Тому, спираючись на досвід розвинених країн, в нашій державі доцільно перевести податок на доходи фізичних осіб до складу місцевих, так як він є бюджетоутворюючим податком місцевих бюджетів, має досить широку податкову базу, а його розмір залежить від доходів та рівня життя громадян. Це дозволить, в деякій мірі, розширити ресурсну базу місцевих бюджетів та вирішити соціально-економічні проблеми на місцях.

Також негативною стала практика щорічних змін у переліку та порядку розмежування як доходів, так і видатків місцевих бюджетів. Тому перерозподіл доходів між бюджетами одного рівня доцільно було б здійснювати з урахуванням податкової спроможності територій та мінімального рівня, до якого повинні вирівнюватись фінансові можливості цих територій. А органи місцевого самоврядування повинні отримати право на самостійне встановлення місцевих податків і зборів, при цьому враховувати конкурентні переваги та інтереси кожного міста чи регіону.

Лише за умови вирішення законодавчих, організаційних проблем місцеві бюджети, у майбутньому зможуть володіти достатнім обсягом коштів на виконання делегованих повноважень, а громадяни країни

зможуть нарешті отримати якісні медичні, освітні ті інші послуги.

Отже, незважаючи на проведення фінансової децентралізації та реформування міжбюджетних відносин, все ще існують проблеми стосовно забезпечення збалансованості місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. Редакція від 20.04.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/245>
2. Лазутіна Л.О. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації / Л.О. Лазутіна // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/150.pdf>
3. Чернівецька міська рада. Дані про виконання міського бюджету міста Чернівці за 2015 рік: [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://chernivtsy.eu/portal/10/36/47/dani-pro-vykonannya-miskogo-byudzhetu-mista-chernivtsiv-za-2015-rik-82074.html>
4. Чернівецька міська рада. Дані про виконання міського бюджету міста Чернівці за 2016 рік: [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://chernivtsy.eu/portal/pro-byudzheta-finansy-mista-za-2016-rik>
5. Трещов М. Децентралізація як засіб ресурсної самодостатності територіальних громад: теоретичний аспект / М. Терещов // Державне управління та місцеве самоврядування. - 2015. - 2(25). - С. 60-69.
6. Оподаткування доходів фізичних осіб в зарубіжних країнах: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://stud.com.ua/20955/eomika/podatkovyi_sistemi_zarubizhnih_krayin

Максим Швед, Володимир Савка, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. - Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні тенденції на валютному ринку FOREX

Розглянуто та проаналізовано основні операції на валютному ринку FOREX впродовж 2016-2017 років. Досліджено середньоденні обороти глобального ринку FOREX за видами валют, за основними контрагентами, географічним розподілом. Наведено заходи, які необхідно впровадити в Україні задля забезпечення законності і прозорості роботи на глобальному ринку.

Відомо, що регіональні та національні ринки, центри міжнародної торгівлі та валютно-фінансових операцій утворюють світовий валютний ринок, який являє собою взаємопов'язану систему ринкових сегментів. Загалом, світовий валютний ринок за характером операцій можна класифікувати як ринок конверсійних та депозитно-кредитних операцій. Сукупність конверсійних операцій по обміну валют у світовому масштабі отримала назву FOREX. Зауважимо, що на думку більшості науковців ринок конверсійних операцій є найтипівішим для валютного ринку [1], [2]. Саме тому ми вважаємо, що аналіз ринку FOREX загалом та дослідження його основних тенденцій є на часі.

Операції на валютному ринку FOREX досліджуються з часів його утворення та виділення в окремий сегмент світового фінансового ринку. Значний внесок у дослідження операцій на означеному ринку зробили С. О. Дзюба, О. М. Колодізев, С. В. Кузьмінов, В. В. Поляков, І. В. Співак, О. В. Сашук, А. І. Стьопчкін та інші вчені. Однак, питання дослідження регулювання роботи на ринку FOREX в Україні є мало розробленим на сьогодні.

Метою статті є дослідження та аналіз особливостей валютного ринку FOREX.

Основними завданнями дослідження є наступні:

- 1) висвітлення тенденцій на глобальному валютному ринку FOREX;
- 2) виокремлення проблем та перспектив вирішення проблем торгівлі на ринку FOREX в Україні.

Відомо, що на FOREX, як і на інших ринках, основу діяльності становить торгівля певним набором товарів - національними валютами різних країн.

Базовим принципом руху валютних курсів є потреба державних установ, а також комерційних структур у цілому світі конвертувати прибуток, отриманий за кордоном, в національну валюту. Однак на їх частку припадає близько 5% від загального обсягу обігу валютного ринку. Решта 95% забезпечує спекулятивний капітал валютних трейдерів, які прагнуть отримати прибуток від руху курсів валют.

Зазначимо, що найпопулярнішими серед валютних трейдерів (понад 85%) є угоди за участю основних валют: долара США (USD), японської єни (JPY), британського фунта (GBP), швейцарського франка (CHF), канадського (CAD) і австралійського доларів (AUD).

На нашу думку, валютному ринку FOREX притаманні певні недоліки, які є джерелом постійного ризику:

- операції на ринку FOREX є чинником впливу через систему причинно-наслідкових зв'язків на політичні і економічні події в різних країнах світу;
- оскільки ринок FOREX є глобальним, то виникають відмінності між учасниками ринку, що орієнтовані на роботу на внутрішньому ринку, і глобальними учасниками. Проникнення глобальних учасників на національні валютні ринки може мати неоднозначний вплив на окреслені ринки, наприклад, сприяти виникненню фінансових криз;
- можливість здійснення фінансових махінацій з боку глобальних учасників.

В таблиці 1 надаємо узагальнену оцінку діяльності валютного ринку FOREX в розрізі основних контрагентів [3].

Таблиця 1

Середньоденні обороти ринку FOREX за 2016-2017 роки в розрізі основних контрагентів, млрд. дол.

Показники	2016 р.	2017 р.
Дилери	734	555
Інші фінансові інститути	1872	1741
Центральні контрагенти	-	21
Нефінансові об'єднання	240	238

Як свідчать дані таблиці 1, більш активними учасниками ринку були у 2016 році. Головними драйверами зростання оборотів глобального ринку виступали фінансові клієнти (інші фінансові інститути). Ними, як правило, є комерційні банки і інвестиційні фонди. Ми вважаємо, що поступове зростання операцій інших фінансових інститутів обумовлено, переважно, декількома причинами. По-перше, валютні ринки (FOREX) пропонували інвесторам, які використовували торгівлю з кредитним плечем на відносно короткострокових періодах, достатньо привабливий рівень доходності. По-друге, довгострокові інвестори активно здійснювали диверсифікацію своїх портфелів, що призвело до виникнення прямого та непрямого попиту на валютному ринку.

У 2017 році ми можемо спостерігати вихід на ринок центральних контрагентів. Цей інститут: по-перше, бере на себе зобов'язання своєчасного усунення чи мінімізації фінансових ризиків; по-друге, зумовлює уникнення загроз невиконання відповідних біржових (торгових) угод – і в цьому його головна рольова функція.

З таблиці 2 бачимо, що впродовж 2016-2017 рр. на ринку FOREX відбулися зміни у обсягах обороту за видами валют. Ми можемо спостерігати падіння обсягів торгівлі такими валютами як долар (на 4,8%), євро (на 11,11%), японська єна (на 11,25%), австралійський долар (на 24,84%). Проте, наявне зростання попиту на шведську крону, канадський долар, норвезьку крону, швейцарський франк [3].

Таблиця 2

Середньоденні обороти глобального ринку FOREX за окремими видами валют за 2016-2017 роки, млрд. дол.

Валюта	Роки		Темп приросту, %
	2016	2017	
Долар США	4662	4438	-4,80
Євро	1790	1591	-11,11
Фунт стерлінгів	633	649	2,53
Японська єна	1235	1096	-11,25
Швейцарський франк	276	243	11,96
Австралійський долар	463	348	-24,84
Канадський долар	244	260	6,56
Шведська корона	94	112	19,15
Норвезька корона	77	85	10,39

Зазначимо, що у географічному розподілі валютного ринку протягом досліджуваного періоду значних змін не відбулося. Країни – головні фінансові центри – США, Японія, Сінгапур, Гонконг та Німеччина збільшили свої ринкові частки, в той час як ринкові частки Великобританії, Швейцарії, Італії, Франції і Австралії суттєво зменшилися.

Ситуація на ринку FOREX в Україні кардинально відрізняється від світової. Перш за все, варто наголосити, що в Україні торгівля на ринку FOREX законодавчо не врегульована. Більше того, робота форекс-дилерів здійснюється майже підпільно. Відомо, що переважна кількість брокерів засновуються і управляються з-за кордону, а компанії в Україні, не маючи ліцензій і взагалі порядку регулювання, формально надають лише інформаційно-консультаційні послуги із доступу до терміналів, аналітики тощо. Багато хто взагалі не представлений в Україні навіть офісом, а працюють лише віртуально. Гроші переводяться на рахунки в офшори. Прибуток – а значить і податки – осідають за кордоном, хоча для цього використовуються кошти, зароблені в Україні. Така непрозорість ринку унеможливорює його об'єктивну фінансову оцінку, мова може йти про сотні мільйонів доларів.

Таким чином, проведене дослідження показало, що сфера регулювання роботи на ринку FOREX в Україні потребує доопрацювання. З цією метою вбачаємо за доцільне:

- прийняття закону про діяльність форекс-компаній;
- розроблення механізму забезпечення ефективного нагляду за діяльністю означених компаній з метою захисту коштів інвесторів та унеможливлення їх виведення з країни;
- пошук напрямків забезпечення прозорості ринку FOREX для держави і суспільства.

Саме в розвитку цих напрямків ми вбачаємо перспективи подальших розвідок у даному секторі фінансового ринку.

Список використаних джерел:

1. Дзюба С. О. Проблеми правового регулювання відносин Інтернет-трейдингу на ринку Форекс в Україні [Електронний ресурс] / С. О. Дзюба // Часопис Київського університету права. - 2014. - № 1. - С. 196-199. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkur_2014_1_45
2. Колодізев О. М. Оцінка загальних тенденцій розвитку глобального валютного ринку [Електронний ресурс] / О.М. Колодізев, В. В. Поляков – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua>
3. Bank for International Settlements. Офіційна сторінка [Електронний ресурс] / 2016-2017 рр. – Режим доступу : <https://www.bis.org/>

Броніслав Шевчук, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль місцевих податків та зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів

У статті розглянуто роль місцевих податків та зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів. Проаналізовано надходження місцевих бюджетів. Встановлено, які види податків займають найбільш питому вагу в формуванні доходів місцевих бюджетів.

Питання місцевого оподаткування залишається на сьогодні важливим інструментом функціонування та розвитку місцевого самоврядування, яке значною мірою залежить від наявності в розпорядженні місцевих органів влади матеріальних, фінансових та інших ресурсів, необхідних для виконання їх функцій, оскільки місцеві податки і збори є самостійним джерелом доходів місцевих бюджетів. Прийняття Податкового кодексу стало суттєвим кроком вперед у процесі розвитку системи місцевого оподаткування в Україні. Однак діюча на сьогодні в країні система місцевих податків і зборів не відповідає принципам Європейської хартії місцевого самоврядування. Зокрема, проблема полягає в тому, що законодавчо закріплені місцеві податки і збори та їх ставки не враховують реальних можливостей платників податків. Як наслідок, такі вади негативно позначаються на дотриманні принципів єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності бюджетного устрою країни в цілому.

Фіскальна спрямованість місцевого оподаткування є досить актуальним аспектом дослідження. Вивчення цієї проблеми займаються багато вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Р. Бачо, А. Василенко, Г. Возняк, А. Соколовська, І. Щербіна та ін. Фіскальна та регулююча функції місцевих податків є основним об'єктом дослідження для багатьох з них. Проблема наповнення місцевих бюджетів з різних джерел приваблює увагу науковців та заслуговує подальшого обговорення.

Мета статті полягає у дослідженні ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів.

Місцеві податки та збори — це податки та збори, які встановлюються органами місцевого самоврядування відповідно до законодавства, вони є обов'язковими до сплати в межах адміністративно-територіальних одиниць та зараховуються до їх бюджетів. Особливістю місцевих податків і зборів є те, що їх встановлює орган місцевого самоврядування відповідно до переліку і в межах установлених Кодексом граничних розмірів ставок. Місцеві податки і збори перераховують до бюджетів місцевого самоврядування в порядку і в терміни, визначені відповідними радами, які їх встановлюють.

До місцевих податків належать:

- податок на майно;
- єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Зокрема податок на майно включає в себе :

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- транспортний податок;
- плату за землю [1].

Згідно з Податковим кодексом, податок на майно, єдиний податок є обов'язковими для встановлення місцевими радами. Щодо збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору, то місцевим радам надано право самостійно вирішувати питання щодо їхнього встановлення. Установлення місцевих податків і зборів, не передбачених Податковим кодексом України, забороняється. Порядок зарахування податків і зборів до відповідних місцевих бюджетів визначається Бюджетним кодексом України. Місцеві податки і збори необхідні для того, щоб місцеві органи влади мали можливість надавати послуги, рівень яких у населення асоціюється з обсягом сплачених податків. Кошти, зібрані на місцях, використовуються більш ефективно, ніж виділені центральним урядом [2, с. 142].

За допомогою місцевих бюджетів забезпечується фінансування більшої частини витрат на утримання та розвитку соціальної інфраструктури та місцевого господарства регіонів, тобто вони є одним із головних інструментів доведення до населення, як споживача, кінцевих результатів суспільного виробництва. Доходи місцевих бюджетів, як окрема економічна категорія, характеризують сферу економічних відносин суспільства, що пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня та використовуються місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону [5, с. 421].

Місцеві податки і збори повинні забезпечувати значні надходження до місцевих бюджетів, реальну фінансову автономію органів місцевого самоврядування і місцевих органів державної влади. У структурі доходів місцевих бюджетів України останні роки спостерігається тенденція до збільшення частки місцевих податків і зборів, що наведено на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка надходжень місцевих податків і зборів за 2014–2016 роки

З рис. 1. ми бачимо що у 2015 році до місцевих бюджетів надійшло 27041,0 млн. грн., що у 3,3 рази більше за відповідний показник 2014 року. Таке збільшення відбулось в основному за рахунок того, що у 2015 році до місцевих податків і зборів віднесено також податки на майно, зокрема плату за землю. Відповідно у 2016 році до бюджетів надійшло 42261,0 млн. грн., що на 56,3% більше за обсяги надходжень 2015 року. Завдяки цьому місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у загальній структурі доходів місцевих бюджетів з урахуванням податків на майно та єдиного податку сягнула 24,8 %, а обсяг – 42,3 млн. грн.

Розглянемо обсяг і динаміку надходжень плати за землю в складі доходів місцевих бюджетів України, що відображено на рис. 2.

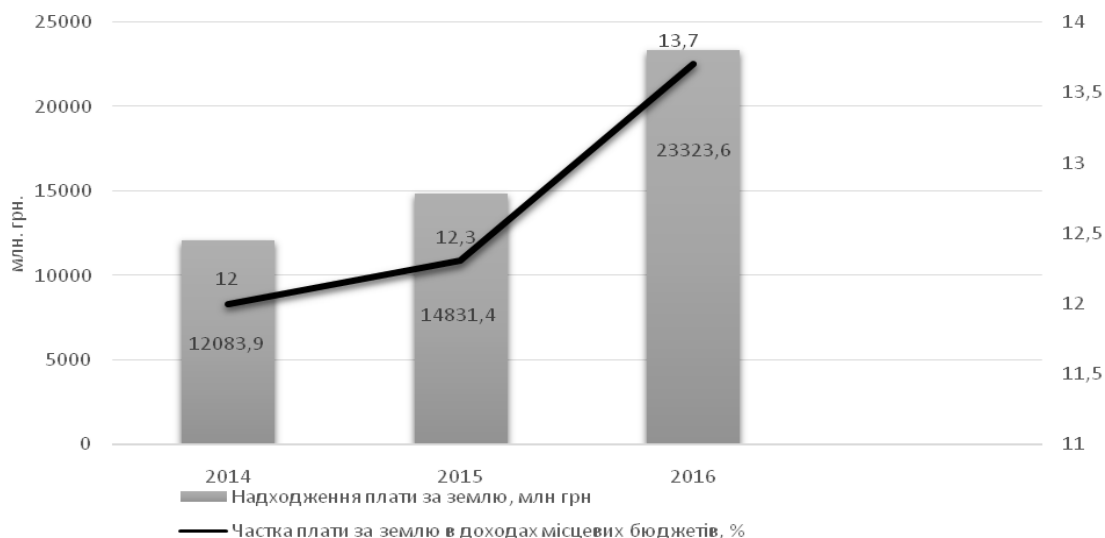


Рис. 2. Динаміка надходжень плати за землю за 2014–2016 роки

З рис. 2. ми бачимо, що основним за обсягом джерелом місцевих податків є платежі за використання землі. З цього джерела у 2016 році надійшло 23323,6 млн. грн., що на 57,3 % більше за відповідний показник минулого року. Одним із чинників такого збільшення було проведення грошової оцінки земель за введеними новими коефіцієнтами. У 2016 році продовжилася тенденція до скорочення частки орендної плати за землю та відповідного збільшення частки земельного податку. Це пов'язано з майже дворазовим збільшенням відрахувань земельного податку юридичними особами.

Так як єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва займає досить високу питому вагу в структурі місцевих податків і зборів, розглянемо динаміку його надходжень до місцевих бюджетів України, що проілюструємо на рис. 3.

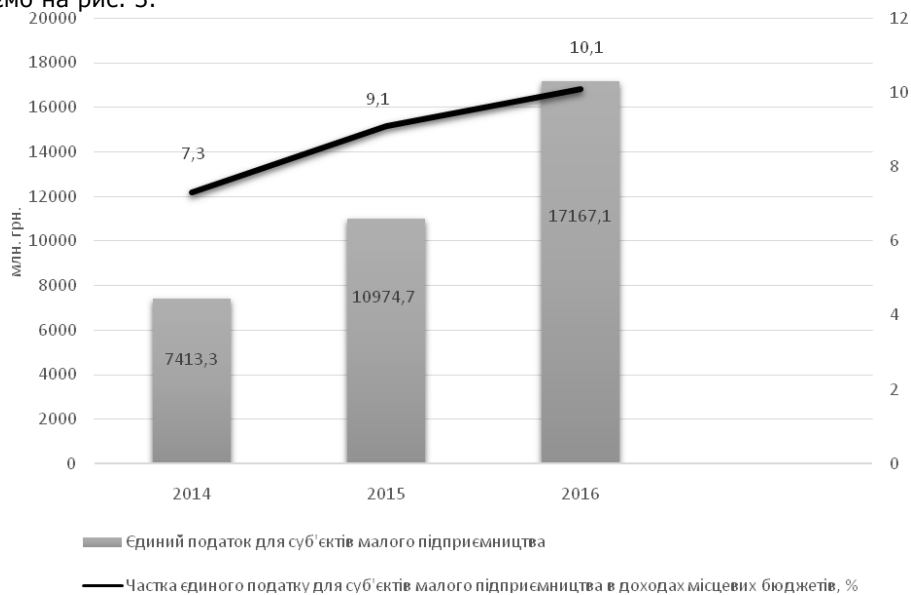


Рис. 3. Динаміка надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва до місцевих бюджетів за 2014–2016 роки

З рис. 3 видно, що попри кризові явища в економіці, продовжується зростання обсягів надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва. Цей податок був другою за обсягом складовою місцевих податків і зборів, який надійшов у сумі 17167,1 млн. грн., що на 56,0 % більше за обсяги надходжень 2015 року. Таке зростання відбулося, зокрема, через збільшення кількості платників податку – фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва. Ще однією причиною збільшення обсягу цих

надходжень стало віднесення до платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. У 2016 році з цього джерела надійшло 3500,0 млн. грн, що в 1,75 раза більше, ніж у попередньому році.

Проте, незважаючи на певні позитивні зрушення, слід підкреслити, що зараз у процесі формування та виконання місцевих бюджетів за доходами спостерігаються суттєві недоліки, що пов'язані із щорічною зміною видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів; відсутністю стабільних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків та зборів, єдиних правил взаємозв'язку доходів місцевих бюджетів та регіональних податкових надходжень, чіткого обґрунтування у системі міжрегіонального перерозподілу доходів. Існуюча система перерозподілу фінансових ресурсів не сприяє покращенню фінансової дисципліни та не забезпечує залучення додаткових надходжень до місцевих бюджетів.

У формуванні дохідної частини місцевих бюджетів важливу роль відіграє розвиток місцевого оподаткування. Надходження від місцевих податків і зборів зараховуються безпосередньо до доходів бюджетів місцевого самоврядування. Досвід застосування місцевих податків та зборів в Україні свідчить, що їх обсяги недостатні для формування фінансової бази органів місцевого самоврядування. Для забезпечення фінансової незалежності адміністративно-територіальних одиниць в Україні необхідно посилити вплив місцевих податків і зборів в частині формування дохідної бази місцевих бюджетів, дозволити регулювати органам місцевої влади ставки місцевих податків і зборів.[3, с.36]

До основних напрямів зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, що спрямовані на зростання фінансових ресурсів територіальних громад, слід віднести:

- ефективний контроль процесу формування та використання коштів місцевих бюджетів з метою їх цілеспрямованого розподілу;
- раціональне управління та використання земельних ресурсів;
- зростання обсягів податків та зборів, що створюють фінансову базу місцевих бюджетів;
- надання стимулів державою на рівні регіонів з метою розвитку підприємств малого та середнього бізнесу;
- раціональне використання трансфертів з Державного бюджету на рівні регіонів [4].

Втілення запропонованих заходів буде сприяти збільшенню дохідної частини місцевих бюджетів, що знайде своє відображення у розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Список використаних джерел :

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : ост. редакція від 19 квітня 2018р. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Бондарук Т.Г. Місцеві фінанси: [навчальний посібник] / Т.Г. Бондарук. – К.: Інформ.-аналіт. агенство, 2013. – 529 с
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. — К., 2017. — 92 с.
4. Кулик І.О. Шляхи удосконалення управління місцевими бюджетами / І.О. Кулик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua>
5. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України / Ю.В. Пасічник: Навч. посібник. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Київ: Знання, 2008. – 670 с.

Ольга Щавінська, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації

Стаття присвячена визначенню ролі податкових надходжень у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. У роботі виділено основні проблеми адміністрування податків та зборів на місцевому рівні. Запропоновано напрями та методи підвищення фінансової ролі місцевих податкових надходжень у контексті бюджетної децентралізації.

Визначення оптимальних шляхів перерозподілу фінансових повноважень між центральними та місцевими органами державної влади набуває особливого значення для зміцнення та забезпечення стійкості бюджетної системи України. Оскільки, кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для вирішення соціально – економічних завдань регіону.

Податкові надходження відіграють значну роль у системі бюджетно-податкового регулювання у країнах з розвинутою та перехідною економікою. Від ступеня прогнозованості податкових надходжень, керованості процесу їх формування залежить насамперед, фінансово-бюджетна збалансованість, ефективність бюджетної політики та її вагомість у системі інструментів державного регулювання економіки. В умовах поступового підвищення фінансової та економічної самостійності регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та їхньої реалізації за рахунок власних джерел зростає роль податкової політики. За допомогою податкової політики здійснюється розподіл і перерозподіл ВВП, формування бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування, державне регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, збалансованість місцевих бюджетів за доходами та видатками тощо.

На сьогодні проблема оптимізації податкового регулювання з метою забезпечення ефективного бюджетного перерозподілу залишається однією з ключових і тому є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, С. Слухай, Д.О. Василюк та інших. Дослідження проблем реформування неможливе без звернення до світового досвіду, що вивчався нами у працях західних економістів Р. Бола, Ш. Бланкарта, Д. Кеннета, Дж.Тое.

Але слід відзначити, що у вітчизняній економічній науці податкові розщеплення розглядаються в основному як інструмент бюджетного регулювання, що дає змогу впливати на скорочення вертикальних дисбалансів, недостатньо уваги приділяється вивченню його впливу на горизонтальне вирівнювання, тобто

збалансування бюджетів одного рівня.

Мета статті полягає у визначенні місце податкових надходжень у місцевих бюджетах та шляхів підвищення фінансової ролі місцевих податків та зборів.

Відповідно до статті 2 Бюджетного кодексу України [1] надходження місцевого бюджету складаються із доходів бюджету, коштів місцевих заповідників, повернення раніше отриманих кредитів до бюджету, повернення бюджетних коштів із депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів. При цьому законодавчо закріпленого визначення категорії «доходи місцевих бюджетів» у вітчизняній практиці немає. Так, Кириленко О. П. трактує «доходи місцевих бюджетів» як доходи, які складаються із власних та закріплених надходжень, перелік яких визначений на тривалу перспективу [3, с. 140]. Натомість, Василюк О. Д. та Павлюк К. В. вважають, що економічна сутність доходів місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад і місцевих державних адміністрацій [2, с. 176].

Бюджетне забезпечення регіонального та місцевого розвитку характеризується значною неоднорідністю за джерелами надходжень. Нинішня бюджетна система стосовно своїх низових ланок залишилась орієнтованою на максимальну централізацію податків і платежів у вищих її ланках і наступний перерозподіл бюджетних коштів у напрямку «зверху вниз». Податки посідають центральне місце в системі доходів бюджетів, у тому числі й місцевих. Вони є універсальною і водночас вихідною категорією, яка виражає риси фінансів, що функціонують у розвиненій економіці ринкового типу. Реалізація механізму податкового збалансування доходної частини місцевих бюджетів містить окремі проблемні аспекти, які потребують законодавчого врегулювання:

- необхідність у розробці нормативно-правового забезпечення використання системи податкових заходів у процесі реалізації регіональних програм;

- недостатнє теоретичне обґрунтування механізму посилення стимулюючої ролі податкових інструментів регіональної податкової політики, зокрема у таких напрямках, як підвищення рівня обґрунтування надання податкових пільг з позицій участі регіонів у виконанні соціально-економічних програм; посилення результативності застосування податкових пільг як засобів оздоровлення регіональної економіки тощо. Актуальність вирішення цієї проблеми зумовлена також загальними тенденціями посилення регулюючої та стимулюючої функцій системи оподаткування України та її регіонів;

- потреба у розробці питань взаємозв'язку податкових процесів на соціально-економічний розвиток регіонів на внутрішньообласному рівні. Взаємовідносини цих процесів у регіонах на мікрорівні територіальної організації (адміністративних районах і містах) мають свої особливості, що зумовлені: а) більш значною територіальною диференціацією рівня їхнього соціально-економічного розвитку; б) менш широким діапазоном завдань, що вирішуються на місцевому рівні; в) переважанням доцентрових фінансово-бюджетних потоків, що направлені переважно на забезпечення соціальної сфери; г) спрощеною організаційно-функціональною структурою органів податкової служби в адміністративних районах, містах та ін. порівняно з державними податковими адміністраціями областей тощо.

Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел та закріплених у встановленому законом порядку місцевих податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Для визначення ролі податкових надходжень у складі доходів місцевих бюджетів розглянемо структуру бюджету м. Чернівців та визначимо питому вагу місцевих податків та зборів у ній (табл 1.).

Таблиця 1

Склад та структура доходів бюджету м. Чернівці за 2015-2017 роки

Показники	Сума, тис. грн.			Питома вага, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Податкові надходження, в т. ч.:	567 423,04	826 384,30	1 090 326,60	81,18	80,08	81,76
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	290 749,51	433 684,43	620 917,05	41,60	42,02	46,56
Податки на власність	0,4466	0,0644	30,54	0,00	0,00	0,00
Рентна плата за використання природних ресурсів	184,18	120,82	90,38	0,03	0,01	0,01
Внутрішні податки на товари та послуги	97 636,53	136 368,07	144 224,99	13,97	13,21	10,82
Окремі податки і збори	1,12	2,14	5,46	0,00	0,00	0,00
Місцевий податок	178 561	255 823, 96	322 395,14	25,55	24,78	24,18
Єдиний податок	79 814,30	110 230,01	152 922,28	11,42	10,68	11,47
Інші податки і збори	295	384,79	2 662,02	0,04	0,04	0,20
Неподаткові надходження	105 273,50	169 575,91	182 894,41	15,06	16,43	13,71
Доходи від операцій з капіталом	19 011,17	26 330,04	50 805,26	2,72	2,55	3,81
Цільові фонди	7 249,27	9 699,56	9 519,61	1,04	0,94	0,71
Всього доходів	698 956,98	1 031 989,81	1 333 545,88	100,00	100,00	100,00

Аналіз звіту про виконання бюджету м. Чернівців за 2015-2017 роки показав, що податкові надходження – основне джерело доходу, оскільки їх частка у загальній структурі доходів загального фонду за досліджуваний період становила 81 %. Найбільшу питому вагу в податкових надходженнях займають податки на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості. Їх частка в 2017 році склала 46,56 %, і зросла на 4,54 % та 4,96 % порівняно з 2015-2016 роками. До місцевих податків належать: податок на майно, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, що справлявся до 1 січня 2015 року, які повністю переходять до бюджетів місцевого самоврядування. Хоча динаміка надходжень місцевих податків і зборів зросла порівняно з 2015-2016 роками, їх частка зменшилася на 0,7 % порівняно з попереднім роком і склала - 24,18%.

Посилення фінансової ролі податкових надходжень можливе за таких умов:

- формування податкової культури населення, у тому числі 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;
- розвитку інституту місцевих податків і зборів, який відображатиме спрямування політики органів місцевого самоврядування в галузі зайнятості, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища.

В зарубіжних країнах частка місцевих податків і зборів як власного джерела бюджетів місцевого самоврядування становить від 30% до 70%. Так, наприклад, у США за рахунок місцевих податків забезпечується 65 % доходів місцевих бюджетів, у Франції – 60 %, ФРН – 45 %, Великобританії – 36 %, Японії – 33%, в ЄС їх частка сягає 30 % (в основному завдяки податку на нерухомість) [4]. Тому, важливо, щоб за рахунок власних податкових джерел місцеві органи влади могли фінансувати 60-80% своїх потреб. У цьому разі їх залежність від рішень вищих органів влади стосовно дохідної частини місцевих бюджетів буде мінімізованою.

На поточний момент у системі місцевого оподаткування присутні певні недоліки: у місцевих органах влади не має законодавчих підстав щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів; місцеві органи влади все ще незацікавлені в залученні додаткових фінансових ресурсів від справляння місцевих податків і зборів (хоча останні законодавчі зміни повинні спонукати до залучення цих ресурсів).

Таким чином, дослідження практики формування податкових надходжень місцевих бюджетів на досвіді м. Чернівці показав, що нині місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою території. Тому підвищення ролі податків і збільшення частини доходу за їх рахунок є головним напрямом зміцнення місцевих бюджетів та їх пріоритетним завданням. Вирішення комплексу проблем, що склалися на місцевому рівні, дасть змогу значною мірою оптимізувати бюджетні відносини в нашій країні та зміцнити економічну самостійність адміністративно-територіальних одиниць. Бюджетна децентралізація спрямована на розширення дохідних джерел, бази адміністрування та надання права органам місцевої влади фінансової автономії. Проте, на нашу думку законодавчі нововведення не забезпечать передбачену урядом бюджетну децентралізацію, оскільки із передачею додаткових джерел доходів, за громадами закріплюється величезний обсяг нових видатків, зокрема їм передається майже вся освіта, медицина, культура, дорожнє та житлово-комунальне господарство. Водночас збільшуються частки відрахувань до Державного бюджету України, які переважно залишалися на місцях: податку на доходи фізичних осіб, рентної плати за користування надрами. Тому питання бюджетної децентралізації в Україні залишається відкритим.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Текст]. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010. – № 50-51. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Василик О. Д. Бюджетна система України: [підручник] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр учбової літератури, 2004. – 544 с.
3. Кириленко О. П. Місцеві фінанси: [навч. посіб.] / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2004. – 192 с.
4. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації. / Наталія Василівна Проць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua>

Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі: огляд окремих новацій

У статті розглянуто ряд основних заходів щодо подальшої модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України в системі забезпечення доступності, відкритості та прозорості формування на використання публічної фінансової звітності установ та організацій державного сектору. Здійснено аналіз останніх інновацій в українському законодавстві, спрямованих на подальшу гармонізацію вітчизняної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародними стандартами.

Національна система бухгалтерського обліку вже понад двадцять років перебуває на стадії активного реформування. Значних змін, що полягають у наближенні вітчизняної теорії та практики бухгалтерського обліку до міжнародних облікових позицій та підходів, зазнали дві з її складових: бухгалтерський облік підприємств та бухгалтерський облік банківських установ. Впродовж цього часу бюджетний облік реформувався відповідно до вимог вітчизняного кола користувачів облікової інформації. В умовах активного залучення України до процесів світової інтеграції та економічної глобалізації методологія, теорія, методика та організація бюджетного обліку потребують гармонізації з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку в державному секторі.

Вагомий внесок щодо вирішення теоретико-методичних та організаційно-практичних завдань в системі реалізації Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі здійснили провідні вітчизняні вчені такі як, П.Й. Атамас, М.І. Бондар, Р.Т. Джоба, Т.І. Єфіменко, В.В. Жук, Є.В. Калюга, Т.В. Канева, Л.М. Кіндрацька, І.О. Кондратюк, Т.М. Кондрашова, М.М. Коцупатрий, Ю.А. Кузьмінський, Л.Г. Левицька, Л.Г. Ловінська, М.Р. Лучко, Б.В. Мельничук, В.І. Ричаківська, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, С.І. Харченко, О.О. Чечуліна, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, Ф.О. Ярошенко та ін.

Проте, вітчизняні реалії вимагають подальшого удосконалення та модернізації бухгалтерського обліку, фінансової та бюджетної звітності суб'єктів державного сектору в системі забезпечення прийняття управлінських рішень та ефективності їх функціональної діяльності.

Розвиток процесів економічної інтеграції України, створення вільних економічних зон, міжнародних об'єднань і спільних підприємств викликало необхідність модернізації бухгалтерського обліку в бюджетних установах відповідно до вимог міжнародних стандартів.

Сьогоднішній етап реформування інституту бухгалтерського обліку відбувається системно і охоплює всі його сфери, що забезпечує вирішення проблем, які виникли між бухгалтерським обліком в бюджетному секторі і в підприємницькій діяльності.

Для модернізації системи обліку в державному секторі є необхідним формування єдиної законодавчо-нормативної бази, адаптованої до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій [1].

Отже, пріоритетним напрямком розвитку бухгалтерського обліку є його модернізація в державному секторі і перехід на методологічні засади, сформовані на основі міжнародних стандартів.

Модернізацію бюджетного обліку України було розпочато із прийняття затвердження Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. №34 «Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007-2015 роки». Зазначеною Стратегією було визначено основні напрями модернізації, а саме: удосконалення системи бухгалтерського обліку; удосконалення бухгалтерської фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів; створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи [2].

Плідну роботу, спрямовану на досягнення кінцевої мети реалізації Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі провело Міністерство фінансів України, що підтверджується затвердженням «Плану заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016-2018 роки» (Наказ Міністерства фінансів України № 1038 від 28.11.2016 р.) [3].

Відповідно до визначеного плану заходів у 2017 р. затвердили новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та набули чинності національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БОДС), які максимально наближені до міжнародних стандартів, але враховують особливості вітчизняних реалій:

- НП(С)БОДС 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»;
- НП(С)БОДС 103 «Фінансова звітність за сегментами»;
- НП(С)БОДС 102 «Консолідована фінансова звітність»;
- НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності»;
- НП(С)БОДС 124 «Доходи»;
- НП(С)БОДС 126 «Оренда»;
- НП(С)БОДС 129 «Інвестиційна нерухомість»;
- НП(С)БОДС 131 «Будівельні контракти»;
- НП(С)БОДС 134 «Фінансові інструменти»;
- НП(С)БОДС 135 «Витрати»;
- Третій розділ НП(С)БОДС 130 «Вплив змін валютних курсів» тощо.

Крім цього, затвердили типову форму фінансової звітності № 5-дс «Примітки до річної фінансової звітності» та Методичні рекомендації з перевірки порівняльності показників фінансової звітності суб'єктів державного сектору [4].

Таким чином, майже аналогічно фінансовій звітності підприємств, суб'єктами державного сектору складаються:

- Баланс (форма № 1-дс);

- Звіт про фінансові результати (форма № 2-дс);
- Звіт про рух грошових коштів (форма № 3-дс);
- Звіт про власний капітал (форма № 4-дс);
- Прімітки до річної фінансової звітності (форма № 5-дс).

Наступними кроками було створення системи подання електронної звітності розпорядниками бюджетних коштів і державними цільовими фондами, складеної згідно з НП(С)БОДС та Консолідація фінансової звітності, складеної відповідно до НП(С)БОДС.

В лютому 2018 р. була розпочата адаптація облікової системи АС «Є-Казна» до Плану рахунків та внутрішньої платіжної системи Казначейства. Станом на 28 лютого 2018 р. в системі АС «Є-Звітність» зареєстровано:

- 10981 розпорядників (одержувачів) коштів державного бюджету або 70,4 відсотка від загальної кількості установ державного бюджету включених до Єдиного реєстру розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів, у тому числі створено 4687 особистих електронних кабінетів;
- 27186 розпорядників (одержувачів) коштів місцевих бюджетів або 44,1 відсотка від загальної кількості установ місцевих бюджетів включених до Єдиного реєстру розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів, в тому числі створено 9556 особистих електронних кабінетів.

Наведена інформація про стан підключення розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів до АС "Є-Звітність" свідчить про низький відсоток підключення та створення особистих електронних кабінетів клієнтів. Основними причинами наведеного є:

- недостатнє технічне забезпечення та відсутність мережі Інтернет у розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня, особливо розпорядників коштів місцевих бюджетів;
- незадовільна динаміка отримання розпорядниками (одержувачами) бюджетних коштів електронних цифрових підписів в акредитованих центрах сертифікації ключів;
- необхідність вдосконалення функціональних можливостей системи АС "Є-Звітність", яка знаходиться в дослідно-промисловій експлуатації, в частині підтримки електронних цифрових підписів усіх акредитованих центрів сертифікації ключів України [5].

Станом на 03.04.2018 р. АС «Є-Звітність» знаходиться в дослідно-промисловій експлуатації та в повному обсязі забезпечує виконання вимог вищезазначених законів України і нормативних документів щодо складання звітності. Розпорядники та одержувачі бюджетних коштів можуть здійснити подачу звітності за I квартал 2018 р. в електронному вигляді через АС «Є-Звітність», яка надає можливість візуалізувати оригінал електронної форми звітності на паперових носіях, що відповідає вимогам Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг». Подана в електронному вигляді звітність буде перевірена та завізована органом Казначейства в установленому порядку.

Також модернізовано порядок казначейського обслуговування виконання бюджетів шляхом запровадження порталу «Є-Дата», що дають змогу в режимі реального часу відслідковувати стан рахунків державного і місцевого бюджетів, оцінювати обсяги бюджетних зобов'язань, здійснювати превентивний контроль витрат та їх цільове призначення, а також приймати в оперативному порядку фінансову звітність розпорядників бюджетних коштів [5].

Реформування системи обліку сприятиме прозорості управління державними фінансами; удосконаленню системи фінансового контролю та ефективному використанню фінансових ресурсів; впровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності на основі загальноприйнятих міжнародних стандартів; підвищенню статусу та ролі обліково-економічного персоналу.

На жаль, у практикуючих бухгалтерів залишається багато питань, на які складно знайти відповіді, а іноді і взагалі неможливо. Тому будемо чекати подальших роз'яснень, рекомендацій та вказівок Міністерства фінансів України, а також Державної казначейської служби України.

Список використаних джерел:

1. Янчук Г. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах [Електронний ресурс] / Г. В. Янчук, І. О. Постоюк // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/7_106692.doc.htm.
2. Фаріон А. І. Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі України та шляхи її реалізації : дис. канд. економ. наук за спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Фаріон Антоніна Іванівна. – К., 2011. – 246 с. – Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/1612/1/dis.pdf>.
3. План заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016-2018 роки [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 28.11.2016 р. № 1038. – Режим доступу : <https://ips.ligazakon.net/document/view/mf16074?an=17>.
4. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2017 р. № 1170. – Режим доступу : <https://ips.ligazakon.net/document/view/MF17086?an=8>.
5. До відома розпорядників та одержувачів коштів державного та місцевих бюджетів [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт Державної казначейської служби України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/396404>.
6. ДКСУ про подання звітності за I квартал 2018 року через АС «Є-Звітність» [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт ГК «Фактор». – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/news/zvitnist/dksu-pro-podannya-zvitnosti-za-i-kvartal-2018-roku-cherez-as-ye/>.

Оксана Антонюк, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Маначинська Ю.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна сутність та значення фінансових результатів як об'єктів обліку та аудиту, їх класифікація

Стаття присвячена визначенню економічної сутності фінансових результатів як об'єктів обліку та аудиту, їх класифікації. Здійснено аналіз значення фінансових результатів як об'єктів обліку та аудиту.

Підприємець починає власну справу з метою в подальшому, отримати позитивний фінансовий результат, точніше прибуток. Чим більший прибуток, тим більше можливостей для підприємця збільшити власний капітал і розширити своє підприємство. А для того, щоб досягнути поставленої мети, потрібно вірно розрахувати, як використовувати залучені ресурси, які у свою чергу, відображаються у фінансових результатах діяльності підприємства.

Фінансові результати є важливим показником для підприємства, адже саме вони характеризують майже всі аспекти діяльності підприємства: продуктивність праці, ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, собівартість реалізованої продукції, її якість, обсяг та ціни реалізації продукції, тощо [4, с. 243].

Отже, розглянемо трактування фінансових результатів, з точки зору різних авторів.

З економічної точки зору сутність фінансових результатів Ф. Ф. Бутинець [3] описав наступним чином. Фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є прибуток або збиток. Прибуток в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (товарів, послуг). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від фінансової діяльності [3, с. 433].

Мочерний С. В. у навчальному посібнику «Політична економія» відзначив, що фінансовий результат – це грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках [5].

У свою ж чергу, Пушкар М. С. зазначив у своїх працях, що фінансовий результат – прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності [6].

Як бачимо, поняття фінансового результату тісно пов'язане з поняттям прибутків і витрат.

Згідно з національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати [1].

Для того, щоб визначити фінансовий результат потрібно визначити чистий прибуток (збиток) звітного періоду. Для цього в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат [7].

Чистий прибуток (збиток), в бухгалтерському обліку, формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів діяльності, та включає:

- Валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).
- Фінансовий результат від операційної діяльності, визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних, витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.
- Фінансовий результат до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).
- Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування – прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.
- Чистий фінансовий результат розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припинення діяльності після оподаткування.
- Інший сукупний дохід до оподаткування розраховується як алгебраїчна сума дооцінки (уцінки) необоротних активів, дооцінки (уцінки) фінансових інструментів, накопичених курсових різниць, частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та іншого сукупного доходу.
- Інший сукупний дохід після визначається як сума іншого сукупного доходу після вирахування податку на прибуток.
- Сукупний дохід розраховується, як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування [1].

Найважливішим підсумковим показником роботи діяльності підприємства є розмір та характер прибутків і збитків за кожний період [8, с. 434].

Пляка Г.О. у своїй статті запропонувала наступну класифікацію фінансових результатів:

1. За періодом формування:
 - минулий;
 - звітний;
 - майбутній.
2. За відповідністю:
 - плановий;
 - недоотриманий;
 - надлишковий.
3. В залежності від змісту:
 - економічний;
 - бухгалтерський;
 - податковий.
4. За групами доходів:
 - цільові;
 - нейтральні;

- додаткові.
- 5. За джерелами формування:
- від реалізації;
- від володіння активами [9].

Узагальнення інформації про фінансові результати підприємства ведеться на рахунку 79 «Фінансові результати».

Рахунок 79 «Фінансові результати» призначено для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати діяльності підприємства.

За кредитом рахунку 79 «Фінансові результати» відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом – суми а порядку закриття рахунків обліку витрат, також належна сума нарахованого податку на прибуток.

Сальдо рахунку при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [2].

Основним завданнями бухгалтерського обліку фінансових результатів полягає у визначенні кількісних і якісних параметрів фінансового результату: прибуток чи збиток; формування даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерними та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо [10].

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансовий результат є складаною, а також багатовимірною категорією. Він виступає у формі прибутку головною метою діяльності підприємства. Отриманий результат характеризує якість діяльності підприємства.

Інформація про фінансовий результат відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та є головним джерелом інформації для потенційних партнерів.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0893-99/page16>
3. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку. Навч. посібн. [для студентів вузів спеціальності "Облік і аудит"] / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун. 2-е вид. доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2006. – 576 с.
4. Дейнека О. В. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування / О. В. Дейнека, О. А. Остапенко // Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. Економічні науки, 2013. – № 4. – 540 с.
5. Мочерний С. В. Політична економія навч. посіб. / С. В. Мочерний – К.: Знання – Прес, 2002. – 687 с.
6. Пушкар М. С. Фінансовий облік : [Підручник] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002 – 628 с.
7. Шипіна С. Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С. Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. Економічні науки, 2012. – №1 (59) – 368 с.
8. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік: навчальний посібник для вищої школи. / І. Б. Садовська / Луцьк. нац. техн. ун-т. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
9. Пляка Г. О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/16151/1/vestnik_HPI_2015_25_Reta_Suchasni_problemy.pdf
10. Теорія обліку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/46/3191.html>

Руслан Барбуца, 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Маначинська Ю. А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості обліку кредитних операцій в банківських установах

Стаття присвячена актуальним змінам, що внесені у 2017 році до Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України. Зроблено акцент на особливостях бухгалтерського обліку кредитних операцій.

З кредитними операціями у повсякденному житті неодноразово стикаються як фізичні так і юридичні особи. Залучення у тимчасове користування фінансових ресурсів забезпечує безперебійність господарського процесу та ефективність ведення бізнесу. Чинним Положенням Національного банку України «Про кредитування» [2], визначено, що кредит – це позичковий капітал банку у грошовій формі та в банківських металах, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Кредит вважається активом від моменту надання зобов'язання з кредитування (укладання кредитної угоди), незалежно від того, чи супроводжується це зобов'язання фактичним рухом коштів. Зобов'язання з кредитування, що не супроводжується грошовими потоками, обліковується банком як позабалансовий актив. Таке зобов'язання визнається за поза балансом від дати укладання угоди (дати операції) до дати фактичного перерахування коштів на користь позичальника (дати розрахунку). Якщо часового розриву між цими датами не існує, то запис за поза балансом не здійснюється і така позика обліковується як балансовий актив [2].

Кредит видається на підставі укладеної угоди, яка визначає умови кредитування.

Фінансовий облік конкретного кредиту ведеться відповідно до умов визначених кредитною угодою. Основними принципами, на яких базується облік кредитних операцій комерційного банку, є:

- принцип превалювання сутності над формою;
- принцип нарахування та відповідності доходів і витрат;

- принцип обачності [2].

Постановою Правління Національного банку України №89 від 11 вересня 2017 року було внесено низку змін до Плану рахунків бухгалтерського обліку банків та Інструкції про його застосування. Операції з кредитування клієнтів банку в національній та іноземній валюті обліковуються на рахунках другого класу «Операції з клієнтами», таких розділів і груп плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, які узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика груп та розділів Плану рахунків бухгалтерського обліку банків [1] для обліку кредитних операцій

Розділ 20	«Кредити, надані суб'єктам господарювання»:
1	2
201	«Кредити, що надані за операціями по суб'єктам господарювання»;
202	«Кредити, що надані за врахованими векселями суб'єктам господарювання»;
203	«Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»;
206	«Кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання»;
207	«Фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарювання»;
208	«Іпотечні кредити, що надані суб'єктам господарювання».
Розділ 21	«Кредити, що надані органам державної влади»:
210	«Кредити, що надані органам державної влади»;
211	«Кредити, що надані органам місцевого самоврядування»;
212	«Іпотечні кредити, що надані органам державної влади»;
213	«Іпотечні кредити, що надані органам місцевого самоврядування».
Розділ 22	«Кредити, що надані фізичним особам»:
220	«Кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам»;
221	«Фінансовий лізинг (оренда), що наданий фізичним особам»;
222	«Кредити, що надані за врахованими векселями фізичним особам»;
223	«Іпотечні кредити, що надані фізичним особам».

Більшість із зазначених вище груп рахунків охоплює рахунки для обліку кредитів що надані, неамортизованої премії та дисконту за наданими кредитами, простроченої заборгованості за наданими кредитами, нарахованих доходів та прострочених нарахованих доходів [3, с. 17].

Усі рахунки для обліку наданих банком кредитів (2010, 2020, 2030, 2063, 2073, 2083, 2103, 2113, 2123, 2133, 2203, 2220, 2233) є активними. У дебеті цих рахунків проводяться суми наданих кредитів, а за кредитом – суми для погашення заборгованості, а так само суми заборгованості, що перераховані на рахунок простроченої заборгованості.

Амортизація суми неамортизованої премії за наданими кредитами здійснюється не рідше одного разу на місяць.

Рахунки для обліку неамортизованої премії за наданими кредитами (2066, 2076, 2086, 2106, 2116, 2126, 2136, 2206, 2236) є активними. За дебетом цих рахунків проводяться суми премії за наданими кредитами, а за кредитом - суми амортизації премії під час нарахування доходів за звітний період.

Слід зазначити, що банк відображає в бухгалтерському обліку отримані комісії, що є невід'ємною частиною доходу за фінансовим інструментом, до часу надання кредиту.

Рахунки для обліку неамортизованого дисконту за наданими кредитами (2016, 2026, 2036, 2066, 2076, 2086, 2106, 2116, 2126, 2136, 2206, 2226, 2236) є контрактивними. За кредитом цих рахунків проводяться суми дисконту за наданими кредитами. За дебетом проводяться суми амортизації дисконту під час нарахування доходів за звітний період.

Рахунки для обліку простроченої заборгованості за наданими кредитами (2020, 2030, 2063, 2071, 2083, 2103, 2113, 2123, 2133, 2203, 2220, 2233) є активними. За дебетом цих рахунків проводяться суми простроченої заборгованості за наданими кредитами, а за кредитом - суми погашення простроченої заборгованості за наданими кредитами та суми списання безнадійної заборгованості.

Облік нарахованих доходів за кредитними операціями здійснюється відповідно до облікової політики банку. Нараховані доходи мають обліковуватися за відповідними рахунками тієї групи рахунків, у якій обліковується номінал кредиту.

Рахунки для обліку нарахованих доходів за наданими кредитами (2018, 2028, 2038, 2068, 2078, 2088, 2108, 2118, 2128, 2138, 2208, 2228, 2238, 2607, 2627, 2657) є активними. За дебетом цих рахунків проводяться суми нарахованих доходів, а за кредитом - суми нарахованих доходів під час їх отримання; суми, що перераховані на рахунок прострочених нарахованих доходів.

Рахунки для обліку прострочених нарахованих доходів за наданими кредитами (2029, 2039, 2069, 2079, 2089, 2109, 2119, 2129, 2139, 2209, 2229) є активними. За дебетом цих рахунків проводяться суми прострочених нарахованих доходів, а за кредитом - суми отриманих доходів [4].

Облік спеціальних резервів за наданими банком кредитами здійснюється за контрактивними рахунками 24 розділу групи 240 «резерви під заборгованість за кредитами, що надані клієнтам».

Процентні доходи за наданими клієнтам кредитами обліковуються за рахунками шостого класу «доходи», розділу 60 «процентні доходи» таких груп рахунків:

- 1) 602 «процентні доходи за кредитами, що надані суб'єктам господарювання»;
- 2) 603 «процентні доходи за кредитами, що надані органам державної влади»;
- 3) 604 «процентні доходи за кредитами, що надані фізичним особам» [1].

Зобов'язання з кредитування, тобто зобов'язання банку надати клієнту кредит на певних умовах, обліковується за рахунками 9 класу «позабалансові рахунки», групи 912 «зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам».

Для обліку забезпечення кредитних операцій застосовуються рахунки 9 класу «позабалансові рахунки», груп 950 «отримана застава» та 952 «іпотека».

Кредитування залишається одним із найважливіших класичних напрямів діяльності банків. Це пов'язано із законною властивістю капіталу спрямоватися у сфери, де найвища норма прибутку. Тому економічні інтереси комерційних банків полягають у розширенні обсягів кредитних операцій. Кредитні операції полягають у розміщенні від свого імені банками, на власних умовах та на власний ризик залучених коштів громадян та юридичних осіб.

Процес кредитування потребує правильного ведення бухгалтерського обліку, адже має певні особливості. Тому, необхідно слідкувати за точністю ведення обліку на цій ділянці, щоб забезпечити підприємство інформацією про фінансовий стан, ефективність кредитування і використання банківських кредитів. Якщо банк виходить на серйозні фінансові труднощі, то як правило такі проблеми виникають через неможливість повернення кредитів внаслідок помилкових рішень управління. Уникнення зайвого ризику при реалізації кредитних операцій та правильна оцінка можливостей розвитку справи забезпечується значною мірою ретельним веденням обліку як вагомої складової інформаційної системи банку та посиленням функцій служби внутрішнього аудиту в процесі кредитування.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку: План рахунків бухгалтерського обліку банків; Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України : Постанова Правління Національного банку України №89 від 11 вересня 2017 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=55228582>
2. Положенням Національного банку України «Про кредитування»/ [Електронний ресурс]: – режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0246500-95>
3. Облік і аудит у банках : [підручн.] /О.В. Васюренко, Л.В. Сердюк, О.М. Сидоренко та ін.; За заг. ред. проф. О.В. Васюренка. – К.: Знання, 2008 – 623 с.
4. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) [текст] : Підручник. / Н.Б. Литвин. – К. : «Хай&Тек Прес», 2010. – 608 с.

Ірина Боднар, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Мустеца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна складова витрат на оплату праці в системі обліку, аналізу і контролю нафтопереробних підприємств

Стаття присвячена витратам на заробітну плату працівникам нафтопереробної промисловості, їх визначенню, нормативно-правовій базі, принципам їх організації. Показано можливості преміювання працівників. Здійснено аналіз середньої заробітної плати в даній сфері за три роки.

При веденні обліку та аналізу витрат на оплату праці на підприємстві працівники бухгалтерії повинні керуватися нормами діючих законодавчих і нормативних документів.

Кодекс законів про працю України регулює трудові відносини всіх працівників усіх підприємств незалежно від форм власності, виду діяльності і галузевої приналежності, затверджує порядок укладання колективного і трудоного договору, умови праці, висвітлює основні положення робочого часу, нормування праці, оплати праці та інше [2].

Питанням витрат на оплату праці займалися такі вчені: Белкін В.А., Бренц А.Д., Зімін А.Ф., Зубарев В.В., Малишев Ю.М., Тищенко В.Є. та інші.

Закон України «Про оплату праці» визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудоного договору з підприємствами. Згідно цього Закону, заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудоном договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Важливим чинником аналізу трудових показників є аналіз витрат на оплату праці.

Нафтопереробна промисловість України - галузь промисловості України, що здійснює переробку сирої нафти на бензин, дизельне паливо та інші нафтопродукти.

Автозаправна станція – станція, де автомобілі, мотоцикли та інші самохідні машини заправляються паливом, маслом.

Організація оплати праці в нафтовій і газовій промисловості заснована на дотриманні наступних загальних принципів:

- 1) темпи зростання продуктивності праці повинні випереджати темп зростання середньої заробітної плати;
- 2) оплата праці повинна перебувати в повній відповідності з його результатами, з кількістю і якістю створеної продукції, з кількістю виконаної роботи, враховувати і відображати як час роботи, так і кваліфікацію працівників;

- 3) оплата праці повинна стимулювати підвищення кваліфікації кадрів;
- 4) основою заробітної плати робітників, фахівців та інших працівників служать тарифні ставки і посадові оклади;
- 5) оплата праці повинна враховувати територіальне розміщення підприємств і умови роботи трудящих;
- 6) зароблена плата повинна бути пов'язана зі значенням галузей у розвитку соціальної економіки;
- 7) ту чи іншу форму організації оплати праці слід застосовувати у суворій відповідно до специфіки виробництва;
- 8) необхідно органічне поєднання індивідуальних, бригадних форм організації оплати праці з раціональним використанням фондів стимулювання [5, с. 101-104].

Найважливішою вимогою в області організації заробітної плати є забезпечення залежності її розміру не тільки від індивідуальних результатів праці працівника, але і від результатів праці всього виробничого колективу. Раціональна організація заробітної плати сприяє зміцненню принципів господарського розрахунку підприємства та окремих його підрозділів, зміцненню трудової дисципліни, економії матеріалів, палива, електроенергії, інструментів та інших засобів виробництва [6, с. 147].

За виконання якісних і кількісних показників працівники преміюються. Положення про преміювання працівників щорічно розробляють самі підприємства (об'єднання), визначаючи умови, показники та розміри преміювання на основі типових положень.

Джерелами преміювання робітників підприємств нафтогазовидобувної промисловості є фонд заробітної плати і фонд матеріального заохочення.

При преміювання робітників бурових бригад за закінчення буріння свердловини в строк і достроково враховується якість виконаних робіт. Розмір премії може бути знижений при низькому відсотку виводу керна, неякісному розтині продуктивного пласта, допущенні кривизни стовбура. При поліпшенні якості проводки свердловин розмір премії може бути збільшений (до 25%).

З фонду матеріального заохочення робітні бурових бригад преміюються за виконання місячного плану-завдання з обсягу проходки, за економію матеріальних ресурсів.

Преміювання робітників вишкомонтажних бригад, бригад по випробуванню, так само як і бурових бригад, і покликане забезпечити якісне виконання робіт в строк і достроково. Тому основними показниками преміювання робітників вишкомонтажних бригад і робітників, зайнятих випробуванням і випробуванням свердловин, є виконання робіт в строк і достроково.

Розподіл премій між вахтами та окремими членами бригад здійснюється пропорційно відрядним заробітку. Останнім часом набув поширення метод розподілу премій з урахуванням коефіцієнта трудової участі. Сутність цього методу полягає в тому, що праця кожного члена бригади оцінюється коефіцієнтом спеціально створюваним радою бригади. При присвоєнні коефіцієнта враховується дисципліна праці, виконання правил техніки безпеки, якість виконуваних робіт, використання робочого часу, ставлення до матеріальних цінностей та ін.

Робітників баз виробничого обслуговування рекомендується преміювати за показниками преміювання робітників основного виробництва за обов'язкової умови виконання одного або декількох показників діяльності конкретної ділянки бази. Система посадових окладів фахівців і службовців не встановлює залежності між розмірами заробітку і результатами діяльності підприємства, цеху, ділянки. Разом з тим результати роботи підприємства в цілому та окремих його підрозділів багато в чому залежать від якості роботи керівних, фахівців і службовців. У зв'язку з цим у відношенні цієї категорії працівників широко застосовується система преміювання за результати діяльності підприємства, цеху, ділянки [7, с.231].

Керівні, фахівці та службовці бурових, нафтогазовидобувних преміюються тільки з фонду матеріального заохочення, утвореного з прибутку.

Показники і умови преміювання цих категорій працівників повинні матеріально зацікавити їх у виконанні і перевиконанні підсумкових (кінцевих) показників діяльності підприємств в цілому або окремих його підрозділів [5, с. 115].

Для керівних і спеціалістів управлінь бурових робіт такими показниками можуть бути:

- 1) виконання і перевиконання планового рівня розрахункової рентабельності;
- 2) неперевиконання і зниження планової собівартості будівництва свердловин;
- 3) виконання і перевиконання плану по свердловинах, закінченим будівництвом.

При цьому обов'язковими умовами преміювання можуть бути:

- 1) виконання планового завдання з проходки;
- 2) виконання плану по закінчених будівництвом свердловинах;
- 3) неперевиконання планових витрат [4, с. 25-26].

Отже, існує низка стимулюючих способів визначення заробітної плати співробітникам нафтопереробної промисловості. Працівники цієї сфери повинні бути заохочені в отриманні гідної заробітної плати, тому що видобувники нафти, оператори автозаправної станції- не такі легкі професії, які можуть здатися на перший погляд. Зокрема, у обов'язки оператора АЗС входять не лише робота з клієнтами і фінансові операції, але прийом, збереження, відпуск палива, обліково-звітна діяльність, перевірка погіршностей на апаратах, злив палива в резервуар, підтримання чистоти на території АЗС, перевірка наявності засобів пожегасіння і багато іншого.

У січні 2016 року заробітна плата в порівнянні з січнем 2015 року збільшилась на 550 гривню, або на 10,19%. В лютому 2016 року до лютого 2015 року зарплата збільшилась на 692 гривні, або на 13,15%. Заробітна плата березня 2016 року збільшилась на 919 гривень, або на 17,07%. Показник квітня 2016 року склав на 701 гривень більший дохід в порівнянні з попереднім періодом. В травні, червні, липні та серпні 2016 року заробітна плата збільшилась на 552, 681, 529 та 405 гривень відповідно. У вересні,

жовтні, листопаді та грудні 2016 року показник збільшився приблизно на однакову суму – 332 гривні, або на 5,4%. Загалом, якщо взяти середньорічну зарплату, то в 2016 році вона збільшилась на 530 гривень або на 9,11%.

Таблиця 1

**Середньомісячна заробітна плата в нафтопереробній промисловості [8]
(у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)**

№ з/п	Місяць	Роки			Абсолютний приріст, грн		Темп приросту, %	
		2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
1.	Січень	5397	5947	6985	550	1038	10,19	17,45
2.	Лютий	5261	5953	6961	692	1008	13,15	16,93
3.	Березень	5385	6304	6921	919	617	17,07	9,79
4.	Квітень	5659	6360	7134	701	774	12,39	12,17
5.	Травень	5882	6434	7369	552	935	9,38	14,53
6.	Червень	5728	6409	7588	681	1179	11,89	18,40
7.	Липень	5890	6419	7744	529	1325	8,98	20,64
8.	Серпень	6034	6439	7909	405	1470	6,71	22,83
9.	Вересень	6101	6435	7955	334	1520	5,47	22,83
10.	Жовтень	6126	6458	8000	332	1542	5,42	23,88
11.	Листопад	6135	6466	8030	331	1564	5,40	24,19
12.	Грудень	6181	6511	8106	330	1595	5,34	24,50
13.	Середньорічна	5815	6345	7559	530	1214	9,11	19,13

Порівнюючи 2017 та 2016 роки, зокрема кожен місяць, ми бачимо, що заробітна плата збільшилась більше ніж 10%. В січні – на 1038 гривні або на 17,45%, в лютому на 1008 гривні або на 16,93%. В березні 2017 року в порівнянні з 2016 роком заробітна плата збільшилась на 617 гривень або на 9,79%. У квітні 2017 року працівники нафтопереробної промисловості в середньому мали дохід в сумі 7134 гривні, що на 12,17% більше, ніж в квітні попереднього періоду. У травні, червні та липні 2017 року дохід працівників нафтопереробної промисловості в порівнянні з 2016 роком збільшився на 14,53%, 18,40% та 20,64% відповідно. Порівнюючи серпень-грудень 2017 року та серпень-грудень 2016 року, заробітна плата збільшилась приблизно на 1500 гривень, або на 23%. Загалом, якщо взяти середньорічну заробітну плату 2017 року, то вона збільшилась на 1214 гривень або на 19,13%.

Нижче зображена діаграма динаміки заробітної плати в нафтопереробній промисловості за 2015-2017 роки.

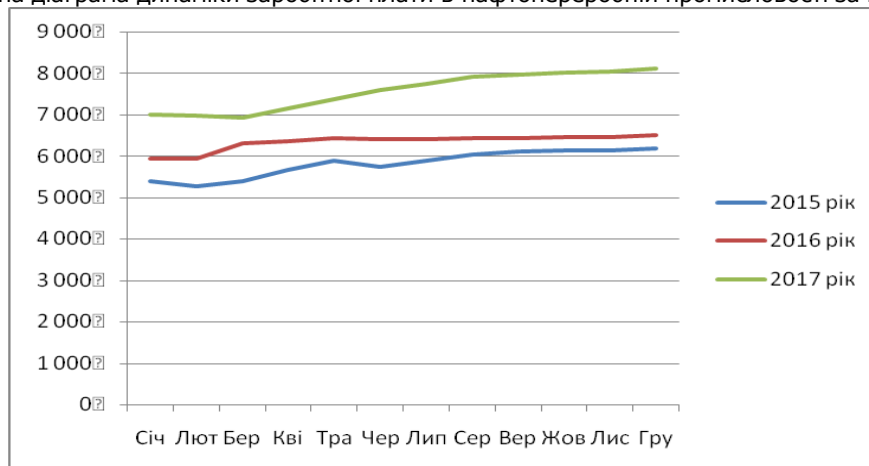


Рис. 1.1. Динаміка заробітної плати в нафтопереробній промисловості за 2015-2017 роки

Отже, порівнюючи дані періоди, можемо зробити висновок, що з кожним роком заробітна плата в нафтопереробній промисловості збільшувалась. Зокрема, на мою думку, вона зростала через збільшення мінімальної заробітної плати, через виїзд багатьох людей за кордон і недостачу трудових ресурсів, як наслідок. Також причиною міг слугувати розвиток нафтопереробної промисловості та збільшення прибутків.

Отже, аналіз витрат на оплату праці є важливим чинником аналізу трудових показників, оскільки раціональна організація заробітної плати підприємства сприяє його прибутковості, зміцненню трудової дисципліни, економії коштів, палива та інших засобів виробництва. Від коректності суми заробітної плати також залежить бажання працівників працювати.

Список використаних джерел:

1. Про оплату праці: Закон України: станом на 06.12.2016 // Відомості Верховної Ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.
3. Белкін В.А. Впроваджуємо новий механізм оцінки та оплати праці/ Белкін В.А., Белкіна Н.А.// Людина і праця.- 1997. - № 1. - С. 101-104.
4. Бренц А.Д. Планування на підприємствах нафтової та газової промисловості : підручник. / [Бренц А.Д., Брюгеман А.Ф., Злотникова Л.Г.] – К., 1989. – С. 189.

5. Завдання з рішеннями з економіки підприємства: навч. посібник / А. Ф. Зімін. - Уфа: «УГНТУ», 2001. - С. 219.
6. Задачник з економіки нафтової і газової промисловості: навч. посібник / В.Д. Зубарев, Л.В. Колядов, А.Ф. Андреев. - М.: «Надра», 1989. - С. 158.
7. Малишев Ю.М. Економіка нафтової і газової промисловості: підручник 2-е вид. / [Малишев Ю.М., Тищенко В.Є., Шматов В.Ф.] - М.: «Надра», 1980. - С. 227 - 248.
8. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Ірина Бойчук, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, наук. кер. – Бурак І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Витрати як економічна категорія та об'єкт обліку

У статті розкрито економічний та бухгалтерський підхід до економічної сутності витрат. Розглянуто різні трактування категорії «витрати» та «затрати». Проаналізована методика обліку витрат на промислових і торговельних підприємствах.

Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури докорінно змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, сутність їхньої господарської діяльності. Будь-яке підприємство, починаючи процес виробництва або приймаючи рішення щодо його розширення, повинне бути впевнене в його прибутковості. Порівняння витрат і результатів діяльності дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства. Без такого порівняння виникають неоправдані помилки при виборі економічної політики підприємства, прийнятті важливих управлінських рішень, вибору видів підприємницької діяльності, визначенні оптимальних обсягів і структури випуску продукції (робіт, послуг), а також цін на продукцію, (роботи, послуги).

Витрати підприємства є одним із найважливіших і одним із трудомістких об'єктів обліку, аудиту, аналізу. Від правильності їх визначення залежить точність розрахунку фінансового результату діяльності підприємства. Отже, тема витрат є актуальною для будь-якого підприємства, яке здійснює виробництво продукції (робіт, послуг).

Огляд літературних джерел показав, що дослідженням проблем обліку витрат діяльності займалися такі вчені, теоретики, економісти як Ачкасов А.Є., Бутинець Ф.Ф., Василевська Н.Є., Власова О.Є., Лозинський Д.Л., Сопко В. В. та інші. Але наявність величезної кількості невирішених питань в області бухгалтерського обліку та аналізу витрат на виробництво продукції свідчить про чималий інтерес до обраної теми та про необхідність його подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів діючої системи обліку витрат та окреслення напрямів їх вирішення.

Витрати в бухгалтерському розумінні відрізняються від витрат в економічному тлумаченні. Витрати – це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу, обраного для виробництва продукції, дорівнюють його вартості за найкращого з усіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлене обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору, витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів [3, с. 571].

В економічній літературі до цього часу відсутня єдина точка зору щодо правомірності та необхідності вживання двох термінів, вихідних понять фінансової системи: «затрати» та «витрати». У бухгалтерському обліку ринкової економіки поширена диференційована інтерпретація цих понять, чим, як вважається, досягається достовірне формування фінансового результату [3, с. 571].

Науково-обґрунтований підхід до розмежування поняття «витрати» та «затрати» знаходимо у посібнику Сопка В.В. Який зазначає, що відсутність у бухгалтерському обліку чіткого розмежування понять «витрати» та «затрати» неминуче негативно позначатиметься на відносинах між суб'єктами власності, особливо між підприємствами й податковою системою держави або муніципалітету. В основу розмежування термінів: «витрати» та «затрати» потрібно покласти економіко-правову сутність операційного процесу діяльності [7, с. 243].

Як зазначає В.К. Скляренко [7], затрати – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво і реалізацію продукції за певний період часу. Витрати – це затрати певного періоду часу, документально підтверджені, економічно виправдані (обґрунтовані), такі, що повністю перенесли свою вартість на реалізовану за цей період продукцію.

На відміну від затрат, витрати не можуть бути віднесені до активів підприємства. Вони відображаються при розрахунку прибутку підприємства в звіті про фінансові результати. Поняття «затрати» ширше за поняття «витрати», проте за певних умов вони можуть співпадати. Зазначений автор також надає визначення поняттю «издержки», під яким розуміє сукупність різних видів затрат на виробництво і продаж продукції в цілому або її окремих частин [7].

Щодо російського поняття «издержки» не існує однозначного українського еквіваленту, дане поняття має двоякий характер та може означати як витрати, так і затрати в залежності від того, в якому словосполученні вживається: «издержки производства» або «издержки обращения».

Неоднозначність даного терміну підтверджує і той факт, що англо-російські словники надають йому два англійські еквіваленти «expenses» та «costs». Тому, вважаємо, логічно буде використовувати до словосполучень «виробничі затрати» і «витрати обігу» відповідні англійські переклади «production costs» та «distribution expenses».

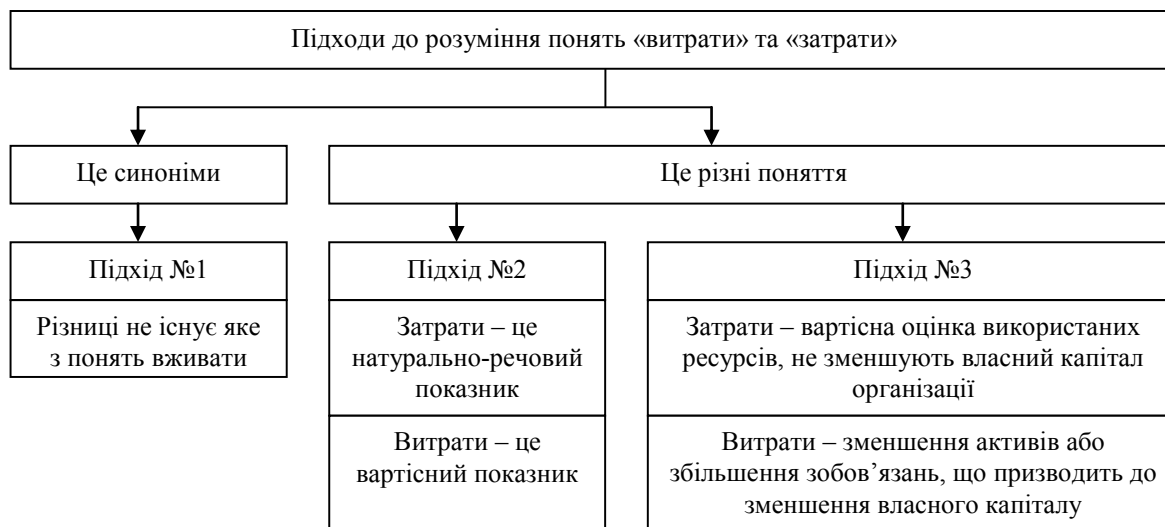
Таким чином, можна представити порядок узгодження перекладу понять «витрати» та «затрати» в українській, російській та англійській мовах (табл. 1).

Таблиця 1

Узгодження перекладу понять «витрати» та «затрати» [6, с. 97]

Український варіант	Російський варіант	Англійський еквівалент
Витрати	Расходы	Expenses
Затрати	Затраты	Costs
Виробничі затрати	Издержки производства	Production costs
Витрати обігу	Издержки обращения	Distribution expenses

Отже, на основі проведеного огляду літературних джерел з даної тематики можна виділити основні три підходи до розуміння понять «витрати» та «затрати» (рис. 1). Вважаємо, що саме підхід № 3 є найближчим до істини.

**Рис. 1. Існуючі підходи до розуміння понять «витрати» та «затрати» [6, с. 98].**

Таким чином, в сфері розмежування понять «затрати» та «витрати» важливо усвідомлювати одну ключову особливість. Відповідно до ПСБО 16 [1], витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Важливо наголосити на визначальних словах: «... що призводить до зменшення власного капіталу підприємства». Це означає, що не у всіх випадках зменшення активів чи збільшення зобов'язань виникають витрати, а тільки в тих, коли зменшення одних активів не компенсується збільшенням інших активів, та в результаті чого зменшується власний капітал підприємства. Для кращого розуміння умов виникнення витрат в бухгалтерському обліку, представимо таблицю з переліком найпростіших операцій та відповідей на основні питання, що ставить ПСБО 16 для визнання витрат. Тоді як здійснення затрат передбачає зменшення одних активів за умови рівнозначного збільшення інших, або збільшення активів і зобов'язань на одну і ту ж величину.

Отже, затрати - це будь-яке використання ресурсів, в тому числі і на придбання активів, в той час як термін «витрати» означає використання тільки тих ресурсів, які при визначенні фінансового результату компанії за відповідний звітний період ставляться у відповідність отриманим доходам (дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат).

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття у фінансовій звітності визначає НПСБО 1 «Звіт про фінансові результати» та ПСБО 16 «Витрати».

У бухгалтерському обліку витрати відображають, дотримуючись певних умов. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Це відповідає застосовуваному в національних стандартах принципу нарахування та відповідності доходів і витрат.

Більшість методів обліку витрат можуть застосовуватися у різних галузях господарства незалежно від цілей їх функціонування: у промисловості, транспорті, держбюджетних установах. Проте існують певні особливості обліку витрат на торговельних і промислових підприємствах. Це зокрема стосується методики розрахунку собівартості виробленої продукції для промислових підприємств і собівартості реалізованих товарів в торгівлі.

До об'єктів облікової політики витрат підприємства належать: - номенклатура статей витрат діяльності; - клас (класи) рахунків для обліку витрат діяльності; - база розподілу загально виробничих витрат; - перелік та склад змінних і постійних загально виробничих витрат; - нормальна потужність підприємства [2, с. 92].

Згідно ПСБО 16 можна виділити основні завдання організації обліку витрат: облік та контроль випуску продукції (обсягу, асортименту, якості і виконання плану за цими показниками); облік витрат виробництва і

контроль за виконанням кошторису витрат; калькуляція собівартості продукції і контроль за виконанням плану собівартості; виявлення невикористаних резервів виробництва, боротьба з втратами від браку та простоями.

За економічним змістом усі витрати підприємства поділяються на операційні, фінансові та інші звичайні. Рахунки 23 «Виробництво» і 91 «Загальновиробничі витрати» є основою для визначення собівартості реалізованої продукції. До операційних витрат належать витрати, що обліковуються на рахунках 90, 91, 92, 93, 94. До фінансових витрат належать витрати, що обліковуються на рахунках 95 і 96. До інших звичайних витрат належать витрати, що обліковуються на рахунку 97. Що стосується такого умовно-витратного рахунку 98 «Податок на прибуток», то цей рахунок випадає з цього ряду, оскільки не відповідає жодній із наведених ознак.

Рахунки класу 8 «Витрати за елементами» призначені для відображення витрат за елементами. Групування витрат за економічними елементами характеризує їх відношення до створення продукту, але не відображає мети і призначення виробничих витрат, їх доцільність, не повністю виявляє їх роль у технологічному процесі виробництва [4, с. 127].

Узагальнюючи матеріал статті, можна зазначити: «витрати» та «затрати» – це різні поняття, що зумовлює необхідність їх розмежування в бухгалтерському обліку. Виявлено, що поняття «затрати» є більш ширшим, а саме: залежно від певних умов може виступати як актив та відображатися в балансі або трансформуватись у витрати періоду. При цьому, у відповідності до чинного законодавства витрати – це або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства. А затрати – це зменшення одних активів за умови рівнозначного збільшення інших, або збільшення активів і зобов'язань на одну і ту ж величину.

Для удосконалення обліку витрат діяльності потрібно провести наступні заходи:

- реальність, своєчасність та повнота відображення витрат в системі обліку підприємства;
- забезпечення оперативності, достатньої та доцільності аналітичності вихідної інформації щодо витрат підприємства;
- матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку витрат підприємства;

Дана система удосконалення обліку витрат діяльності підприємства надає змогу систематизувати та проаналізувати інформацію щодо витрат, а також сприяє раціональній побудові системи обліку витрат.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318.
2. Ачкасов А. Є. Конспект лекцій з дисципліни «Організація обліку» (для студентів 5 курсу та слухачів другої вищої освіти факультету післядипломної освіти та заочного навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «спеціаліст», спеціальності 7.050106 (7.0305091) «Облік і аудит») / А. Є. Ачкасов, А. П. Косяк. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 134 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
4. Василевська Н. Є. Конспект лекцій з дисципліни «Бухгалтерський облік». – Х.: ХНАМГ, 2010. – 135 с.
5. Власова О.Є. Конспект лекцій з дисципліни «Управлінський облік». – Х. - ХНАМГ – 2010. – 118 с.
6. Лозинський Д.Л. «Витрати» та «затрати»: узгодження понять в бухгалтерському обліку // Вісник Житомирського державного технологічного університету. - 2009. - №4(50). - с. 96-100.
7. Складенко В.К. В чем разница между затратами, расходами и издержками [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2007/10/30/zatraty_raskhody_izderzhki.html.

Юлія Войтюк, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м Чернівці

Поточні біологічні активи рибицтва: категорія обліку та класифікація

Стаття присвячена розкриттю суті, основних ознак біологічних активів рибицтва. Наведено приклади біологічних активів аквакультури, систематизовано класифікацію проблем обліку поточних біологічних активів, здійснено відповідні висновки.

Головним завданням аквакультури є забезпечення населення продукцією, що має високу соціальну і споживчу значимість. В даний час, як і в інших галузях сільського господарства, в рибицтві спостерігається низька рентабельність виробництва та реалізації продукції, що обумовлено періодичними кризовими явищами, які відбуваються у світовій та вітчизняній економіці, а також недоліками в організації управління біологічними перетвореннями та виробництвом товарної риби.

Важливу роль у вирішенні цих проблем відіграє грамотна організація облікової системи, яка покликана забезпечувати необхідною інформацією процес прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Важливим аспектом при організації та веденні бухгалтерського, особливо управлінського, обліку на підприємствах аквакультури виступає класифікація біологічних активів.

Від того, наскільки правильно обрано класифікаційні ознаки, залежить порядок обліку біологічного активу [2, с. 114].

Проблемам обліку поточних біологічних активів (ПБА) присвячені ґрунтовні праці Л.В. Балабанової, Б.В. Буркинського В.О. Василенка, Н.М. Вдовенко, І.Ю. Гришової, І.І. Грузнова, О.О. Красноручького, П.М. Макаренка, В.А. Павлова, В.П. Решетила, Г.В. Черевка та інших вітчизняних учених. Функціонування підприємств і організацій аквакультури досліджують провідні вітчизняні й зарубіжні науковці, серед яких – С.І. Алимов, В.О. Бобирев, В.М. Борисов, Г.М. Гимбатов, М.В. Гринжевський, В.М. Данилов, С.Р. Древінг, В.К. Кисельов, В.Ф. Корельський, Л.Б. Мухіна, Л.М. Наумова, Ю.В. Пилипенко, М.С. Стасишин, Л.П. Фільчатова, М.А. Хвесик, В.В. Цедик, В.Г. Чернік, А.Я. Щербуха та ін.

Віддаючи належне фундаментальним науковим розробкам, варто підкреслити, що і в теоретичному, і в практичному плані залишаються невирішеними питання сутності ПБА підприємств аквакультури та їх класифікації в системі обліково-аналітичного забезпечення потреб управління.

Згідно п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи», під біологічним активом слід розуміти «тварину або рослину, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди» [7]. Дане визначення не достатньо характеризує обліково-аналітичну сутність біологічних активів. Адже для категорії «біологічний актив» можна виділити такі ознаки:

1. Це живий організм. Відповідно до біологічної класифікації живий світ поділяють на царства: Бактерії, Рослини, Тварини, Гриби [1]. Сучасне сільське господарство багатогалузеве. І якщо діяльність людини спрямована на вирощування таких біологічних активів, як гриби, то вживати вираз «рослина чи тварина» у даному випадку не є коректним.

2. Підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на біологічний актив [4].

3. Біологічний актив створено у процесі біологічних перетворень. Біологічні перетворення – це процес якісних і кількісних змін біологічних активів [7].

4. Можлива оцінка біологічних перетворень [6, с. 47]. Має бути забезпечена оцінка й контроль за змінами якісних показників (приріст ваги риби) або кількісних показників (вихід ікри, малька), що відбуваються в результаті біологічних перетворень у рибництві. Ступінь зміни біологічного активу може бути оцінена за різними параметрами: зрілості, розмірам, жирності тощо.

5. Біологічні активи знаходяться у контрольованому середовищі і можливе управління біологічними перетвореннями (створення сприятливих або, принаймні, стабільних умов, необхідних для здійснення даного процесу). Саме контроль і управління біологічними перетвореннями відрізняє сільськогосподарську діяльність від інших видів діяльності [6, с. 48]. Господарства, діяльність яких спрямована на розведення (вирощування та вилов) риби в штучних та природних водоймах (стави, озера), мають забезпечити облік риби як біологічного активу [5].

6. Біологічний актив може бути ідентифікований і його вартість може бути достовірно визначена [7].

7. Метою утримання біологічного активу є отримання економічних вигід [7]. Утримання біологічних активів може приносити економічні вигоди від якісних та кількісних змін (збільшення ваги риби) шляхом утворення додаткових біологічних активів (отримання приплоду); шляхом отримання сільськогосподарської продукції (товарна риба). Отже, враховуючи вище перераховані ознаки, біологічний актив – це живий організм, отриманий з контрольованих джерел, достовірно оцінений та ідентифікований, створений в результаті біологічних перетворень, та головною метою утримання якого є отримання економічних вигід.

Нормативно-правовою базою, а саме П(С)БО 30 «Біологічні активи» [7], Методичними рекомендаціями щодо бухгалтерського обліку біологічних активів №1315 [3] та Інструкцією з обліку риби на підприємствах аквакультури [1], не передбачено поділ біологічних активів рибництва на довгострокові та поточні (табл. 1).

Враховуючи склад біологічних активів аквакультури (табл. 1), а також рахунки, які передбачені для їх обліку, можна стверджувати, що всі біологічні активи рибництва відносяться до поточних.

Таблиця 1

Приклади біологічних активів аквакультури [1; 2, с. 117; 3; 7]

Галузь сільського господарства (тваринництва)	Об'єкти обліку біологічних активів	
	Сільськогосподарська продукція	Додаткові біологічні активи
Рибництво (аквакультура)	Товарна риба	Матеріал для розведення риби, зокрема личинки, мальки, цьоголітки, однорічки, ремонтний молодняк, плідники
Рахунки та субрахунки бухгалтерського обліку	27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»	Рахунок 21 «Поточні біологічні активи»: Субрахунки: 212 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю»; 213 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю»

Хоча існує думка, що маточне стадо риби та плідники, необхідно обліковувати у складі довгострокових біологічних активів, оскільки вони відповідають усім критеріям необоротних активів [2, с. 118].

Узагальнена та систематизована класифікація біологічних активів сільськогосподарських підприємств, а також ПБА суб'єктів господарювання, які функціонують у сфері аквакультури наведена в табл. 2 та рис. 1 відповідно.

Таблиця 2

Узагальнена класифікація біологічних активів [1; 2, с. 117; 3; 7; 8, с. 353]

Ознака	Вид (група)
За терміном корисного використання	Необоротні активи – довгострокові біологічні активи
	Оборотні активи – поточні біологічні активи
За галузевою ознакою	Біологічні активи тваринництва
	Біологічні активи рослинництва
За стадією зрілості	Зрілі
	Незрілі
За правом власності	Власні
	Орендовані
За методом оцінки (вартісний підхід)	Оцінені за первісною вартістю
	Оцінені за справедливою вартістю

За характером відображення зносу	Ті, що амортизуються
	Ті, що не амортизуються
За способом використання у виробничому процесі	Активні-носії
	Споживні
Залежно від екологічного спрямування	Екологічно чисті
	Традиційні
	ГМО
В залежності від шляху отримання економічної вигоди	Внаслідок кількісних та якісних змін
	Внаслідок отримання додаткових біологічних активів
	Внаслідок отримання сільськогосподарської продукції
Залежно від виду господарської діяльності	Сільськогосподарські біологічні активи
	Інші біологічні активи, не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю
Залежно від мети використання	На продаж
	Для внутрішнього споживання (використання)

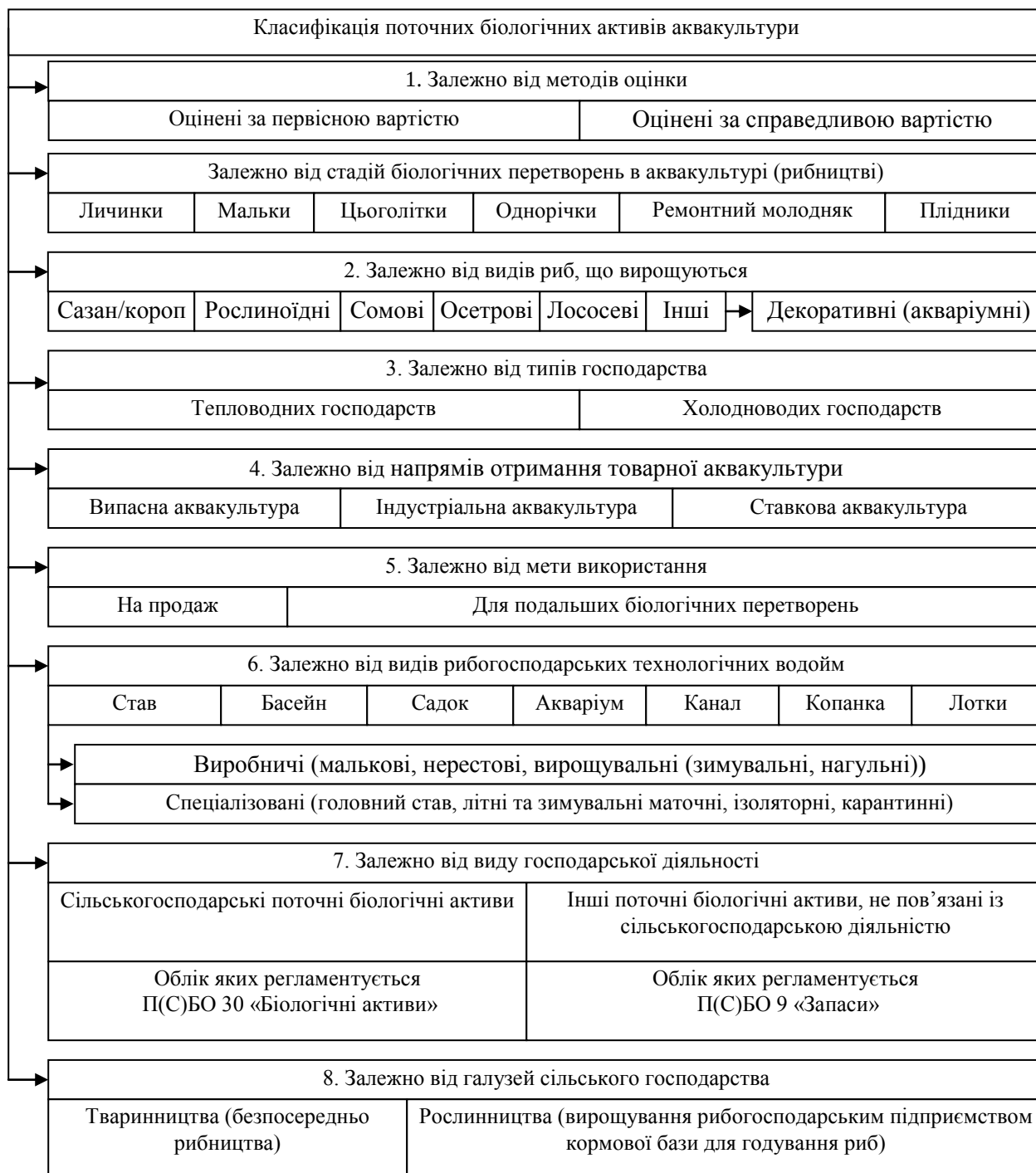


Рис. 1. Класифікація ПБА підприємств аквакультури

Систематизована класифікація враховує особливості господарської діяльності підприємств сфери рибництва (типи господарств, види рибогосподарських технологічних водойм, склад додаткових біологічних активів, види риб, що вирощуються та реалізуються, напрями отримання товарної аквакультури), бухгалтерського (фінансового та управлінського), статистичного (формування звітності форми № 1А-Риба «Виробництво продукції аквакультури за 20__р.») обліків, також внутрішньогосподарського контролю ПБА аквакультури.

Наведена на рис. 1 класифікація ПБА може бути доповнена і рядом інших ознак, зокрема залежно від форм ведення рибництва за рівнем інтенсифікації (екстенсивні, інтенсивні, напівінтенсивні).

Список використаних джерел:

1. Інструкція з обліку риби на підприємствах аквакультури / Н. М. Вдовенко, К. В. Карпенко, Ю. С. Шарило. – К. : Кондор-Видавництво, 2014. – 24 с.
2. Мельник О. С. Біологічні активи та біологічні перетворення рибництва: економічна сутність та класифікація / О. С. Мельник // ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. МЕНЕДЖМЕНТ: актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 2. – С. 114-124.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315. – Режим доступу : <https://zakon.help/law/1315/>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» IASB [Електронний ресурс] : Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_027.
5. Канцуров О. О. Визнання та класифікація біологічних активів [Електронний ресурс] / О. О. Канцуров // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/viznannya-ta-klasifikaciya-biologichnih-aktiviv.html>.
6. Кучеренко Т. Є. Відображення біологічних активів у фінансовій звітності сільськогосподарських підприємств / Т. Є. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 46-49.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
8. Череп А. В. Особливості класифікації біологічних активів сільськогосподарськими підприємствами / А. В. Череп, В. В. Сьомченко, В. В. Калінчук // Вісн. Приазов. Держ. техн. у-ту. – Вип. 34. Сер. Екон. науки. – 2017. – С. 348-354.

Неля Гаврилова, 5 курс, спеціальність «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Столяр Л.Г.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організаційні особливості обліку дебіторської заборгованості підприємства

Стаття присвячена актуальним питанням оцінки дебіторської заборгованості на дату складання балансу. Здійснено дослідження основних аспектів ведення бухгалтерського обліку та визнання оцінки дебіторської заборгованості.

Питання дебіторської заборгованості є досить актуальним на сьогоднішній день, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості, тому наукове дослідження організації обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах, дозволить у майбутньому практично застосовувати їх у нашій державі з урахуванням національного законодавства. Дебіторську заборгованість можна розглядати в трьох аспектах: по-перше, як засіб погашення кредиторської заборгованості, по-друге, як частину продукції, проданої покупцям замовникам, але ще не оплаченої, і по-третє, як один із елементів оборотних активів, які фінансуються за рахунок власних або позикових коштів [1].

Дослідженню дебіторської заборгованості присвячено багато робіт зарубіжних і вітчизняних економістів: З. Боді, Р. Мертон, Д. Стоун, К. Хітчинг, І. Бернар, М. Білик, О. Бандурка, І. Бланк, Ф. Бутинець, М. Кужельний, В. Лінник, В. Палій, В. Сопко, К. Сурніна, А. Черній [3].

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, питання щодо формування єдиного підходу до дослідження сутності, причин виникнення, форм прояву і особливостей управління дебіторською заборгованістю, проте залишається багато невирішених питань, які пов'язані з обліком заборгованості [3].

Таблиця 1

Наукові підходи щодо визначення сутності дебіторської заборгованості

№ п/п	Автор	Визначення та поняття
1	П(С)БО10 «Дебіторська заборгованість», Ф.Ф.Бутинець, С.М. Гольцов, О.В. Лишиленко, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, Б.Юрловський.	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
2	Л.Е. Алексеева, О.М. Бандурка, С.Л. Береза, І.А. Бланк, Е.П. Козлова, М.Я. Коробков, С.М. Мочерний, П.І. Орлов, К.Я. Петрова, А.М.Черній.	Сума боргів на користь підприємства.
3	І.Бернар, А.Б. Борисов, Н.Е. Глушков	Грошова сума взята на певний строк на певних умовах і підлягає поверненню.
4	М.В. Кужельний, В.Г. Лінник	Права на повернення боргу.

Наведені визначення свідчать, що різні автори по-різному трактують визначення дебіторської заборгованості, але при цьому її суть не змінюється. Дебіторська заборгованість здебільшого визначається як сума боргу підприємству від інших дебіторів, яка утворюється у процесі господарської діяльності.

В економічно розвинутих країнах заходу нормальним вважається частка дебіторської заборгованості в активах підприємства біля 20 %. Про такі показники на підприємствах України можна лише мріяти. Як свідчать статистичні дані, фактичний розмір дебіторської заборгованості на більшості вітчизняних підприємств складає не менш 50 % [5].

Із зростанням розміру дебіторської заборгованості виникає потреба управління дебіторською заборгованістю, де важливе місце посідає система обліку та аналізу на підприємстві. Однак з метою

ефективної організації та проведення обліково-аналітичних процедур необхідно вирішити ряд завдань: дослідити економічну сутність дебіторської заборгованості та її виникнення у сучасних умовах господарювання, оцінку дебіторської заборгованості [2].

Відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості виражено як майно підприємства. Це зумовлено тим, що право організації на отримання певної суми грошових коштів, товарів або послуг з боржника, що є майновим правом. Облік дебіторської заборгованості регулюється П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», крім того в Україні окремі підприємства складають звітність за МСФЗ. Вимоги дотримання стандартів бухгалтерського обліку при складанні фінансової звітності спрямовані на забезпечення інформацією про фінансовий стан підприємства, про результати діяльності та зміни у фінансовому стані [4].

Отже, на фінансовий стан підприємства впливає величина збільшення або зменшення дебіторської заборгованості, яка залежить від обсягів продажу продукції, товарів та здійснення умов розрахунків з покупцями, замовниками та отримання попередньої оплати протягом періоду. Різне збільшення дебіторської заборгованості і її частки в активах свідчить про необачну кредитну політику підприємства, або про неплатоспроможність і банкрутство покупців. Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюються позитивно, що впливає на фінансовий стан підприємства, а зниження дебіторської заборгованості навпаки позитивно [1].

Важливо не допустити подальшого зростання частки дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів підприємства, що може спричинити зниження всіх фінансових показників, уповільнення обороту ресурсів або немає можливості підприємство оплачувати свої зобов'язання перед кредиторами. Для підприємства важливо здійснювати форму вексельних розрахунків, використовувати механізм взаємозаліків з покупцями для того, щоб знизити обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості. Це дозволить прискорити оборот ресурсів підприємства [3]. Розглянемо характеристику обліку дебіторської заборгованості відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Таблиця 2

Характеристика обліку дебіторської заборгованості згідно національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку

Порівняльна ознака	П(С)БО	МСБО
1	2	3
Дебіторська заборгованість	П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів. Трактуються підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена перепродажу.	МСБО 39 «Фінансові інструменти»: визнання та оцінка, тобто дебіторська заборгованість відноситься у міжнародній практиці до фінансових активів. При цьому у названих міжнародних стандартах не дається чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості. МСБО 39 зазначає: дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку.
Оцінка	Оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеній договором, і залежить від кількості і ціни проданої продукції з врахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям.	Визнання дебіторської заборгованості оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи витрати по здійсненню операції, які прямо пов'язані з придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов'язання.
Визнання	1. Визнається активом, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. 2. Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.	Визнання активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту, при виникненні зобов'язання по інструменту.
Визначення резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості із застосування коефіцієнта сумнівності.	1. Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебітору і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним. 2. Нарухування резерву в процентному відношенні від виручки за період.

У зарубіжній практиці одним з основних принципів класифікації дебіторської заборгованості є поділ на

заборгованість за операціями основної діяльності (товарними). За МСФЗ дебіторську заборгованість поділяють на торговельну, тобто таку, яка виникла в результаті операцій із продажу товарів, робіт, послуг та неторговельну, яка виникла в результаті інших операцій [1].

Таблиця 3

Класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості підприємства

Ознака класифікації	Дебіторська заборгованість
За об'єктами виникнення	Дебіторська заборгованість за фінансовою орендою; Дебіторська заборгованість забезпечена векселем; Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги; Дебіторська заборгованість за розрахунками; Інша поточна дебіторська заборгованість.
За строком погашення та операційним циклом	Довгострокова; Поточна.
За своєчасністю погашення	Сумнівна; Безнадійна дебіторська заборгованість.
За контрагентами	Вітчизняні дебітори; Іноземні дебітори.
За забезпеченістю	Забезпечена; Незабезпечена.

Дебіторська заборгованість на дату балансу оцінюється за двома етапами:

- на момент здійснення операцій;
- на дату складання балансу.

Перший етап передбачає оцінку моменту, на якому підприємство передає покупцеві ризики чи вигоди, які пов'язані з правом власності на продукцію, товар, потребує вивчення угоди між підприємством та покупцем та обставин операцій. Вивчення обставин операцій обумовлено тим, що в більшості випадків передача ризиків та вигод від володіння збігається з передачею у володіння покупця, наприклад, при здійсненні роздрібною торгівлі. Проте в інших випадках передача ризиків та вигод від володіння відбувається не одночасно з передачею у володіння [5].

Другий етап здійснюється, при зарахуванні на баланс дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги оцінюється за первісною вартістю, а на дату балансу за чистою реалізаційною вартістю. Чиста реалізаційна вартість— це первісна вартість заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів [2].

Відповідно до ПСБО10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів може визначатися за допомогою таких методів:

1. Виходячи із платоспроможності окремих дебіторів;
2. Застосування коефіцієнта, даний метод передбачає три способи розрахунку коефіцієнта сумнівності:
 - визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах попередньої оплати.
 - класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення. Період непогашення підприємство визначає самостійно.
 - визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості, в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду [17].

Слід зазначити, що метод нарахування резерву сумнівних боргів, його застосування в обліку та здійснення способів розрахунку коефіцієнта сумнівності підприємство обирає самостійно і відображає у Наказі про облікову політику. Залишок резерву сумнівних боргів на дату складання балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на одну й ту саму дату. Як правило підприємства створюють резерв сумнівних боргів, для достовірного відображення дебіторської заборгованості в балансі (за чистою реалізаційною вартістю), також для списання безнадійної заборгованості, якщо вона виникне за рахунок резерву [6].

Отже резерв сумнівних боргів створюється з метою покриття в майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості. Він коригує дебіторську заборгованість до її чистої реалізаційної вартості, що дозволяє підприємству показати, що відповідна сума дебіторської заборгованості може бути не стягнена з дебіторів, що відображає позитивний фінансовий стан підприємства. Норми чинного законодавства України, положення, стандарти і методичні рекомендації не обґрунтовують необхідність створення такого резерву. Тому багато підприємств ігнорують нарахування резерву і взагалі не ведуть облік безнадійної дебіторської заборгованості в умовах розрахунку сумнівних боргів [5].

Дебіторська заборгованість є основною складовою активів підприємства. Відповідно до оцінки дебіторської заборгованості є складовою ділянкою її управління в бухгалтерському обліку. Отже дебіторська заборгованість є доцільною на дату складання балансу та основною частиною в обліку і на підприємстві. При управлінні дебіторською заборгованістю найбільше значення набуває здійснення ефективного контролю за дебіторською заборгованістю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається її погашення, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам, критеріям ринку і його стан на підприємстві.

Застосування в обліку методів нарахування резерву сумнівних боргів згідно нормативних та законодавчих документів

Методи нарахування резерву сумнівних боргів	П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1]	Господарський Кодекс[8]
Метод абсолютної суми сумнівної заборгованості	При застосуванні методу абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву сумнівних боргів визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Такий аналіз можна проводити на підприємстві, у якого є невелика кількість дебіторів і є дані які характеризують його реальний фінансовий стан, або на великому підприємстві, у штаті якого функціонують відповідні служби з контролю за дебіторською заборгованістю.	За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу окремих дебіторів. Цей метод доцільно використовувати у тому випадку, коли підприємство має реальну можливість оцінити на кожну дату балансу платоспроможність всіх своїх дебіторів.
Коефіцієнт сумнівності	Цей метод передбачає відсоток сумнівних боргів від загальної суми дебіторської заборгованості встановленої групи. Цей коефіцієнт встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми дебіторської безнадійної заборгованості за попередні періоди. Як, правило цей коефіцієнт зростає із збільшенням погашення строків дебіторської заборгованості. Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості та коефіцієнта сумнівності відповідної групи.	Застосування цього методу полягає у розрахунку резерву сумнівних боргів шляхом множення суми дебіторської заборгованості на початок періоду з урахуванням коефіцієнта сумнівності. Згідно цим методом дебіторська заборгованість класифікується на групи за строками її погашення. Для кожної групи підприємством самостійно встановлюється коефіцієнт сумнівності.

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. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Р. Л. Хом'яка. — 3-ге вид., доп. і перероб. — Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. — 912 с.
3. Фінансовий облік – 1. Навчальний посібник / І.А.Волкова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 228с.
4. Бухгалтерський облік в Україні: Ленъ В.С., Гливенко В.В. основи та практика: Начальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 556с.
5. Фінансовий облік на підприємствах України видання, (2001): [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://readbookz.com/book/6/235.html>
6. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. [для студ. спец. "Облік і аудит" ВНЗ]. / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – [8-е вид., допов. і перероб]. – Житомир : ПП "Рута 2009. – 912 с.
7. Бухгалтерський облік в Україні: Ленъ В.С., Гливенко В.В. Основи та практика: Начальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 556с.
8. Господарський кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV: [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
9. Бухгалтерський облік (загальна теорія) Бачинський В.І О. Куцик, Л. Г. Медвідь, Т. В. Попітін / Навч. посібник. – Львів : «Магнолія 2006», 2010. – 319 с.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» IASB; Міжнародний документ від 01.01.2012р. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти» IASB; Міжнародний документ від 01.01.2012р. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
13. Основи бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами (МСБО) [навчальний посібник] / І. І. Пилипенко, О. Ю. Редько. – К. : ІВЦ Держкомстату України. – 2001.-184.
14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: Наказ Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 року N 353 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/REG5238>.
15. Податковий кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI: [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
16. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : [навч. посібник] О.В. Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : 2001. – 276 с.
17. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. – 2007. - №1. – С.156-163.

Марія Деревянко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
наук. кер. – Мустеца І.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі

У статті досліджено проблеми впровадження системи бухгалтерського обліку в державному секторі з 1 січня 2017 року. Досліджено результати реалізації Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007-2015 роки. Здійснено аналіз інновацій в законодавстві, спрямованих на приведення бухгалтерського обліку в державному секторі до міжнародних стандартів. Розглянуто структуру Плану рахунків, який введено в дію 1 січня 2017 року, та особливості його застосування.

Метою статті є аналіз переваг, недоліків і труднощів модернізації та адаптації системи бухгалтерського обліку та звітності в державному секторі до вимог міжнародних стандартів.

Співробітництво України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, діяльність на валютних фондових та інвестиційних ринках потребують відкритості та прозорості інформації з економічних питань, зокрема, з питань бухгалтерського обліку, відповідності міжнародним стандартам [1]. Сьогоднішній етап реформування інституту бухгалтерського обліку відбувається системно і охоплює всі його сфери, що забезпечує вирішення проблем, які виникли між бухгалтерським обліком в бюджетному секторі і в підприємницькій діяльності. Для модернізації системи обліку в державному секторі є необхідним формування єдиної законодавчо-нормативної бази, адаптованої до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій [10].

Вагомий внесок у розробку завдань, визначених Стратегією модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі здійснили провідні вітчизняні вчені Бондар М.І., Гізатуліна Л.В., Джога Р.Т., Єфіменко Т.І., Жук В.В., Задорожній З.-М.В., Калюга Є.В., Канцуров О.О., Кіндрацька Л.М., Кондратюк І.О., Кондрашова Т.М., Коцупатрий М.М., Кузьмінський Ю.А., Левицька Л.Г., Ловінська Л.Г., Лучко М.Р., Мельничук Б.В., Ричаківська В.І., Свірко С.В., Сушко Н.І., Харченко С.І., Чечуліна О.О., Чумаченко М.Г., Швець В.Г., Ярошенко Ф.О. та інші.

Враховуючи напрацювання науковців можна відзначити, що пріоритетним напрямком розвитку бухгалтерського обліку є його модернізація в державному секторі і перехід на методологічні засади, сформовані на основі міжнародних стандартів. Підсумком реалізації Стратегії має бути забезпечення створення дієвої інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами що позитивно вплине на економічний та соціальний розвиток України. Початок 2017 року виявився дуже непростим для бюджетних установ України. Наразі набрала обертів модернізація бухгалтерського обліку, запланована Стратегією. Декілька років поспіль відтерміновували введення нових правил обліку для бюджетних установ. Перші 9 національних стандартів запрацювали з 1 січня 2015 року, а з 1 січня 2017 року вводиться й решта. Окрім того, уже оприлюднений на офіційному сайті Міністерства фінансів України проект іще одного національного стандарту бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС)126 “Біологічні активи”.

На 2017 рік Міністерство фінансів України (далі – МФУ) запланувало зробити чимало кроків у цьому напрямку. З 1 січня 2017 року бюджетні установи мають керуватися новими нормативно-правовими актами, які вводять нові підходи до відображення інформації на рахунках бухгалтерського обліку. Зокрема, набрав чинності:

- План рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі, затверджений наказом МФУ від 31.12.2013 р. № 1203 (далі – План рахунків) [11].

- Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджені наказом МФУ від 29.12.2015 р. № 1219 [12].

Із 1 січня 2017 року змінилися форми, принципи підготовки та подання фінансової звітності бюджетними установами. Адже саме з цієї дати почали діяти низка нових стандартів бухгалтерського обліку, які регулюватимуть нові правила складання фінансової звітності.

Слід зазначити, що План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі три роки чекав свого часу. Із 1 січня 2017 року він діє лише для бюджетних установ і державних цільових фондів, а для Казначейства його введення відстрочили ще на рік. Для допомоги розпорядникам бюджетних коштів МФУ підготувало Методичні рекомендації зі співставлення субрахунків бухгалтерського обліку та перенесення залишків, які затвердило наказом від 21.12.2016 р. № 1127. Також Міністерство фінансів планує підготувати методичні рекомендації щодо визнання доходів і витрат, але поки що навіть проекти цих документів не оприлюднені. Бухгалтерам бюджетних установ сьогодні доводиться розбиратися з усіма нововведеннями в бухгалтерському обліку. Це реалізовувати дуже складно, адже нововведення кардинальні, а Методичні рекомендації зі співставлення субрахунків бухгалтерського обліку та перенесення залишків це, скоріше, технічний документ, який ніяких вказівок щодо порядку застосування Плану рахунків не надає. Розглянемо детальніше, як побудований План рахунків. Структура нового Плану рахунків суттєво відрізняється від старого і має ряд принципових відмінностей. План рахунків включає:

- розділ I “Балансові рахунки” (це класи з 1-го по 8-й);
- розділ II “Позабалансові рахунки” (класи 9 і 0).

Але класи рахунків істотно відрізняються від попередніх

Особливістю нового Плану рахунків є те, що вперше введено 4-значні коди рахунків замість 3-значних. Значення кожної із цифр рахунку зобразимо схематично: Х ХХХ клас, до якого належить рахунок; номер синтетичного рахунку; ідентифікатор суб'єкта державного сектору:

- 1 – розпорядники бюджетних коштів,
- 2 – державні цільові фонди,
- 3 – державний бюджет,
- 4 – місцеві бюджети,
- 5 – рахунки органів Державної казначейської служби України);

Номер субрахунку (крім рахунків класів 9 і 0) Для чого необхідні такі суттєві зміни? Все для того, щоб:

- уніфікувати фінансову інформацію про окремих розпорядників бюджетних коштів та бюджети різних рівнів як єдиний фінансовий організм України;
- ведення двох класів позабалансових рахунків зумовлено тим, що один клас позабалансових рахунків відображає операції, що здійснюються Державною казначейською службою України, а інший – операції, що здійснюються розпорядниками бюджетних коштів.

Як видно із структури балансового рахунка, вирішальною для визначення користувача цими рахунками є третя позиція номера рахунка. Якщо це "1", то саме цими рахунками мають користуватися бюджетні установи – розпорядники коштів державного та місцевих бюджетів.

У 2017 році актуальні тільки дві цифри ідентифікатора. Це:

- 1 – розпорядник бюджетних коштів;
- 2 – державний цільовий фонд.

Рахунки класів 3 "Кошти бюджетів та розпорядників бюджетних коштів", 4 "Розрахунки" та позабалансові рахунки класу 9 "Позабалансові та управлінські рахунки бюджетів та державних цільових фондів" у 2017 році не застосовуються [4].

Особливістю цього переходу на новий План рахунків є те, що не усі старі рахунки повністю відповідають новим. Так деякі рахунки укрупнюються шляхом об'єднання декількох старих рахунків в один новий (наприклад, новий субрахунок 1017 "Тварини та багаторічні насадження" утворюється шляхом об'єднання частини залишків по старих субрахунках 107 "Робочі і продуктивні тварини" і 108 "Багаторічні насадження"; новий субрахунок 1118 "Інші необоротні матеріальні активи" утворюється шляхом об'єднання частини залишків по старих субрахунках 114 "Білизна, постільні речі, одяг та взуття", 115 "Тимчасові нетитульні споруди", 118 "Матеріали тривалого використання для наукових цілей" тощо). А є зворотна ситуація, коли старий субрахунок ділиться на декілька нових субрахунків (наприклад, залишки по рахунку 234 "Господарські матеріали і канцелярське приладдя" розподіляються на нові субрахунки 1512 "Медикаменти і перев'язувальні матеріали", 1513 "Будівельні матеріали", 1812 "Малоцінні і швидкозношувані предмети" тощо).

Кожна бюджетна установа для ведення бухгалтерського обліку із 1 січня 2017 року має використовувати власний Робочий план рахунків.

Пункт 2 Плану рахунків дозволяє суб'єктам державного сектору вводити аналітичні рахунки до субрахунків цього Плану рахунків. Вважаємо, що це є життєво необхідним, адже новий План рахунків не має окремих синтетичних рахунків для обліку операцій з коштами загального та спеціального фонду. Тож, аби забезпечити складання фінансової та бюджетної звітності у розрізі цих фондів і кодів класифікації бюджету, установи повинні вводити до субрахунків окремі аналітичні рахунки.

Зауважимо, що структура аналітичних рахунків обліку має забезпечити: деталізацію інформації про кошти, грошові документи, розрахунки, інші доходи та витрати, доходи та витрати від обмінних та необмінних операцій, майбутніх періодів (у т. ч. в іноземній валюті), витрати на амортизацію та матеріальні цінності за загальним і спеціальним фондами й кодами програмної та економічної класифікації видатків бюджетів і кредитування бюджетів; деталізацію інформації за коштами спеціального фонду (групами, підгрупами) та звітними сегментами; складання фінансової та бюджетної звітності відповідно до законодавства.

Аналітичні ознаки для деталізації об'єктів обліку відображають через кодування аналітичного рахунку. Правила кодування визначаються установою самостійно у Порядку відкриття аналітичних рахунків.

Введення такої аналітики потрібне для більш точного відображення господарських операцій з урахуванням особливостей бюджетного законодавства і правильного розкриття інформації надалі при складанні фінансової і бюджетної звітності. Після ґрунтовного вивчення нормативних документів бухгалтер має визначити перелік тих субрахунків бухгалтерського обліку, які потрібні бюджетній установі для відображення здійснюваних господарських операцій. Проаналізувати рахунки можна комісійно або самостійно головному бухгалтеру.

Перелік субрахунків у вигляді робочого плану субрахунків необхідно затвердити наказом (чи розпорядженням) про організацію бухгалтерського обліку. При цьому щоб уникнути плутанини в облікових даних при консолідації в зведеній фінансовій і бюджетній звітності розпорядника вищого рівня, такий розпорядник повинен визначити єдині вимоги. Тобто, в ідеалі розпорядник бюджетних коштів вищого рівня для своїх нижчих може видати єдиний розпорядчий документ про застосування робочого плану рахунків.

Отже, критичний аналіз положень Плану рахунків свідчить про наступні його особливості.

По-перше, План рахунків застосовуватимуть усі суб'єкти державного сектору. Це має забезпечити прозорість облікових процесів, складання фінансової звітності та отримання об'єктивної інформації про фінансові операції, які здійснюються в державному секторі, будь-яким користувачем.

По-друге, синтетичні рахунки Плану рахунків не розмежовуються за коштами загального та спеціального фондів бюджету. Тобто, операції з коштами загального та спеціального фондів бюджету в обліку установи будуть акумулюватися на одному синтетичному рахунку.

По-третє, План рахунків гармонізовано з економічною класифікацією видатків на рівні синтетичних рахунків. Це означає, що в обліку суб'єкта державного сектору на рівні синтетичних рахунків можна буде

відслідкувати видатки за економічним змістом [5].

Як відомо, із 2015 року бюджетні установи самостійно обирають і фіксують в Положенні про облікову політику принципи, методи та процедури ведення бухгалтерського обліку. Облікова політика може змінюватися тільки у разі, якщо: змінюються вимоги положення (статуту), змінюються вимоги органу, який затверджує національні положення бухгалтерського обліку; зміни забезпечать достовірне відображення подій або господарських операцій у фінансовій звітності. Бюджетна установа наразі сама обирає методи оцінки, обліку, процедури, які застосовуватиме в бухгалтерському обліку, якщо нормативні акти передбачають більше ніж один їх варіант. Далі вона фіксує обрані методи і процедури у власному розпорядчому документі – Положенні про облікову політику і постійно (із року в рік) застосовує ухвалену облікову політику. Але із початку 2017 року Міністерство фінансів як орган, який затверджує стандарти бухгалтерського обліку, змінило вимоги із запровадженням НП(С)БОДС, тому у бюджетних установах виникла потреба внести зміни до власної облікової політики.

З огляду на запровадження з 2017 року чергових десяти НП(С)БОДС змінюється порядок складання фінансової звітності та встановлюються нові принципи ведення бухгалтерського обліку, підходи до визнання і вимірювання господарських операцій та подій, пов'язаних з доходами, витратами, інвестиційною нерухомістю, орендою, фінансовими інструментами, будівельними контрактами [5].

Саме тому бухгалтерським службам бюджетних установ необхідно:

- внести зміни до своєї облікової політики, оформивши ці зміни наказом про внесення змін до Положення про облікову політику. Зміни до Положення про облікову політику необхідно узгодити застосування десяти НП(С)БОДС в установі з її установчими документами;

- привести у відповідність з цим Положенням Порядок організації бухгалтерського обліку та посадові інструкції працівників.

Проведене дослідження дало змогу зробити висновок, що програма модернізації не завершена через не вирішені численні питання, серед яких – методика переходу установ на облік за НП(С)БОДС, розробка відповідного програмного забезпечення та ін. Реформування системи обліку сприятиме прозорості управління державними фінансами; удосконаленню системи фінансового контролю та ефективному використанню фінансових ресурсів; впровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності на основі загальноприйнятих міжнародних стандартів; підвищенню статусу та ролі обліково-економічного персоналу. На жаль, у практикуючих бухгалтерів залишається багато питань, на які складно знайти відповіді, а іноді і взагалі неможливо. Тому будемо чекати подальших роз'яснень, рекомендацій та вказівок МФУ.

Список використаних джерел:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: постанова Кабінету міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Дорошенко О. О. Трансформація структури балансу бюджетних установ у контексті модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі / О.О. Дорошенко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2016. – Вип. 88(2). – С. 272-279. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>. <http://efm.vsu.org/> 115 ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. МЕНЕДЖМЕНТ: актуальні питання науки і практики, 2017, № 7
3. Кладницька Т.А., Основні напрямки реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у бюджетній сфері / Кладницька Т.А., // Економічні науки, Вісник Хмельницького національного університету – 2009. – № 6, с.157-159 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Ловінська Л. Г. Класифікація рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі за економічним змістом у контексті запровадження нового плану рахунків / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2016. – №1 – С.99-115.
5. Метелиця В.М. Проблемні питання модернізації обліку в державному секторі України [Електронний ресурс] / В.М. Метелиця // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №4. – Режим доступу: <http://www.magazine.faaf.org.ua>.

Вікторія Думич, 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Мустеца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми оцінки необоротних активів підприємства

У статті розглянуто сутність оцінки необоротних активів. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення законодавства України з питань оцінки необоротних активів.

Оцінка є складовим елементом методу бухгалтерського обліку і тісно пов'язана з іншими його елементами. За допомогою грошового вимірника, одночасно або окремо з натуральними та трудовими, можна узагальнено відобразити господарські процеси, засоби та джерела підприємства. Питання оцінки є ключовими у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Огляд літератури з теорії бухгалтерського обліку підтверджує, що українські вчені тлумачать оцінку як складову методу бухгалтерського обліку. При цьому основний наголос робиться на тому, що оцінка – це вираз у грошовій формі майна підприємства з метою узагальнення даних у бухгалтерському обліку та звітності.

Кужельний М. В. називає оцінку не тільки складовою бухгалтерського обліку, а й його діючою контролюючою функцією фінансового стану [11, с. 15].

Малюга Н. М. зазначає, що «оцінка – це процес усвідомлення позитивної чи негативної значущості будь-яких господарських явищ, результатів праці, форм виробничо-трудової діяльності, матеріальних вчинків, здобутків господарювання для задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта» [14, с. 24].

Крупка Я. Д. стверджує, що переважно оцінка ґрунтується на затратному методі [10, с. 31].

Ловінська Л. Г. зазначає, що, як складова методу бухгалтерського обліку, оцінка має такі функції: – вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку; – визначення критеріїв визнання активів, капіталу,

зобов'язань, доходів і витрат; – створення якісних характеристик облікової інформації; – інформаційне забезпечення оцінки менеджменту, фінансового стану та фінансового результату діяльності суб'єктів господарювання [13, с. 26].

Поняття «оцінка» в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та П(С)БО використовується у тлумаченнях принципу бухгалтерського обліку, сутності активів, зобов'язань, доходів і витрат, змісту облікової політики, а також фігурує у формулюванні принципів бухгалтерського обліку. Згідно з П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [4]. Інакше кажучи, це приблизна величина, яка визначається підприємством, спираючись на минулий досвід і наявну інформацію.

Оцінка є одним з трьох елементів визнання об'єктів в обліку після їх визначення та класифікації. Дійсно, її види обумовлені різними цілями, що стоять перед користувачами інформації. Необоротні активи як об'єкт обліку можливо визнати тільки, якщо існує імовірність одержати в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і оцінка може бути вірогідно визначена.

Правильність оцінки необоротних активів відіграє важливу роль, оскільки таку інформацію розкривають у фінансовій звітності (балансі) та використовують у процесі прийняття управлінських рішень. Крім того, вона впливає на розмір капіталу, який має підприємство, та є визначальним чинником під час розрахунку коефіцієнтів, що характеризують його фінансовий стан [1].

Базою для ведення обліку й оцінки необоротних активів виступають нормативно-правові акти П(С)БО та Міжнародні стандарти фінансової звітності та бухгалтерського обліку (див. табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння законодавчої бази України та МСБО з питань ведення обліку та оцінки необоротних активів

Статті балансу (Необоротні активи)	П(С)БО	Міжнародні стандарти
Нематеріальні активи	П(С)БО 8	МСБО 38
Незавершені капітальні інвестиції	П(С)БО 18, П(С)БО 28	МСБО 11, МСБО 36
Основні засоби	П(С)БО 27, П(С)БО 33, П(С)БО 7, П(С)БО 14, П(С)БО 28	МСФЗ 5, МСФЗ 6, МСБО 16, МСБО 17, МСБО 36
Довгострокові біологічні активи	П(С)БО 30, П(С)БО 28	МСБО 41, МСБО 36
Довгострокові фінансові інвестиції	П(С)БО 12, П(С)БО 13, П(С)БО 28	МСФЗ 7, МСБО 28, МСБО 32, МСБО 36, МСБО 39
Довгострокова дебіторська заборгованість	П(С)БО 10	МСБО 18
Інвестиційна нерухомість	П(С)БО 32, П(С)БО 28	МСБО 40, МСБО 36
Відстрочені податкові активи	П(С)БО 17, П(С)БО 28	МСБО 12, МСБО 36
Гудвіл	П(С)БО 19	МСБО 22
Інші необоротні активи	П(С)БО 7	-
Гудвіл при консолідації	П(С)БО 19	МСБО 22
Необоротні активи, утримувані для продажу	П(С)БО 27	МСФЗ 5

Згідно з П(С)БО 2 «Баланс», необоротні активи – всі активи, що не є оборотними, тобто які не відносять до грошових коштів та їх еквівалентів (крім обмежених у використанні), а також інші активи, які не призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3].

Після визначення необоротний актив підлягає оцінці згідно з вимогами стандартів обліку, але її види та методи залежать від цілей обліку. При цьому у МСБО 16 «Основні засоби» визначено, що оцінювати необоротні активи необхідно: – під час їх визнання; – після визнання; – якщо відбувається припинення визнання.

На етапі надходження (під час визнання) у МСБО 16 пропонується оцінювати надходження об'єкта на підприємство за собівартістю. Собівартість об'єкта основних засобів слід визнавати активом, якщо і тільки, якщо: а) існує ймовірність, що майбутні економічні вигоди, пов'язані з об'єктом, надійдуть до суб'єкта господарювання; б) собівартість об'єкта можна достовірно оцінити [7]. Відповідно до П(С)БО 7 «первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедлива вартість інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів» [5] При первісній оцінці необоротний актив слід оцінювати за його собівартістю, тобто за сумою сплачених грошових коштів або їх еквівалентів, або справедливою вартістю іншої форми компенсації, наданої для отримання активу на час його придбання або створення або, якщо доречно, за сумою, яку розподіляють на цей актив при первісному визнанні згідно з конкретними вимогами інших МСФЗ [9, с. 167].

У пункті 29 МСБО 16 [7] зазначено, що після визнання суб'єкт господарювання має обрати свою облікову політику одну з моделей оцінки необоротних активів:

- а) модель собівартості;
- б) модель переоцінки.

При цьому йому слід застосовувати цю політику до всього класу основних засобів. Оцінка необоротного активу після його визнання є основою для формування балансової вартості необоротного активу в балансі. Застосування справедливої вартості до оцінки інвестиційної нерухомості вітчизняними підприємствами стримується високою мірою суб'єктивності та неоднозначністю порядку її визначення. Інформація про об'єкти необоротних активів, для яких визначена справедлива вартість, не може бути неупередженою, оскільки оцінка за справедливою вартістю має суто суб'єктивний характер.

Згідно із п. 38 Національного стандарту 1 «Загальні засади оцінювання майна і майнових прав» № 1440, для проведення оцінювання вартості основних засобів застосовуються три основних адаптованих західною практикою методичних підходи – прибутковий, витратний і порівняльний. Причому прибутковий підхід базується на основі принципів найефективнішого використання оцінюваного об'єкта основних засобів, відповідно до яких вартість об'єкта оцінювання визначається як поточна вартість доходів, що очікуються від найефективнішого його використання, включаючи дохід від його можливого перепродажу [1; 2].

Проте цей метод є досить обмеженим у застосуванні, оскільки він є найбільш придатним для оцінювання вартості будівель та досить важким у використанні для вартісної оцінки активної (мобільної) частини основних засобів підприємства. Вивчення методів оцінки необоротних активів і їх застосування в обліку показало, що особливістю бухгалтерського обліку, яка відрізняє його від інших видів обліку, є відображення господарських засобів, їх джерел та господарських процесів у грошовому виразі, тобто у вартісному вимірюванні. Оцінка використовується як інструмент обміну та облікового відображення актів купівлі-продажу в умовах товарно- грошових відносин. Виявлено, що різні групи необоротних активів по-різному оцінюються при надходженні, вибутті та на дату балансу підприємства, що призводить до перенасичення інформації щодо стану та оцінки необоротних активів.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.99 р. №996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 31 березня 1999 року № 87. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293666&cat_id=293533
3. Баланс [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 від 31 березня 1999 року N 87. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293672&cat_id=293533
4. виправлення помилок і зміни у фінансових звітах [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 від 28 травня 1999 року N 137. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293696&cat_id=293533
5. Основні засоби [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 із змін. та доп. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3689.html.
6. Нематеріальні активи [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовт. 1999 р. № 242 / М-во фінансів України. – Режим доступу : <http://www.liga.net>.

Світлана Земба, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Мустеца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості діяльності аудиторських фірм в Україні

Стаття присвячена висвітленню окремих аспектів діяльності аудиторських фірм. Визначення основних категорій послуг, та головних проблем існування аудиторських фірм в Україні.

У 2018 році 22 квітня виповниться 25 років, як в Україні прийнято Закон України «Про аудиторську діяльність». Протягом цих двадцяти п'яти років аудит складався як професійна діяльність. Сьогодні аудиторська діяльність в Україні регулюється Господарським кодексом України, Законом України «Про аудиторську діяльність», а також Міжнародними стандартами аудиту (далі – МСА).

Дослідженням питань особливості діяльності аудиторських фірм займалися: Андрєєв В.Д., Ф.Ф. Бутинець, Дорош Н.І., Петрик О.А., Соловій М., Тимко Й.П., Новікова І. Т., Рагуліна І. І. і Огійчук М. Ф. зазначають що аудиторські послуги можуть надаватися у формі аудиторських перевірок (аудиту) та пов'язаних з ними експертиз, консультацій з питань бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності фізичних та юридичних осіб.

Тому для здійснення всіх аудиторських робіт Законом України "Про аудиторську діяльність" передбачені аудиторські фірми.

Аудиторська фірма - організація, яка має право на здійснення аудиторської діяльності на території України і займається виключно наданням аудиторських послуг. Аудиторські фірми можуть створюватися на основі будь-яких форм власності [1].

Ще одне визначення надає Шостаківська Н. М: «Аудиторська фірма - це юридична особа, яка має свідоцтво про включення в Реєстр суб'єктів аудиторської діяльності, її статутними документами передбачена виключно аудиторська діяльність, загальний розмір частки засновників (учасників, акціонерів) АФ, які не є аудиторами, у статутному капіталі не перевищує 30%; директором фірми є сертифікований аудитор». Аудиторські фірми можуть створюватися за участю будь-якої форми власності, мати будь-яку організаційно-правову форму, яка передбачена законодавством України, за винятком акціонерного товариства відкритого типу [2, с. 15].

У суспільстві назріла об'єктивна необхідність незалежного професійного контролю за діяльністю господарюючих суб'єктів і їх результатами. Нагального вирішення цього завдання вимагає і жорстка конкуренція між вітчизняними аудиторськими фірмами, а також між вітчизняними і зарубіжними

аудиторськими фірмами.

Незважаючи на недосконалість законодавчого забезпечення аудиту в Україні поступово накопичувався досвід роботи аудиторських фірм, число яких за цей період значно зросло.

Із розвитком аудиту в Україні зростає і набір послуг, що надаються аудиторами.

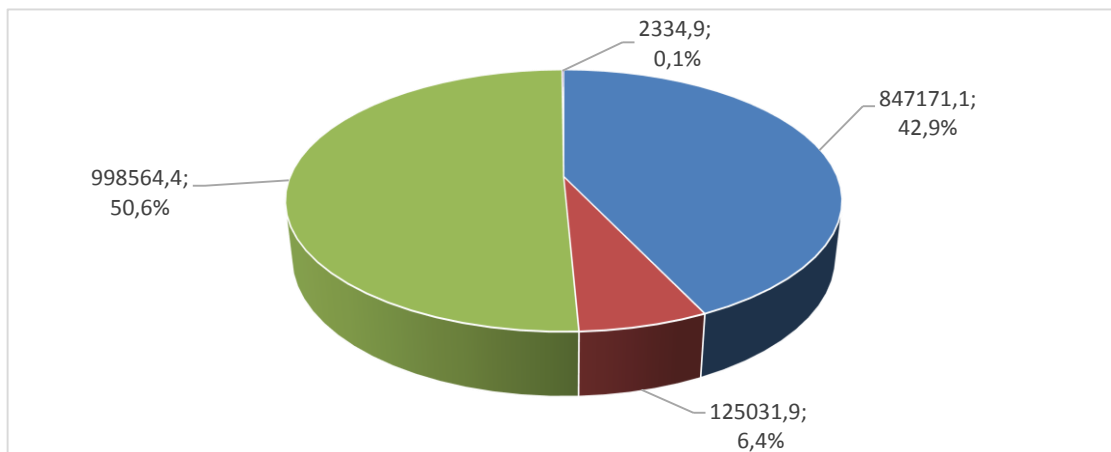
Аудиторські фірми надають послуги чотирьох великих категорій: послуги щодо засвідчення, податкові послуги, консультаційні послуги для адміністрації, бухгалтерські послуги.

- Послуги з засвідчення. Послуги з засвідчення - це будь-які послуги, при наданні яких аудиторська фірма видає письмовий висновок з виразом думки, що стосується надійності письмового твердження, відповідальність за яку несе інша сторона.

- Податкові послуги. Аудиторські фірми готують індивідуальні податкові декларації як для клієнтів, що користуються аудиторськими послугами, так і для інших. Крім того, більша частина аудиторських фірм надає послуги і консультації з податків на спадщину, на подарунки, з планування податків та інших аспектів оподаткування. Зараз такі послуги майже кожна аудиторська фірма робить і дрібним фірмам, причому ці послуги набагато важливіше для них, за аудит.

- Консультаційні послуги для адміністрації. Більша частина аудиторських фірм надає послуги, які дозволяють їхнім клієнтам вести бізнес більш ефективно. Діапазон цих послуг - від простих пропозицій щодо поліпшення бухгалтерської системи клієнта до допомоги в маркетинговій стратегії, встановлення комп'ютерів та консультацій з актуальних виплат. Безліч великих фірм має зараз відділи, які проводять консультації для адміністрації і майже не взаємодіють з персоналом, які займаються аудитом та податками.

- Бухгалтерські послуги. Багато дрібних клієнти з невеликим бухгалтерським персоналом при підготовці фінансової звітності покладаються на аудиторські фірми. Деякі дрібні клієнти не мають ні персоналу, ні спеціальних знань, щоб підготувати свої власні бухгалтерські журнали та Головну книгу. Тому аудиторські фірми надають різноманітні бухгалтерські послуги, задовольняючи потреби своїх клієнтів. У багатьох випадках, коли фінансова звітність повинна бути передана третій стороні, виконується також оглядова перевірка або навіть аудит. Коли цього не робиться, аудиторські фірми супроводжують фінансову звітність висновками про складання звітності, що не дає ніяких гарантій третій стороні [3].



* 42,9% – завдання з надання впевненості; 6,4% – супутні послуги; 50,6% – інші професійні послуги; 0,1% – організаційне та методичне забезпечення аудиту.

Рис. 1. Розподіл замовлень за видами послуг у 2016 році (тис. грн, %)

На рис. ми можемо побачити, що найбільшу питому вагу серед всіх видів послуг займають інші професійні послуги – 50 % та завдання з надання впевненості – 43% у загальному обсязі послуг, що надаються.

Станом на 28.04.2017 року в Реєстрі аудиторських фірм та аудиторів нараховується більше однієї тисячі осіб [5], що займаються аудиторською діяльністю. Деякі з них пройшли контроль якості аудиторських послуг, деякі не пройшли його, а деякі ще на етапі проходження. За даними звіту АПУ до Кабінету Міністрів України за 2015 рік [6] аналіз результатів аудиторської діяльності та стану ринку аудиторських послуг свідчить, про те, що аудиторський ринок потерпає від змін, які відбуваються в країні. Так упродовж 2015 року з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів було виключено 249 суб'єктів аудиторської діяльності, а включено лише 28 суб'єктів аудиторської діяльності.

Разом із значним зменшенням кількості суб'єктів аудиторської діяльності в Україні, обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності в цілому по країні збільшився порівняно з 2014 роком на 36,3% або на 469 390,8 тис. грн. Так, обсяг доходу від наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності у 2014 році становив 1 291 811,8 тис. грн., а у 2015 році – 1 761 202,6 тис. грн.

В Україні тільки 15 аудиторських фірм за рік надали послуг на суму понад 10 млн. грн. кожна (в 2015 році - 13 фірм), проте їхня частка у загальному обсязі наданих послуг становить 66,4% (в 2015 році – 64,8%). 188 аудиторських фірм надали послуг від 1 до 10 млн грн, їх частка на ринку становить 22,5% (у 2015 р. – 23,2%) [4].

Тому на сьогодні основною проблемою управління аудиторською діяльністю в Україні є його перебудова, наведення порядку у всьому «аудиторському господарстві».

Аудиторська діяльність України потребує якісно нового підходу до її регуляції з боку держави. В Україні

існує дуже великий регуляторний апарат щодо аудиторської діяльності. Він є дуже великим по своїй кількості, але не ефективним по своїй якості. Цілих чотири органи (державні і не державні) формують реєстри аудиторських фірм та аудиторів.

Аудиторські фірми, які мають право проводити обов'язковий аудит у таких суб'єктів господарювання підпорядковуються, крім АПУ, двом органам, а саме комісії з Нацфінпослуг та НКЦПФР. Кожен з цих органів висуває свої вимоги до аудиторського звіту та інформації, яку аудитор повинен розкрити в цьому звіті. Будучи державними органами, та підпорядковуючись, по-факту, не закону, а інструкціям та роз'ясненням, ці органи більше приділяють вимог до форми ніж до суті. Тобто, не маючи змоги перевірити фактичну якість інформації, яка їм надається, ці органи, як правило, зосереджують свою увагу на формі, в якій ця інформація подається.

Опосередкованим доказом всього вище сказаного може бути, наприклад, те, що практично усі скарги, які надходять до АПУ з боку інших регуляторних органів, стосуються не правильно заповнених форм аудиторських звітів або випадків, коли звіт наданий аудиторською фірмою або аудитором, які не знаходяться в реєстрі цього органу. Розуміючи цю ситуацію, більшість аудиторських фірм та аудиторів, які мають достатній практичний досвід, знижують планку якості своїх послуг. Будучи прибутковими комерційними організаціями, такі аудиторські фірми забувають, що головною метою їх створення було надання якісних аудиторських послуг, а отримання винагороди це є необхідним результатом.

Складність, запутаність обліку, особливо податкового, зміна фінансового обліку, істотна суперечливість законодавства, реальність значних фінансових санкцій підштовхують менеджерів, які прагнуть застрахуватись від відповідальності і можливих фінансових втрат, до рішення скористатися послугами аудиторської фірми. Попри всі негаразди та спроби скасувати аудит склався як професійна діяльність і в нього є історична перспектива.

Тому в суспільстві виникла об'єктивна необхідність в незалежному професійному контролі за діяльністю підприємств та її результатами. Однак, реальної потреби в послугах аудитора як захисника інтересів існуючого чи потенційного інвестора сьогодні, нажаль не існує. Не дивлячись на законодавчу вимогу щодо обов'язкового підтвердження незалежним аудитором показників річної фінансової звітності, інвестори та інші користувачі звітності і не відносяться з належною довірою до висновку аудитора про достовірність показників фінансової звітності.

Серйозну стурбованість також викликає якість роботи більшості українських аудиторських фірм. Це питання піднімається не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але й самими аудиторами, які зацікавлені у сталому розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні іміджу аудиторської професії.

Критерієм якості при проведенні аудиту вважається, насамперед, виконання аудиторами вимог міжнародних стандартів аудиту. Однак суворе дотримання стандартів пов'язане із збільшенням працевитрат аудиторів, збором додаткової інформації, документуванням процесу перевірки, розрахунками [7].

Але такі затрати рідко відшкодовуються замовником. Для вирішення такого роду проблем аудиторські фірми намагаються враховувати рівень професійної компетентності своїх співробітників у вигляді кваліфікаційних вимог, що висуваються до посад, передбачених структурою їх управління.

Таким чином, в умовах формування ринкових відносин та різноманітності форм власності існує нагальна потреба в удосконаленні функцій управління процесом виробництва, що викликало потребу створення системи професійного незалежного аудиту. Аудитор стає все більш помітною особою в очах учасників акціонерних відносин, який формулює професійну думку про достовірність і відповідність законодавству тих документів, що прямо або опосередковано характеризують ефективність і прозорість господарської діяльності у корпоративному секторі економіки.

Список використаних джерел:

1. Огійчук, М. Ф. Аудит: організація і методика [Текст] : навч. посібник: рекомендовано МОН України / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. - К. : Алерта, 2010. - 584 с.
2. Шостаківська Н.М., Аудит [Текст] : Курс лекцій.- Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016.-с.
3. Діяльність аудиторських фірм [Електронний ресурс] // Finance-dom: фінансово-інформаційний портал. - 2013. - Режим доступу до ресурсу: 3. <http://finance-dom.ru/audit/119/754-diyalnist-auditorskikh-firm>.
4. Перспективи реформування ринку аудиторських послуг: теоретичні та практичні аспекти [Електронний ресурс] // Аудиторська фірма "Авелі". - 2017. - Режим доступу до ресурсу: <http://audit.biz.ua/perspektivi-reformuvannya-rinku-auditorskikh-poslug-teoretichni-ta-praktichni-aspekti/>.
5. Реєстр аудиторських фірм та аудиторів [Електронний ресурс] // Аудиторська Палата України - Режим доступу до ресурсу: <http://www.apu.com.ua/reestr-auditorskikh-firm-ta-auditoriv>.
6. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2016 році. // АУДИТОРСЬКА ПАЛАТА УКРАЇНИ. - 2017. - С. 45.
7. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. - К.: Каравела, 2004. - 568 с.

Ганна Клим, 1 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості організації внутрішньої аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства

Стаття присвячена особливостям організації внутрішньої аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства. У дослідженні визначені етапи внутрішнього аудиту фінансової звітності при системно-орієнтованому підході та розкрита залежність вибору методів і прийомів внутрішнього аудиту від об'єкта обліку при проведенні процедур по суті.

У сьогоднішніх умовах ведення господарської діяльності фінансова звітність будь-якого підприємства

піддається ретельному та критичному аналізу. Інвестори, аналізуючи рівень корпоративного управління та підготовки фінансової звітності, вимагають належної достовірності фактів, ретельнішого контролю, а також переконливих доказів наявності в компанії ефективних механізмів внутрішнього контролю. Для того щоб виправдати очікування інвесторів, для початку необхідно забезпечити повноту і достовірність інформації, що міститься у фінансовій звітності підприємства. Прозорість та достовірність фінансової звітності підприємства сьогодні визначає довгострокові перспективи розвитку бізнесу і лежить в основі його інвестиційної привабливості.

З огляду на це, важливого практичного значення набуває організація внутрішньої аудиторської перевірки фінансової звітності, яка на жаль, на досліджуваному підприємстві не здійснюється. При цьому, особливої актуальності набуває опрацювання досконалих методик внутрішнього аудиту з урахуванням положень міжнародних стандартів, а також їх реалізація в умовах сучасних інформаційних технологій.

У роботах вітчизняних вчених Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Я. А. Гончарук, Й. Я. Даньківа, Н. І. Дорош, В. П. Завгороднього, С. Я. Зубілевич, А. В. Єлісєєва, С. Б. Ільїної, С. В. Іваненкова, М. В. Корягіна, О. А. Петрик, О. Ю. Редька, В. С. Рудницького, В. В. Сопка висвітлено загальні питання здійснення аудиту та його інформаційного забезпечення. Проте недостатньо опрацьованими є питання організаційних підходів до внутрішнього аудиту фінансової звітності.

Метою внутрішнього аудиту фінансової звітності є надання користувачам обґрунтованої впевненості у її відповідності за усіма суттєвими аспектами встановленим критеріям [1, с.125]. Обґрунтована впевненість у відповідності фінансової звітності за усіма суттєвими аспектами встановленим критеріям досягається внутрішнім аудитором шляхом повного дотримання вимог Міжнародних стандартів аудиту (МСА), зокрема виконанням усіх аудиторських процедур, передбачених стандартами.

Під критеріями фінансової звітності розуміють ознаки фінансової звітності, на підставі яких проводиться її оцінювання. Оприлюднюючи фінансову звітність, менеджмент суб'єкта господарювання тим самим стверджує, що вона відповідає встановленим критеріям. Тому критерії у спеціальній літературі мають назву тверджень. Завданням внутрішнього аудиту є підняття рівня впевненості користувачів фінансової звітності у твердженнях менеджменту суб'єкта господарювання [2, с.22-23]. МСА 500 «Аудиторські докази» визначає такі твердження у фінансових звітах, щодо яких аудиторі необхідно отримати аудиторські докази: наявність, права і зобов'язання; повнота; оцінка вартості; відповідність періоду, подання та розкриття інформації.

Критерії (твердження) фінансової звітності в Україні встановлені законодавчо-нормативними документами (табл. 1).

При внутрішньому аудиті фінансової звітності використовують підтверджуючий та системно-орієнтований підходи. Підтверджуючий підхід, який бере початок від традиційної англійської школи аудиту [3, с.220], передбачає суцільну перевірку бухгалтерських документів і звітів усього звітного періоду. При такому підході аудиторський ризик буде мінімальним та в аудитора немає потреби здійснювати вибірку даних. Є очевидним, що підтверджуючий підхід внутрішній аудитор може обрати лише у випадку, коли кількість документів є такою, яку він зможе фізично перевірити у визначений термін.

Таблиця 1

Критерії (твердження) фінансової звітності

Нормативні документи, які встановлюють критерії фінансової звітності	Критерії (твердження) фінансової звітності	Зміст критеріїв (тверджень) фінансової звітності
1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». 2. Методичні рекомендації з перевірки порівняльності показників фінансової звітності, затверджені Мінфіном України. 3. План рахунків. 4. Інструкція по застосуванню плану рахунків. 5. П(С)БО. 6. Інші нормативні документи регуляторних органів.	Наявність (існування)	Активи, зобов'язання та капітал існують на дату балансу, а операції відбулися у звітному періоді, доходи й витрати існують
	Права і зобов'язання	Суб'єкт господарювання контролює або володіє правами та активами, зобов'язання є зобов'язаннями даного суб'єкта
	Повнота	Усі активи, зобов'язання та капітал, операції і події, доходи і витрати відображені у фінансовій звітності
	Оцінка вартості (точність)	Усі активи, зобов'язання та капітал оцінені за відповідною вартістю, а доходи і витрати відображені за достовірними сумами
	Відповідність періоду (відсічення)	Операції і події відображені у відповідному періоді, доходи визнані одночасно з витратами, пов'язаними з ними
	Подання та розкриття	Статті у звітності сформовані з дотриманням загальноприйнятих принципів (обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності) класифіковані й описані належним чином.

При підтверджуючому підході аудит фінансової звітності може здійснюватися внутрішнім аудитором за методиками «зверху-вниз» або «знизу-вверх». Ці методики передбачають суцільну перевірку даних фінансової звітності за схемою, наведеною на рис. 1. Методика «зверху-вниз» може допускати вибірковість перевірки, тобто аудитор, отримавши достатні та відповідні докази, може припинити перевірку, наприклад, на рівні аналітичних облікових регістрів чи первинних документів. Використання методики «знизу-вверх» такої можливості не допускає – внутрішній аудитор «приречений» на суцільну перевірку, тому що тільки за таких обставин він може впевнитись у достовірності показників фінансової звітності.



Рис. 1. Організація перевірки фінансової звітності за методиками «зверху-вниз» та «знизу-вверх»

Показники форм фінансової звітності відрізняються за своїм характером. Так, статті Балансу формуються шляхом групування сальдо по активних рахунках у статті активу та групування сальдо по пасивних рахунках у статті пасиву на конкретну дату. Статті Звіту про фінансові результати формуються шляхом відображення накопичених оборотів за звітний період по рахунках обліку доходів та витрат. Інформація, яка розкривається у примітках до фінансових звітів, може мати як інформацію, яка сформувалася в системі рахунків бухгалтерського обліку, так і іншу аналітичну (в тому числі текстову) інформацію. Отже, різні статті фінансової звітності містять різні твердження.

Системно-орієнтований підхід до внутрішнього аудиту фінансової звітності, який сформувався на основі американської школи аудиту [4, с.292], передбачає оцінювання впливу зовнішнього середовища на формування показників фінансової звітності та оцінювання системи внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку клієнта.

Оцінювання зовнішнього середовища, системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку дає змогу визначити ступінь довіри до звітних даних клієнта шляхом визначення властивого ризику та ризику контролю.

Розрахунок ризику невиявлення (при обраному внутрішнім аудитором аудиторському ризику у розмірі не більше 5 %) дає змогу в кінцевому результаті сформувати вибірку звітних даних для перевірки по суті. Перевірка по суті може відбуватися суцільним методом за наведеними вище методиками «зверху-вниз» або «знизу-вверх».

Таким чином, системно-орієнтований підхід до аудиту фінансової звітності дозволяє оптимізувати процес аудиту. Етапи внутрішнього аудиту при такому підході, зміст та результати роботи аудитора за етапами наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Етапи внутрішнього аудиту фінансової звітності при системно-орієнтованому підході

Етап	Зміст роботи	Результат роботи (робочі та підсумкові документи)
I. Планування	Збір відомостей та оцінювання впливу зовнішнього середовища на формування даних фінансової звітності. Збір та оцінювання інформації про систему внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку.	Оцінка властивого ризику та попередня оцінка ризику контролю. Загальний план (стратегія) аудиту. Договір на проведення аудиту. Програма аудиту.
II. Тестування на відповідність	Тестування системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку. Розрахунок ризику невиявлення.	Оцінка ризику контролю. Визначення ризику невиявлення.
III. Тестування класів операцій (показників Звіту про фінансові результати) і залишків рахунків (показників Балансу)	Формування вибірки даних для тестів операцій і залишків рахунків. Тестування (виконання процедур по суті) вибіркової сукупності даних.	Визначення обсягу вибірки даних, щодо яких будуть виконані процедури по суті. Аудиторські докази, отримані в результаті процедур по суті.
IV. Заключний	Узагальнення та оцінювання отриманих аудиторських доказів.	Аудиторський висновок. Звіт про аудиторську перевірку.

При проведенні безпосередньої перевірки показників фінансової звітності як при підтверджуючому, так і при системно-орієнтованому підходах внутрішній аудитор застосовує для отримання доказів аудиторські процедури. Під аудиторською процедурою слід розуміти виконання аудитором методичних дій із застосуванням сукупності або окремих методів і прийомів з метою отримання достатніх та відповідних доказів. В аудиторських процедурах відповідно до Міжнародних стандартів аудиту можуть застосовуватися такі методи і прийоми: фактичний контроль або інвентаризація (МП₁), спостереження (МП₂), опитування (МП₃), підтвердження (МП₄), підрахунок (МП₅), документальна перевірка (МП₆), аналітичні процедури (МП₇). Приклад вибору аудитором методів і прийомів залежно від об'єктів обліку наведено у табл. 3.

Таблиця 3

**Залежність вибору методів і прийомів внутрішнього аудиту від
об'єкта обліку при проведенні процедур по суті**

Об'єкти обліку	Методи і прийоми						
	МП ₁	МП ₂	МП ₃	МП ₄	МП ₅	МП ₆	МП ₇
Активи:							
Основні засоби	x		x		x	x	x
Нематеріальні активи	x		x	x	x	x	x
Фінансові інвестиції	x			x	x	x	x
Запаси	x	x	x	x	x	x	x
Незавершене виробництво			x	x	x	x	x
Дебіторська заборгованість				x		x	x
Грошові кошти	x	x		x	x	x	x
Капітал:							
Власний капітал			x	x	x	x	x
Нерозподілений прибуток (непо- критий збиток)			x	x	x	x	x
Зобов'язання:							
Довгострокова заборгованість				x	x	x	x
Короткострокова заборгованість				x	x	x	x
Кредиторська заборгованість				x	x	x	x
Доходи:							
Операційної діяльності			x	x	x	x	x
Фінансової діяльності			x	x	x	x	x
Інвестиційної діяльності			x	x	x	x	x
Витрати:							
Операційні			x	x	x	x	x
Фінансові			x	x	x	x	x
Інші витрати			x	x	x	x	x
Фінансові результати:							
Прибуток (збиток)			x	x	x	x	x

Визначення методів і прийомів внутрішнього аудиту залежно від об'єктів обліку доцільно здійснювати на етапі планування аудиту. Доведення кожному виконавцю у програмі аудиту методів і прийомів перевірки конкретного об'єкта обліку та необхідних робочих документів забезпечить належний контроль за якістю проведення внутрішнього аудиту. Таким чином, методично обґрунтовані підходи є основою для ефективного проведення внутрішнього аудиту фінансової звітності, вдосконалення організації і посилення контролю за якістю аудиторської перевірки.

На сучасному етапі розвитку економіки та складності нормативно-правової бази зростає ризик прийняття помилкових рішень на підставі фінансової звітності різними її користувачами. Підтвердження достовірності фінансової звітності аудитором має надзвичайне значення для прийняття будь-якими користувачами обґрунтованих ефективних управлінських рішень, які повинні прийматися на підставі достовірно наданої обліково-аналітичної інформації. Запропонована організація внутрішнього аудиту перевірки фінансової звітності підприємства надасть можливість звести до мінімуму властивий аудиторський ризик та ризик не виявлення, що надалі дозволить уникати появи істотних помилок та реальніше оцінювати фінансово-майновий стан підприємства.

Список використаних джерел:

1. Мельник А. Р. Підготовка фінансової звітності за міжнародними стандартами та особливості її аудиторської перевірки / А. Р. Мельник // Облік і фінанси. - 2013. - № 4. - С. 121-129
2. Гедз М. Й. Підходи до аудиту фінансової звітності та критерії її оцінювання / М. Й. Гедз // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 40(3). - С. 20-26.
3. Дрей В. В. Оцінка корисності аудиторських доказів в процесі перевірки фінансової звітності підприємства / В. В. Дрей // Прометей. - 2013. - № 1. - С. 219-223.
4. Матвійчук М. З. Удосконалення аудиту фінансової звітності в умовах невизначеності / М. З. Матвійчук // Сталий розвиток економіки. - 2013. - № 3. - С. 292-294.

Нормативно-правове забезпечення обліку фінансових результатів діяльності підприємства

Стаття присвячена дослідженню актуальних питань чинного нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку фінансових результатів діяльності підприємства. Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо удосконалення обліку фінансових результатів в рамках дії МСФЗ.

Чинний нормативний простір здійснює вирішальний вплив на побудову системи обліку, аналізу та внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів на торговельному підприємстві. Щодо національних законодавчих актів, то ділянка бухгалтерського обліку фінансових результатів регламентується перш за все Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», № 996-XIV від 16.07.1999р., із врахуванням останніх змін, що внесені 03.11.2016р. № 1724-VIII (1724-19) [1], а також низкою національних положень.

До числа яких варто віднести: НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зі змінами, що внесені 17.02.2017р. №241 [2], П(С)БО 16 «Витрати» [3], П(С)БО 15 [4] зі змінами від 27.06.2013р. №627 (1242-13), П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [5]. Міжнародних стандартів обліку, то для даної ділянки особливе місце відіграє МСБО 18 «Дохід», МСБО 1 «Подання фінансової звітності», М(С)БО 23 «Витрати на позики», та інша інших положень, які безпосередньо чи опосередковано чинять вплив на формування в системі облікових процедур показника фінансових результатів.

Розділ I «Загальні положення», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2], «прибуток» – трактує, як сукупну суму, на яку доходи суб'єкта господарювання більші за безпосередньо пов'язані із ними витрати в ході здійснення господарської діяльності. У вищезазначеному розділі «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» визначається, як звітна форма в якій узагальнюється інформація про доходи, фінансові результати, а також про сукупний дохід [2].

На думку А.В. Озеран [6] досить не узгодженим у системі міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS) трактування категорії «прибуток» (англ. «profit») та категорії «збиток» (з англ. «loss»). Зазначена категорія визначена у МСБО 1 «Подання фінансової звітності», та характеризується через категорію «Інший сукупний дохід». Відповідно до п.5 параграфу 7 зазначеного стандарту бухгалтерського обліку чистий прибуток (з англ. «net income»), або збиток формується на основі різниці між загальним доходом та витрат, без врахування складових іншого сукупного доходу суб'єкта господарювання [6].

Але слід зауважити, що із трактування «Іншого сукупного доходу» слідує, що дана категорія характеризується через поняття прибутку або збитку, іншими словами, якщо читати даний нормативний документ, то слідує, що під категорією «прибуток» слід розуміти те, що не відноситься до складу іншого сукупного доходу. Тоді, як під терміном «Інший сукупний дохід» слід трактувати те, що не відносять до складу «прибутку» чи «збитку». На думку А.В. Озеран [6], дані визначення не слід вважати повноцінними, адже вони дають доволі обмеження про дану економічно-важливу категорію в системі ринкових відносин.

Повернемося, до термінів, які наведені в Національному стандарті (положенні) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]. Варто відмітити, що самого терміну «Фінансові результати» в зазначеному Положенні не міститься, але воно є у другій формі публічної фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». В силу чого, фінансовий результат слід визначати, як узагальнений остаточний результат фінансово-господарської діяльності торговельного суб'єкта ринку, що може набувати двох абсолютно протилежних значень, позитивного – «прибуток», та негативного – «збиток» [2].

Така нормативна неврегульованість даного питання спонукає появу спірних питань, та доволі «абсурдних» трактувань ключового поняття теми дослідження. Зокрема Р.С. Мушинська [7], характеризує фінансовий результат, як «...результат лише од фінансової діяльності підприємства» [7, с.62]. Саме ж визначення «прибутку/збитку» у відповідності до НП(С)БО 1 нами наводилося на початку розгляду даного питання випускної кваліфікаційної роботи.

Проте, у змісті НП(С)БО 1 [2], знаходимо трактування показника «Інший сукупний дохід», у відповідності до національних положень, дана категорія визначається, як «... доходи та витрати», що не враховуються при формуванні фінансових результатів суб'єкта господарювання на ринку [2].

Тобто, за змістовим наповненням вищенаведене трактування цілковито та повністю відповідає вимогами МСФЗ (IFRS).

Варто зазначити, що не дивлячись на зазначені неврегульовані аспекти, та протиріччя у законодавчому просторі (зокрема й МСФЗ), вітчизняні господарюючі суб'єкти повинні узагальнювати у своїх фінансових звітах не тільки інформацію про суми понесених та одержаних витрат та доходів відповідно у ході операційної діяльності, але дані категорії, проте пов'язані із власниками бізнесу, але обліковуються у складі власного капіталу суб'єкта.

Для наближення основоположних понять та принципів IASB та GAAP Радою зі стандартів бухгалтерського обліку США (US GAAP) та Рада з МСФЗ (IASB) внесли низку коректив до SFAC 130 «Summary of Statement» та МСБО 1 «Подання фінансової звітності». Згідно зазначених змін FASB відмінила змогу, тоді, як IASB взагалі заборонила відображати складові «Іншого сукупного доходу» у формі фінансової звітності «Звіт про зміни у капіталі», що підлягає обов'язковому поданню суб'єктами господарювання.

Окрім того, IASB надала доволі широкий спектр показників, які відносяться до складу «Іншого сукупного доходу». Це сприяє більш повному та всебічному врахуванню рівня важливості відповідних статей доходів і витрат у складі зазначеного узагальнюючого показника. Також з'являється віднайти рівень впливу на показник прибутку або ж збитку суб'єкта господарювання на ринку. Врегулювання

означених аспектів, яке було досягнуто на базі плідної співпраці між US GAAP та IASB дало змогу передбачити наступні можливості фіксації інформації про витрати й доходи:

- у формі фінансової звітності «Звіт про сукупний дохід»;
- або, як альтернатива в 2-ох формах звітів (Звіт про прибутки та збитки і Звіт про інший сукупний дохід) [6].

Якщо суб'єкт господарювання обирає другий варіант узагальнення інформації у 2-ох звітах, то у першому звіті слід узагальнювати інформацію про чистий фінансовий результат господарської діяльності, тобто показник «чистого прибутку», а другий звіт сукупну суму «іншого сукупного доходу».

Отже, у відповідності до вимог МСБО 1 «Подання фінансової звітності» суб'єкти господарювання крім Звіту про прибутки і збитки, зобов'язані подавати відомості про сумку одержаного «Іншого сукупного доходу» (Other comprehensive income), тобто у відповідності до сучасних вимог Звіт про прибутки чи збитки та інший сукупний дохід (Statement of profit or loss and other comprehensive income for the period) цілком і повністю відповідає традиційній парадигмі обліку. У відповідності до якої показник «Облікового прибутку» формується на базі визначення «приросту власного капіталу у поточному періоді» [6, с.26].

Згідно вимог МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [8], а саме параграфу 7, показник «сукупного доходу» трактується як приріст власного капіталу у поточному періоді в наслідок здійснення низки господарських операцій, при цьому до уваги не приймають ті операції, що відбуваються із власним капіталом господарюючого суб'єкта [8].

Показник «Загальний сукупний дохід» охоплює всі складові частини «прибутків та збитків», а також містить у своєму складі інші компоненти сукупного доходу, останні включають: доходи й витрати, що не можуть бути визнані у складі прибутків або ж збитків відповідної компанії [6, с.27].

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-XIV: за станом на 03 лист. 2016 р. N 1724-VIII / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Наказ Міністерства Фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. – [Чинний від 1999-12-31] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №318. – за станом на 26 вересн. 2011 р. № 1204 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15: [чинний від 1999-11-29] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №290. : за станом на 31 травн. 2011 р. №664. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
5. Податок на прибуток : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17. – [Чинний від 2000-12-28] – Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 2000. № 353. : за станом на 27 червн. 2013 р. № 627 (z1242-13) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>
6. Озеран А.В. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): питання формування та співвідношення з МСФЗ / А.В. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. - №6. – С.25 – 34.
7. Мушинські Р.С. Звітність за МСФЗ: якщо буде затверджено наказ / Р. Мушинські, С. Токар // Бухгалтерія. – 2012. – № 3 (1042). – С. 60–63.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013

Ольга Козоріз, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, наук.кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Моніторинг нормативної бази та спеціальної літератури з питань обліку доходів

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану нормативно-правового забезпечення обліку доходів на торговельному підприємстві. Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо удосконалення ділянки бухгалтерського обліку доходів від реалізації товарів.

Зміни у вітчизняній економіці обумовлені безпосередньою станом законодавчої урегульованості бізнес-процесів в секторі торгівлі. В той час, як для переміни сучасного становища країни доцільно спрямовувати стратегію щодо надання імпульсу в сторону економічного підйому неодмінно потрібно корегувати нормативний простір постійним удосконаленням правової основи. Насправді, більшості розвинених країн вдалося повернути собі позиції, які були втрачені в результаті кризових тенденцій на ринку, зокрема в секторі стимулювання розвитку споживчого попиту населення в цілому.

Критичний аналіз нормативно-правового поля дає змогу сформулювати цілий спектр проблем законодавчого змісту, що за своїм інформаційним забезпеченням ускладнюють об'єктивне та раціональне формування доходів торговельних організацій на ринку споживчих товарів. Першоосновою їх появи постають різні підходи до тлумачення змістового базису ключових понять. На основі викладеного вище, вітчизняний вчений Ю.А. Поливан [4] досить критично дає оцінку чинному законодавчо регламентованому підходу до відображення доходів від реалізації товарів у порівнянні із зарубіжною практикою. Так, на думку вченої доцільно для застосовувати, на основі введення в чинний План рахунків [1] субрахунку 79.0 «Валовий прибуток (ВП)» й відповідні субрахунки третіх порядків: 79.01 «Відстрочений ВП»; 79.02 «Одержаний ВП», що сприятиме більш раціональній оцінці та відображення відомостей про тимчасові різниці в сумі доходу торговельної організації. Це в свою чергу, потребує належного удосконалення системи форм реєстрів обліку із взяттям до уваги підходу до структуризації рахунків доходів од таких видів діяльності, як фінансова та інвестиційна водночас.

Системний підхід до упорядкування багаторівневої ієрархічної структури нормативно-правового простору щодо аспектів обліку, аналізу й відповідно процедур аудиту доходів забезпечить у цілісній формі зосередження уваги на загальнометодологічних документах та сприятиме координації працівників

облікового апарату з недопущенням помилок [6].

Визначальні та нагальні проблеми обліку доходів, а також питання щодо застосування аналітичних процедур й аудиторських прийомів досліджувались у наукових роботах І.Т. Абдукарімова, М.С. Абрютіна, М.В. Бровко, Є.А. Гомонко, П.О. Григорчук, С.Р. Добриніна, К.П. Добронравова, О.М. Ершова, С.А. Ніколаєва, М.К. Пардаєва, П.В. Патрікова, І.В. Попович, Н.Б. Фірко, Ш.У. Хацдарова, А.І. Швидерко, А.Ю. Шмарова та інших науковців. Але досить доречно відмітити, що все одно доволі дискусійними все ж таки залишаються питання присвячені удосконаленню інформативності облікових даних в умовах структурної перебудови традиційного обліку із дією міжнародних стандартів. Вагомо зростає нагальна потреба в роз'ясненні визначальної ролі облікових потоків відомостей в системі управління доходами торговельного суб'єкта.

Одні вчені на основі накопиченого досвіду пропонують впровадження щодо деталізації системи субрахунків, які самостійно поглиблюються в розрізі аналітики на розсуд самого торговельного суб'єкта. Так, А.Ю. Шмарова [5] пропонує систему субрахунків відповідних третіх порядків задля того, щоб більш об'єктивно згрупувати відомості про операції, що скорочують суми одержаного доходу від продажу товарів та забезпечити реалізацію певної концепції формування валового прибутку за ринкових умов.

В роботах сучасних українських вчених присутні підходи щодо розробки низки заходів для подальшого вдосконалення обліку доходів од роздрібного продажу товарів на базі використання управлінських активізаційних дій на керований об'єкт вивчення. Так, Л.В. Мудрая [5] вважає за доцільне запровадження активізаційного впливу на хід облікових процесів при відображенні дохідної сторони правовідносин, за рахунок прямого впливу на менеджерів торгових організацій, що здійснюється згідно подачі деталізованої управлінської інформації для осіб відповідальних за прийняття рішень.

З метою формування поглибленого забезпечення даних про доходи торговельних фірми в системі бухгалтерського обліку в нормативному просторі передбачено рахунки згідно тих видів діяльності якими вони займаються за конкретних просторових умов часового лагу. Згідно НП(С)БО 1[3], Інструкції про застосування Плану рахунків [1] доходи торговельних суб'єктів розмежовуються на відповідні передбачені види.

Тоді, як зарегламентована до практичного використання традиційна класифікація відповідно П(С)БО 15 «Дохід» [2] на думку О.В. Дедова [4] є надзвичайно обмеженою, й за своїм змістом спрямована на складання звітних форм господарюючими суб'єктами ринку, тому в силу змін на вітчизняних споживчих ринках при варіативності коливання рівня попиту на товари доцільною є розробка низки пропозицій до її вдосконалення.

Безпосередні практичні методологічні та організаційні моменти обліку доходів будуть розглядатися у другому розділі, проте забігаючи наперед, слід зазначити, що система синтетичного обліку доходів від роздрібної реалізації товарної маси на призначено рахунок 70, на якому його здійснюють в розрізі окремих виокремлених об'єктів відповідних груп, та із використанням субрахунків 70.2 та 70.4 зокрема.

В силу виживання на ринку, та подолання, як конкуренції з боку розвиненого приватного сектору економіки так із стрімких інфляційних процесів, облік на торговельному підприємстві повинен бути направлений на найбільш оперативне та оптимальне прийняття змістовного рішення. За часту для сприяння зростанню продажів торговельні організації застосовуються дисконтну політику, яка передбачає різноманітні дисконти до вартості продажу товарів, тобто систему знижок, що в кінцевому результаті забезпечує необхідний приріст доходу.

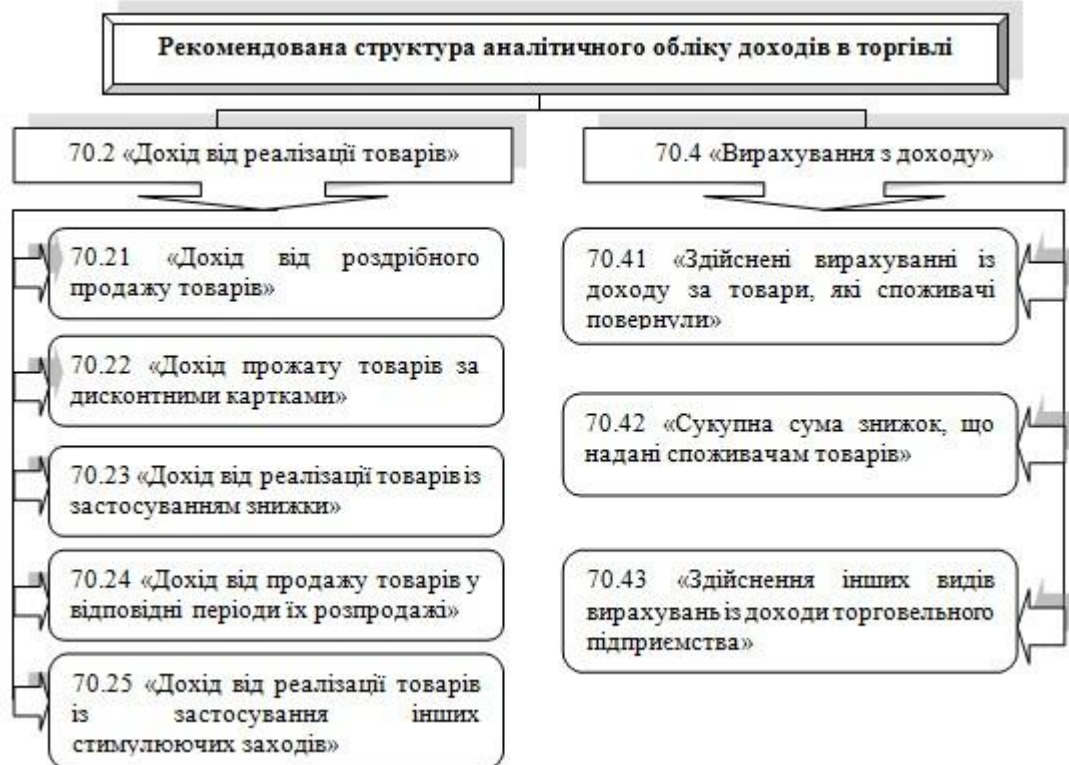


Рис. 1. Підхід до структурної перебудови аналітичного обліку доходів на базі використання стимулюючих збут заходів [7]

Проте така політика ціноутворення першочергово повинна відштовхуватися в деталізованого та оперативного накопичення відомостей в рамках парадигми бухгалтерського обліку доходів в торгівлі. В силу тенденцій, за яких торговельні суб'єкти, та організації інших секторів економіки, здійснюються побудову аналітичного обліку на власний розсуд, то А.Ю. Шмаров [7] пропонує наступну його побудову (рис. 1).

Тобто, в силу вищерозглянутого, в умовах коли економіка держави переживає періоди криз та відроджень, особливої уваги потребує маркетингова переорієнтація збутової політики, яка повинна знайти відповідне узагальнення змістової наповненості в системі бухгалтерського обліку шляхом передбачення необхідної деталізації в рамках визначеної аналітики. Саме такий підхід до інформаційної основи облікових процедур, що рекомендується вченими, як ближнього так й дальнього зарубіжжя створить необхідну основу для планування маркетингової орієнтації. Окрім того згідно застосування такого підходу буде забезпечуватись система управлінських рішень, що стимулюватиме роздрібні продажі з одночасним мотиваційним стимулюванням продавців споживчих товарів [7].

Тобто, детальне вивчення, як зарубіжного так й вітчизняного досвіду в рамках облікових підходів до відображення в системі рахунків операцій з доходами торговельних суб'єктів задля раціонально створеної системи управління продажами потребує удосконалення: правового, нормативного, а також одночасно обліково-аналітичного, кадрового й інших видів забезпечення торговельної діяльності в рамках активного запровадження маркетингової політики. Зрозумілим є те, що вхідні та вихідні потоки інформації про суму одержаних доходів в роздрібній торгівлі є надзвичайно різноманітними, проте досить суттєва їх частка утворюється саме в системі традиційного бухгалтерського обліку в торгівлі.

Список використаних джерел:

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
2. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15: [чинний від 1999-11-29] / Офіц. вид. – К.: Уряд. вид-во, 1999. №290. – (Офіційне видання Міністерства фінансів України), зі змінами від 27.06.2013 р. №627
3. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Наказ Міністерства Фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Дєдова О.В. Особливості обліку доходів від основної діяльності на підприємствах торгівлі / О.В. Дєдова // Інновації соціально-економічного та політичного розвитку економіки: Матер. міжнар. наук. практ. конф. / за ред. Л.С. Адрияновой. – Ростов-на-Дону: Вид-во «НПІ», 2013. – С. 240 – 246
5. Мудрая Л. Особливості обліку в роздрібній торгівлі / Л. Мудрая // Баланс. № 2, 2014. – С. 101 – 107
6. Поливана Л.А. Організаційні аспекти обліку доходів на торговельних підприємствах / Л.А. Поливана // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. пр. Харківського техн. ун-ту. – Вип. 1(34). – 2014. – С. 129 – 133.
7. Шмарова А.Ю. Напрями вдосконалення обліку доходів від продажу товарів із застосуванням активізації управлінських заходів / А.Ю. Шмарова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Вип. 1 (12) – 2014. – С. 145 – 154
8. Сливка Я.В. Соціальна відповідальність за продаж товарів: обліковий аспект / Я.В. Сливка // Вісник ЖДТУ. – 2013. - №1 (59). – С. 198 – 203

Анастасія Лукіян, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Євдошак В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування системи обліку та аудиту виробничих запасів підприємства

Стаття присвячена актуальним питанням формування системи обліку та аудиту виробничих запасів на вітчизняних підприємствах. Здійснено дослідження основних аспектів ведення бухгалтерського обліку та проведення аудиту виробничих запасів суб'єкта господарювання.

В основі розвитку людського суспільства лежить створення матеріальних благ та матеріальне виробництво. Для підприємства, щоб виготовити продукцію, надати послуги важливо мати виробничі запаси.

Запаси є значною частиною активів підприємства, які являють собою економічні ресурси у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються у господарській діяльності з метою отримання прибутку. Виробничі запаси займають особливе місце у складі майна і є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства [1].

Зміни розміру, місцезнаходження, стану і належності виробничих запасів, визнані їх надходженням, перебуванням в запасі і вибуттям, обов'язково документуються і знаходять відображення в бухгалтерських реєстрах. Таким чином, бухгалтерія має можливість формувати різнобічну інформацію про виробничі запаси, необхідну для управління їх рухом та виконання програм виробничого постачання та споживання.

Виробничі запаси займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Також виробничі запаси відносяться до складу оборотних активів, тому можуть бути перетворені на грошові кошти протягом року або одного операційного циклу [1].

На промисловому підприємстві номенклатура матеріальних цінностей обчислюється великою кількістю найменувань, а інформація з обліку виробничих запасів становить понад 30% всієї необхідної інформації із управління виробництвом. Тому організація контролю над рухом, збереженням та використанням матеріальних цінностей пов'язані з великими труднощами. Важливе значення має тут автоматизація обліку, починаючи з первинних документів і закінчуючи упорядкуванням необхідної звітності. Невід'ємною частиною контролю виробничих запасів є економічний аналіз їх використання, який поглиблює пошуки резервів підвищення ефективності виробництва [11].

Матеріальною основою будь-якого виробництва є засоби виробництва, що складаються з засобів праці та предметів праці. Ті та інші беруть участь у створенні продукту. Але, з огляду на різницю в характері функціонування в процесі виробництва й у способі перенесення вартості на продукт, що створюється, засоби праці набувають економічної форми необоротних активів, а предмети праці – оборотних активів.

Виробничі запаси — придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві. У процесі виробництва виробничі запаси використовуються неоднаково. Деякі з них повністю споживаються в технологічному процесі (сировина і матеріали), інші змінюють тільки свою форму і розмір (мастильні матеріали, фарби), треті входять до складу виробу без будь-яких зовнішніх змін (запасні частини), четверті лише сприяють виготовленню виробів, але не включаються до їх маси або хімічного складу [3].

Запаси призначені для виробництва продукції, надання послуг або для перепродажу протягом короткого періоду часу, визнаються активом, якщо:

- існує ймовірність того, що підприємство може отримати в майбутньому економічні - вигоди, пов'язані з їх використанням;

- їхня вартість може бути достовірно визначена [4].

Для цілей бухгалтерського обліку всі запаси підприємства можуть поділяються на дві групи:

- власні запаси,

- запаси, які не є власністю підприємства, але знаходяться на його території [12].

Необхідними умовами правильної організації обліку запасів є: правильна організація складського господарства; наявність інструкції з обліку запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка номенклатури запасів; розробка норм запасу і норм витрат запасів [5].

Облік виробничих запасів здійснюється за такими напрямками: кількісний і вартісний облік; облік заготівлі і придбання матеріалів та розрахунків з постачальниками; наявності і руху на складах; використання у процесі виробництва; продажу, реалізації матеріальних цінностей і розрахунків з покупцями. Основою побудови обліку виробничих запасів є планово-облікова класифікація, оцінювання, документальне оформлення наявності та руху, система рахунків [13].

Після надходження запасів і до передачі запасів у експлуатацію вони деякий час перебувають на складі. Від належним чином організованого обліку запасів на складі залежить можливість подальшої правильної організації обліку їх використання. Тому організація складського господарства є обов'язковою умовою правильного обліку використання виробничих запасів, а також дає змогу здійснювати контроль за їх збереженням як за кількісними, так і за якісними характеристиками [6].

Оприбуткування запасів на склади підприємства, здійснюється на підставі таких документів як: накладні, товарно-транспортні накладні. На підставі даних документів здійснюється приймання товарно-матеріальних цінностей за кількістю та якістю, якщо розходжень не виявлено оформляються видаткові накладні.

Бухгалтерський облік запасів є однією із трудомістких ділянок облікової роботи на підприємстві. Облік матеріалів на складах повинен забезпечити отримання точної інформації про залишки матеріалів по кожному номенклатурному номеру. Номенклатурою матеріалів називається перелік матеріалів згрупованих за певною ознакою і відповідним чином зашифрованих, із зазначенням одиниці виміру. На складах на кожен вид, сорт, найменування запасів заповнюється матеріальний ярлик у якому зазначаються номенклатурний номер, назва запасу, марка або тип, розмір, сорт та одиниці виміру [6].

Для ведення кількісного обліку дуже важливо визначити, що є одиницею бухгалтерського обліку. Для запасів такою одиницею є найменування або однорідна група (вид). Крім найменування (виду) і одиниці вимірювання, при обліку запасів необхідно вказувати третій показник — вартісний. Саме за цими трьома показниками визначається, чи є запаси однорідними і чи можна їх просумувати та відобразити в обліку однією позицією [8].

Для обліку наявності та руху належних підприємству запасів сировини і матеріалів, запасних частин, палива, тари й тарних матеріалів Планом ахунків [2] передбачено рахунок 20 "Виробничі запаси" [8].

Для забезпечення ефективного розвитку підприємств та зростання їх виробничого потенціалу за сучасних умов господарювання виникає необхідність створення якісної системи управління виробничими запасами. Адже в будь-якій галузі економіки основою виробництва є постійна наявність у необхідних розмірах запасів товарно-матеріальних цінностей, які повністю споживаються у процесі виробництва і переносять свою вартість на собівартість виготовленої продукції, впливаючи таким чином на результат діяльності підприємства. Важливою передумовою обліку, контролю та управління виробничими запасами є вироблення єдиних і чітких підходів до тлумачення їх сутності та класифікації [13].

Тому, для забезпечення і підтвердження необхідної кількості запасів потрібно хоча б один раз на рік проводити аудит. А вже на вибір керівництва, він може бути внутрішнім чи зовнішнім. Основним завданням процедури аудиту виробничих запасів є встановлення й підтвердження аудиторським висновком дотримання суб'єктом господарювання вимог чинного законодавства, яке регулює бухгалтерський та податковий облік з цього питання [9].

Проводячи аудиторське дослідження, аудитор вивчає документи, за допомогою яких відтворює ланцюг господарських фактів від придбання запасів, їх зберігання і до списання. Дослідження не обмежується вивченням бухгалтерських документів.

Аудиторська перевірка операцій з матеріальними цінностями включає дослідження стану складського господарства та збереження матеріальних цінностей, нормування витрачання, оприбуткування, правильності оцінки купованих матеріальних цінностей, використання запасів на виробництві, перевірка операцій з МШП. Тому, метою аудиту виробничих запасів є встановлення достовірності первинних даних щодо наявності та руху запасів, напівфабрикатів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, готової

продукції, товарів; повноти та своєчасності відображення первинних даних в зведених документах та облікових регістрах; правильності ведення обліку запасів відповідно до прийнятої облікової політики; достовірності відображення залишку запасів у звітності підприємства [9].

У ході аудиту використовують акти ревізій та перевірки запасів, складені відповідними контролюючими органами, а також інформація, одержана в ході попереднього аудиту. Ці джерела інформації мають допоміжний характер, проте їх дослідження дає можливість встановити місця підвищеного інформаційного ризику [10].

Досліджують причини, які зумовили виникнення негативних явищ, розмір невиробничих витрат, установлюються особи, винні в заподіянні збитків; нестача цінностей та збитки, виявлені при інвентаризації, їх обґрунтованість і відповідальні особи. Узагальнюється дослідження інших об'єктів, де виявлено збитки, перевіряється, чи підтверджується її розмір даними бухгалтерського обліку та іншими зібраними доказами, наскільки правильно встановлено матеріальну відповідальність конкретних працівників і розмір її відшкодування.

Під час аудиту виробничих запасів аналізується наявність і якість норм запасу матеріалів з урахуванням їх потреби на виробництво згідно з установленними нормами витрат, умовами постачання, розрахуванням страховим запасом, при необхідності мінімізації запасів [11].

Отже запаси – це складна категорія, центральною ознакою якої для цілей управління є розуміння сутності поняття «запаси», як величини грошових коштів, вкладених в ці активи. Від ефективного управління запасами безпосередньо залежать фінансові результати діяльності підприємства. Тому аудиторі необхідно оцінити діючу систему управління запасами на підприємстві та зробити відповідні висновки та надати рекомендації щодо її оптимізації, що буде сприяти збільшенню економічних вигод діяльності підприємства. Для забезпечення підвищення ефективності використання систем контролю за рівнем запасів аудиторі необхідно розробити та запропонувати систему контролю аудиту виробничих запасів [12].

У сучасних умовах ринкових відносин необхідність кваліфікованого і оптимального управління оборотними активами зростає, адже проводячи аналіз обсягів виробничих запасів, можна передбачити критичні ситуації на підприємстві, які можуть виникнути і заздалегідь їх усунути.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-XIV: за станом на 03 лист. 2016 р. N 1724-VIII / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
3. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посіб. / за ред. Р. Л. Хом'яка. – Львів : Нац. у-тет "Львівська політехніка", "Інтелект – Захід", 2001 р. – 794 с.
4. Волкова І.А - Фінансовий облік 1: [навч. посіб] / І.А.Волкова, Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Начальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 556с.
5. Бакун Ю. Облік виробничих запасів в системі управління оборотними активами підприємства. // Дебет-Кредит. – 2005. - №44. - С. 93 - 97.
6. Савченко В. Д. Стратегія підприємства : [навч. посіб]. / В. Д. Савченко, М. І. Байдик, Р. М. Шелудько. – Х. : Харків. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2004. – 206 с
7. Фінансовий облік на підприємствах України (2001) : [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://readbookz.com/book/6/235.html>
8. Байков Е. А. Стратегический менеджмент : [учеб. пособ.] / Е. А. Байков, А. Д. Евменов, Н. А. Морцагина. – СПб. : Санкт-Петерб. гос. ин-т кино и телевид., 2015. – 271 с.
9. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. [для студ. спец. "Облік і аудит" ВНЗ]. / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – [8-е вид., допов. і перероб]. – Житомир : ПП "Рута", 2009. – 912 с.
10. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту : монографія / В. С. Рудницький. «Економічна думка». Тернопіль, 1998 - 165 с.
11. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні : основи та практика: [навч. посіб]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 556с.
12. Бухгалтерський облік в Україні. [навч. посіб.] / За ред. Хом'яка Р.Л.. – Л. : НУ "Львівська політехніка", 2004. - 728 с.

Ілля Лунга, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м Чернівці

Матеріально-технічна база промислового підприємства як об'єкт управління

У статті систематизовано через призму відповідних аспектів завдання управління розвитком матеріально-технічної бази (МТБ). Структуровано механізм управління розвитком МТБ промислового підприємства.

В умовах фінансово-економічної кризи та подальшої інтеграції України до світової економічної системи вагомим чинником підвищення національної конкурентоспроможності є утвердження інноваційної моделі розвитку та пошук нових підходів, форм та методів управління інноваційними процесами в реальному секторі економіки. Нові економічні умови вимагають впровадження таких організаційно-економічних заходів управління інноваційним розвитком, які б поєднали пошук та використання внутрішніх джерел фінансування інноваційного оновлення матеріально-технічної бази (МТБ) виробництва з активною політикою державної підтримки, заснованій на довгостроковій стратегії інноваційного розвитку промисловості. Проблема формування сучасної матеріально-технічної бази виробництва із залученням новітніх досягнень науки і техніки є фактором забезпечення економічної стабілізації промислових підприємств.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та методологічних засад управління матеріально-технічною базою промислових підприємств, здійснили такі науковці, як: Т. Г. Васильців, Б. Л. Павлишин [1], В. Б. Васюта, А. Г. Кирпань [2], С. М. Гречко [3], Е. О. Грицюк, А. Ф. Ляшенко, І. Л. Міняйло [4],

Ю. О. Дідович [5], А. І. Індюков [7], А. О. Литвиненко [8], О. М. Лозовський, В. І. Батишева [9], А. А. Пилипенко [11], В. В. Юрченко [13] та ін.

Однак при всьому різноманітті досліджень в даній області недостатньо розкрито завдання та механізм розвитку МТБ промислового підприємства.

Важливою умовою організації ефективного функціонування суб'єкта, що займається виробничою діяльністю – є оптимальне формування і ефективне використання матеріально-технічної бази підприємства – сукупність матеріальних, речових елементів, засобів виробництва, які використовуються і можуть бути використані в економічних процесах [10, с. 98]. Для підприємства поняття МТБ враховує стан компонентів: наявність і пристосування виробничих площ, ступінь новизни обладнання, його вік, відповідність наявних матеріальних ресурсів виробничій програмі [1, с. 276].

МТБ багатогранна і має натуральний і вартісний склад. По своєму натуральному складу вона включає засоби і предмети праці (машини, обладнання та інші технічні засоби). В процесі її функціонування використовують природні ресурси (вода, земля та ін.). Всі елементи матеріально-технічної бази об'єднуються в ті чи інші технологічні процеси [5].

МТБ, тобто засоби виробництва, складаються із засобів праці та предметів праці. У вартісному виразі вони становлять виробничі засоби підприємства, які поділяються на основні та оборотні [3, с. 115].

Відмінність МТБ від самого виробництва полягає у тому, що останнє являє собою діалектичну єдність виробничих сил та виробничих відносин, а МТБ – лише елемент виробничих сил, на основі якого між суб'єктами виробничого процесу складаються відповідні виробничі відносини [7, с. 45].

Отже, у складі МТБ слід виділити дві значні складові частини, що співвідносяться з засобами праці та предметами праці, й по різному відбиваються в процесах розвитку підприємства. Тут можна наголосити, що саме технологічний розвиток (розвиток в аспекті обраної сукупності технологій й науково-виробничих потужностей) складатиме підґрунтя розвитку підприємства в цілому. Предмети ж праці в структурі МТБ виступатимуть переважно як обмеження чи можливості для розвитку.

Залежно від такого контексту можна диференціювати задачі й інструменти механізму управління розвитком МТБ, встановлювати складові елементи (інструменти, важелі керівного впливу, критерії ефективності, цільові орієнтири) такого механізму. При цьому перелік задач, які висувуються щодо управління розвитком МТБ пропонується згрупувати залежно від означених у табл. 1 технологічного, ресурсного, інноваційного, інфраструктурного й інших аспектів. Встановлення означеного переліку задач вимагає обов'язкового цілісного сприйняття МТБ, що реалізується через застосування однакових інструментів впливу при розподілі їх між поданими у табл. 1 елементами.

Таблиця 1

Завдання розвитку МТБ в системі управління промисловим підприємством

Аспект розгляду	Потреба та розуміння розвитку МТБ	Задачі й інструменти механізму управління розвитком МТБ	Інструментарій реалізації	Критерії ефективності
Технологічний аспект	Розвиток МТБ полягає у розробці стратегії технологічного оновлення (зміна засобів праці та технологічного укладу)	Відтворення технологічної бази шляхом інтенсивної технологічної реконструкції	Методи проектного менеджменту. Сітові методи та моделі	Фондовіддача та фондо-озброєність. Показники гнучкості
		Здійснення трансфертів техніки й технології		
		Проведення принципово нових технологічних процесів		
		Дослідження параметрів "старіння" технології (визначення S-переходу)		
Ресурсний аспект	Управління розвитком МТБ полягає у визначенні складу й джерел залучення ресурсів	Забезпечення відповідності матеріальних ресурсів виробничій програмі й технології	Системи масового обслуговування . ERP та MES системи	Коефіцієнти оборотності. Ресурсна синергія
		Підтримка резервів ресурсного забезпечення програм розвитку як МТБ так і підприємства		
		Планування запасів ресурсів		
Інфраструктурний аспект	Перегляд параметрів зв'язків, що веде до зміни відносин між засобами та предметами праці	Введення нових виробничих площ й потужностей	Теорія графів. Засоби формалізації виконуваних ролей учасників процесів розвитку	Надмірність зв'язків. Витрати на підтримку механізму управління
		Мінімізація вікового складу устаткування		
		Підвищення пристосованості парку машин й устаткування		
		Оптимізація зв'язків й відносин між засобами й предметами праці		
Інноваційний аспект	Пошук напрямків зміни ресурсної бази та обраної технології досягнення стратегічних цілей	Одержання нових знань через участь у інтеграційних структурах	Методи управління проектами. Моделювання системної динаміки інновацій	Ступінь ефективності й новизни (інноваційності) елементів МТБ
		Факторний аналіз впливу технологій на ефективність виробництва та управління		
		Фінансування досліджень сторонніх наукових установ		
		Активізація інноваційного (творчого) потенціалу робітників		

Інвестиційний аспект	Розвиток МТБ вимагає належного фінансування	Вироблення фінансової стратегії розвитку МТБ	Формування бюджетів розвитку, моделювання залучення коштів	Рівень автономії. Достатність коштів на розвиток
		Залучення до міжнародного співробітництва з технологічного розвитку		
		Аналіз технологічного розвитку об'єктів за для визначення параметрів фінансування		
Логістичний аспект	Упорядкування бізнес-процесів й відносин з логістичними контрагентами	Оптимізація параметрів потокових процесів	Методи регламентації взаємин. Теорія графів	Витратність процесів. Ступень задоволення споживачів
		Модернізація функціональної області виробничої логістики		
		Маркетингові дослідження технологій, продуктів та послуг		
		Супровід та вдосконалення систем технічної підготовки процесів забезпечення		
Соціальний аспект	Лише персонал створює умови для активізації потенціалу й реалізації можливостей	Розробка соціально-організаційного механізму технологічного розвитку об'єктів	Впровадження мотиваційного механізму й мотиваційних комплексів	Параметри продуктивності праці та задоволеності
		Комплексне інформаційно-технічне забезпечення потреб користувачів		
		Проведення мотиваційного механізму		
Організаційний аспект	Утворення цілісного сприйняття МТБП в процесі та після біфуркаційного періоду розвитку	Розробка програм технологічного розвитку	Методи організаційно-структурного моделювання (CADT, IDEF)	Оцінка надмірності виконуваних функцій управління
		Розробка методичних та інструментальних засобів для проведення інвентаризації й обстежень стану технологій		
		Розробка та супровід інформаційних систем технологічного призначення		

Управління розвитком МТБ, як і будь-який управлінський процес, можна подати як цілеспрямований вплив на параметри використаних засобів й предметів праці. Організація такого цілеспрямованого впливу вимагає виділення функцій управління, які пропонується розглядати як інструментарій керівного впливу на кількісні, якісні та структурні характеристики сукупності засобів виробництва та реальних активів підприємства.

Практичним відбиттям пропонованого напрямку управління розвитком матеріально-технічної бази є адаптований до умов життєдіяльності конкретного підприємства механізм управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства (рис. 1).

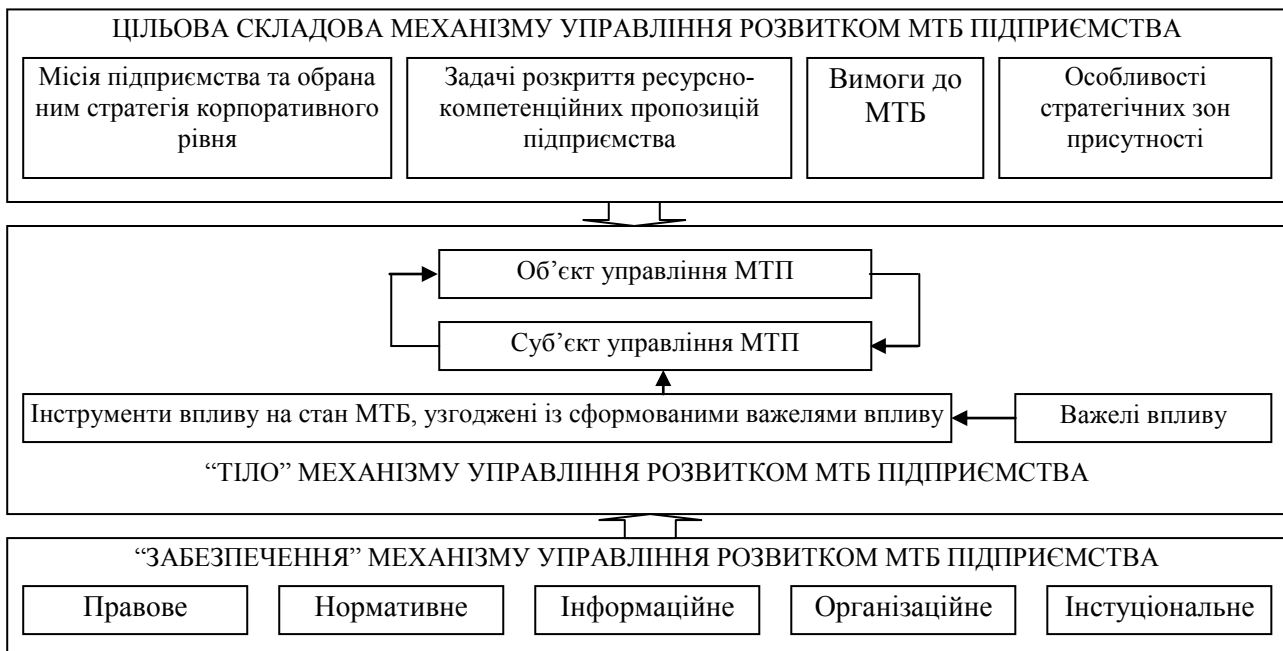


Рис. 1. Структуризація механізму управління розвитком МТБ [9, с. 132]

В даному механізмі пропонується одночасне розкриття сутності МТБ і як сукупності інструментів й важелів управлінського впливу та необхідного для реалізації впливу забезпечення, і як певного набору складових, які в своїй взаємодії роблять керованим процес переходу від старої системи управління до нової. Схема відображає комбінацію сучасних підходів до управління МТБ. Показує необхідність різних факторів для визначення «тіла» механізму управління МТБ підприємства.

Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати, що

1. МТБ суб'єктів господарювання складається із засоби та предметів праці, а також природних ресурсів. Всі елементи МТБ об'єднуються в технологічні процеси, які визначаються формами організації виробництва.

2. Рациональна організація матеріально-технічного забезпечення підприємства та ефективність його управління в цілому дозволяють підприємству ефективно здійснювати виробничу діяльність в умовах трансформаційної економіки.

3. Розвиток МТБ необхідно розглядати як систему збалансованих кількісних, структурних і якісних змін, що відповідають цілям підприємства та враховують обмеження, які визначаються зовнішнім середовищем і потенціалом суб'єктів господарювання. Спрямованість таких змін визначається через розуміння сутності МТБ підприємства та аспектів розгляду засобів виробництва.

Список використаних джерел:

1. Васильців Т. Г. Стратегічні засади управління використанням матеріально-технічної бази підприємства / Т. Г. Васильців, Б. Л. Павлишин // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2014. – Вип. 18 (10). – С. 275-279.
2. Васюта В. Б. Аналіз ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства / В. Б. Васюта, А. Г. Кирпань // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2015. – №2(18). – С. 107-113.
3. Гречко С. М. Процес надходження основних засобів у системі бухгалтерського обліку: економіко-теоретичні положення / С. М. Гречко // Вісник Запорізького нац. у-ту. – Економ. науки. – 2012. – С. 115-122.
4. Грицюк Е. О. Системний підхід як основа для обґрунтованого планування показників матеріально-технічної бази підприємств [Електронний ресурс] / Грицюк Е. О., Ляшенко А. Ф., Міняйло І. Л. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_1/1-2012-20.pdf.
5. Дідович Ю. О. Ефективність стратегічного управління підприємством : дис. ... канд. екон. наук : 06.10.09 / Дідович Юрій Олександрович. – К., 2012. – 238 с.
6. Економіка підприємств : підруч. [Електронний ресурс] / за ред. В. Ф. Горбоноса. – К. : Знання, 2010. – 463 с. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/knigi/101-ekonomika-pdprimstv-gorbonos-fv.html>.
7. Индюков А. И. Сущность и экономическое содержание материально-технической базы сельхоз предприятия / А. И. Индюков // KANT. – 2014. – № 3 (12). – С. 44-49.
8. Литвиненко А. О. Теоретичні аспекти організації управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства / А. О. Литвиненко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2009. – №9 – С. 97-101.
9. Лозовський О. М. Підходи до управління розвитком потенціалу матеріально-технічної бази підприємства / О. М. Лозовський, В. І. Батишева // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 131-134.
10. Мельник Л. Г. Економіка підприємства : підруч. / Л. Г. Мельник. – Суми: Університетська книга, 2012. – 864 с.
11. Пилипенко А. А. Реінжиніринг та реструктуризація в механізмі розвитку матеріально-технічної бази промислового підприємства / А. А. Пилипенко, А. О. Литвиненко // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – 83-89.
12. Сабов А.-М. І. Економічна та організаційні методи удосконалення лізингу в оновлення основних засобів підприємств [Електронний ресурс] / А.-М. І. Сабов // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3160>.
13. Юрченко В. В. Розробка програми вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Юрченко. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75143>.

Марія Мігуца, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Рилєєв С.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м Чернівці

Поточні зобов'язання підприємства: сутність та об'єкт бухгалтерського обліку

У статті через призму поглядів дослідників та положень чинного законодавства розкрито сутність поточних зобов'язань, як об'єкту бухгалтерського обліку та складової публічної фінансової звітності підприємства.

В сучасних умовах глобалізації економіки та виходу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки виникає потреба у нагальному вирішенні проблем, пов'язаних з поточними зобов'язаннями. Це обумовлюється тим, що зобов'язання разом з активами формують фундамент бухгалтерського обліку на підприємстві, тому вони є надзвичайно важливою ділянкою обліку.

Але, на сьогоднішній день не приділяється достатньої уваги питанням щодо удосконалення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в системі фінансового менеджменту підприємства, внаслідок чого погіршується якість обліково-аналітичного забезпечення оцінки фінансового стану та прийняття управлінських рішень.

Виходячи з цього, виникає необхідність удосконалення теоретичних, методичних та організаційно-практичних положень обліку поточних зобов'язань в системі подальшої гармонізації вітчизняного бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами та потребами управління.

В умовах вітчизняної та світової фінансової кризи питання облікового забезпечення управління поточними зобов'язаннями підприємства набуло ще більшої актуальності та стало об'єктом подальших досліджень багатьох вчених-дослідників.

Такі науковці, як: Броунлі та І. Річард, Н.В. Гойло, С.Ф. Голов, І.П. Житна, Г.Г. Кірейцев, В. Кладієв, В.В. Лаптев, В.В. Мушинський, І.В. Орлов, Я.В. Соколов, І.А. Танчук, Н.М. Ткаченко.

Зокрема, над питанням класифікації поточних зобов'язань у законодавстві та бухгалтерському обліку працювали С.І. Травінська, В.М. Расенко, О.О. Волинець. Проблемні аспекти ідентифікації зобов'язань у праві та обліку, а також їх порівняння, розкриваються у працях В.І. Орлова, М. Баффета, Д. Кларка. Дослідженням щодо відображення поточних зобов'язань в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, відповідно до міжнародних стандартів, займалися Н.С. Абалмасова, В.С. Терещенко, В.В. Качалина, О.В. Соловійова.

Проте визначення сутності категорій «поточні зобов'язання», їх розмежування з правової, економічної, бухгалтерської точки зору потребують подальших наукових досліджень.

Основні підходи щодо трактування поточних зобов'язань, які містяться у працях дослідників, а також у правовому полі, наведено у табл. 1.

Тлумачення поточних зобов'язань у науковій та навчально-методичній літературі, а також у законодавчих актах

№ з/п	Автор (джерело)	Поточні зобов'язання – це...
1	2	3
1.	П(С)БО 11 «Зобов'язання» [9]	зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу
2.	Чебанова Н.В. [11, с. 412]	вимоги по відношенню до підприємства інших суб'єктів господарювання на отримання грошей, товарів або надання послуг, що повинні бути погашені протягом одного року
3.	Бутинець Ф.Ф. [1, с. 102], Завгородній А.Г., Партин Г.О. [5, с.43]	визначаються якщо: а) їх планують погасити протягом нормального операційного циклу; або б) вони підлягають сплаті протягом 12 місяців з дати балансу
4.	Кірейцев Г.Г. [7, с.169]	зобов'язання, які: а) очікуються до використання в нормальному ході операційного циклу, або; б) повинні бути використані протягом дванадцяти місяців після звітної дати
5.	Житна І.П., Нескреба А.М. [4, с.256]	сума заборгованості підприємства перед юридичними і фізичними особами, яка погашається протягом нормального операційного циклу
6.	Філімоненков О.С. [12, с. 128]	борги (заборгованість) підприємства, які виникають внаслідок придбання товарів та послуг в кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування
7.	Економічний енциклопедичний словник [3, с.412]	боргові зобов'язання зі строком погашення до одного року
8.	Осовська Г.В., Юркевич О.О., Завадський Й.С. [6, с. 258]	зобов'язання фірми, що підлягають сплаті протягом одного операційного циклу або одного року
9.	Герчикова І.М. [2, с.128]	зобов'язання, строк погашення яких завершується протягом короткого терміну. Ліквідація поточних зобов'язань відбувається за рахунок використання відповідних поточних оборотних активів або утворених нових поточних зобов'язань
10.	Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. [8, с. 198]	зобов'язує, складові капітали підприємства, яка представляє собою вимоги до підприємства з боку фізичних та юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг
11.	Ткаченко Н.М. [10, с. 153]	зобов'язує, заборгованість підприємства по оплатам іншим суб'єктам господарювання

Аналізуючи дані табл. 1 можна стверджувати, що більшість авторів (джерел) визначають поточні зобов'язання як заборгованість підприємства, а також підкреслюють строк її погашення протягом операційного циклу.

Отже, в різних літературних джерелах можна спостерігати різні варіанти тлумачення сутності категорії «поточні зобов'язання». Різноманітність в трактуванні свідчить про те, що розкриття суті будь-якої категорії залежить від обраного підходу до її визначення.

І.М. Герчикова у своєму визначенні доповнює їх сутність і способами або ж джерелами сплати боргу за поточними зобов'язаннями, серед яких виділяє поточні оборотні активи або інші нові поточні зобов'язання [2].

Н.В. Чебанова та Ю.А. Василенко, вимагає по відношенню підприємства погасити за товари і послуги протягом одного року [11].

На нашу думку, є цікавою позиція Г.Г. Кірейцева, який вказує не про строк погашення зобов'язання, а про період протягом якого підприємство може використовувати для власних потреб залучені кошти [7].

Поточні зобов'язання включають короткострокові кредити, поточну кредиторську заборгованість, поточні забезпечення та інші поточні зобов'язання.

У П(С)БО 11 «Зобов'язання» визначено основні вимоги щодо розкриття інформації про наявну заборгованість в фінансовій звітності [9].

Кожен суб'єкт господарювання має організувати та оптимізувати відповідну систему обліку короткострокових зобов'язань таким чином, щоб вона забезпечували потреби управління в системі виникнення та погашення поточних зобов'язань підприємства. Адже дані про зобов'язання є об'єктом управління, контролю та особливо аналізу фінансового стану підприємства (фінансова стійкість, платоспроможність, кредитоспроможність тощо). Виходячи з цього виникає необхідність подальшого удосконалення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в системі фінансового менеджменту підприємств різних галузей національної економіки.

Однією з умов визнання доходів майбутніх періодів є те, що за отриманими коштами передбачається виконання зобов'язань лише у наступних звітних періодах. Це означає, що доходами майбутніх періодів є такі доходи, по яких ще не понесені повною мірою відповідні витрати. Це, в свою чергу, спричиняє виникнення у підприємства непогашеної заборгованості.

Для поліпшення обліку поточних зобов'язань важливим є налагодження системи внутрішнього

контролю на підприємстві. З цією метою варто визначити відповідальних осіб за своєчасне погашення зобов'язань, створити таблицю, в якій узагальнювалася б інформація про наявні поточні зобов'язання із зазначенням термінів погашення. Це, в свою чергу, приведе до раціоналізації моніторингу виникнення та своєчасності погашення зобов'язань в системі запобігання штрафних санкцій (пені, штрафи, неустойки).

Звичайно, для вдосконалення обліку поточних зобов'язань необхідним є використання сучасних інформаційних систем (програм), що оптимізує роботу бухгалтерських служб, сприятиме зменшенню кількості помилок та забезпечить оперативне управління короткостроковими зобов'язаннями підприємства.

У цілому облік поточних зобов'язань – це складна система рахунків, документації та звітності, яка в сукупності відображає стан та динаміку поточних зобов'язань суб'єкта господарювання. Тому підприємство повинне постійно контролювати правильність ведення обліку поточних зобов'язань.

Для поліпшення обліку поточних зобов'язань необхідно вжити таких заходів:

- виключити доходи майбутніх періодів зі складу поточних зобов'язань та й відобразити їх у складі власного капіталу (та прирівняного до нього капіталу) з метою забезпечення достовірності даних, віднесених на баланс підприємства;
- виключити забезпечення зі складу поточних зобов'язань та відобразити їх у складі власного капіталу (та прирівняного до нього капіталу), що приведе до точнішого відображення інформації про поточні зобов'язання;
- запровадити використання сучасних інформаційних систем, що сприяє полегшенню роботи бухгалтерії, зменшенню кількості помилок та покращенню моніторингу виникнення та погашення поточних зобов'язань в цілому та в розрізі їх складових груп.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. [для студ. спец. "Облік і аудит" ВНЗ]. / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – [8-е вид., допов. і перероб]. – Житомир, ПП "Рута", 2009. – 912.
2. Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент : учеб. пособ. [для вузов по направл. «Менеджмент», «Коммерция»] / И. Н. Герчикова. – М. : АО "Консалтбанкир", 2016. – 204 с.
3. Економічний енциклопедичний словник. У 2 т. – Т. 1 / за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 616 с.
4. Житна І. П. Економічний аналіз господарської діяльності / І. П. Житна, А. М. Нескреба. – К. : Вища школа, 2002. – 191 с.
5. Завгородній А. Г. Облік і аудит : термінологічний словник / А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин. – Львів : Центр Європи, 2009. – 671 с.
6. Осовська Г. В. Економічний словник / Осовська Г. В., Юркевич О. О., Завадський Й. С. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
7. Кірейцев Г. Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 236 с.
8. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підруч. / Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. – [7-те вид., перероб. та допов]. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
10. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підруч. / Н. М. Ткаченко. – [6-те вид. допов. і перероб.]. – К. : Алерта, 2013. – 982 с.
11. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік : навч. посіб. / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – К. : Академія, 2003. – 412 с.
12. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Філімоненков. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.

Анна Никифорак, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Євдошак В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Класифікація логістики як основа формування інформаційного потоку облікового типу

Стаття присвячена аналізу існуючих класифікацій логістики. Визначено проблеми теоретичного та практичного характеру розвитку логістики у зв'язку з недосконалістю існуючої класифікації. Запропонована класифікація логістики у відповідності до потреб бухгалтерського обліку та системи управління виробничими запасами.

Тенденції розвитку сучасної економіки свідчать про зростання ролі логістики, яка в умовах зростання конкуренції, зниження інформаційних бар'єрів та глобалізації стає однією з найважливіших складових стратегічного розвитку підприємств.

У сучасних умовах однією з теоретичних проблем розвитку логістики є її класифікація, адже ще й досі не існує обґрунтованої класифікації даного економічного інструменту управління виробничими запасами на підприємстві.

Відсутність класифікації обумовлює ряд проблем теоретичного та практичного характеру розвитку логістики:

- по-перше, відсутність класифікації обумовлює хаотичний розвиток логістики як економічної дисципліни, відсутність чітко обґрунтованої зв'язків з іншими напрямками економічної науки;
- по-друге, відсутність систематизованого поділу різноманітних видів логістики та логістичних систем спричиняє проблему координації інформаційних потоків в системі управління виробничими запасами;
- по-третє, не уточнена класифікація, не дозволяє визначити місце логістики в системі господарювання та професійної діяльності.

Питання класифікації логістики та розвитку окремих її видів досліджувалися представниками вітчизняної та зарубіжної економічної науки, серед яких Л.С. Федоров, А.В. Шуйська, Т.І. Саварі, А.А. Смехов, В.І. Сергєєв, А.Н. Родніков, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Є.Б. Стародубцева, Т.Л. Попова, Ю.В. Пономарьова, В.К. Плоткін, Ю.М. Неруш, В.К. Мюллер, Є.В. Крикавський, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко, М.П. Гордон, С.Б. Карнаухов, К.А. Ганшина, А.В. Бурехін, Т.В. Гололобова, Б.А. Анікін та ін.

Проаналізовані класифікації логістики та логістичних систем, дають лише загальну уяву про логістику та її місце в господарській діяльності, проте поза увагою залишається місце логістики в системі управління підприємства, нез'ясованим сьогодні є питання взаємозв'язку логістики з іншими підсистемами управління, особливо з системою бухгалтерського обліку, яка є засобом інформування управління логістичними процесами [1]. З метою вирішення даного проблемного питання пропонуємо власну класифікацію логістики, виходячи з особливостей технологічних процесів на підприємстві, управління такими процесами та об'єктами логістики. Вважаємо за необхідне класифікувати логістику за етапами технологічного циклу (заготівельна, виробнича, збутова, транспортна та складська), за субстанцією потоків управління (матеріальна, інформаційна, енергетична, людська, фінансова), за зв'язком з суміжними сферами діяльності (маркетингова, планова, аналітична) (рис. 1).

Розглянемо особливості кожного з видів логістики в запропонованій класифікації та їх взаємозв'язок з системою бухгалтерського обліку.

Заготівельна логістика є процесом забезпечення підприємства матеріальними ресурсами, розміщення ресурсів на складах підприємства, їх зберігання та поставки у виробництво. Метою даного виду логістики є задоволення потреб виробництва в матеріальних ресурсах з максимально можливою економічною ефективністю.

Таким чином, заготівельна логістика покликана мінімізувати витрати та максимізувати економічний ефект від постачання матеріальних ресурсів в загалом та виробничих запасів зокрема на підприємство для безперервного виробничого процесу.

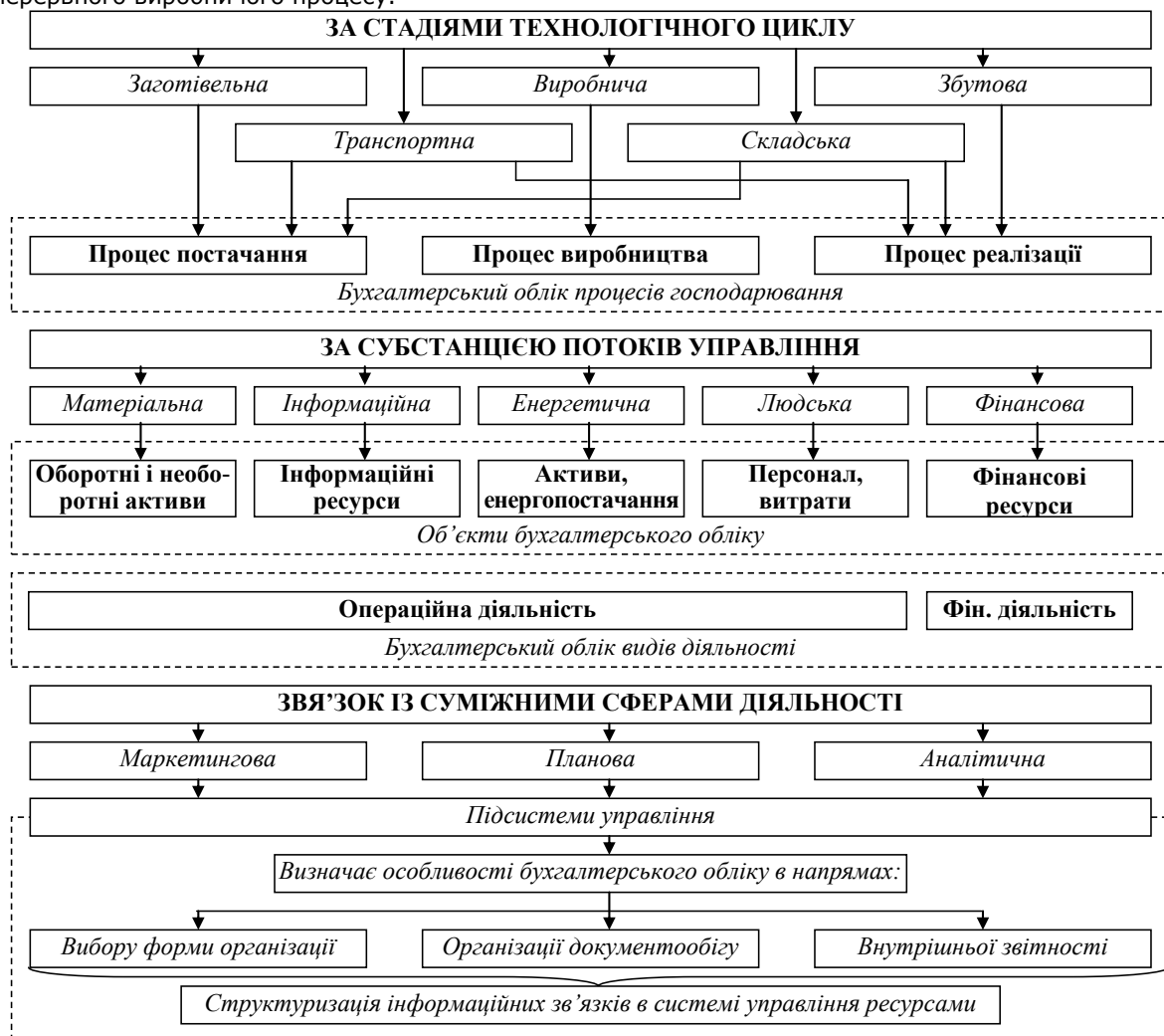


Рис. 1. Запропонована класифікація логістики на основі взаємозв'язку з бухгалтерським обліком

Виробнича логістика – це управління матеріальними потоками у сфері виробництва матеріальних благ та послуг. Ціллю виробничої логістики є оптимізація матеріальних потоків всередині підприємства, створених матеріальних благ або надання таких матеріальних послуг, як зберігання, пакування, зважування, упакування та ін.

Таким чином, виробнича логістика спрямована на організацію управління матеріальними та інформаційними потоками не просто всередині логістичної системи, а в межах процесу виробництва.

Основною метою збутової логістики є забезпечення доставки потрібних товарів в потрібне місце, у потрібний час з оптимальними витратами. Об'єктом дослідження і вивчення у збутової логістики, на думку більшості авторів, є матеріальний потік на стадії його руху від постачальника до споживача, іншими

словами – матеріали (запаси) і супутні їм (генеруються) інформаційні, фінансові та сервісні потоки.

Таким чином, збутова логістика – це область наукових досліджень системної інтеграції функцій, що реалізуються в процесі розподілу матеріального і супутніх йому (інформаційного, фінансового та сервісного) потоків між різними споживачами, тобто в процесі реалізації товарів, основною метою якої є забезпечення доставки потрібних товарів у потрібне місце, в потрібний час з оптимальними витратами.

Складська логістика призначена для учасників логістичних ланцюгів, за допомогою яких забезпечується збереження запасів, їх розміщення, зберігання та облік. Ця послуга також застосовується при консолідації (об'єднання) вантажів у транспортній логістиці під час доставки дрібних партій товарів. Склад отримує від виробничих і торговельних підприємств продукцію, призначену певному замовнику, і формує з неї більш велику змішану (консолідовану) партію відправлення, що складається з декількох учасників. При цьому вигоди полягають в максимальному скороченні транспортних витрат, які діляться на всіх учасників консолідованої поставки в залежності від обсягу вантажу [2, с. 138].

Таким чином, нами проаналізовано особливості різних видів логістики відповідно до класифікаційної ознаки – за етапами технологічного циклу. Це дає можливість зробити висновок, що логістика охоплює всі процеси господарювання та покликана забезпечити підвищення їх ефективності.

Наступною ознакою класифікації логістики, яка визначає її місце в системі управління господарською діяльністю підприємства, а також взаємозв'язок з системою бухгалтерського обліку є ознака субстанції потоків управління.

Відповідно до запропонованої класифікації необхідно виділити наступні види логістики:

1) матеріальна, пов'язана з матеріальними потоками як в, так і поза межами суб'єкта господарювання. Матеріальні потоки пов'язані з рухом

матеріальних ресурсів, в тому числі і виробничих запасів. Зв'язок з бухгалтерським обліком розкривається в спільному об'єкті для логістики — це матеріальні ресурси, які відображаються в обліку у складі активів підприємства (оборотні активи);

2) інформаційна логістика організовує потік даних, які супроводжують матеріальний потік, і є тим істотним для підприємства ланкою, яка пов'язує постачання, виробництво і збут. Вона охоплює управління всіма процесами переміщення і складування реальних товарів на підприємстві, дозволяючи забезпечувати своєчасну доставку цих товарів у необхідній кількості, комплектації, якості з місця їх виникнення в місце споживання з мінімальними витратами й оптимальним сервісом. Крім того, інформаційна логістика набуває вагомого поширення в умовах розвитку інформаційного суспільства, при якому інформація стає товаром. Відповідно в свою чергу товар є економічним ресурсом підприємства, що вимагає розробки відповідного методичного інструментарно бухгалтерського обліку інвестиційних ресурсів, як об'єкту купівлі-продажу та активів. Проте, місце інформаційних ресурсів у складі об'єктів бухгалтерського обліку, ще досі залишається дискусійним питанням в наукових колах;

3) енергетична логістика спрямована на оптимізацію енергетичних потоків і управління ними, а також потоками послуг в енергетичній галузі та супутніх інформаційних і фінансових потоків для вирішення поставлених завдань. Таким чином, енергетична логістика визначає галузеву особливість організації логістичного управління, проте у зв'язку з тим, що логістика це не лише організація зовнішньої взаємодії з приводу ресурсів, то енергетична логістика стосується й інших галузей господарювання з приводу організації енергозабезпечення діяльності підприємства. Це є приводом вважати, що енергетичні ресурси є спільним об'єктом як системи бухгалтерського обліку [3, с.108];

4) фінансова логістика це система управління рухом фінансових потоків на основі інформаційних даних, які відображають рух матеріальних потоків. У межах логістичної системи задачею управління є повне та своєчасне забезпечення фінансовими ресурсами. Спільним об'єктом логістики та бухгалтерського обліку виступають фінансові ресурси в складі грошових коштів підприємства та джерела їх утворення в складі власного та залученого капіталів.

Таким чином, запропоновані напрями удосконалення класифікації логістики дозволяють визначити напрями структуризації комунікаційних зв'язків у системі управління виробничими запасами між бухгалтерським обліком та логістикою. Запропонована класифікація логістики за стадіями технологічного циклу сприяє налагодженню зв'язків через облікове відображення та представлення інформації про процесів господарювання (придбання, виробництво, реалізація); за субстанцією потоків управління визначає об'єктну спільність двох вказаних систем управління; за зв'язком із суміжними сферами діяльності визначає місце логістики в системі управління та організації бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Поняття логістика, структура і види логістики / CargoWork [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cargowork.ru/ponyatie-logistika>
2. Чудаков А.Д. Логистика: [учебно-парктическое пособие] / А.Д. Чудаков. – М.: Издательство "Альфа-Пресс", 2016. – 352 с
3. Метеленко М.Г. Основи формування логістичної системи управління економічними процесами з метою удосконалення господарського механізму підприємства / М.Г. Метеленко // Фінансово-економічні проблеми розвитку регіонів України: матеріали 5 Всеукр. наук.-практ. конф., (Дніпропетровськ 26 жовтня 2014 р). – Дніпропетровськ, 2014. – С. 107-109

Паліброда Іванна, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування»,
наук. кер. – Мустеца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут, КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості обліку основних засобів на підприємствах вантажного перевезення

В статті досліджені особливості організації обліку основних засобів, а саме автомобільного транспорту підприємствами, які займаються автоперевезеннями, як по території України так і за кордоном. Визначено перелік документального оформлення і

ліцензування автотранспорту та їх державної реєстрації.

Абсолютна більшість автопарків України приватизована і функціонує у формі приватних підприємств (акціонерних товариств, товариств із обмеженою відповідальністю). На ринку автоплуг значна частка належить приватним підприємцям – фізичним особам, які надають паралельно послуги традиційним АТП. Значний обсяг робіт виконують також відомчі АТП підприємств промисловості, сільського господарства, будівництва тощо. Вивозомінилася також структура самих АТП. Щоб підвищити доходи і знизити витрати і тим самим утримати позиції в конкурентній боротьбі з новими структурами, багато які АТП стали створювати на своїй базі дочірні підприємства або залучаючи приватних підприємців. Їм передаються в оренду транспорт та інфраструктура парків.

Дослідженням питань бухгалтерського та податкового обліку автотранспорту та перевезень займалися такі науковці, як: Базилюк А. В., Малишкін О. І., Гура Н.В., Рудяк Ю., Пироженко О., Семенченко Ж. [4-8]. Однак слід зазначити, що проблеми обліку основних засобів на підприємствах, які займаються перевезеннями мало розвинена науковцями і тому потребує дослідження, що і підтверджує актуальність даної статті.

Метою нашого дослідження є визначення основних вимог щодо встановлення облікової політики з обліку основних засобів на підприємствах автоперевізників.

Вантажні перевезення автомобільним транспортом спеціального призначення здійснюють перевізники за замовленням власників вантажу чи уповноважених ними осіб.

В Україні встановлено порядок, згідно з яким автотранспортні засоби наземного пересування підлягають реєстрації в уповноваженому державному органі – державній патрульній службі України. Державній реєстрації й обліку підлягають призначені для експлуатації на вулично-дорожній мережі загального користування автомобілі, автобуси, самохідні машини, сконструйовані на шасі автомобілів, мотоцикли всіх типів, марок і моделей, причепа, напівпричепа і мотоколяски.

Правила державної реєстрації й обліку зазначених автотранспортних засобів затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 07.09.1998 р. за № 1388 (надалі — Правила реєстрації) [3].

Однією з цілей реєстрації є визначення бази оподаткування для сплати податків визначених Податковим кодексом України [1]. Реєструванню підлягають як автомобілі, придбані на території України, так і завезені з-за кордону. Зареєструвати автомобіль потрібно протягом 10 діб після придбання чи митного оформлення, чи тимчасового ввезення на територію України (п. 7 Правил реєстрації).

Автомобіль повинен реєструвати особисто власник – фізична особа чи відповідальний працівник юридичної особи (якщо власник – юридична особа). Для реєстрації необхідні такі документи: 1. Заява (для юридичних осіб встановлено обов'язкове узгодження реєстрації в райвійськоматі, про що робиться відповідна позначка). 2. Документ, що засвідчує особу власника чи відповідальну особу (як правило, паспорт). 3. Документи, які підтверджують правомірність придбання транспортного засобу. Такими документами можуть бути: а) довідка-рахунок, видана суб'єктом підприємницької діяльності, що реалізував транспортний засіб (якщо автомобіль куплено в суб'єкта підприємницької діяльності, для якого їхній продаж - основна діяльність); б) договір (якщо автомобіль придбано у фізичної особи), в тому числі угода, укладена на товарних біржах, та інші засвідчені у встановленому порядку документи, що встановлюють право власності на транспортний засіб; в) копія рішення суду, засвідчена у встановленому порядку, із зазначенням юридичної чи фізичної особи, яка визнається власником транспортного засобу, марки, моделі, року випуску, а також ідентифікаційних номерів вузлів і агрегатів транспортного засобу; г) довідка органу соціального захисту населення, що виділив автомобіль чи мотоколяску (для інвалідів); д) акт прийому-передачі транспортного засобу (форма встановлена в додатку № 6 до Правил реєстрації), виданий підприємством - виробником транспортного засобу – із зазначенням конкретного одержувача, скріплений підписом посадової особи підприємства і печаткою.

У випадку ввезення авто з-за кордону додатково надається: е) посвідчення митного органу про реєстрацію транспортного засобу в підрозділах ДПІ або довідка-рахунок – для фізичних осіб; є) вантажна митна декларація – для юридичних осіб. 4. Документ, що підтверджує оцінку вартості транспортного засобу. Ціна транспортного засобу вказується в довідці-рахунку і товарній накладній постачальника. 5. Документ, який підтверджує відповідність конструкції транспортного засобу установленим вимогам безпеки дорожнього руху, а також вимогам, які є підставою для внесення змін у реєстраційні документи. Таким документом є Акт технічного огляду і звірення номерів агрегатів. Його видають після техогляду. Свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу (технічний паспорт) з поміткою підрозділу ДПІ про зняття транспортного засобу з обліку за попереднім місцем реєстрації надається, якщо купуються автотранспортні засоби, які були в експлуатації.

У бухгалтерському обліку будь-яка операція повинна підтверджуватися відповідними документами. Придбання авто не є винятком. І першим документом, який повинен бути на підприємстві, є договір, згідно з яким отримується авто.

До таких договорів можна віднести: 1. Договір купівлі-продажу – при придбанні авто за кошти. 2. Договір про безоплатну передачу – при безоплатному одержанні авто. 3. Договір міні – при одержанні авто в рахунок поставленої продукції (товарів, робіт, послуг), тобто у випадку бартеру. 4. Інші договори, наприклад, рішення засновників про одержання авто як внеску до статутного капіталу, та ін.

Важливими даними в договорі є пункт договору або додаток до договору, в якому зазначено вартість автотранспорту, а також його характеристики і складові (наприклад, наявність в автомобілі автомагнітоли, інструментів, запасних частин, кондиціонера, радіотелефону тощо).

Відповідальна особа або комісія при прийнятті автомобіля в акті прийому-передачі повинна вказати повний перелік цінностей, отриманих від постачальника, тобто зробити опис прийнятого об'єкта. На

практиці зазвичай постачальник оформлює товарну (видаткову) накладну на автомобіль, дані якої перевіряють при складанні опису або акту прийому.

При складанні опису звертають увагу на наявність: 1) нестач у комплектації авто; 2) наявних пошкоджень автомобіля; 3) наявності і справності додаткового устаткування (вузлів, агрегатів та інших цінностей) автомобіля, не зазначених у його технічній документації. Це може бути кондиціонер, телевізор, пристрій проти викрадення, чохли, пально-мастильні матеріали тощо. Усі цінності повинні бути зазначені в акті приймання автомобіля і відображені в фінансовому і податковому обліку.

На практиці, незалежно від каналу отримання, на придбанні авто оформлюються або типові форми первинних документів з обліку основних засобів – Акт прийому-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ОЗ-1), або власно утворений документ. В останньому випадку такий акт має містити мінімум необхідних для наступного обліку реквізитів. Крім товарних документів, постачальник виписує і надає покупцеві податкову накладну на автомобіль (якщо продавець зареєстрований як платник податку на додану вартість – ПДВ). Цей документ є важливим для врахування суми ПДВ у постачальника (податкові зобов'язання) та покупця (податковий кредит). Нормативним документом, який регулює методику відображення в бухгалтерського обліку операцій з основними засобами (придбання, амортизація, вибуття) є П(С)БО 7 «Основні засоби» [2].

Основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, що складається з:

1. Суми, сплаченої покупцем продавцю за автомобіль. При цьому вартість матеріальних цінностей, які виділені в документах постачальника окремими позиціями: шини, кондиціонер, автомагнітола, запчастини, акумулятор, інструменти, пально-мастильні матеріали, інше навісне обладнання та інвентар не враховуються в початковій вартості авто, а відображаються на окремих рахунках бухгалтерського обліку.

Якщо ж зазначені цінності не виділяються в документах постачальника, вони враховуються в складі первісної вартості авто.

2. Вартості послуг з реєстрації автомобіля (держмити і платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням автомобіля);

3. Суми ввізного мита (у разі імпорту автотранспорту);

4. Витрат зі страхування ризиків. До цих витрат належать страхування ризиків з доставки автотранспорту, страхування автотранспорту на період його майбутньої експлуатації тощо.

5. Інших витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою. До цих витрат належать також витрати на ремонт і регулювання автомобіля (у випадку якщо були пошкодження чи відхилення в роботі приладів, вузлів і агрегатів), а також заміну зношених деталей, що вийшли з ладу, вузлів, агрегатів тощо, без яких експлуатація автомобіля неможлива чи заборонена.

Таким чином, зібрані витрати на придбання авто на підставі товарних документів постачальника відображаються за дебетом субрахунку 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» за датою надходження таких документів до бухгалтерії (в місяці надходження документів). Після введення авто в експлуатацію витрати з придбання за зазначеною датою переносять на субрахунок 105 «Транспортні засоби». Отже, відображення в обліку витрат з придбання активу може збігатися з місяцем понесення витрат, а може відставати залежно від технології руху первинних документів.

Таким чином облік основних засобів автотранспортних підприємств є дуже деталізованим і складним, необхідно оформити цілий ряд документів перш ніж вводити об'єкт в експлуатацію, оформити ліцензії, договори, технічну документацію на автомобіль.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: станом на 2.12.2010 р. №2755-VI.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом Міністерства України від 27.04.2000 р. №92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Правила державної реєстрації й обліку автотранспортних засобів: Постанова Кабінету Міністрів України від 07.09.1998 р. № 1388 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Базиліук А. В. Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень./А.В. Базиліук, О.І. Малишкін Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
5. Гуря Н.В. Облік в галузях господарювання. – К, 2006. – 398 с.
6. Малишкін О.І. Автопослуги: облік та оподаткування. Школа бухгалтера. Додаток до журн. «Дебет-Кредит». – 2004. – № 1–6.
7. Рудяк Ю., Пироженко О. Усе про облік та організацію транспортно-експедиційної діяльності. – Х.: Фактор, 2005. – 392 с.
8. Семенченко Ж. Автомобіль на підприємстві: від придбання до ліквідації. – Х.: Фактор, 2004. – 268 с.

Ауріка Рошка, 1 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організаційно-інформаційна модель економічного аналізу прибутку підприємства

Стаття присвячена особливостям побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку підприємства. У дослідженні запропонована організаційно-інформаційна модель аналізу прибутку суб'єкта підприємництва. Визначена система аналітичних показників для оцінки ефективності формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Побудова організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку ґрунтується на визначенні її як одного з прийомів формалізації аналітичного процесу в управлінні доходами, витратами та прибутком підприємства.

Важливим принципом побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку є забезпечення повноти інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємства та її економічних наслідків.

Виходячи зі сказаного, організаційно-інформаційна модель аналізу прибутку є стислою характеристикою аналітичного процесу щодо його мети і завдань, суб'єктів і об'єктів дослідження, системи

показників, які визначають параметри об'єктів, інформаційного та методичного забезпечення.

Дослідження побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку підприємства займалися багато вітчизняних та іноземних вчених, зокрема: Ф. Бутинець, О. Олійник [1], Б. Грабовецький [2], К. Ілляшенко [3], Л. Крапка [4], Є. Мних [5], І. Прокопенко, В. Ганин [6], Г. Савицька [7], І. Сіменко, Т. Косова [8], І. Цигилик [9], Л. Чернелевський [10] та ін. Однак сьогодні є відсутньою єдність думок щодо наповненості організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку підприємства.

Ефективність фінансово-господарської діяльності значною мірою залежить від здатності економічного аналізу досліджувати та передбачати фінансові результати як наслідок руху різноспрямованих грошових потоків, розподілених у часі. Отже, забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства вимагає визначення місця і ролі етапів аналітичного процесу не тільки відповідно до етапів облікового процесу за рівнями електронної системи обробки інформації, але і виходячи з причинно-обумовлених зв'язків між здійсненням конкретних операцій і отриманням відповідних прибутків або збитків.

Виходячи з цього, економічний аналіз має сприяти отриманню суб'єктом управління необхідної інформації щодо фінансово-господарської діяльності з метою оцінки її доцільності, правомірності та ефективності стосовно економічних ситуацій, які є причиною цієї діяльності. Це означає, що формування методики аналізу, контролю і прогнозування прибутку підприємства вимагає конкретизації складових аналітично-контрольного процесу у межах організаційно-інформаційної моделі відповідно до причин здійснення окремих видів фінансово-господарських операцій.

Пропонуємо наступну структуру організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку суб'єкта підприємства, що наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Організаційно-інформаційна модель аналізу прибутку підприємства

1. Мета і завдання аналізу прибутку	
1	2
1.1. Мета	1.2. Завдання
Метою аналізу прибутку підприємства є пошук шляхів і кількісна оцінка резервів збільшення прибутку і підвищення рентабельності підприємства на основі ефективного управління його доходами та витратами.	- Аналіз формування прибутку; - Аналіз складу та динаміки прибутку; - Загальний і факторний аналіз прибутку від операційної діяльності; - Аналіз прибутку від інвестиційної діяльності; - Аналіз прибутку від фінансової діяльності; - Аналіз чистого прибутку; - Аналіз розподілу та ефективності; використання чистого прибутку; - Аналіз рентабельності підприємства; - Граничний аналіз та оптимізація прибутку.
2. Об'єкти і суб'єкти аналізу прибутку	
2.1. Об'єкти	2.2. Суб'єкти
- Доходи в цілому та за видами; - Витрати в цілому та за видами; - Прибуток в цілому та за його складовими; - Чинники, що вплинули на утворення доходів; - Чинники, що вплинули на утворення витрат; - Чинники, що вплинули на утворення прибутку.	- Вищі посадові особи підприємства; - Економічні служби підприємства; - Керівники функціональних та структурних підрозділів підприємства; - Власники та акціонери; - Зовнішні користувачі інформації.
3. Система економічних показників аналізу прибутку	
3.1. Абсолютні вартісні показники, джерелом яких є облік	3.2. Відносні показники, які є наслідком аналітичної обробки облікової інформації
- Абсолютна величина доходу в цілому та за його видами; - Абсолютна величина витрат в цілому та за їх видами; - Абсолютна величина прибутку в цілому та за його складовими; - Залишки активів, капіталу і зобов'язань підприємства.	- Відносні показники структури доходів, витрат та прибутку; - Відносні показники динаміки доходів, витрат та прибутку; - Відносні показники інтенсивності процесів (коефіцієнти доходності, рентабельності, витратомісткості тощо).
4. Інформаційне забезпечення аналізу прибутку	
4.1. Зовнішня інформація	4.2. Внутрішня інформація
- Правова; - Нормативна; - Довідкова.	- Планова; - Фактографічна.
5. Методичні прийоми обробки первинної (вхідної) інформації	
5.1. Економіко-логічні методи	5.2. Економіко-математичні методи
- Групування, порівняння; - Розрахунок відносних показників; - Розрахунок середніх показників; - Деталізація, елімінування.	- Методи обробки динамічних рядів; - Методи регресійно-кореляційного аналізу; - Методи моделювання.

1	2
6. Узагальнення і реалізація результатів аналізу прибутку	
6.1. Узагальнення результатів	6.2. Реалізація результатів
- Систематизація інформації; - Кількісна оцінка втрачених прибутків; - Кількісна оцінка потенційного збільшення прибутків; - Оцінка вірогідності прогнозованих фінансових результатів; - Розробка багатоваріантних заходів щодо поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства у майбутньому періоді; - Оформлення результатів аналізу і передача їх в управлінській структури для реалізації запропонованих заходів.	- Оцінка заходів поліпшення фінансових результатів з точки зору їх найбільшої відповідності фінансовій стратегії підприємства; - Вибір оптимального варіанту заходів щодо поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства; - Прийняття рішення щодо реалізації обраного варіанту заходів; - Доведення прийнятого рішення до виконавців; - Забезпечення контролю за виконанням прийнятих рішень.

Послідовна реалізація елементів наведеної вище організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку підприємства за відсутності надзвичайних обставин забезпечує досягнення поставленої мети.

На особливу увагу заслуговує інформаційна компонента наведеної вище моделі. В організаційно-інформаційній моделі економічну інформацію класифіковано за ознакою середовища, у якому вона утворюється, що призводить до її розподілення на зовнішню та внутрішню. Подальша деталізація передбачає класифікацію економічної інформації за джерелами її формування та напрямками використання.

Важливим елементом організаційно-інформаційної моделі є методичне забезпечення аналізу прибутку підприємства. Методичні прийоми обробки економічної інформації, які включено до організаційно-інформаційної моделі аналізу прибутку підприємства, дозволяють здійснити загальний аналіз прибутку, аналіз формування фінансових результатів, аналіз розподілу і використання чистого прибутку, аналіз рентабельності підприємства, граничний аналіз та оптимізацію прибутку.

Послідовність аналізу прибутку визначається потребою поетапного розкриття економічної інформації відповідно до його мети і завдань, характеристику яких наведено в організаційно-інформаційній моделі.

Вирішення конкретних практичних завдань в ході аналітичної роботи використовується комплекс спеціальних методів економічного аналізу, а саме: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, та інтегральний аналіз. В практиці використовуються усі без винятку методичні прийоми управління, однак інформаційно найбільш генеруючим є коефіцієнтний аналіз, який характеризує різнопланові аспекти формування, розподілу та використання прибутку підприємства (рис. 1).

Розрахунок системи аналітичних показників (коефіцієнтів) дає змогу оцінити ефективність формування та використання прибутку звітного періоду отриманого підприємством, сформулювати рекомендації щодо поліпшення управління прибутком в майбутньому.

Якість та достовірність аналітичних розрахунків залежить від інформаційної бази, яка, в переважній своїй більшості, формується за даними бухгалтерського обліку (табл. 2).

Таблиця 2

Інформаційна база аналізу прибутку та її аналітичні можливості

Джерело	Форма	Аналітичні можливості
Публічна фінансова звітність	Баланс (Звіт про фінансовий стан), Ф. №1	Оцінка динаміки капіталу власного в розрізі реінвестованого чистого прибутку. Розрахунок вартості середньої відповідних груп активів та капіталу в системі оцінки рентабельності.
	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Ф. №2	Оцінка ефективності рентабельності господарювання на основі показників та ділової активності.
	Звіт про власний капітал, Ф. №4	Оцінка змін у власному капіталі. Аналіз основних напрямків розподілу і споживання чистого прибутку.
	Примітки до річної фінансової звітності, Ф. №5	Аналіз рентабельності окремих груп основних засобів (активної, пасивної частини). Оцінка впливу на фінансовий результат ступеня простроченої дебіторської заборгованості, нестач і втрат від псування цінностей.
Статистична звітність	Звіт про основні показники діяльності підприємства, Ф. №1-підприємництво	Система основних валових показників фінансових результатів (операційний, чистий прибуток, собівартість реалізованої продукції тощо) за 2 періоди.
Податкова звітність	Декларація з податку на прибуток	Розрахунок податку на прибуток в податковому обліку. Показник прибутку може бути використаним для розрахунку відносних показників фінансового стану.
Інша інформація	Експертні оцінки	Аудиторські висновки результатів щодо правильності фінансових розрахунків та визначення основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства
	Дані управлінського обліку	Інформаційна база факторного аналізу основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Отже, правильно побудована аналітична діяльність може відіграти вирішальну роль в цілісній адаптованій до сучасних реалій системі управління прибутком на підприємстві. Тому нехтування аналітичними розрахунками, що характерно для більшості торгівельних підприємств, є стратегічною помилкою.



Рис. 1. Система аналітичних показників для оцінки ефективності формування, розподілу та використання прибутку підприємства

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир : ЖІТІ, 2006. – 416 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Ілляшенко К. Значення економічного аналізу в інформаційному забезпеченні функціонування сучасного підприємства / К. Ілляшенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(4). – С. 105-110.
4. Крапка Л. Інформаційна складова аналізу / Л. Крапка // Економіка підприємств. – 2009. – №11. – С. 29-35.
5. Мних Є. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / Є. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – №1. – С. 55-61.
6. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу : навчальний посібник / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганин. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
7. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства : навчальний посібник / Г. В. Савицька. – Мінськ : Нове видання, 2002. – 704 с.
8. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник / І. В. Сіменко, Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
9. Цигилик І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності / І. Цигилик // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №7. – С. 90-96.
10. Чернелевський Л. М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі : підручник / Л. М. Чернелевський. – К. : Міленіум, 2009. – 312 с.

Роль обліку, аналізу та аудиту основних засобів у підвищенні ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства

Стаття присвячена питанню дослідження ролі обліку аналізу та аудиту основних засобів у бюджетних установах. Здійснено дослідження особливостей обліку основних засобів та проведення аудиту в бюджетних установах.

За своїм призначенням основні засоби поділяються на виробничі та невиробничі. Ті з них, котрі перебувають у розпорядженні бюджетних установ, виступають у формі невиробничих основних засобів, на відміну від виробничих фондів сфери матеріального виробництва. Спільними їх рисами є те, що вони використовуються протягом тривалого терміну і під час свого функціонування зберігають свою натуральну форму, поступово зношуються та морально старіють у міру розвитку науки та техніки. Основні засоби бюджетних установ виступають у якості предметів невиробничого споживання, як загального, так і особистого. Характерним при цьому є те, що їх споживання є процесом створення послуг із задоволення потреб працівників. Слід зауважити, що не всі основні невиробничі засоби однаково впливають на виконання основних функцій бюджетних установ. Через це їх умовно поділяють на активну та пасивну частини [1].

Питання обліку основних засобів в бюджетній сфері розглядалися у роботах таких вітчизняних вчених, як: П. Й. Атамас, І. М. Гур'єва, Р. Т. Джога, О. О. Дорошенко, О. В. Кравченко, С. О. Левицька, Л. Г. Ловінська, Н. М. Малюга, С. В. Свірко та інші. Проте процес модернізації обліку в державному секторі триває, що потребує належного наукового обґрунтування обліку за окремими його об'єктами. Саме тому основні засоби, вартість яких є найвагомішою частиною майна будь-якого підприємства чи установи, потребують належної організації та ведення обліку з метою інформаційного забезпечення системи управління.

В умовах нестабільності економіки та дефіциту бюджету особливої уваги потребує фінансування бюджетних установ та ефективність використання коштів. Бюджетні установи мають свої особливості обліку та аналізу, крім того, на будь-які дії потрібні кошти, час на їх отримання та обґрунтованість використання, адже більшість активів придбаються за рахунок коштів. Слід зауважити, що більшість активів становлять саме основні засоби [1]. При цьому внаслідок нечастого оновлення основних засобів важливим є раціональне їх використання, що можна покращити за допомогою проведеного аналізу, виявлених проблемних ділянок та їх усунення, що підвищує актуальність даного дослідження.

Облік основних засобів і запасів змінився починаючи з 2017 року. Окрім нових Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, запровадив і новий План рахунків. Ці нормативні документи змінили не лише порядок відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку, а й загальний підхід до розкриття відповідної інформації у фінансовій звітності. При цьому найбільше запитань викликає порядок обліку основних засобів і запасів. Це й не дивно, адже матеріальні цінності є невід'ємною частиною діяльності кожної бюджетної установи. А як правильно документально оформити операції з надходження, руху та вибуття таких активів, відобразити їх на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності? Виникає дуже багато запитань на які поки що немає відповіді. Але процес змін триває. НП(С)БО 121, який регулює облік основних засобів почав діяти в 2015 р., тому бухгалтери вже мають деякий досвід роботи з ним. Дане положення схоже на П(С)БО 7 "Основні засоби", проте не ідентичне.

Розглянемо ці нововведення:

- подано детальне визначення «суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі», які трактуються, як розпорядники бюджетних коштів, казначейство та фонди загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування;

- об'єкт основних засобів визнають активом, якщо одночасно виконуються дві умови: по-перше є ймовірність в майбутньому отримати економічні вигоди від використання цього об'єкта та/або цей об'єкт має потенціал корисності для суспільства; по-друге коли можна визначити вартість об'єкта. [6]

Новоприбулі активи оцінюють за первісною вартістю яку визначають залежно від того, як їх одержано. Будь-які операції з основними засобами, у тому числі й оприбуткування, проводять на підставі первинних документів (якщо бюджетна установа купує основні засоби то складається договір купівлі-продажу, накладна, акт прийому-передачі основних засобів; якщо основні засоби отримують безоплатно від сторонньої установи заповнюють рішення про його передачу (якщо актив передають в одній системі головного розпорядника), акт прийому передачі основних засобів (ОЗ-1 бюджет)). Якщо бюджетна установа отримала актив безкоштовно доцільно звернути увагу чи передали документи за якими можна визначити його первісну вартість. Якщо в процесі передачі установа витратилась, наприклад на транспортування об'єкта чи понесла інші витрати, на цю суму збільшують первісну вартість.

Первісна вартість основних засобів включає в себе не тільки їх ціну, але й витрати, пов'язані з доведенням активу до стану, в якому він почне приносити економічні вигоди установі. Якщо вартість основних засобів оплачують за рахунок капітальних видатків то супутні витрати в більшості випадків будуть поточними видатками установи. Отже, первісна вартість придбаного об'єкта основних засобів тепер може формуватись одночасно за рахунок і капітальних і поточних видатків бюджетних установ.

Якщо основні засоби отримали в результаті обміну на інший актив то первісною вартістю одержаного основного засобу вважатимуть залишкову вартість переданого взамін активу, проте коли залишкова вартість дорівнює нулю, отриманий об'єкт оцінюють за справедливою вартістю на дату одержання. У випадках коли основні засоби виготовлено власними силами їх первісною вартістю буде собівартість виробництва, яка складається з витрат на їх виготовлення (створення) з урахуванням реєстраційних зборів, транспортування та монтажу. Міністерством фінансів України розроблено Методичні рекомендації з

бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору.

Наявність та рух основних засобів характеризується в натуральному та грошовому відношенні. Такі дані дозволяють проводити аналіз основних засобів в узагальненому вигляді та в аспекті окремих їх видів. Саме тому на початковому етапі аналізу вивчається структура й динаміка основних засобів бюджетної установи. Далі логічним є з'ясування, чи вистачає основних засобів для погашення потреб чи, навпаки, забагато [3]. Аналіз забезпеченості основними засобами починається з оцінки відповідності їх наявної кількості за складом і структурою нормативним потребам бюджетної установи, які визначаються, виходячи з її потужності, обсягу та функціональних особливостей діяльності.

Аналіз ефективності використання основних засобів як одного з основних видів ресурсів бюджетної установи базується на загальній методиці оцінки використання ресурсів, що передбачає обчислення й аналіз показників віддачі на одиницю ресурсів та місткості ресурсів в одиниці продукції (для бюджетної установи – наданих послуг). Проте перед тим як розраховувати ефективність використання основних засобів, слід провести інші процедури. Слід визначитись, чи проводився аудит основних засобів за періоди, що будуть аналізуватися [2].

У процесі проведення аудиту основних засобів перед здійсненням безпосередньо перевірки обліку надходження та вибуття основних засобів проводиться їх інвентаризація. Це необхідно і перед проведенням аналізу для підтвердження даних бухгалтерського обліку, котрі є базою для розрахунку показників ефективності використання основних засобів. Отже, якщо проводився аудит досліджуваного періоду і зазначено, що в суттєвих аспектах інформація достовірна чи відомо про проведення інвентаризації та коректування даних бухгалтерського обліку відповідно до результатів інвентаризації за наявності відхилень, то додаткове проведення інвентаризації не потрібне, в іншому випадку – краще провести.

Також на першому етапі перевірки аудитором необхідно з'ясувати джерела фінансування бюджетної установи, наявність спеціального фонду та чи є бюджетна установа платником податку на додану вартість. Це дасть змогу визначитись із субрахунками, на яких установа повинна відображати фактичні витрати, пов'язані з придбанням основних засобів [4]. За наявності в установі Наказу про облікову політику слід визначити, які групи основних засобів зазначені в ньому і які субрахунки робочого Плану рахунків відкриті для їх обліку. Крім того, слід встановити, за якими кодами економічної класифікації видатків передбачене придбання основних засобів у кошторисі доходів та видатків і за рахунок коштів якого фонду – загального чи спеціального.

Звичайно, визначати, на яких субрахунках обліковуються основні засоби, в процесі проведення аналізу не доцільно, проте як під час проведення аналізу на підприємствах необхідно встановлювати, за рахунок власних чи залучених коштів придбані ті чи інші активи, так і в бюджетних установах треба визначати, за рахунок загального чи спеціального фонду придбані ті чи інші основні засоби. Це означає, що необхідно порівняти основні етапи проведення аналізу та аудиту основних засобів з метою розробки об'єднаної методики [5].

Основними етапами аналізу основних засобів у бюджетних установах є аналіз складу, надходження, вибуття та ефективності їх використання. Об'єднуючи наведені методики, встановлені етапи проведення аналізу основних засобів у бюджетних установах. На підставі проведеного аналізу визначаються проблемні ділянки, заходи для їх усунення, а також напрями реалізації таких заходів [7].

Таким чином, можна зробити висновок, що аналіз основних засобів у бюджетних установах має свої особливості, і, перш за все, це фінансування за рахунок бюджетних коштів, затвердження котрих потребує часу, отже, визначення необхідності тих чи інших основних засобів потрібно заздалегідь, що можливе за допомогою проведення аналізу [9]. Ефективний аналіз неможливий без повних та достовірних даних, що пояснює необхідність проведення інвентаризації в разі її відсутності в установі для підтвердження достовірності даних, а отже, й для прийняття раціональних управлінських рішень у майбутньому, що підтверджує важливість подальших досліджень в цій сфері.

Що стосується теоретичних аспектів організації обліку основних засобів, то в літературі в більшості випадків термін «основні засоби», класифікація та первісна оцінка визначається згідно П(С)БО 121 «Основні засоби», і тому в авторів однакові думки з цього приводу [10]. Існують також незначні відмінності. Наприклад, в одному підручнику дається поняття «кваліфікованих активів», в іншому визначення «основні засоби». В періодичній літературі розглядаються критерії, за якими визнаються основні засоби, та процедура визнання об'єктів обліку досить складна і суперечлива.

Тому питання визнання об'єктів та обліку основних засобів потребує подальшого дослідження. Напрямами подальших досліджень має стати вдосконалення етапів аналізу необоротних активів у бюджетних установах.

Список використаних джерел:

1. Болюх М. А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ : навч. посібн. / М. А. Болюх. – К.: КНЕУ, 2008. – 342 с.
2. Панков Д. А. Аналіз господарської діяльності бюджетних установ / Д. А. Панков, Е. А. Головова.
3. Загородній А. Г. Облік, аналіз та аудит : навч. посібн. / А. Г. Загородній, Є. В. Мних, В. С. Рудницький. – К. : Кондор, 2009. – 618 с.
4. Данилов Е. Планування: аналіз, стан, наявність і використання основних засобів в бюджетних установах [Електронний ресурс] / Е. Данилов
5. Клименко С. О. Аудит основних засобів у бюджетних установах [Електронний ресурс] / С. О. Клименко, Л. В. Мікрюкова.
6. Нидлз Б. Принципи бухгалтерського обліку / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл / Пер. с англ. под ред.
7. Я. В. Соколова. - 2-е изд., Финансы и статистика, 2000. - 496 с.
8. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. [Учебный курс. 2-е изд., перераб. и оп.] / И. А. Бланк .
9. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посіб. / за ред. Р. Л. Хом'яка. – Львів : Нац. у-тет "Львівська політехніка" , "Інтелект – Захід", 2001 р.
10. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 "Основні засоби", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року №1202, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 01 листопада 2010 року за № 1017/18312

Організація оціночної діяльності з метою бухгалтерського обліку

У статті досліджуються особливості організації оціночної діяльності з метою бухгалтерського обліку на сучасному етапі. Визначається, що оціночна діяльність та облік і аналіз її результатів є актуальними питаннями на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки та потребують детального вивчення та висвітлення, чому безпосередньо має сприяти нормативно-законодавча база, яка регулюватиме усі складові цієї діяльності.

Трансформаційні процеси у ринкових відносинах в Україні, поступовий процес реформування економіки супроводжується становленням і розвитком оціночної діяльності. За минулі роки з'явилися первинний і вторинний ринки майна, створена законодавча і нормативно-правова бази для здійснення незалежної оцінки, значно розширилася мережа незалежних оцінних структур, розвивається інститут саморегулювання.

Питання методології оцінки вартості майна та бізнесу, а також діяльність суб'єктів оціночної діяльності досліджували у своїх працях багато зарубіжних учених таких як П.Белл, Д.Бішоп, Ф.Еванс, Е.Едвардс, Т. Коупленд, Т. Коллер, та ін. Водночас слід зазначити, що в Україні дослідження із цієї проблематики є новим науковим напрямом, який вивчають у своїй працях такі вітчизняні автори як Погрібний І.Я., Тімофеев О.К. та ін.

З прийняттям Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [1, с. 2] почав формуватися професійний ринок оціночних послуг, що безумовно, стало прогресивним досягненням у розвитку цього напрямку діяльності в Україні.

Відповідно до цього закону оцінка майна та майнових прав - це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами і є результатом практичної діяльності суб'єктів оціночної діяльності.

Майном, яке може оцінюватись вважаються об'єкти в матеріальній формі, будівлі та споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, а також паї, цінні папери, нематеріальні активи, цілісні майнові комплекси всіх форм власності.

Майновими правами, які можуть оцінюватись є права володіння, розпорядження, користування, а також інші специфічні права та права вимоги.

На сьогодні існує ряд конкретних господарських умов, за яких законодавством встановлений обов'язок проводити незалежну оцінку майна з залученням відповідних спеціалістів-оцінювачів.

Зокрема, проведення оцінки майна є обов'язковим у випадках, представлених у таблиці 1.

Таблиця 1

Випадки, при яких проведення оцінки майна є обов'язковим

№ п/п	Випадки
1	створення підприємств на базі державного майна або майна, що є у комунальній власності
2	реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств з державною часткою майна
3	виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка
4	визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою, а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника із складу такого товариства
5	приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду
6	переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку
7	оподаткування майна згідно із законодавчими актами
8	визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законодавством

Сфера послуг, у тому числі послуги з оцінки майна, має певні особливості у порядку їх відображення в бухгалтерському обліку, оскільки на відміну від товарів послуги споживаються та виробляються одночасно.

Суб'єкти оціночної діяльності відокремлюються від постачальників матеріальних цінностей своїм цільовим ринком, формою організації торгівлі та способом підтримання конкурентоспроможності. Продаж послуг потребує підвищеної мобільності через те, що багато послуг базується на безпосередньому контакті виробників і споживачів.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій суб'єктами оціночної діяльності незалежно від організаційно-правової форми та форми власності здійснюється згідно з вимогами Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Організація обліково-аналітичної роботи оціночного підприємства передбачає створення та вдосконалення системи економічної інформації про всі аспекти діяльності підприємства та його

господарські операції, що забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Питання організації бухгалтерського обліку підприємства оціночної діяльності вирішується власником або уповноваженим органом (посадовою особою) відповідно до законодавства та установчих документів. Підприємство самостійно визначає облікову політику, форму бухгалтерського обліку, затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку, об'єкти і періодичність проведення інвентаризації активів і зобов'язань.

Одним із головних етапів документообігу при здійсненні незалежної оцінки є укладення та контроль виконання умов договору. В бухгалтерському обліку виникнення зобов'язань однієї сторони перед іншою відображається після здійснення однієї із сторін дій, передбачених у цьому договорі.

В договорі на проведення незалежної оцінки вартості майна та майнових прав містяться такі реквізити як місце та дата укладання договору, найменування сторін, предмет договору, вартість робіт, термін виконання та порядок розрахунків, права та обов'язки сторін, порядок прийому-передачі робіт, відповідальність сторін та умови розірвання договору.

У предметі договору наводиться комплекс робіт, який передбачається по об'єкту оціночної діяльності, до яких може входити проведення інвентаризації та з'ясування технічного стану активів.

Особливу увагу слід приділити вартості робіт, терміну виконання та порядку розрахунків з метою уникнення дебіторської заборгованості та невчасного виконання робіт.

По завершенні робіт суб'єкт оціночної діяльності передає замовнику звіти про виконану роботу та роз'яснення щодо цього звіту. Одночасно з передачею звіту виконавець передає всю інформацію щодо об'єкту оцінки, яка була зібрана ним в процесі виконання роботи та акт-прийому передачі виконаної роботи. Замовник зобов'язується у терміни, що вказані в договорі підписати цей акт або надати вмотивовану відмову від його підписання.

Своєчасне та правильне оформлення акту-прийому передачі є важливим етапом при відображенні наданих послуг в реєстрах синтетичного та аналітичного обліку. Адже саме цей документ є свідченням наданої послуги виконавцем та оприбуткуванням її у замовника.

Для своєчасності розрахунків замовниками велике значення має аналіз виконання договорів на проведення незалежної оцінки. У процесі аналізу вимірюється рівень виконання договорів щодо наданих послуг з оцінки майна, виявляються зміни за кількістю невиконаних договорів, уточнюються причини їх невиконання. Дається загальна оцінка виконання зобов'язань, аналізується виконання договорів за окремими групами замовників, досліджується виконання договірних зобов'язань за стандартами якості наданих послуг.

Актуальним питанням обліку та аналізу підприємств оціночної діяльності є калькуляція витрат, що формують собівартість наданих послуг. Ціноутворення при наданні послуг є дещо складнішим, ніж у торгівлі матеріальними ресурсами.

Це пов'язано із тим, що ціна послуги з оцінки пов'язується із попитом на ці послуги. Вартість послуг змінюється залежно від цільового сегменту їх споживачів. Так, витрати та собівартість оціночних послуг формуються відповідно до норм П(С)БО 16 [3, с. 132].

Відсутність типових форм калькуляцій витрат ускладнює обліково-аналітичну роботу підприємства, оскільки всі дані щодо витрат та джерел їх фінансування наводяться узагальнено, без деталізації за напрямками такого виду діяльності.

Отже, оціночна діяльність та облік і аналіз її результатів є актуальними питаннями на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки та потребують детального вивчення та висвітлення, чому безпосередньо має сприяти нормативно-законодавча база, яка регулюватиме усі складові цієї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-III від 12.07.2001р.» із наступними змінами та доповненнями // zakon.rada.gov.ua
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999р. із наступними змінами та доповненнями // zakon.rada.gov.ua
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Все про бухгалтерський облік. - 2012. №9-10. С. 75-82.
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник.-3-тє вид., доп. і перероб.-К.: Алерта, 2010. - 296 с.

Анатолій Скрипник, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
наук. кер. – Маначинська Ю.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Удосконалення бухгалтерського обліку операцій з надходження товарів та розрахунків із постачальниками

Стаття присвячена дослідженню актуальних питань удосконалення обліку операцій з товарозабезпечення та розрахунково-платіжної дисципліни із постачальниками. Розкрито підходи вітчизняних науковців щодо удосконалення ділянки бухгалтерського обліку товарних операцій на вітчизняних торговельних підприємствах.

Чимало нагальних проблемних облікових питань при відображенні товарних операцій обговорюють на он-лайн форумах облікові експерти та консультанти. Зокрема на ділянці ведення податкового обліку товарів, доволі важливим етапом облікових робіт, виступає проведення інвентаризаційної роботи, та зокрема ситуації, коли за результатами її проведення виявляються не обліковані раніше товари.

Згідно офіційних роз'яснень, платник податку, що виявив в ході здійснення інвентаризаційних робіт не обліковані раніше товари (обов'язковою умовою, є наявність підтверджуючих їх придбання документів), має повноцінне право, для врахування вартості таких товарів у складі витрат в ході визнання об'єкта

оподаткування. При цьому, обов'язково слід брати до уваги терміни, які визначені чинним законодавством щодо виконання внесення виправлень, при виявленні на торговельному підприємстві помилок [2].

Серед числа вчених, які приділяли у своїх працях вагому увагу питанням удосконалення бухгалтерського обліку, аналізу та контролю оприбуткування товарної маси в роздрібну торгівлю та розрахунковим відносинам при їх поставці, слід виділити І.М. Вавдійчик, О.С. Лемішовську, В.І. Лемішовського, Л.І. Пузрач, П.О. Куцик, Б.П. Громовик, С.І. Терещук, Р.Л. Хом'яка, та інших вітчизняних вчених. Слід зазначити, що у працях вітчизняних дослідників присутні різноманітні пропозиції щодо покращення ведення обліку досліджуваної ділянки, а саме бухгалтерського обліку поступлення товарів. Зокрема доцільним, є відкриття низки субрахунків до рахунку 282 «Товари в торгівлі», а саме:

- 2821 «Роздрібна торгівля товарами з торговельної мережі»;
- 28211 «Роздрібний продаж товарів із спеціалізованих магазинів»;
- 28212 «Роздрібний продаж товарів із не спеціалізованих магазинів».

Щодо більш глибокої деталізації, то доцільно, на думку вітчизняних вчених аналітику розширювати за асортиментною структурою груп продовольчих чи непродовольчих товарів, окрім того, таке поглиблення є доцільним здійснювати за МВО [3].

Чимало наукових праці стосується порядку та методики розрахунку торговельної націнки та товари в роздрібній торговельній мережі підприємств роздрібною торгівлі. Цьому питанню присвячені роботи таких дослідників, як Р.О. Грачова [4], Л.А. Джигіль [5] та інших. Зокрема, основною пропозицією в їх напрацюваннях виступає відокремлення обліку торговельної націнки та однойменному рахунку 29, в розрізі двох основних субрахунків:

- 291 «Торговельна націнка на товари в оптовій торгівлі»
- 292 «Торговельна націнка на товари в роздрібній торгівлі» [4; 5].

Особлива увага у працях вищезгаданих вчених відводиться саме методиці розрахунку націнок на товари, оскільки саме вона виступає ключовим важелем впливу на формування результативних показників діяльності торговельного підприємства в сучасних умовах.

Безпосередньо на ритмічність процедури поставки товарів на торговельне підприємство впливає тісна співпраця із постачальниками товарної маси в торгівлю. Слід зазначити, що ефективність такого співробітництва визначається дотриманням термінів та умов поставки. Вагому роль при цьому відіграє рівень якості партій товарів, а також ритмічність та рівномірність постачання товарів в роздрібну торговельну мережу [7].

Проте, під вплив різноманітних чинників, терміни поставки можуть не дотримуватися постачальниками, тобто можуть не виконуватися істотні умови договорів на поставку. В силу такої ситуації, деякі вчені, зокрема Г.В. Власюк [6] пропонує удосконалити синтетичний облік на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» шляхом деталізації за періодами погашення зобов'язань, що виникла за відповідний період.

Так, згідно чинного законодавства, Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. [1] до балансового рахунку 63 передбачено наступні субрахунки:

- 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
- 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»
- 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ» [1],

проте, як ми вже відмічали вище, при деталізації, тобто при поглибленні й систематизації інформації на рахунку 63 варто брати до уваги терміни в яких буде погашатися кредиторська заборгованість, що виникла за поставку товарної маси в роздрібну торговельну мережу. За таких обставин, група вітчизняних вчених пропонує відкрити до субрахунків 631 та 632 наступні субрахунки відповідних порядків, а саме, до субрахунку 631:

- 6311 «Кредиторська заборгованість перед постачальниками, терміни сплати якої ще не настали»;
- 6312 «Кредиторська заборгованість перед постачальниками, що була відстрочена у періоді»;
- 6313 «Кредиторська заборгованість перед постачальниками, що була прострочена у періоді» [7].

Щодо субрахунку 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» то на ньому пропонується здійснювати аналогічну деталізацію, що й запропонована для субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками».

Окрім того, для формування дієвої системи внутрішнього контролю за станом розрахункових відносин із постачальниками товарів, варто налагодити відображення облікової інформації про кредиторську заборгованість на позабалансових рахунках. Так, цілком доцільним є відкриття позабалансового рахунку 10 «Кредиторська заборгованість за розрахунками з постачальниками товарів», за такими субрахунками:

- 101 «Кредиторська заборгованість щодо якої термін сплати не настав»:
- 1011 «...з вітчизняними постачальниками»
- 1012 «... з іноземними постачальниками».
- 102 «Кредиторська заборгованість, яка була прострочена в періоді»:
- 1021 «... з вітчизняними постачальниками»
- 1022 «... з іноземними постачальниками» [6].

Такі пропозиції, дадуть змогу постійно моніторити ділянку виконання умов розрахунків та поставки у відповідності до укладених договорів постачання. Окрім того, паралельне відображення кредиторської заборгованості, що виникла із врахуванням строків позовної давності сприятиме постійному триманні руки на пульсі керівництвом торговельного підприємства, щодо стану взаєморозрахунків із вітчизняними чи іноземними постачальниками.

Доволі важливою ділянкою обліку розрахунків із постачальниками за товари, що надійшли на торговельне підприємство, є система узагальнення інформації про такі операції в облікових регістрах. Зокрема у працях групи українських науковців [8], робиться акцент на доцільності відкриття такого облікового Регістру, як «Зведений реєстр рахунків на оплату», структура якого наведена в додатку.

Практичне запровадження даного бухгалтерського реєстру, формуватиме сприятливе інформаційне підґрунтя про кредиторську заборгованість. Окрім того, у ньому відображатиметься інформація в розрізі постачальників, з якими відбувається співпраця. Ведення такого реєстру надасть можливість фіксувати відомості про суми до оплати згідно договорів постачання товарів, із врахуванням передбачених у них термінів на здійснення відповідної поставки товарної маси в роздрібну торговельну мережу.

Багатоох вчених турбують питання щодо об'єктивності деталізованого відображення інформації про розрахунки із постачальниками в такому обліковому регістрі, як Журнал-ордер №3, зокрема в наукових колах присутні пропозиції щодо удосконалення форми аналітичної відомості № 3.3 до даного журналу. Для того, щоб належним чином деталізувати інформацію про систему розрахунків за поставку товарів із постачальниками доцільно раціонально систематизувати відображення в ній інформації: спочатку фіксувати дані про конкретного постачальника, а лише потім № реєстрації й відповідного первинного документа на поставку товарів.

Щодо відображення інформації про кредиторську заборгованість перед постачальниками за товари, слід додати додатковий код 1616 «Кредиторська заборгованість термін якої прострочено», що сприятиме відображенню інформації про розрахункові відносини за поставку, та стан виконання договірних зобов'язань за відповідний період.

Список використаних джерел:

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
2. Бебех А. О. Облік зовнішньоекономічного бартеру товарів та послуг [Електронний ресурс] / А. О. Бебех // Управління розвитком. – 2016. – № 2. – С. 80-82. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_2_34.pdf
3. Микитенко Т. Сучасні інформаційні технології обліку та аудиту в управлінні підприємством / Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – №10. – С.12 – 19
4. Глушенко В.В., Каразіна В.Н., Ткаченко С.О. Товарні ресурси як важіль забезпечення суб'єкта господарювання / В.В. Глушенко, В.Н. Каразіна, С.О. Ткаченко // Вісник Університету банківської справи НБУ №1 (10). – К, 2016. – С. 61 – 63.
5. Демченко Я.М., Прохорова В.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками / Я.М. Демченко, В.М. Прохорова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2017. – Вип. 1 (28). – С.96 – 108.
6. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони / Серія: Економіка та підприємництво. – 2016. – № 5. – С. 40–44.
7. Грищенко О. М. Облік доходів підприємств торгівлі і громадського харчування / О. М. Грищенко // Бухгалтерія торговельного підприємства від А до Я. – 2016. – № 24. – С.19 – 21.
8. Ревизюк І.М., Калюга Є.В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками / І. М. Ревизюк, Є.В. Калюга // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2014. – Вип. 1(2). – С. 216 – 220.

Олена Філончук, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Багрий К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Удосконалення організаційно-інформаційної моделі аналізу операційних витрат підприємства

Стаття присвячена удосконаленню організаційно-інформаційної моделі аналізу операційних витрат торговельного підприємства, яка складається з восьми взаємопов'язаних блоків: інструментарію; інформаційного забезпечення; організації процесу планування; організації контролю; прийняття рішень; стимулювання (мотивації); організації регулювання і аналітичного блоку. Наведена система показників для аналізу витрат операційної діяльності.

В умовах ринкових перетворень, коли мають місце такі негативні явища, як нестабільність, невизначеність макропроцесів, непередбачені зміни основних показників фінансово-господарської діяльності досить актуальним є питання забезпечення торговельних підприємств інформаційними зв'язками. Практично неможливо зараз увести складну економічну систему без цього. Для забезпечення фінансової стабільності, зменшення ймовірності банкрутства необхідне постійне вдосконалення інформації, яка враховує можливий вплив різних факторів для встановлення оптимальних пропорційних співвідношень обсягів результативних показників діяльності торговельних підприємств.

На нашу думку, одним із способів формалізації аналізу операційних витрат торговельного підприємства є розробка організаційно-інформаційної моделі, яка поєднує дві основні складові економічного аналізу: організаційну та інформаційну. Організаційні питання, які вирішуються на рівні розробки моделі аналізу операційних витрат, стосуються характеристики його суб'єктів, об'єктів, мети і завдань та методичного забезпечення. Інформаційні питання охоплюють побудову інформаційної бази аналізу: визначення джерел інформації, характеристику інформаційного забезпечення та розробку системи показників, за допомогою яких передбачається досліджувати об'єкти аналізу.

Дослідженню особливостей побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу присвячено багато робіт як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: Г. І. Андрєєвої [1], Н. С. Барабаш [2], М. І. Баканова, А. Д. Шеремета [3], Е. Ф. Бріггема [4], В. М. Івахненка, М. І. Горбатюка [5], Є. В. Мниха [6], В. М. Нелепи [7], П. Я. Поповича [8], Г. В. Савицької [9], М. Г. Чумаченка [10]. Однак в них не приділено достатньо уваги побудові організаційно-інформаційної моделі аналізу саме операційних витрат підприємства.

Найважливішим принципом створення інформаційної бази аналізу поточних витрат є забезпечення повноти інформації щодо досліджуваного об'єкта.

Організаційно-інформаційна модель аналізу операційних витрат являє собою стислу характеристику його суб'єктів та об'єктів, мети і завдань, системи аналітичних показників, що визначають параметри об'єктів, інформаційної бази та методів і прийомів перетворення економічної інформації та узагальнення результатів аналізу.

Нами вдосконалено організаційно-інформаційну модель аналізу операційних витрат, яка складається з восьми взаємопов'язаних блоків: інструментарію, інформаційного забезпечення; організації процесу планування; організації контролю; прийняття рішень; стимулювання (мотивації); організації регулювання і аналітичного блоку (рис. 1).

Самі блоки і їх елементи визначаються методом повного перебирання варіантів з урахуванням апіорної невизначеності завдань, на основі аналізу економічної літератури, а також логічним шляхом комбінування основних початкових характеристик.

Інформаційна база операційних витрат включає велику кількість інформації: первинну і вторинну, документовану і не документовану. Потреба в інформації визначається її призначенням і цільовим використанням.

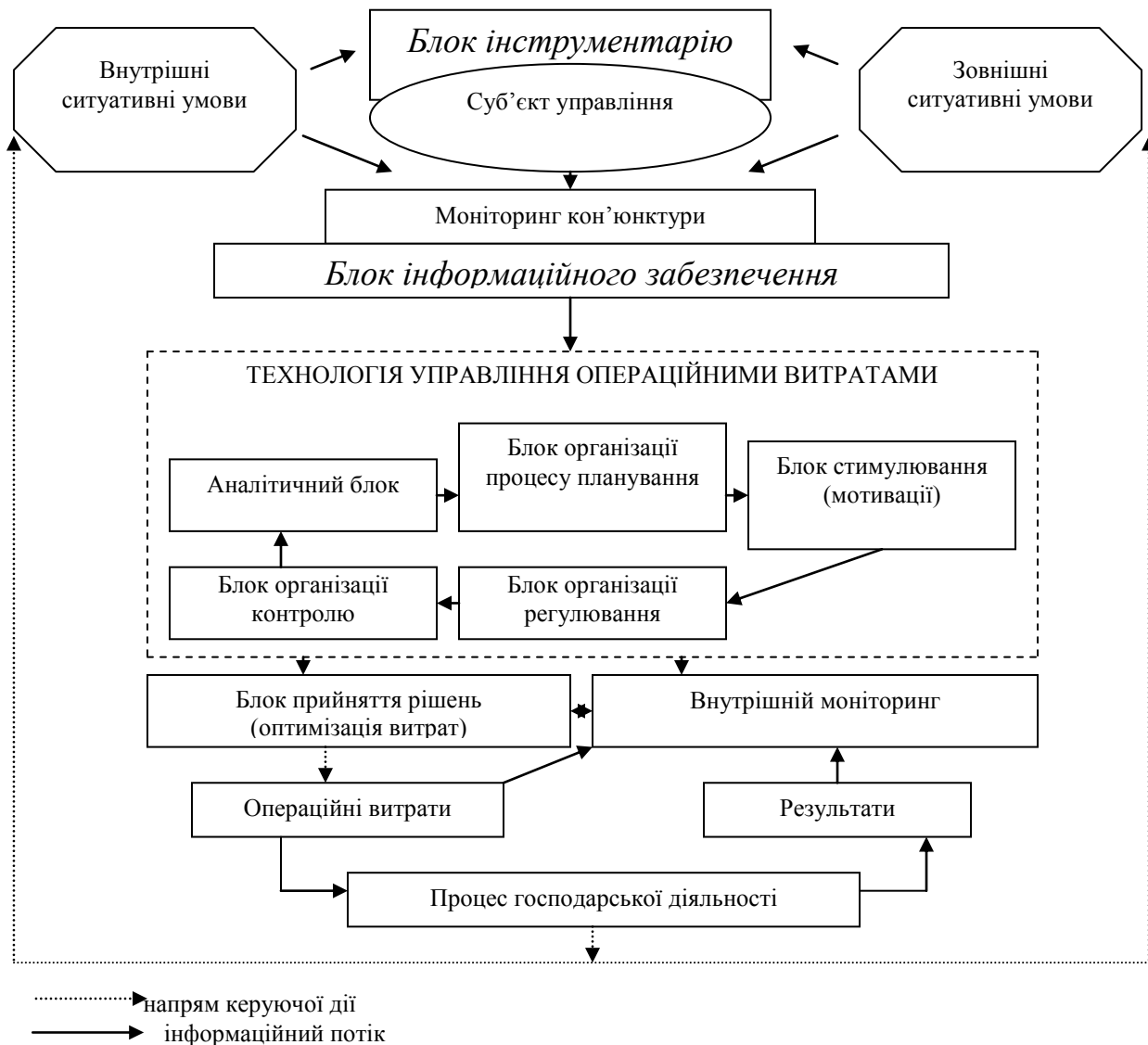


Рис. 1. Удосконалена організаційно-інформаційна модель аналізу операційних витрат торговельного підприємства

Як бачимо, основу інформаційного забезпечення становлять дані бухгалтерського обліку. Необхідним і найбільш значущим інформаційним джерелом аналізу поточних витрат є фінансова звітність, дані аналітичного обліку. У процесі економічного аналізу операційних витрат на підприємстві використовуються матеріали інвентаризацій товарно-матеріальних цінностей, первинні бухгалтерські документи (відомості нарахування заробітної плати, інвентаризаційні описи тощо), інші оперативні матеріали.

У наведеній організаційно-інформаційній моделі аналізу витрат операційної діяльності економічні показники розподілено на дві групи, які відображають рух інформаційних потоків в системі управління. Система показників для аналізу операційних витрат підприємства наведена у табл. 1.

Система показників для аналізу витрат операційної діяльності

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1. Питома вага операційних витрат в загальній сумі витрат підприємства	$ПВов = \frac{Вод}{В}$	Вод – витрати від операційної діяльності; В – загальна величина витрат підприємства.
2. Абсолютний приріст операційних витрат підприємства порівняно з попереднім роком	$\Delta OB = OB_1 - OB_0$	OB ₁ – величина операційних витрат у звітному році; OB ₀ – величина операційних витрат у базисному році; ΔOB – абсолютний приріст операційних витрат підприємства.
3. Темп росту операційних витрат порівняно з попереднім періодом	$Tr = \frac{OB_1}{OB_0} * 100 \%$	Tr – темп росту операційних витрат підприємства.
4. Валовий прибуток (збиток)	$ВП = ЧД - СВ$	ЧД – чистий дохід від реалізації СВ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
5. Рентабельність операційних витрат	$Ров = \frac{ЧП}{СВ} * 100 \%$	ЧП – чистий прибуток; СВ – собівартість реалізованих товарів.
6. Рентабельність загальних витрат	$Рзв = \frac{ЧП}{В} * 100 \%$	ЧП – чистий прибуток; В – загальна величина витрат підприємства.
7. Рівень витрат	$Рв = \frac{В}{Т} * 100 \%$	В – загальна величина витрат підприємства; Т – товарооборот.
8. Витратовіддача	$Вв = \frac{Т}{В} * 100 \%$	Т – товарооборот; В – загальна величина витрат підприємства.

У зв'язку з недостатнім рівнем автоматизації первинного оперативного обліку операційних витрат у торгівлі; формування і ведення нормативної бази; її локальністю; нестиковкою управлінського і бухгалтерського обліку - регулювати рівень витрат дуже важко. Необхідно також, щоб розрахунки, потрібні для управління операційними витратами, було включено в спільну інформаційну програмну, технічну і організаційну систему управління підприємством. Все це свідчить про актуальність підвищення рівня автоматизації при управлінні операційними витратами на базі використання сучасних технічних засобів збору, передачі, накопичення, обробки і використання інформації на всіх стадіях життєвого циклу товару.

Ефективність комп'ютеризації управління операційними витратами знаходить своє вираження в цілому ряді досягнень:

1. Вартість (трудомісткість) обробки інформації знижується більш ніж в два рази.

2. Покращується якість управління. Прогнозування рівня витрат на базі вживання економіко-математичних методів дозволяє виробити стратегічну лінію поведінки у сфері: формування асортименту товарів; досягнення рентабельності торговельного процесу; отримання необхідного прибутку; підвищення дієвості стосунків підприємства з його партнерами і між його підрозділами; прийняття оптимальних оперативних управлінських рішень, що забезпечують запланований рівень операційних витрат за рахунок зменшення або виключення перевитрат і втрат.

3. Підвищується якість норм і нормативів за рахунок комп'ютеризації розрахунків і їх обґрунтованості.

4. Встановлюється раціональний рівень витрат за рахунок наскрізного процесу його формування, а значить, досягається раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів.

5. Спостерігається зростання достовірності планових розрахунків витрат, оперативності планування. Плани за витратами більшою мірою узгоджуються з планами управління господарською діяльністю і динамікою їх виконання.

6. Змінюються на краще точність і оперативність обліку торговельних витрат. Забезпечується його інформаційна і технологічна єдність з іншими видами обліку (управлінським і статистичним).

7. Нової якості набуває виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних або планових.

8. Приймаються оперативні регулюючі дії, що зменшують або ліквідують відхилення. Втрати відносять на винних у системі госпрозрахункових стосунків. Виробляється план заходів, що ліквідовують причини відхилень в майбутніх планових періодах.

9. Вводиться комп'ютеризований аналіз операційних витрат на реалізацію товарів, відхилень від запланованого рівня і виробляються заходи для найбільш точного обліку всіх можливих управлінських ситуацій в майбутніх періодах.

Якість системи управління підприємством у цілому покращується за рахунок видачі інформації про операційні витрати і результати в інші функціональні сфери і підсистеми. Реалізується цей зворотний зв'язок в оперативному режимі, що дозволяє оцінити ефективність дії системи і не допустити перевитрати засобів за допомогою регулюючих або організаційних рішень. Це дає можливість оцінювати ефективність суміжних сфер управління не за їх власною (нерідко упередженою) оцінкою, а за об'єктивними техніко-

економічними показниками – витратами і результатами.

Таким чином, автоматизована система управління операційними витратами ефективна як власна система (внутрішній системний ефект) і як головна, оцінююча і регулююча складова всієї системи управління підприємством.

Отже, метою здійснення аналізу операційних витрат є підвищення ефективності управління витратами торговельного підприємства, яка досягається шляхом вирішення поставлених завдань. Для проведення аналізу операційних витрат необхідно побудувати ефективну організаційно-інформаційну модель, що являє собою стислу характеристику суб'єктів, об'єктів, мети і завдань аналізу, системи аналітичних показників, інформаційної бази та методів і прийомів перетворення економічної інформації та узагальнення результатів аналізу.

Нами удосконалено організаційно-інформаційну модель аналізу операційних витрат торговельного підприємства, яка складається з восьми взаємопов'язаних блоків: інструментарію; інформаційного забезпечення; організації процесу планування; організації контролю; прийняття рішень; стимулювання (мотивації); організації регулювання і аналітичного блоку.

Список використаних джерел:

1. Андреева Г. І. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Г. І. Андреева. – К. : Знання, 2008. – 263 с.
2. Барабаш Н. С. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник/ Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2005. – 395 с.
3. Баканов М. І. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
4. Брігхем Е. Ф. Основи фінансового менеджменту : учебник / Е. Ф. Брігхем. – К. : Молодь, 1997. – 998 с.
5. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Івахненко, М. І. Горбатюк. – вид. 3-тє, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 302 с.
6. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : підручник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.
7. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві : підручник / В. М. Нелеп. – К. : КНЕУ, 2000. – 495 с.
8. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / П. Я. Попович. – К. : Знання, 2008. – 630 с.
9. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 12-е изд., испр. и доп. – Мн. : Новое знание, 2007. – 679 с.
10. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз / М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

Марія Чередніченко, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Удосконалення обліку фінансових результатів на аграрних підприємствах

Стаття присвячена дослідженню проблемних питань удосконалення бухгалтерського обліку фінансових результатів на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо удосконалення ділянки бухгалтерського обліку фінансових результатів від операційної діяльності в аграрному секторі економіки.

В ході здійснення діяльності аграрні підприємства керуються чинним нормативним простором, що чинить безпосередню ключову роль на побудову системи бухгалтерського обліку фінансових результатів діяльності. Варто відмітити, що особливості діяльності аграрних суб'єктів відіграють ключову роль при організації обліку, в тому числі й результатів діяльності.

Першочергово це обумовлене тим, що в ході процесу аграрного виробництва ключову роль посідають «живі організми», а також низка продуктів їх життєдіяльності та існування. Для яких процес здійснення оцінки має також свої специфічні особливості, в силу чого у працях вітчизняних та зарубіжних вчених приділяється багато уваги саме питанням дослідження даної ділянки облікового циклу. Таким чином, слід зазначити, що при формуванні кінцевих фінансових результатів аграрного підприємства важливим є суворе додержання принципів та правил обліку, що слід виконувати у відповідності до регламентації нормативної бази.

В якості законодавчого забезпечення на досліджуваній ділянці виступає обов'язкове додержання концептуальних основ складання та подання публічної фінансової звітності, МСФЗ (Міжнародних стандартів фінансової звітності), Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції щодо його застосування, низка Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), а також численні Накази Державної служби статистики України (ДССУ) та Міністерства аграрної політики та продовольства України, інші нормативно-правові акти.

Оскільки кінцеві фінансові результати діяльності аграрного суб'єкта формуються на базі співставлення доходів та витрат, то варто зазначити, якими Національними (положеннями) стандартами бухгалтерського обліку регулюються зазначені ділянки облікового циклу. Варто зазначити, що процедури визнання доходів підприємств, в тому числі і аграрних регламентуються П(С)БО 15 «Дохід» [1]. Що стосується витрат, то тут додержуються регламентації вимог згідно П(С)БО 16 «Витрати» [2].

Загальновідомим залишається факт, що згідно відповідних параграфів П(С)БО 15 «Дохід» визнання доходів проводять водночас із зростанням майна суб'єкта господарювання, або скорочення сукупної суми зобов'язання, при цьому водночас відбувається і приріст власного капіталу (проте при цьому до уваги не слід брати обставини, коли приріст власного капіталу відбувається в силу внесків, які вносяться безпосередньо самими власниками господарюючого суб'єкта на рику) [1].

В силу регламентації чинних норм П(С)БО 16 «Витрати», визнання даних об'єктів відбуває водночас із скороченням майна та зростання зобов'язань. Також процедуру визнання «витрат періоду» проводять разом із визнанням тих «доходів», задля отримання яких сільськогосподарський суб'єкт господарювання поніс їх.

У вітчизняних вчених доволі багато приділяється уваги ділянці обліку фінансових результатів саме на

сільськогосподарських підприємствах. Так у працях М.Г. Михайлова, О.О. Бараніка, акцент здійснюється на моментах визначених у П(С)БО 30 «Біологічні активи» [3], адже вчені відмічають, що хоч і Національне положення містить ключові моменти щодо проведення процедур визнання фінансових результатів, проте якщо досліджувати та характеризувати в цілому методика, що наведена в даному Положенні, то вона не у повній мірі знаходиться у відповідності до вимог національної економіки нашої держави в цілому [4].

Перш за все, спірною є та обставина, при якій чистий фінансовий результат слід обчислювати не після події продажу аграрної продукції, а одразу після того, як вона отримана з процесу сільськогосподарського виробництва. Що ж стосується інших секторів вітчизняної економіки, показник «фінансового результату» розраховується на етапі продажу, а не безпосередньо процесу виробництва самої продукції [5, с.989].

Інші автори, відмічають на суттєвій різниці між П(С)БО 30 «Біологічні активи» [3], та низкою інших нормативно-правових документів, що безпосередньо враховують специфіку функціонування аграрних суб'єктів. Мова, зокрема йде, про Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, що затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006р. №1315, зі змінами внесеними від 30 грудня 2013 року №1192 [6] та про визначену в них методику калькулювання собівартості продукції аграрного виробництва.

В свою чергу інший вітчизняний науковець О.О. Воронін [7], зауважує, що зазначена методика досить суттєвої умовності в ході обчислення показника «чистого фінансового результату діяльності» аграрного підприємства. Адже показник «ринкової вартості» розраховується досить умовно. За часту на сільськогосподарських підприємствах визначаються фінансовий результат від реалізації самої продукції аграрного виробництва.

Проте, на практиці все зовсім по іншому, і вітчизняні аграрні підприємства одержують од здійснення основної діяльності в сфері сільського господарства «нульовий» чистий фінансовий результат у кращому випадку, або ж взагалі отримують негативний його показник у формі «збитку». Це обумовлене співставленням показника чистого сукупного доходу од продажу аграрної продукції із її справедливою вартістю, яка доволі за своїм рівнем є наближеною до показника чистого сукупного доходу сільськогосподарського підприємства [7, с.37].

Серед науковців, які приділяли увагу даному питанню варто відмітити О.О. Бабицьку, М.В. Вишинську, А.М. Герасимовича, О.В. Ковальова, Н.П. Кондракова, П.А. Костюка, В.Г. Лінника, В.В. Сопка, В.Є. Тредіт, Н.В. Шульгу, а також багатьох інших.

Що стосується особливостей функціонування підприємств аграрного сектору, то досить цікавими є праці О.В. Ковальова [8], зокрема вчений значну увагу приділяють процедурі документообігу операцій з формування кінцевих фінансових результатів сільськогосподарського підприємства на ринку. Зокрема звертається на такий документ, при відображенні в системі обліку фінансових результатів, як Бухгалтерська довідка, або Розрахунок бухгалтерської служби.

Також О.В. Ковальов [8] відмічає, що практичне використання на аграрних підприємствах Облікової довідки-розрахунку є доволі суттєвим недоліком загального облікового процесу, зокрема із врахуванням особливостей функціонування сільськогосподарського суб'єкта, як теж безпосередньо суттєво впливає на визначення фінансового результату.

Як доволі доречно зауважують Г.В. Кошельок, В.О. Янковий [9], потребує нагальної розробки для аграрних підприємств типової форми Довідки-розрахунку, що сприятиме більш поглибленому розкриттю та наведенню аналітичності даних про формування показника фінансового результату, та надасть змогу уникнути неточностей при відображенні доходів та витрат в ході визначення чистого фінансового результату діяльності сільськогосподарського підприємства [9].

На думку О.В. Ковальова [8], зазначену Типову форму довідки-розрахунку також можна застосовувати для моніторингу процесу визначення та відображення в системі облікових процедур фінансового результату, а також в ході формування та подання важливої для досліджуваної ділянки форми публічної фінансової звітності Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Отже, слід зазначити, що вітчизняні вчені піднімають у своїх роботах досить актуальні проблеми на ділянці обліку фінансових результатів аграрних підприємств. Це спонукає до постійного пошуку інноваційних рішень, задля задоволення всезростаючих потреб споживачів та користувачів облікової інформації (як внутрішніх так і зовнішніх).

У наукових працях іншого українського науковця М.Г. Михайлова [10], теж знаходимо цікаві пропозиції щодо покращення обліку доходів. Зокрема вчений прагне удосконалити облік доходів од первісної оцінки біологічного майна та аграрної продукції, а також зміни суми справедливої вартості майна на дату складання Звіту про фінансовий стан шляхом їх обліку не на рахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності», а на відповідних рахунках Класу 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань». Слід відображати такі суми в кредиті рахунку 41 «Капітал у дооцінках» [10].

На нашу думку, таке облікове відображення буде абсолютно вірним, оскільки розраховуючи різницю між справедливою вартістю визнання та безпосередньо самим показником собівартості майна, якщо процедура первинного визнання об'єктів здійснюється вперше, або ж зміни справедливої вартості майна та дату формування показників Звіту про фінансовий стан і є їх уцінкою, або ж навпаки – уцінкою.

Також деякі вчені пропонують удосконалити ділянки синтетичного та аналітичного обліку фінансових результатів на рахунок 79. Так варто змінити назви субрахунків до рахунку 79. Зокрема за наступними субрахунками: 791 «Фінансовий результат основної діяльності»; 792 «Фінансовий результат іншої операційної діяльності». В цілому пропозиції науковців повинні носити обґрунтований характер, та забезпечувати всебічне удосконалення ділянки дослідження, проте вони можуть набути правомірності лише при визначенні даних пропозицій та їх врахування у чинному нормативному полі.

Список використаних джерел:

1. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №15 : [чинний від 1999-11-29] / Офіц. вид. МФУ. – К.: Уряд. вид-во, 1999. № 290 : за станом на 09 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. – [Чинний від 1999-12-31] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №318. – за станом на 26 вересн. 2011 р. № 1204 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Біологічні активи: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30. – [Чинний від 2005-11-18] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 2005. №790. – за станом на 26 вересн. 2011 р. № 1204 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Михайлов М.Г. Проблемні питання впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» / М.Г. Михайлов, О.О. Баранік, О.А. Мельник // Облік і фінанси АПК. – 2015. - №12. – С.100 – 107.
5. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Лебедєва С.Н., Сниткова Н.А., Гавріков А.В. – Мн. : Нове знання, 2010. – 240 с.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : Наказ, Рекомендації, Міністерство аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/>
7. Вороніна О.О. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства / О.О. Вороніна // Вісник ХДТУ. – 4 (32). – Х. : Освіта, 2016. – С. 124 - 132.
8. Ковальов В.В. Облік і аналіз фінансових результатів діяльності підприємств / В.В. Ковальов. – [монографія]. – М. : МУГ, 2014. – 342 с.
9. Кошельок Г.В., Янковий В.О. Факторний аналіз прибутку підприємства / Г.В. Кошельок, В.О. Янковий // Вісник Житом. держ. технолог. ун-ту. – Ж. : ЖДТУ. – № 3(53). – 2016. – С. 122 – 127. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbisbuv.gov.ua/cgiirbis_64
10. Михайлов М.Г. Проблемні питання впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» / М.Г. Михайлов, О.О. Баранік, О.А. Мельник // Облік і фінанси АПК. – 2015. - №12. – С.100 – 107.

Олександра Шанюк, 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
наук. кер. – Рилєєв С.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

Аналіз рівня бідності в Україні: стан та шляхи подолання

В статті висвітлено суть поняття бідності. Проаналізовано основні фактори, які впливають на масштаби бідності. Досліджено особливості бідності в Україні. Визначено соціально-економічні наслідки, до яких призводить бідність. Запропоновано можливі шляхи вирішення проблеми бідності в Україні.

Бідність є надзвичайно актуальною проблемою сучасності, вона визначається як неспроможність людей підтримувати спосіб життя, властивий конкретному суспільству в конкретний період часу, внаслідок нестачі засобів існування.

Для України бідність стала хронічним явищем, яке визначає спосіб життя більшої частини населення, ділити його на дуже заможних і дуже бідних. За даними дослідження «Соціальна нерівність», проведеного в рамках Програми міжнародного соціального дослідження, близько 95 % українців називають себе відносно бідними. Згідно стандартів ООН, якщо людина щодня витрачає на проживання та продукти харчування менше 5 доларів, а на місяць - менше 150 доларів, то вона живе за порогом бідності [2].

Проблему бідності та її вирішення у свої працях досліджували такі вчені, як: В. Крисаченко, Т. Репіна, Ю. Архангельський, С. Пирожков, О. Бородіна, П. Богиня, О. Власюк, О. Гладун, Т. Кір'ян, В. Геєць, І. Бондар, М. Степико, А. Ревенко, В. Шишкін Л. Черенько, І. Гнибіденко, В. Куценко, І. Прибуткова, Е. Ліанова, Р. Нурєєв, М. Папієв, та інші. Однак, деякі питання в цій сфері, на сьогоднішній день, потребують детальнішого аналізу.

Бідність є соціально-економічною категорією, вона залежить від таких макроекономічних показників, як рівень безробіття, обсяг ВВП, індекси інфляції та реальної заробітної плати.

Бідність в Україні має цілий ряд специфічних особливостей, до яких належать: низький рівень життя населення в цілому; вплив воєнних дій, що відбуваються на Сході, анексія Криму Росією, та спричинений ними приплив переселенців; психологічне несприйняття населенням економічної нерівності; значна питома вага людей, які вважають себе бідними; поширеність бідності серед зайнятого населення.

Кількісні показники бідності населення показують, що Україна належить до країн з високим рівнем бідності, рівень добробуту наших громадян нижче 5000 доларів. Для прикладу, у 2016 році показник добробуту в Україні був у 2,5 меншим ніж у Молдові [1]. Економічну ситуацію в країні ускладнили політична криза, збройний конфлікт на Сході України та анексія Криму Росією. Перед початком військового конфлікту у 2013 році, рівень бідності становив 9%, а за 2014 - 2016 роки він збільшившись до 17%. Проте у 2017 році ситуація покращилася і рівень бідності знизився до 12% [4].

Одним з основних показників, які впливають на рівень бідності населення є обсяг мінімальної заробітної плати. Динаміку обсягу мінімальної заробітної плати зображено в таб.1, з якої видно, що з 2013 по 2017 роки її обсяг збільшився на 2026 гривень [3].

Таблиця 1

Динаміка обсягів мінімальної заробітної плати та курсу долара у 2013 – 2017 роках, грн.

Період	Обсяг мінімальної заробітної плати, грн	Курс долара,\$
з 01.01.2013 по 30.11.2013	1147	7,99
з 01.12.2013 по 31.08.2015	1218	7,99 – 21,18
з 01.09.2015 по 30.04.2016	1378	21,80 – 25,18
з 01.05.2016 по 30.11. 2016	1450	25,18 – 25,59
з 01.12.2016 по 31.12.2016	1600	25,55 – 27,19
з 01.01. 2017 по 31.12.2017	3200	26,69 – 28,06

З табл. 1 видно, також, що курс долара за період з 2013 року по 2017 рік зріс на 20,07 доларів.

Ще одним важливим показником, взаємопов'язаним з бідністю є обсяг ВВП, який внаслідок економічної кризи, у 2014 році зменшився на 49,8 млрд.грн. в порівнянні з 2013 роком, а в 2015 році – ще на 42,5 млрд гривень (рис. 1).

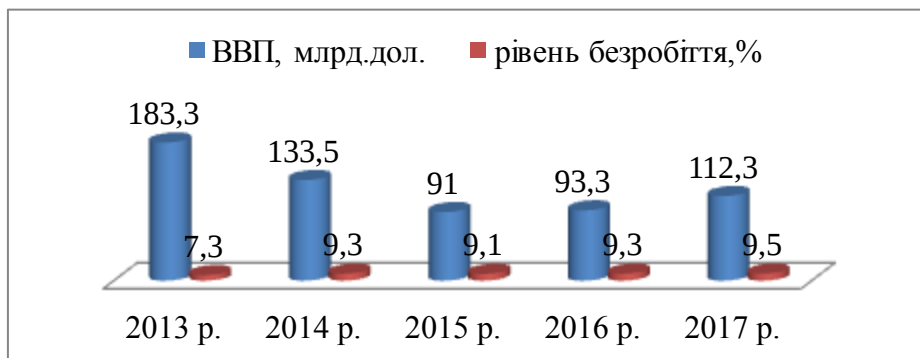


Рис. 1. Динаміка обсягу ВВП та рівня безробіття в Україні в 2013-2017 роках

Проте, у 2016 році обсяг ВВП зріс в порівнянні з минулим роком на 2,3 млрд. грн., а в 2017 році ще на 18,4 млрд. гривень [3]. За абсолютними показниками Україну відкинуло на 10 років назад. Внаслідок скорочення виробництва почало зростати безробіття. За 2013 – 2017 роки рівень безробіття зріс на 2,2%.

Зубожіння значної частини населення спричинила інфляція, яка за 2013 - 2015 роки зросла на 42,8%, водночас на 16,7 % скоротилася реальна заробітна плата [5]. Проте, у 2016 році індекс інфляції знизився на 30,9%, а індекс реальної заробітної плати збільшився на 16,4% в порівнянні з 2015 роком. У 2017 році індекс реальної заробітної плати збільшився ще на 5,2%, а індекс інфляції – на 1,3% у порівнянні з попереднім роком (рис. 2).

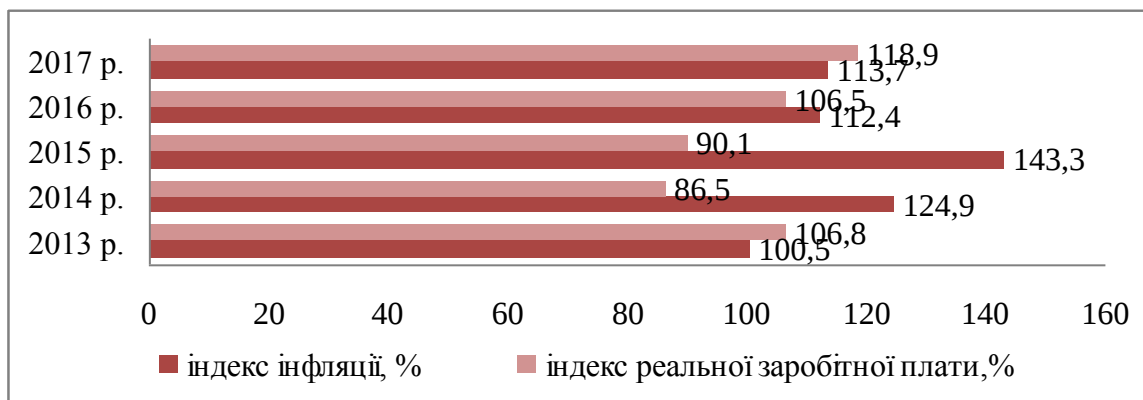


Рис. 2 Динаміка індексів інфляції та реальної зарплати в Україні в 2013-2017 роках

Існують кілька вікових категорій, рівень бідності яких значно перевищує середні показники, до них належать: діти віком до 15 років, дорослі 35-45 років, особи старші 75 років.

Високий рівень бідності серед дітей та осіб похилого віку, в першу чергу, пояснюється відсутністю або втратою працездатності. Бідність осіб середнього віку пояснюється наявністю у них дітей, на утримання та виховання яких необхідні значні кошти.

Невеликий розмір державної допомоги, а також значні витрати на утримання дитини, призводять до того, що бідність сімей перевищує середні показники. Наявність хоча б однієї дитини збільшує ризик бідності більше ніж на 17%. Сім'я відчуває себе бідною навіть тоді, коли обоє батьків працюють і отримують зарплату вище мінімальної на 20 – 30% [1]. Поява наступної дитини ставить сім'ю у ще більш скрутне становище. У найгіршій ситуації перебувають багатодітні сім'ї, ризик бідності для яких майже в 3 рази перевищує показники в Україні.

Важливим чинником, який впливає на нормальну життєдіяльність людини є її повноцінне харчування. Внаслідок низького рівня доходу та недоступності продуктів велика частина населення України страждає від дефіциту найнеобхідніших продуктів харчування, які містять білок, вітаміни, мікроелементи і, водночас, більше за норму споживає рослинної олії, яєць, хліба і хлібобулочних виробів, картоплі і цукру. Енергетична цінність добового раціону харчування 38% бідних в Україні нижча 2100 ккал – рівня, визначеного ВООЗ як межа бідності [1].

Не переглянутим залишається набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення, згідно до закону „Про прожитковий мінімум”, що передбачено антикризовою програмою уряду. На підставі цих наборів визначається розмір прожиткового мінімуму, тому вони повинні переглядатися через кожні 5 років [5]. Однак, ще з 2000 року вони не змінювалися, до того ж, в затверджених нормах взагалі не враховані окремі важливі видатки, зокрема: на охорону здоров'я, освіту, оздоровлення, зв'язок, які зазвичай є платними.

Зокрема, витрати населення на продукти харчування у 2013 році становили 50,1% сукупних витрат, у

2014 році – 51,9%, у 2015 році – 53,1%, у 2016 році – 49,8 %, а за 9 місяців 2017 року – 48,4%. Тобто, згідно статистичних даних, за 2013 – 2015 роки, частка витрат населення на продукти харчування збільшилася на 3%, але вже у 2016 році вона зменшилась на 3,3% в порівнянні з 2015 роком [4].

З 1 січня по 30 листопада 2013 року, рівень прожиткового мінімуму становив 1108 грн., а з 1 грудня 2013 року по 31 серпня 2015 року – 1176 гривень. З 1 вересня 2015 року по 30 квітня 2016 року він становив 1330 грн., а з 1 травня по 30 листопада 2016 року – 1339 гривень. З 1 грудня 2016 року по 30 квітня 2017 року рівень прожиткового мінімуму становив 1544 грн, а з 1 травня по 30 листопада 2017 – 1624 гривень. З 1 грудня 2017 року і до сьогодні рівень прожиткового мінімуму становить 1700 гривень. Тобто з 2013 року обсяг прожиткового мінімуму збільшився на 524 гривні [3].

Серед основних перешкод подолання бідності можна виділити обмежений ринок збуту продукції та послуг, монополізм та корупцію. Проте, не зважаючи на бар'єри, країна намагається вийти зі скрутного становища, зокрема, з 2001 року в Україні діє державна програма «Стратегія подолання бідності». Крім цього, країна долучилася до реалізації програми ООН «Цілі Розвитку Тисячоліття», яка займається боротьбою з бідністю [1]. Держава намагається подолати бідність, на боротьбу з якою спрямовуються пільги, субсидії та підняття мінімальної зарплати.

Шляхами подолання бідності можуть стати: 1) скорочення майнової нерівності за допомогою проведення гнучкої податкової політики; 2) стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу; 3) запровадження системи раціональних соціальних трансфертів; 4) легалізація тіньової економіки і незареєстрованих доходів; 5) збільшення виробництва сільськогосподарської продукції; 6) зменшення міграції населення; 7) ліквідація міграції освіченої частини населення.

Підвищити рівень добробуту населення можна за рахунок: виплати компенсацій по вкладах фізичних осіб; забезпечення населення та підприємств кредитними коштами; завершення реформи житлово-комунального господарства; реалізації державної програми „Доступне житло”; розвитку іпотечного кредитування; зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення.

Крім того, важливими умовами запобігання бідності є отримання населенням якісної освіти, його професійне та культурне самовдосконалення, розробка механізму стимулювання участі роботодавців в працевлаштуванні безробітних, організація практики для студентів, підтримка навчальних закладів в реалізації освітніх і наукових проектів. Також, важливою умовою запобігання бідності є забезпечення належного рівня охорони здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Аналіз рівня життя населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6550/1/Аналіз%20рівня%20життя%20населення%20України.PDF>
2. Бідність в Україні та стратегії її подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/28_WP_2014/Economics/15_177693.doc.htm
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Динаміка бідності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://commons.com.ua/ru/dynamika-bidnosti-in-ua/>
5. Проблеми бідності населення України та шляхи її розв'язання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/157.pdf>

Сучасні сфери застосування штрихового кодування товарів

На сьогодні український ринок надає широкі можливості для реалізації продукції через значну кількість підприємств, що формують торговельні мережі: спеціалізовані магазини, супер- і гіпермаркетів, оптові та роздрібні склади, ринки, що активно розвиваються на всій території країни. Логістичні потоки товарів забезпечуються значною кількістю каналів, що вдосконалюють комерційну діяльність задіяних до товароруку підприємств та роблять продукцію доступною для більшості населення.

Сучасний ринок насичений різноманітною продукцією, тому важливим є розвиток системи ідентифікації товарів як об'єктів штрихового кодування та її практичне застосування на рівні товаровиробників, оптових посередників, транспортних організацій, підприємств торгівлі. Крім того, штрих-кодування продукції має все більше значення для споживача, адже це один з носіїв важливої інформації, що допомагає йому прийняти правильне рішення про покупку. Тому дослідження системи штрихового кодування товарів є **актуальним**.

Дослідження напряму, пов'язаного із розвитком системи штрихового кодування як в Україні, так і за кордоном проводять такі вчені, як: А. С. Вдовіченко, М. В. Гончаров, Д. Д. Горовий, С. Ф. Громов, Д. М. Дубровський, В. Є. Іванова, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Коломієць., В. В. Кононенко, І. М. Ліфіц, О. А. Мокринцев, Г. В. Сенченко, О. М. Скубак, Я. Г. Тестелець, Т. І. Ткаченко, В. Д. Харченко, А. М. Хмелевський, М. Г. Чумаченко та інші.

Зокрема, автори розглядають технічні аспекти штрихового кодування товарів. Так А. С. Вдовіченко характеризує поняття «штрих-кодування» та особливості його регулювання законодавчими актами України [1]. О. М. Скубаком та О. А. Мокринцевим. проведено аналіз різних сучасних штрих-кодів, а також технології їх нанесення [2]. В.Є. Іванова досліджує основні функції штрих-коду та порядок його утворення [3] тощо.

Разом з тим, розгляд штрихового кодування товарів як сучасного ринкового процесу, що відображає перспективи розширення інформаційно-комунікаційних можливостей та удосконалення комерційної роботи з відповідними товарами, логістичного просування товарів від виробника до споживача через значну кількість каналів товароруку, потребує постійного дослідження за різними спрямуваннями.

Метою авторської **роботи** є аналіз системи штрихового кодування товарів у напрямі товарознавчо-маркетингових аспектів.

Ринкове застосування штрихового кодування має свою історію. В 1973 році в США була створена організація «Універсальний товарний код» (UPC –Universal Product Code), котра пропагує використання штрих-кодів в промисловості та торгівлі [2]. В 1977 році в Західній Європі для ідентифікування споживчих товарів стала використовуватися аналогічна система під назвою «Європейський артикул» (EAN – European Article Numbering).

Штрихові коди сьогодні є масовим всесвітнім методом маркування товарів і їх ідентифікації. Щоб отримати право користуватися кодом EAN, окремі європейські країни повинні вступити в асоціацію, після чого вони отримують відповідний ідентифікаційний номер. Щодо України, штрихове кодування товарів було введено з січня 1997 року Постановою Кабінету Міністрів України від 29.05.1996 р. № 574. При цьому в першу чергу вводилася система маркування товарів, що експортуються, а потім – з 01.07.1997 р. імпортованих товарів, а з 01.01.1999 р. в реалізації взагалі не повинно бути немаркованих товарів. Згідно з «Положенням про штрихове кодування товарів» від 20.08.2002 р. №255, кодування товарів штриховими кодами EAN здійснюється в Україні Асоціацією Товарної Нумерації «ДжіЕс1 Україна» [6].

З технічної точки зору штриховий код товару являє собою оптичне зображення даних, що наноситься на поверхню, маркування або упаковку виробів, що представляє можливість зчитування відповідними засобами [1]. Штрих-код – це не просто послідовність цифр, а індивідуальний номер товару, в якому за допомогою регламентованої послідовності цифр повідомляється про країну-походження, підприємство, що виготовило продукт, ідентифікаційний номер самого товару та контрольна цифра як елемент завершення технічного огляду. Крім того, штриховий код відображає легальність виготовлення відповідного продукту.

Штрихове кодування є необхідним при автоматизації обліку товарів, процесів транспортування та продажу. Штрих-код як важливий елемент маркування впливає на підвищення конкурентоспроможності товару, як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках, сприяє розширенню асортименту продукції на сучасному споживчому ринку, а також підвищує до певної міри імідж товаровиробника.

Значення штрихового кодування доцільно відобразити за такими спрямуваннями:

- наявність штрихового коду товару може розглядатись як обов'язкова нормативно-технічна складова поставки товарів на ринки країн ЄС (з 1 січня 1995 р.– щодо України);
- наявність штрихових кодів на упаковках дає можливість організувати ефективний контроль за проходженням товарів, починаючи з пакувальної лінії у виробників і закінчуючи складом магазину, що має значний вплив на скорочення логістичних витрат;
- за допомогою системи штрихового кодування до певної міри контролюється якість продукції. Для прикладу, у процесі вихідного контролю якості на виробничому підприємстві код зчитується і підтверджується приймання продукції або відмова від неї. Браковані вироби направляються на переробку, а вироби відповідної якості – на реалізацію;
- застосування штрихових кодів дозволяє підвищити швидкість і культуру обслуговування покупців;
- використання штрихового кодування сприяє організації для ефективного проведення маркетингових досліджень товарів [4], адже дозволяє вести автоматизований облік їх виробництва і торговельної реалізації.

Економічний ефект від впровадження системи штрихового кодування полягає в тому, що вона дозволяє

відмовитися від численних паперових документів (накладних, звітів та інших) і оперативно отримувати необхідну інформацію шляхом автоматичного зчитування.

На основі проведеного дослідження ринкових аспектів щодо застосування штрихового кодування у різних сферах – виробничій, посередницькій, транспортній, торговельній, ми відобразили це в узагальненій формі (табл. 1).

Таблиця 1

Сфери застосування штрихового коду

Складові	Прикладні ознаки
Для виробників	Систематизація обліку кількості виробленої продукції, її сортування та розміщення в складах; ведення обліку товарних запасів; формування товарних партій при виконанні замовлень
Для оптових посередників	Спрощене приймання товарів за кількістю та асортиментом; облік і контроль товарних запасів на складах; відвантаження в роздрібну торговельну мережу; аналіз фінансової діяльності; розміщення товарів за зонами (територіями) зберігання з урахуванням вагових і геометричних характеристик товарів
Для транспортних організацій	Швидке і точне приймання та відвантаження товарів у процесах товароруку
Для роздрібно́ї торгівлі	Приймання товарів за кількістю й асортиментом; зручне розташування товарів у складських приміщеннях; облік і контроль товарних запасів у закладах торгівлі; контроль за зберіганням товарів; забезпечення поступового поповнення запасів товарів у міру їх реалізації

Одним із елементів застосування штрихового кодування є сучасні маркетингові інструменти. Так штрих-коди з графікою підкреслюють та посилюють маркетингову інформацію, відображену на упаковці відповідно до стратегії позиціонування товару [5]. Сьогодні використовується нетрадиційне місце нанесення штрих-коду на етикетці або упаковці товару та його супроводжуюча графічно-художня візуалізація. Прикладами цього є нанесені штрих-коди на тлі прапора країни, в обрамленні національних візерунків, символічних елементів тощо. Та, зображення штрих-коду у вигляді пляшки на етикетці мінеральної води надає певної індивідуалізації товару, підкреслюючи призначення продукту (напій). Інший приклад, штрих-код у вигляді посуду для приготування можна побачити на упаковках окремих видів круп, що підкреслює рекомендації виробника щодо оптимального способу приготування (варіння) продукту.

Отже, на основі проведеного дослідження доцільно зробити висновок про те, що штрих-кодування товарів має важливе прикладне значення, зокрема в ринковому аспекті, оскільки діяльність суб'єктів економічного господарювання підпорядковується цій технічній процедурі. На сьогодні процедура штрихового кодування розглядається як обов'язкова на державному рівні і регулюється відповідними нормативно-законодавчими актами й технічними нормами, що дає гарантії споживачу/посереднику про достовірність нанесеною на упаковку інформації про відповідні товари. У сучасному товарознавчо-маркетинговому розгляді значення штрих-коду розширюється, привертаючи додаткову увагу споживача при виборі товару.

Список використаних джерел:

1. Вдовіченко А. С. Особливості сертифікації, маркування, етикетування та штрих-кодування в Україні [Текст] / А. С. Вдовіченко // Управління розвитком. – 2014. – № 2. – С. 56-59.
2. Скубак О.М. Технологія кодування сучасних штрих-кодів [Текст] / О. М. Скубак, О. А. Мокринцев // Телекомунікаційні та інформаційні технології. – 2016. – № 1. – С. 74-79.
3. Іванова В. Є. Особливості сертифікації, маркування, етикетування та штрих-кодування товарів в Україні [Текст] / В. Є. Іванова // Управління розвитком. – 2013. – № 23. – С. 41-43.
4. Штрихове кодування і маркування товарів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chamber.cn.ua/ua/items/568>.
5. Штрих-коди як маркетинг-ідентифікація. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldfood.com.ua>
6. Закон України «Про захист прав споживачів» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
7. Коломієць Т.М. Експертиза товарів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/1249/44/1/1/>.
8. Ліфіц І. М. Основи стандартизації, метрології та сертифікації / І. М. Ліфіц. – М. : Юрайт, 2012. – 270 с.
9. Штрих-код. Що варто знати про нього? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chamber.cn.ua/ua/items/568>.

Олена Барановська, 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оцінка якості кондитерських виробів

Стаття присвячена аналізу якості кондитерських виробів. Розглянуто органолептичний та інструментальний методи оцінки якості. На прикладі шоколаду і шоколадних виробів наведено послідовність проведення харчової експертизи.

Кондитерські товари на вітчизняному ринку є асортиментною різноманітною групою продовольчих товарів й займають особливе місце в раціоні харчування сучасного споживача. Середній рівень споживання кондитерських виробів в Україні складає близько 13 кг на одну особу на рік. Відмінною властивістю кондитерських виробів є високий вміст цукру, яскраво виражений солодкий смак, висока енергетична цінність [1, с. 78].

Кондитерська промисловість – одна з провідних галузей харчової індустрії України. На її частку припадає понад 16 % усієї валової продукції харчової промисловості. Значну кількість кондитерських

виробів, до того ж не завжди високої якості, звозять із-за кордону. Кондитерські вироби мають високу поживну цінність, оскільки містять значну кількість вуглеводів, білків і жирів. У кондитерських výroбах переважає сахароза, а борошняні кондитерські вироби містять багато крохмалю та декстринів [2, с. 181].

Кондитерські вироби займають важливе місце у нашому харчуванні. Кондитерські вироби являють собою харчові продукти з високою концентрацією сухих речовин. Вони містять цукор, жир, білки, крохмаль.

Під час створення рецептур кондитерських продуктів функціонального або спеціального призначення додатково використовують функціональні інгредієнти – харчові волокна, вітаміни, мінеральні речовини, поліненасичені жирні кислоти, антиоксиданти та інші з метою усунення їх дефіциту в організмі людини [1, с. 78].

В основному кондитерські вироби мають солодкий смак, складний аромат, красивий зовнішній вигляд і високу калорійність. У залежності від рецептурного складу кондитерські вироби можна розділити на три групи: плодово-ягідні, цукрові та борошняні.

Більшість кондитерських виробів характеризуються обмеженою біологічною цінністю. У їхньому складі небагато білків, відсутні деякі незамінні амінокислоти, в багатьох мало поліненасичених жирних кислот, фосфоліпідів, вітамінів, мінеральних речовин, поліфенольних сполук [3, с. 154].

Враховуючи велику енергетичну цінність кондитерських виробів, споживання їх дорослою людиною не повинно перевищувати 15-17 кг на рік. Для визначення показників якості кондитерських виробів і цукру використовують органолептичний (суб'єктивний) та інструментальний (об'єктивний) методи. У переважній більшості випадків використовується органолептичний метод [4].

Органолептичний метод – фізіологічний процес, в якому в якості вимірювального приладу використовуються органи чуття людини. За допомогою органів почуттів визначають колір, смак, запах, консистенцію, зовнішній вигляд, температуру продукту. Органолептичну оцінку проводять методом дегустації (випробування продукту). Органолептичний метод простий і зручний, дозволяє при невеликих витратах часу охарактеризувати якість товару. Точність визначення якості залежить від кваліфікації дегустаторів і методів математично-статистичної обробки результатів аналізу [5, с. 92].

Смак продукту за допомогою органів чуття людини визначається за допомогою смакового апарату. Смачні кондитерські вироби дають відчуття гармонійного, приємного відчуття.

Аромат і смак багатьох кондитерських виробів значною мірою зумовлений наявністю ароматичних сполук і добавок у вигляді коньяку, вин, лікерів тощо. Як експрес-метод визначення вмісту коньяку або міцних вин (за спиртом) у výroбах пропонують використовувати колориметричний метод за кольоровою реакцією відгону з церій-амоній нітратом.

Запах – відчуття, сприймання органами нюху. Колір продукту залежить від здатності відбивати чи пропускати світловий промінь різної довжини.

Смак і запах цукру перевіряють у сухому вигляді або у водному розчині. Щоб надати кондитерських виробів певного, природного та привабливого кольору виробники використовують різноманітну палітру барвників. Найбільш часто вони є синтетичними. При створенні екологічно чистих кондитерських виробів слід застосовувати натуральні барвники, які в даний час використовуються дуже мало. Однак, є й винятки. Досліджується можливість використання нових барвників у виробництві кондитерських виробів. Наприклад, рослина амарант є перспективною і цінною культурою багатою збалансованим за амінокислотним складом білком, пігментами, жирними ненасиченими кислотами, комплексом вітамінів, пектином і мінеральними солями.

Органами зору визначають не тільки колір кондитерських виробів, а й їх форму, зовнішній вигляд.

Органами дотику визначають температуру, структуру, ступінь подрібнення і консистенцію продукту. Консистенція – важливий показник якості. Наприклад, небажана липкість поверхні карамелі.

Дегустація та її результати залежать від тренування органів чуття, дотримання умов дегустації. Не можна курити, вживати пахучі продукти, у тому числі користуватися одеколоном.

В останні роки набули поширення дискретні (детермінантні) системи оцінки якості продуктів. Вони розрізняються по числу і вагомості оцінюваних елементів. Мета такої оцінки – виявити кращі продукти з цієї групи, показати їх конкурентоспроможність. Загальний бал визначають як суму добутоків оцінок (балів) на коефіцієнти значущості (вагомості).

Оптимальні кількості різних видів кондитерських виробів для проведення перевірки якості органолептичними методами наведені нижче:

- 1) драже, ірис – 0,25 кг;
- 2) шоколад, карамель, печиво – 0,3 кг;
- 3) шоколадні батони з начинкою – 0,4 кг;
- 4) цукерки, мармелад, пастила, зефір, вафлі, халва, східні солодощі, кекс, рулет, пряники – 0,4 кг;
- 5) торт, тістечко, пряники – 1,0 кг;
- 6) кондитерські вироби, фасовані в коробки – 1 коробка.

Інструментальні (фізико-хімічні) методи оцінки якості проводяться за допомогою приладів або хімічного аналізу.

Найбільш поширеними дефектами цукру є: зволоження і втрата сипучості; відсирівання цукру-рафінаду і його деформація; жовтуватий і сірий відтінки, темні крапління; видимі сторонні домішки; сторонні запах і присмак.

Приймання кондитерських виробів і цукру на складі або в магазині здійснюється на підставі супровідних документів про якість і кількість. Перевірити кожну упаковку неможливо, тому після встановлення однорідності партії з неї вибирають середній зразок, який за якістю повинен бути ідентичний

всій партії товару. Показники якості середньої зразка поширюються на всю партію. Для складання середнього зразка відбирають продукт з такої кількості одиниць упаковки, щоб якість відповідала партії, використовуючи для цього закони математичної статистики (коефіцієнт варіації).

Для перевірки маркування та стану тари робиться випадкова вибірка. Випробування якості вважаються задовільними, якщо кількість транспортної тари у вибірці, що не відповідає встановленим вимогам, менше або дорівнює приймальному числу. Партія не підлягає прийманню, якщо вона більше або дорівнює бракувальному числу.

На прикладі шоколаду можна бачити, які вимоги щодо оцінки якості висуваються. Харчову експертизу шоколаду і шоколадних виробів проводять за допомогою визначення органолептичних, фізико-хімічних і мікробіологічних показників.

За зовнішнім виглядом шоколадний виріб повинен відповідати вимогам ДСТУ і ТУ. За консистенцією шоколад має бути твердим, на зламі – однорідним без плям і швидко танути у роті. Колір, як правило, темно-коричневий.

Як фізико-хімічні показники якості шоколаду визначають вологість, кислотність, уміст цукру, редукуючих речовин, жиру, золи, сухих речовин, токсичних елементів, афлатоксину B_1 . Вологість визначається шляхом висушування наважки за визначеною температурою протягом 50 хв.

Як мікробіологічні показники визначають кількість мезофільних аеробів і факультативних анаеробів, колі-форм, патогенних мікроорганізмів, вміст дріжджів та пліснявих грибів.

Згідно ДСТУ у виробництві шоколаду забороняється використовувати заміники масла какао. Також як харчові добавки використовують молоко і молочні продукти, смажені ядра горіхів, арахіс, смажені зерна кави та багато інших різних добавок [2, с. 190].

Таким чином, оцінка якості кондитерських виробів проводиться органолептичним та інструментальними (фізико-хімічними) методами. Органолептичний метод є суб'єктивним, тому що використовуються органи чуття людини. Інструментальний – є об'єктивним, адже оцінка проводиться за допомогою приладів або хімічного аналізу. У переважній більшості випадків використовується органолептичний метод.

Список використаних джерел:

1. Шкабара Т. Л. Основи товарознавства продовольчих товарів : Навчально-методичний посібник / Т. Л. Шкабара. – Чернівці : Лабораторія технічних засобів навчання ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – 142 с.
2. Смоляр В. І. Харчова експертиза. : Підручник / В. І. Смоляр – Київ : Здоров'я, 2005. – 448 с.
3. Сирохман І. В. Товарознавство продовольчих товарів : Підручник / І. В. Сирохман, І. М. Задорожний, П. Х. Пономарьов. – Київ : Лібра, 2000. – 368 с.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ua-referat.com>
5. Болотов В.М. Модифіковані харчові барвники рослинної сировини: отримання, склад, властивості і області застосування / В. М. Болотов. – 2014. – 186 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

Стан вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів

У статті досліджено стан вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів, зокрема з позицій забезпечення споживчої цінності та якості. Виявлено основні проблеми розвитку галузі хлібопекарства з точки зору якісних і кількісних показників. Обґрунтовано напрями подальшого розвитку ринку шляхом впровадження інноваційних видів хліба та хлібобулочних виробів як елементу культури здорового харчування.

Хліб і хлібобулочні вироби є невід'ємними продуктами харчування для більшості населення, зокрема України. Хлібобулочні вироби поряд з іншими продуктами із зерна традиційно складають основу харчування в нашій країні. Хлібобулочні вироби є носіями високої споживчої цінності, оскільки задовольняють потреби організму людини в білках, вуглеводах, вітамінах групи В, а також у багатьох мінеральних речовинах. Відповідно, вітчизняний ринок хліба та хлібобулочної продукції має значний потенціал до постійного розвитку як за кількісними, так і за якісними параметрами.

Хлібобулочні вироби є важливими продуктами харчування для більшості населення України, а для найбідніших верств – основними та найбільш доступними до споживання. Потреба у відповідній продукції притаманна людям будь-якого соціального статусу і за будь-якого рівня доходів. Хлібопекарська галузь покликана забезпечувати споживачів країни цими життєво значущими продуктами харчування в необхідних обсягах, асортименті, якості, що й зумовлює актуальність теми авторського дослідження.

Вагомими аспектами розвитку вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів є забезпечення населення України продукцією у необхідній кількості, оскільки така продукція на сьогодні відноситься до соціально важливої. Крім того, важливим є суттєве поліпшення забезпечення потреб споживачів у якісному хлібі та хлібобулочних výroбах промислової випічки, за прийнятними цінами, з одночасним одержанням на цій основі достатнього прибутку підприємствами-товаровиробниками і підвищення рівня ефективності їх діяльності.

Питанням дослідження стану вітчизняного ринку і вирішення проблем розвитку хлібопекарства України за вищезазначеними спрямуваннями присвячені праці таких вчених, як Л. І. Баранівська, О. М. Васильченко, Д. В. Завертаній, Н. І. Костецька, Т. Є. Лебеденко, Н. В. Навольська, О. А. Опря, С. В. Петруха, М. І. Прокіп, В. В. Струнін, Т. С. Ярошевич та інших.

Метою статті є огляд сучасного стану та аналіз тенденцій розвитку вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів, зокрема з позицій забезпечення споживчої цінності та якості.

Хліб – це харчовий продукт, що випікається з борошна, ціла група основних продуктів, які

виробляються шляхом випічки або смаженням. Хлібобулочні вироби за технологічними особливостями є продуктами, що випікаються з борошна, дріжджів, солі, води та додаткової сировини [1].

Розвиток вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів у динаміці має характерні ознаки та тенденції, що пояснюються, насамперед, необхідністю забезпечити населення кількісно відповідними продуктами за передбаченими споживчими характеристиками та показниками якості. Особливістю ринку хліба та хлібобулочних виробів України є майже стовідсоткове забезпечення продукцією вітчизняного виробництва, яка на 99,9% представлена відповідними товарами вітчизняного виробництва [2]. Характеризуючи ринок хлібобулочної продукції з точки зору кількісних оцінок, слід відзначити окремі тенденції, що є характерними для останнього статистичного періоду і стосуються таких спрямувань:

- по-перше, розвитку основних вітчизняних підприємств хлібопекарської галузі;
- по-друге, характеристик виробництва та споживання хлібобулочної продукції.

В Україні у 2017 р. функціонували 1755 підприємств, що займаються виробництвом хліба та хлібобулочних виробів, при цьому у структурі обсягів виробництва 80% припадають на великі промислові підприємства [3]. Крім того, на сьогодні достатньо активно розвиваються малі підприємства хлібопекарської галузі, що пропонують споживачам достатньо різноманітний асортимент хлібобулочної продукції.

Аналіз ринку хліба та хлібобулочних виробів показав, що провідні позиції у виробництві на сьогодні зайняли такі компанії, як ПАТ «Київхліб» та «Група Lauffer». Крім того, чільне місце на вітчизняному ринку займають також такі підприємства, як ТОВ «Хлібні інвестиції», ТОВ «Кулиничі», ГК «Формула смаку» тощо. Структуру ринку хліба та хлібобулочних виробів за основними товаровиробниками відображена на схемі (рис. 1).

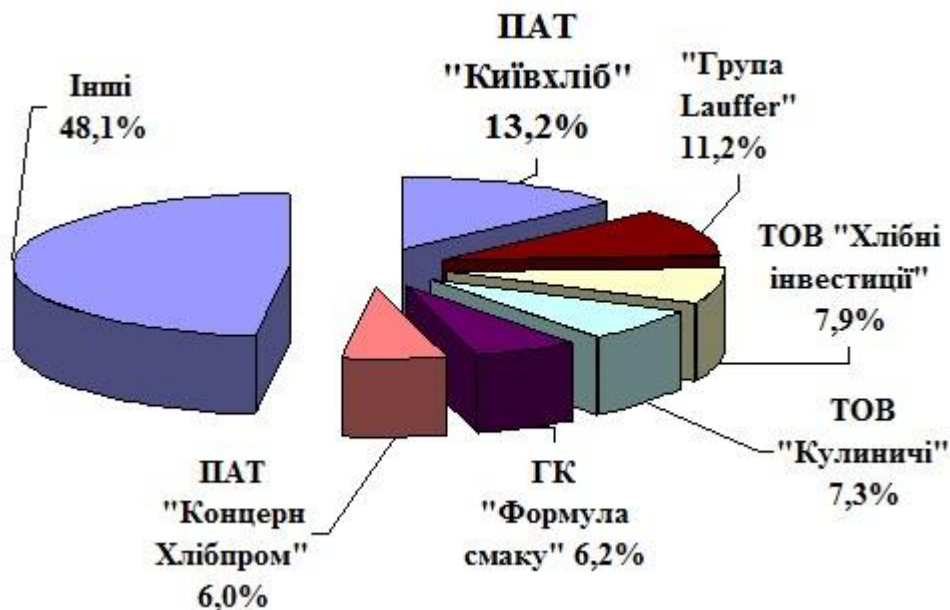


Рис. 1. Структура ринку хліба та хлібобулочних виробів за виробниками [4]

Дотичним положенням до характеристики вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів за товаровиробниками є забезпечення необхідного рівня якості та безпечності відповідної продукції для споживача. Формування якості є складним технологічним процесом, що включає безпосередньо виробничий цикл, транспортування, зберігання, торговельну реалізацію хлібобулочних виробів. Одним із аспектів є те, що хліб і хлібобулочні вироби мають невеликий термін зберігання та повинні бути реалізовані протягом достатньо короткого проміжку часу.

Характеристика підходів щодо якості хліба та хлібобулочних виробів корелює із окремими економічними показниками. Так, на думку Завертаного Д. В., здатність хлібопекарської продукції швидко втрачати споживчі властивості та неможливість транспортування її на великі відстані захищає вітчизняний ринок від ввезення імпорتنих товарів і, як наслідок, дає змогу вітчизняним виробникам уникати конкуренції із закордонними підприємствами. Водночас такі якісні характеристики продукції обмежують діяльність вітчизняних хлібопекарських підприємств і змушують їх працювати в умовах, коли обсяги виробництва повинні дорівнювати споживанню продукції [5].

Слід відзначити також таку особливість вітчизняного ринку хліба та хлібобулочних виробів, як кількісні параметри виробництва та споживання. На сьогодні прослідковується тенденція до зниження окремих кількісних параметрів. Негативні тенденції в економіці України відобразилися і на основних показниках ринку хліба та хлібобулочних виробів. Так, виробництво хліба і хлібобулочної продукції протягом 2000-2017 рр. поступово скорочується. Якщо у 2010 році вироблялося 1807 тис. т. хліба і хлібобулочних виробів, то у 2017 році цей показник став дорівнювати 1080 тис. т. [3]. За даними Pro-Consulting, в перерахунку на одного українського жителя, споживання знизлося в місяць з 9 кг в 2013 році до 8,2 кг в 2017 році.

Зменшення виробництва й споживання хліба та хлібобулочних виробів в Україні протягом останніх

років було зумовлено такими чинниками:

- зниженням рівня життя та купівельної спроможності населення;
- зростанням цін на хліб та хлібобулочні вироби, що зумовлене девальвацією гривні;
- технічними й технологічними проблемами в крупних промислових товаровиробників, які пов'язані з використанням застарілого обладнання та устаткування;
- втратою ринків збуту хліба та хлібобулочної продукції, зупинкою окремих виробничих потужностей у Донецькій та Луганській областях та на окупованих територіях Криму.

Важливою характеристикою вітчизняного ринку є асортимент хлібобулочної продукції. Розглядаючи структуру ринку відповідних виробів за видами продукції у 2016 р. та 2017 р. слід відзначити, що за аналізований період зменшилася частка пшеничного, житньо-пшеничного та дієтичного хліба, проте збільшилась частка інших видів хліба та хлібобулочних виробів. Це засвідчує про те, що споживачі віддають перевагу інноваційним видам продукції у цій сфері. Аналіз вторинної інформації показує, що сьогодні розвиток відповідного ринку відбувається переважно за рахунок нетрадиційних сортів хліба та хлібобулочних виробів, зростає попит на нові сорти з більш складною рецептурою та функціональними властивостями і на здобу, тоді як споживання «соціального» хліба є досить стабільним протягом вже кількох років (його частка становить близько 50%) [6].

У відповідності до вищезазначеного, доцільно звернути увагу на хлібобулочну продукцію «нового покоління», що задовольняє зростаючі потреби споживачів у здоровому харчуванні. Такі підходи розглядаються у працях значної кількості вітчизняних науковців, які акцентують увагу до покращення якості хліба та хлібобулочних виробів шляхом зменшення використання хімічних добавок та збільшення застосування у виробництві натуральних, зокрема фітодобавок. Як стверджує Т. С. Ярошевич, хімічні добавки з однієї сторони надають можливість виробникам економити на якісній сировині і одержувати хліб привабливого товарного вигляду, але з іншої сторони відслідковується і негативний вплив таких добавок на здоров'я споживачів [7]. Тому більш доцільним рішенням буде застосування натуральних добавок, які хоч і реалізуються за порівняно вищою ціною, ніж хімічні, але зате є безпечними і не шкодять здоров'ю споживачів.

Т. Є. Лебеденко у своїх працях провів дослідження щодо особливостей застосування і впливу на якість хлібобулочної продукції екстрактів шипшини і глоду. Не дивлячись на те, що фітодобавки шипшини і глоду можуть призводити до погіршення органолептичних показників хлібобулочної продукції, а саме потемніння м'якушки і появи характерного присмаку, їх позитивний вплив є набагато більшим. У результаті проведених досліджень автором встановлено доцільність використання екстрактів глоду та шипшини для покращення якості та харчової цінності хлібобулочних виробів, надання їм протекторних властивостей, запобігання мікробіологічному псуванню, інтенсифікації процесу дозрівання тіста та коригування хлібопекарських властивостей борошна [8].

Отже, на основі проведеного дослідження слід зробити висновок, що незважаючи на кількісне скорочення об'ємів ринку в останні роки, хлібобулочна продукція продовжує залишатися однією з основних продуктів харчування у раціоні українців. На сьогодні споживачі віддають перевагу інноваційним видам продукції у хлібобулочній сфері, а вироби мають бути більш якісними, безпечними, фізіологічно та асортиментно різноманітними. Доцільним буде перспективне розроблення нових видів хлібобулочної продукції та використання в продукції натуральних добавок, які підвищують рівень здоров'я споживачів.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ 2120-93. Хлібопекарське виробництво. Терміни та визначення. [Електронний ресурс] / - Режим доступу: \www/URL: <http://normativ.com.ua/sanpin/book29.php>.
2. Прокіп М. І. Стан хлібопекарської галузі в Україні / М. І. Прокіп [Електронний ресурс]. - Режим доступу :http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/9_142783.doc.htm.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України, [Електронний ресурс]/ - Режим доступу: URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Навольська Н. В. Дослідження ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні / Н. В. Навольська // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - Вип. 11. - С. 438-441.
5. Завертаний Д. В. Сучасний стан та перспективи розвитку хлібопекарської галузі України / Д. В. Завертаний // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. - 2017. - Т. 14. - Вип. 2. - С. 194-203.
6. Струнін В. В. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів: сучасний стан та перспективи розвитку / В. В. Струнін, Т. М. Філоненко // Ефективна економіка. - 2014. - № 12. - С. 41-45.
7. Ярошевич Т. С. Сучасні тенденції у формуванні якості хлібобулочних виробів / Т. С. Ярошевич, О. М. Ярошевич // Товарознавчий вісник. - 2013. - Вип. 6. - С. 258-262.
8. Лебеденко Т. Є. Роль хлібобулочних виробів у формуванні здоров'я людини та способи покращення їх якості шляхом застосування фітодобавок / Т. Є. Лебеденко, Т. П. Новічкова, В. О. Кожевнікова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі : Технічні науки. - 2014. - №1. - С. 79-89.

Альона Дубіцька, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Олена Серебрянська, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
 наук. кер. – Гончарова О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми забезпечення якості і безпечності ювелірних виробів в Україні

Стаття присвячена дослідженню якості ювелірної продукції і впливу дефектів і недоліків, що виникають під час її експлуатації. Висвітлено формування найбільш суттєвих показників якості, які потребують змін складу та технології виготовлення продукції.

Розвиток міжнародних науково-технічних, економічних зв'язків та міжнародної торгівлі вимагають цілісного підходу до оцінки якості продукції, її взаємозамінності, вимог до маркування, пакування, збереження і транспортування, безпеки і охорони навколишнього середовища. Міжнародна стандартизація спрямована на розробку погоджених стандартів, вимог яких будуть дотримуватись практично всі країни світу. Контроль за якістю дороговісних металів практикується в більшості європейських країн протягом багатьох років.

Мета статті – дослідження стану забезпечення якості ювелірної продукції в Україні та шляхи модернізації законодавчої та нормативної бази в галузі стандартизації, метрології, оцінки відповідності.

Сучасна ювелірна галузь України має досить великий рівень насичення і жорстку конкуренцію та водночас є одним з найбільш перспективних ринків непродовольчих товарів. Розвиток ринку ювелірних виробів значною мірою залежить від стану сировинної бази дорогоцінних металів, основними з яких є золото, срібло, платина і паладій. Завдяки їх унікальним властивостям, а саме кольору, м'якості, пластичності, створюються різноманітні ювелірні вироби для різних груп споживачів.

Ювелірний виріб – це виріб культурно-побутового призначення з коштовних або з не коштовних металів із застосуванням різних видів художнього оздоблення, таких як скань, зернь, чернь, фініфть, риткування, карбування, кування, алмазне гранування, а також є виробом зі сплавів, що імітують коштовні метали, за умови високохудожнього його виконання в поєднанні з коштовними, напівкоштовними і кольоровими каменями природного чи штучного походження, перлами, коралами, бурштином, перламутром, склом, кришталем, рогом, кістю [1].

Теоретичною основою вивчення показників якості ювелірних виробів стали публікації провідних вітчизняних науковців, зокрема Т.М. Артюх, В.В. Гиренко, В.М. Вартаняна, В.М. Гавви, Д.О. Турко, Ю. Булаха, О.П. Портянка та ін. Основною метою їх досліджень є вивчення впливу дефектів і недоліків, що виникають під час експлуатації, на надійність та безпечність ювелірних виробів.

Головним показником якості товарів є безпека та надійність продукції. В процесі експлуатації ювелірних виробів іноді проявляються значні механічні пошкодження, зміни кольору поверхні, потьмяніння та алергічні реакції у споживачів, що зумовлено використанням імпорتنих лігатур для виготовлення виробів, які не пройшли оцінку на відповідність встановленим вимогам щодо механічної та хімічної стійкості, а також на порушення технології.

Якість ювелірних виробів обумовлюється оптимальним поєднанням легуючих компонентів для забезпечення певної міцності, твердості, пластичності. Такі показники, як досконалість та вид завершальної та декоративної обробки, проба, вміст легуючих компонентів та домішок формують надійність виробу під час експлуатації та гарантуються чинною документацією на ювелірні сплави та вироби [2].

Загальні вимоги до якості, хімічного складу, вмісту легуючих домішок сплавів на основі золота встановлюється відповідними нормативними документами [3-4]. Сплави благородних металів, що застосовуються для виготовлення ювелірних виробів, мають відповідати естетичним, експлуатаційним та технологічним вимогам, тобто задовольняти потреби споживачів в подальшому використанні ювелірних виробів, що виготовляються з таких сплавів, а також бути придатними для виготовлення таких ювелірних виробів.

Для усіх сплавів ювелірного виробництва надзвичайно важливим показником якості є вміст основного дорогоцінного металу (проби), а також вміст складових компонентів сплаву.

Згідно «Інструкції про здійснення державного експертно-пробірного контролю за якістю дорогоцінних металів» усі вироби з дорогоцінних металів, які виготовлені на території України суб'єктами підприємницької діяльності, повинні відповідати одній з установлених в Україні проб, бути обов'язково заклеймованими органами державного пробірного контролю або суб'єктами підприємницької діяльності, яким надано право клеймування виробів власного виробництва, та відповідати технічним вимогам чинних нормативних документів [5].

Фахівці визначають, що в Україні на даний час постали проблеми, які пов'язані з недотриманням виробниками вимог законодавства у сфері застосування технічних регламентів та стандартів, відсутністю на підприємствах системи управління якістю, застосування суб'єктами господарювання «нестандартних сплавів» та домішок, використання імпорتنих лігатурних сплавів низької якості, які не пройшли випробування на відповідність показникам надійності та безпеки [6].

Професор Семенюк К.М., аналізуючи визначення сплавів дорогоцінних металів, з яких виготовлені вироби, методом рентгенофлуоресцентного аналізу в своїх наукових працях визначає, що дуже часто зустрічаються нестандартні сплави, тобто дорогоцінні сплави, лігатурні компоненти яких виходять за рамки показників, зазначених у нормативно-технічній документації. Іноді зустрічаються домішки у сплавах, яких там взагалі не повинно бути. Нестандартність в ювелірних сплавах на основі золота спостерігається за рахунок вмісту: – цинку до 14,3 %; – кадмію до 4,3 %; – заліза до 1,5 %; – нікелю (безнікелеві марки) – до 6,8 %; – індію до 1,0 %; – галію до 0,4%. Такі сплави і створюють проблеми при випробуванні виробів, та взагалі вони є невідомими та недослідженими. Таким чином, перед органами пробірного контролю стоїть питання, чи можливе використання нестандартних сплавів при виготовленні ювелірних виробів.

Важливим питанням є дослідження негативного впливу нестандартних сплавів на організм людини. Важкі метали, потрапляючи до організму людини, накопичуються і поступово його руйнують. Найбільш негативний вплив мають легуючі компоненти дорогоцінних сплавів, зокрема кадмій, цинк, індій, нікель та інших, що найбільш розповсюджені у сплавах в розвинених країнах.

Застосування нікелю викликає багато суперечок. Цей метал використовують у золотих сплавах, зокрема для отримання білого золота. Поширеною причиною появи у споживачів контактної алергії є присутність нікелю у сплаві. Алергічні явища на цей метал проявляються у 10-20% жінок та 5-10% чоловіків. Подразнення викликається поглинанням шкірою іонів нікелю, що виділяються з матеріалів, які містять нікель і знаходяться в безпосередньому контакті зі шкірою. Для того, щоб уповільнити початок негативного впливу нікелю на організм ювелірні товари покривають родієм. Проте захисна дія родієвої плівки триває до двох років, після цього вона стирається і крім зміни кольору прикраси виникає

небезпека контакту шкіри із алергенним нікелевим сплавом.

Згідно із Міжнародною агенцією з вивчення раку (МАІР) кадмій віднесено до сполук першої канцерогенної небезпеки. Контакт кадмію зі шкірою призводить до сильного болю кісткових тканин, запалення легень, погіршує функціонування печінки та нирок. Надмірний вміст в організмі цинку викликає відставання росту, анемію, порушення вуглеводного обміну й серцевої діяльності, подразнення шкіри та слизових оболонок та інші алергічні реакції. Індій у сплаві в свою чергу призводить до розладу нервової системи, руйнування зубів, виникнення серцевої та загальної слабкості, білкового обміну, облісіння [7].

Враховуючи шкідливий вплив вищезазначених елементів на організм людини, Інститутом гігієни та медичної екології ім. О.М. Марзеева АМН України запропоновано Мінздраву України заборонити використання цинку, нікелю, кадмію, індію у виробах, що мають контакт зі шкірою людини.

Наказом Міністерства охорони здоров'я України 2006 року затверджено Державний гігієнічний норматив «Перелік речовин, продуктів, виробничих процесів, побутових та природних факторів, канцерогенних для людини», який на сьогодні має статус чинного нормативного документу. Ним, зокрема, встановлено що нікель, кадмій мають канцерогенні властивості для людини, тобто мають небезпечний фактор.

Досить часто доводиться визначати залишкову вартість, тобто ринкову вартість ювелірних виробів з урахуванням їх товарного стану, а саме через наявність дефектів, пошкоджень або експлуатаційних ознак зносу. При цьому дефекти ювелірних виробів, як правило, носять виробничий характер, а пошкодження або ознаки зносу виникають внаслідок експлуатації виробів.

Основні дефекти ювелірних виробів поділяють на дефекти сплавів, припоїв, оздоблення, клеймування виробу; дефекти вставок та дефекти закріпок.

Отже, виготовлення ювелірних виробів з ювелірних сплавів, які не відповідають показникам цінності за пробою, показникам надійності за міцністю і твердістю та показникам безпеки є сьогодні недоцільним внаслідок суттєвого міжнародного контролю.

Нашій країні потрібно вдосконалювати існуючі стандарти, які не забезпечують чітких критеріїв та показників оцінки безпеки та гігієни ювелірних товарів, підвищувати карну відповідальність недобросовісних виробників за випуск шкідливої продукції. На сучасному етапі розвитку існуючої законодавчої бази необхідно прийняти ряд гармонізованих та вдосконалених нормативно-правових актів у сфері державного нагляду за дотриманням вимог законодавства у сфері технічного регулювання, сертифікації, оцінки відповідності та захисту прав споживачів.

Список використаних джерел:

1. Вироби золотарські. Терміни та визначення: ДСТУ 3375-96. – [Чинний від 1998–10–21]. – К. : Держстандарт України, 1998. – 29 с. – (Національний стандарт України).
2. Артюх Т. М. Проблеми безпечності та якості ювелірних виробів / Т. М. Артюх, В. М. Гиренко // «Товари і ринки». – 2008. – №1
3. ТУ У 27.4-00201514-010:2005 Сплави на основі дорогоцінних металів ювелірні.
4. ТУ У 27.4-30913759-001:2006 Сплави ювелірні на основі золота. Гиренко В.В. Проблеми державного регулювання якості ювелірних виробів // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – 2014 –88 с.
5. Про затвердження Інструкції про здійснення державного експертно-пробірного контролю за якістю ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів : Наказ М-ва фінансів України від 20.10. 99 № 244 //
6. Семенюк К. М. Нормативно-правова складова державного регулювання ювелірною галуззю в Україні: стан і перспективи / К. М. Семенюк // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 145-148.
7. Отт Д. И. Справочник по дефектам литья и иным порокам ювелирных изделий из золота. – Омск: Издательский дом «Дедал-Пресс», 2007. – 91 с.

Альона Дубіцька, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Складові системи технічного регулювання щодо оцінювання ювелірної продукції в Україні

У статті досліджено складові системи технічного регулювання щодо оцінювання ювелірної продукції в Україні. Висвітлено найбільш вагомий аспекти технічного регулювання у напрямку горизонтального та галузевого законодавства, які потребують негайного реформування в ювелірній галузі.

В умовах глобалізації світової економіки усі проблеми, пов'язані із виходом на європейські і світові ринки товарів українських виробників, набувають особливого значення.

Серед основних проблем головною є реформування системи технічного регулювання України для забезпечення відповідності вітчизняних товарів світовим вимогам. Для досягнення можливості експортувати до внутрішнього ринку ЄС ювелірні товари Україна має привести свою систему технічного регулювання у відповідність до європейських вимог, оскільки головними перешкодами зовнішньої торгівлі є не імпорتنі тарифи, а технічні бар'єри у торгівлі – вимоги до безпечності та якості ювелірної продукції, її характеристик, процедури оцінювання відповідності. Актуальною залишається проблема вдосконалення правового та нормативного забезпечення щодо якості сплавів ювелірних та побутових виробів із дорогоцінних металів, а також законодавства у сфері технічного регулювання, стандартизації, підтвердження відповідності та захисту прав споживачів. Тому є потреба у більш детальному аналізі стану технічного регулювання ювелірної галузі, оскільки вона відзначається неабиякою специфікою.

Теоретичною основою вивчення норм системи технічного регулювання стали публікації провідних науковців зокрема, О. Чувпило, С. Осики, Г. Філіпчука, Я. Юзьківа, О. Шнирова, Р. Овчаренко, К. Кошман, Л. Кавуненко, Т. Гончарова, Ф.Грищенко, Ю. Кожедуба та ін.

Головною метою цієї роботи є дослідження стану технічного регулювання щодо ювелірної продукції та шляхи модернізації законодавчої бази в галузі стандартизації, метрології, оцінювання відповідності, якості

продукції ювелірної галузі.

Ювелірні вироби – це предмети прикраси і побуту з благородних металів у поєднанні з дорогоцінними, напівкоштовними каменями, а також художніх виробів з недорогоцінних матеріалів, виконаних з великою майстерністю відповідальних високим естетичним вимогам [8].

У зв'язку зі стрімкими змінами економічної ситуації на ринку ювелірних виробів України останніми роками постають проблеми, які насамперед пов'язані з розширенням ринків збуту, модернізацією виробництва, впровадженням нових лігатурних сплавів, вдосконаленням системи оцінювання відповідності, підвищення конкурентоспроможності продукції тощо.

Для розв'язання цих проблем і виходу ювелірної продукції на інші зарубіжні ринки, необхідно вирішити завдання щодо вдосконалення законодавчої та нормативної бази в системі технічного регулювання України. Основним документом у сфері виробництва, торгівлі та оцінювання ювелірних виробів є Закон України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» [5]. Цей Закон передбачає ліцензування видобуткової, виробничої та торгової діяльності, пов'язаної з дорогоцінними металами та дорогоцінними каменями суб'єктів господарювання. Ліцензія на виробництво ювелірних виробів з коштовних матеріалів не потрібна, що сприяє появі на ринку України продукції сумнівної якості.

Важливою складовою державного регулювання щодо якості ювелірної продукції є пробірний контроль та виконання оціночних операцій з ними, який провадиться Державною пробірною службою та казенними підприємствами пробірного контролю [7].

З березня 2009 р. набув чинності Наказ Міністерства фінансів України № 1519 «Про затвердження Інструкції про порядок проведення перевірок щодо додержання законодавства України при здійсненні операцій з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням». Згідно з цією Інструкцією визначено та посилено основні вимоги та порядок проведення перевірок та обстежень, які здійснюються Державною пробірною службою з метою перевірки виконання законодавства щодо одержання, використання, обліку, зберігання та експонування цінностей суб'єктами господарювання незалежно від форм власності та підпорядкування з метою запобігання порушенням вимог законодавства України. Посилена і відповідальність суб'єктів господарювання за порушення законодавства у сфері виробництва та торгівлі ювелірними виробами.

Проте ювелірні підприємства остерігаються не адміністративних штрафів і загрози кримінальної відповідальності, а втрати репутації надійного виробника чи продавця. Адже сертифікація дорогоцінних каменів започаткована такими світовими брендами, як Cartier, VanCleef, Tiffany та іншими, здобула визнання і довіру, зокрема за рахунок виняткової коректності в оцінювання дорогоцінних каменів.

Окремі галузі української промисловості, зокрема і ювелірна, за технічними та технологічними показниками не зацікавлені у випуску продукції відповідно до вимог стандартів. Для цього необхідні інвестиції у виробництво та оновлення технологій у першу чергу. Через це підприємства не виявляють зацікавленості у фінансовій підтримці розроблення прогресивних стандартів або не порушують питання їх гармонізації з європейськими.

Нормативна база щодо ювелірних виробів представлена в Україні багатьма стандартами, в яких встановлено марки золота, срібла, платини та паладію та їх сплавів різних методів перероблення та орієнтовну галузь використання зазначених сплавів, регламентовано хімічний склад сплавів, загальні вимоги до якості та методів проведення аналізу.

Аналіз стандартів по золоту, сріблу, платині щодо технічних умов та методів аналізу свідчить про те, що більшість з них були розроблені більше як 30 років тому і у процесі гармонізації з європейськими стандартами ніяких змін до їх змісту внесено не було.

Якщо технічні вимоги на дорогоцінні сплави змінювались в часі у світі повільно, то вимоги на методи хімічного аналізу у вітчизняній і міжнародній практиці змінились кардинально. З'явилися нові методи і прилади, широко використовується обчислювальна і комп'ютерна техніка та програмування, регламентуються метрологічні характеристики і системи метрологічного забезпечення, змінилась структура сучасних стандартів і порядок їх затвердження і т. д.

Згідно з ДСТУ 3527-97 [2], «матеріали, які застосовуються для виготовлення виробів, повинні відповідати вимогам діючих стандартів і технічних умов», зокрема вимогам міждержавного стандарту ГОСТ 30649-99 [1] та технічним умовам на ювелірні сплави та не містити небезпечних домішок. Пробірний контроль дорогоцінних сплавів в Україні здійснюється по вмісту дорогоцінного металу, тобто по пробі.

Наказом Міністерства фінансів № 700 надано чинності галузевим стандартам України з оцінки якості ювелірних сплавів та виробів з них. До них відноситься ГСТУ 75.1- 00013480-001-2003 «Розроблення, зміст, узгодження та реєстрація технічних умов, які регламентують вимоги до ювелірних сплавів».

Мета впровадження цього галузевого стандарту полягає в тому, що кожний суб'єкт підприємницької діяльності, який бажає застосовувати під час виготовлення ювелірних виробів з дорогоцінних металів ювелірні сплави власних розробок, хімічний склад яких відрізняється від сплавів, встановлених міждержавним стандартом ГОСТ 30649-99 «Сплави на основі благородних металів ювелирные. Марки», повинен розробити та затвердити на такі ювелірні сплави власні технічні умови. Проте більшість підприємств працюють на сплавах, що не мають ніякої регламентації.

Наказом Міністерства охорони здоров'я України від 13.01.2006 № 7 затверджено Державний гігієнічний норматив «Перелік речовин, продуктів, виробничих процесів, побутових та природних факторів, канцерогенних для людини», який на сьогодні має статус чинного нормативного документа. Ним, зокрема, встановлено, що нікель, кадмій мають канцерогенні властивості, тобто є небезпечними для здоров'я людини. [6]

Згідно з Директивою Європейського парламенту і Ради ЄС № 94\27\ЕС нікель, як складова частина ювелірного сплаву, не може бути використаний в ювелірних та побутових виробах з дорогоцінних металів, що мають прямий та довгостроковий контакт зі шкірою людини (сережки, браслети, персні і т. ін.). Що стосується ювелірних сплавів імпортного походження (імпортні вироби) – підхід до офіційного застосування практично аналогічний, за виключенням розроблення технічних умов. У цьому випадку Державною пробірною службою надається експертний висновок за результатами здійснення хімічного аналізу складу сплаву. За наявності шкідливих домішок замовник повинен офіційно підтвердити безпеку його застосування.

Крім того, в Україні розроблено нові технічні документи, що регламентують питання оцінювання якості діамантів і кольорових дорогоцінних каменів. Найбільш сучасними та наближеними до міжнародних стандартів є розроблені ПП «Центурі» ТУ У 36.2- 32920333.001-2005. В них враховано світовий досвід оцінювання діамантів, рубінів, синіх сапфірів і смарагдів.

Законодавством прямо не передбачені повноваження органів державного нагляду за діяльністю органів, які мають право здійснювати оцінювання, зокрема сертифікацію ювелірних виробів із дорогоцінних металів, і суб'єктів господарювання, які мають право на клеймування ювелірних виробів власного виробництва.

На цьому етапі розвитку сучасної законодавчої бази необхідно прийняти гармонізовані та вдосконалені нормативно-правові акти у сфері державного нагляду за дотриманням вимог законодавства у сфері технічного регулювання, сертифікації, оцінювання відповідності та захисту прав споживачів. Зокрема, єдиних правил та норм проведення державного пробірного контролю, оцінювання, забезпечення реалізації права виробників ювелірної продукції на самостійне клеймування виробів власного виробництва (за наявності акредитованої лабораторії), які регулюватимуть обіг дорогоцінних металів у сфері виробництва і реалізації ювелірних виробів та запобігатимуть проникненню на ринок України небезпечних ювелірних виробів; передбачатимуть проведення перевірок суб'єктів господарювання з питань дотримання вимог законодавства про захист прав споживачів та порядок проведення контрольної перевірки правильності розрахунків зі споживачами за надані послуги та реалізовані товари.

Отже, нормативно-правова база у сфері ювелірного виробництва та торгівлі в Україні залишається доволі неоднорідною, а окремі законодавчі норми є недостатньо узгодженими, а інколи й суперечливими.

Список використаних джерел:

1. ГОСТ 30649-99. Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки. К: Держстандарт України, 2000. – 17 с.
2. ДСТУ 3527-97. Вироби золотарські з коштовних каменів. Загальні технічні умови. К.: Держстандарт України, 1998. – 29 с.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.84 № 8073-Х. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1984. – 1122 с.
4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-111. // Офіційний вісник України. – 2001. - № 21. – 920 с.
5. Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними: Закон України від 18.11.1997 № 637/97 - ВР.
6. Про затвердження гігієнічного нормативу «Перелік речовин, продуктів, виробничих процесів, побутових та природних факторів, канцерогенних для людини»: Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 13.01.2006 № 7.
7. Про затвердження Інструкції про здійснення державного експертно-пробірного контролю за якістю ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 244. 9. ТУ У 27.4-00201514-010-2005. Сплави на основі дорогоцінних металів ювелірні. Технічні умови.
8. Радченко Л.О. Товарознавство непродовольчих товарів: Навчальний посібник. – Х: Світ книг, 2015 – 943 с.

Богдан Матвіїв, 3 курс, «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування споживчих властивостей , асортименту, якості чаю та чайних напоїв

Стаття присвячена аналізу формування споживчих властивостей чаю. Розглянуто асортимент, якість чаю та чайних напоїв.

Чай – один із найбільш розповсюджених тонізуючих напоїв, що володіє значними смаковими властивостями. Чай спричиняє позитивну дію на травну, кровоносну, нервову системи: посилює обмін речовин, кровообіг, сприяє загальному координованому підвищенню функції головного мозку, забезпечує стан бадьорості та розумової активності. Батьківщиною чайної рослини і напою з нього є Південно-Західний Китай і прилеглі до нього райони Верхньої Бірми й Північного Індокитаю. В даний час чай культивують в більш ніж 30 країн світу, але основними виробниками є Індія, Китай, Шрі-Ланка, Японія, Кенія, Росія. У світовому експорті чаю перше місце займає Індія, а в імпорті – Англія, де річне споживання чаю на душу населення становить близько 5,5 кг [1].

Найважливішим компонентом чаю є комплекс фенольних сполук (чайний танін), що складається з катехинів і галових ефірів. Дубильні речовини – це танін. Уявлення про те, що танін надає чаю гіркоту, невірно. Якщо у свіжому чайному листі танін дійсно володіє гірким смаком, то після фабричної обробки ця гіркота зникає і танін у чаї набуває приємну терпкість, яка надає основний смак настою чаю.

Вміст дубильних речовин залежить від кліматичних умов зростання чаю. У період дощів їх кількість зменшується, а в сонячну погоду – збільшується.

Фенольні сполуки та продукти їх конденсації надають чаю спраготамуючі властивості, терпкий, приємно-терпкий смак і красивий колір. Чорний танін має високу Р-вітамінну активність, сприяє кращому сприйняттю організмом вітаміну С, підсилює його опірність інфекційним захворюванням. Катехіни попереджають крововиливи, тому що зміцнюють стінки кровоносних судин, мають антиокислювальні властивості і протипроменеву дію [2].

Формування споживчих властивостей чаю починається з підбору виду чайної рослини, агротехніки її вирощування, часу збирання чайного листа, віку листків флеші, якості зібраних флешей і швидкості їх

доставки на переробні фабрики. Високоякісний чай одержують з ніжних і однорідних флешей, які складаються з нерозвиненої бруньки і з двох-трьох листків, а також з глушки – одно-або дволисткових пагонів без бруньки. Остаточне формування чаю відбувається внаслідок біохімічних перетворень, що відбуваються у чайному листі під час відповідних технологічних операцій виробництва чаю. В чайному листі накопичується від 2 до 4% сухої маси алкалоїду кофеїну, а також обмежена кількість теоброміну. Аромат чаю зумовлений складною сумішшю летючих речовин, яку називають чайним ефірним маслом. У чистому вигляді воно збуджує дію на організм. При звичайних умовах ефірне масло легко окислюється і тому перевагу надають герметичній упаковці чаю. Все починається зі збору чайного листа. Збирати молоді чайні пагони можна хоч кожні 7–14 днів, тому що він досить швидко зростає. Чай найвищої якості зазвичай виходить з самого першого врожаю, з перших чайних пагонів, що з'явилися після його зимової «сплячки».

Особливістю технологічного процесу виробництва чаю є те, що з одного і того ж свіжозібраного зеленого чайного листа на чайній фабриці можна отримати різні типи готово продукту. Все залежатиме лише від того, яким технологічними операціями буде підданий чайний лист. Крім того, технологічні процеси формують асортимент та визначають якість готового чайного продукту. В загальній схемі, технологія виробництва чаю на сучасному механізованому підприємстві включає такі операції, як: зав'язування, скручування, ферментація, сушка, сортування, пакування. Один із основних процесів у виробництві чорного чаю – процес ферментації, під час якої утворюються специфічні смак і аромат, властивий чорним чаєм. При виробництві зеленого байхового чаю ферментація виключається й замінюється таким технологічним процесом, як випарювання. Саме останнє визначає збереження зеленого кольору готовим чайним продуктом.

Промисловий збір чаю, як правило, прив'язаний до періодів найбільш сильною вегетації, яка буває нечасто, і час її дуже сильно залежить від географічного положення чайної плантації. Сезони збору чаю в Індії (Дарджилінг) і в Китаї:

1) «Рання (або перша) флеш» збирається в період з кінця лютого до середини квітня. Ці дарджилінги найелітніші, вони дають світлий, яскравий, досить міцний і дуже ароматний настій, який дуже цінується знавцями в усьому світі.

2) «Друга (або весняна) флеш» збирається в період з травня по червень. Це класичні сортові дарджилінги, які мають декілька більш темний червонуватий колір настою (у порівнянні з весняними), гарну міцність і аромат, а також характерний для дарджилінг фруктовий-мускатний присмак.

3) «Літня флеш» збирається в період з липня по вересень. Дарджилінг цього врожаю мають найбільш темний настій, виражений смак і фортеця, але при цьому кілька гірший аромат.

4) «Осінь флеш» збирається в жовтні – листопаді. За своїм смаковим і ароматичним характеристиками займає проміжне положення між весняними і літніми врожаєми [3].

Поліфенольний сполука Р-вітамінна активність. Частка Р-активних сполук у зеленому байховому чаї досягає 20%, а в чорному байховому –10%. У готовому чаї міститься невелика кількість вітамінів С, тіаміну, рибофлавіну, нікотинової і пантотенової кислот. Більше вітамінів у зеленому байховому чаї. Провідними вітчизняними виробниками чаю є: «Орими-Трейд» (Принцеси, Greenfield, Tess); «Unilever» (Бесіда, Lipton, BrookBond); Українська чайна фабрика «Ахмад» (торгові марки Ahmad Tea); «Май Україна» (Лиса, Майський, Curtis); «СолоМія» (Домашній чай, Batik, Askold). Серед виробників фруктових, трав'яних та фіто чаїв безумовним лідером є Продовольча компанія «Екопродукт» (торгові марки: Карпатський чай, Чайні скарби світу, Бабусин чай, Карпатська лічниця, Екопродукт). Не можна не відмітити й наявність на ринку чаїв для задоволення потреб найменших громадян нашої країни - дитячих чаїв. Тут лідером є група компаній Nestle S.A. Загалом ринок пропонує вітчизняному споживачеві більше 100 різних марок чаю, тож кожен може знайти на полицях магазинів саме той продукт, який відповідатиме усім його вимогам [4].

Білий чай вважається одним із найбільш вишуканих і дорогих! Він погано зберігається і транспортується, так як із-за відсутності ферментації дуже вимогливий до умов зберігання.

Зелений чай. Скручування чаїнок, одного боку значно збільшує тривалість зберігання заварки, зберігаючи її кращі якості, а з іншого боку дозволяє регулювати витяг ефірних масел та інших активних складових в процесі заварювання. Чим сильніше скручений зелений чай, тим вище його екстрактивність.

Висушений чай повинен мати природний зелений колір.

Червоний чай виробляється з зрілих листя, що збираються з дорослих чайних кущів. Відразу ж після складання чайне листя тонким шаром розкладають на землі на спеціальних бамбукових циновках під прямими сонячними променями для зав'язання. Підв'язані листя укладають в бамбукові корзини-підноси, прибирають у тінь, ворують і акуратно розминають, намагаючись не зламати і не подрібнити до тих пір, поки краю листя не почервоніють, в той час як листові жилки і центральні частини листя залишаються зеленими. Приготовлені таким чином листя прожарюють в розпеченому повітрі.

Якщо під виглядом червоного чаю продають мелколистовий чай, то це відходи або підробка. Сухі чаїнки оолонга - великі, скручені, темно-коричневого (каштанового, іноді червоно-бурого) кольору з характерним сильним «пряним» ароматом.

Чорний чай - листовий (крупно-і середньолстовий) і гранульований (СТС-чаї), порошковий (разовий чай у пакетиках), пресований (в таблетках, плитках, цеглу). Гранульовані та порошкові чаї в порівнянні з крупнолистовими мають максимальну фортецю, терпкість, сильно вираженим чайним смаком, насиченим кольором. Хоча, безсумнівно, менш ароматні.

Отже, чай – один з найбільш поширених тонізуючих напоїв на земній кулі. Він має приємні смакові властивості, втамовує спрагу, сприятливо впливає на діяльність багатьох органів, нормалізує обмін речовин. Вирощуванням, виготовленням чаю і торгівлею їм зайняті сотні тисяч людей на землі. Харчова

цінність чаю обумовлена розчинними і нерозчинними у воді речовинами (дубильні речовини, кофеїн і т.д.). Крім створення приємного аромату, ефірні олії несуть користь здоров'ю – допомагають організму боротися з бактеріями і зупиняти запальні процеси. Чай має дуже широку класифікацію, він поділяється за різними ознаками, такими як: залежно від району виготовлення, залежно від способу виробництва та якості, залежно від виду і якості використовуваної сировини і технології його переробки, залежно від товарного сорту. Інтерес споживачів до чаю пояснюється також приємними смаковими властивостями і тонізуючою дією на організм. Це обумовлено великим різноманіттям речовин, що знаходяться в чаї. Якість чаю залежить від умов зростання та збору чайного листя, характеру обробки, умов транспортування та зберігання і іншими чинниками.

Список використаних джерел:

1. Присяжна І. І. Історія розвитку чайної продукції [Текст]. / І. І. Присяжна. – М. : Переяслав-Хмельницький. 2016. – с. 32-46.
2. Шкабара Т. Л. Основи товарознавства продовольчих товарів: навч. – метод. посібник / Т. Л. Шкабара. Чернівці: Лабораторія технічних засобів навчання ЧТЕІ КНТЕУ; 2012. – 143.
3. Споживні властивості чаю й чайних напоїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://studfiles.net/preview/5563382/page:6/>
4. Бровко О. Г. Товарознавство продовольчих товарів : навч. посіб. / О. Г. Бровко. – К. : Кондор, 2010. – 730 с.
5. Виноградова І. Історія чаю. / І. Виноградова // Попит, 2004, № 9. – С. 25 – 29.

Світлана Процків, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Гончарова О.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Дослідження проблеми якості та безпечності текстильних товарів в Україні

У статті досліджено проблему якості та безпечності текстильних товарів на вітчизняному ринку, розглянуто економічну доцільність використання натуральної текстильної сировини для екологізації асортименту.

В Україні проблема якості та екологічної безпеки текстильних матеріалів та виробів з них набувають надзвичайної актуальності. Текстильна підгалузь легкої промисловості відноситься до переліку найбільш екологічно небезпечних. Сучасні текстильні матеріали та вироби з точки зору небезпечності їх впливу на здоров'я населення, особливо дітей, необхідно розглядати як продукт негативної потенційної дії комплексу хімічних речовин, виходячи з природи сировини, особливостей технологічних процесів їх виробництва, а також забруднення екосистеми.

Дана проблема є актуальною у наш час, адже забезпечення якості текстильних товарів є одним з найважливіших факторів підвищення рівня життя, соціальної й екологічної безпеки населення.

Метою статті є дослідження проблематики якості та безпечності текстильних товарів, адже основна увага покупця зацікавлена на споживних властивостях текстильних виробів, оскільки саме вони є показником якості цих виробів.

Основним завданням товарознавчих досліджень у практиці роботи текстильної промисловості та торгівлі під час формування й оптимізації асортименту текстильних матеріалів і виробів із них, визначення їх властивостей та показників є наукове вивчення потреб споживачів. Значну увагу вивченню і дослідженню споживних властивостей та якості текстильних товарів у своїх працях приділяють такі науковці як Галик І. С., Ярщук О. В., Глубіш П. А., Сукач Г.Б. Ситуацію на ринку текстильних товарів висвітлюють у своїх працях і інші вчені, такі як Проданчук Л. Г. і Сененко О. П. [4].

Окремою проблемою вітчизняного ринку текстильної промисловості є виробництво екотекстилю. Вона є актуальною не тільки для виробників текстильних товарів, але і для їх безпосередніх споживачів, оскільки вини також занепокоєні якістю та екологічністю споживаної продукції [5]. Аналіз ситуації ринку текстильних товарів та його окремих сегментів переконливо свідчить про те, що результати товарної екологічної експертизи, як і екологічного аудиту, ще дуже рідко використовуються в практиці роботи вітчизняних текстильних підприємств, які займаються виробництвом та збутом різних за способом виробництва та призначенням груп екотекстилю, а тим більше для формування окремого сегменту ринку цих товарів. Не вирішеним до кінця на даний час залишається завдання застосування екологічної експертизи та аудиту для оцінки споживчих характеристик екологічно безпечних текстильних матеріалів та виготовлених на їх основі виробів. Ця проблема є актуальною як для виробників текстильних товарів, так і для їх безпосередніх споживачів, тому заслуговує більш детального наукового дослідження та аналізу.

В умовах переходу галузей текстильної промисловості на ринкові відносини особливе значення має розробка та впровадження нових науково обґрунтованих принципів формування й оцінки асортименту та якості текстильних матеріалів і виробів із них, які ґрунтуються на з'ясуванні потреб та вимог певних груп споживачів [6].

Екологічність сучасної текстильної промисловості з виробництва натуральних волокон у наш час може бути під сумнівом. Так, у виробничому процесі на багатьох стадіях використовується вода та хімічні препарати. При вирощуванні сировини застосовуються мінеральні добрива та засоби боротьби зі шкідниками, які можуть накопичуватися в волокнах, що призводить до потрапляння шкідливих речовин в кінцеву продукцію.

Що стосується критеріїв оцінки окремих властивостей текстильних матеріалів, таких як формостійкість, екологічна безпечність, біостійкість, то під час їх розроблення слід надавати перевагу тим із них, які гарантують оцінку довговічності й повноти ефекту. Наприклад, оцінюючи біостійкість та екологічність текстильних матеріалів із біостійкою обробкою, слід урахувати ступінь уповільнення біоцидним препаратом розвитку патогенних мікроорганізмів. При цьому мова повинна йти про нормування не тільки величини отриманих у результаті кінцевої чи спеціальної обробки текстильних матеріалів ефектів

біостійкості, водоопірності, формостійкості та інших, але й їх довговічності в умовах експлуатації [2].

Для надання тканинам різного кольору та нанесення на них малюнку використовуються спеціальні речовини – барвники. Більша кількість барвників, які зараз застосовуються в текстильній промисловості, за своєю природою належать до синтетичних речовин. Питання безпеки та здатності викликати негативні біологічні ефекти при використанні текстильних матеріалів і одягу, пофарбованого барвниками синтетичного походження, є наразі надзвичайно важливим [7, с. 99].

Усі синтетичні барвники класифікують за способом застосування (прямі, сірчані, кубові, основні, кислотні та інші) і за хімічною структурою (нітробарвники, нітрозобарвники, сірчані, індигоїдні та інші) [1,4].

Натуральні барвники можна отримати з різних видів рослин (рослинні), тваринних організмів (тваринні), або шляхом мікробіологічних процесів з використанням бактеріальних і клітинних культур або грибів (бактеріальні). Найбільш перспективними для текстильного виробництва поки виявились рослинні барвники, оскільки тваринні характеризуються високою трудомісткістю виробництва та високою вартістю, а бактеріальні використовуються переважно в різних галузях харчової промисловості.

Алергію і роздратування можуть викликати не тільки барвники, але й самі тканини. Одяг низької якості може завдати шкоди навіть людям, не схильним до алергії. Тому вчені радять вибирати одяг з натуральних тканин, не кажучи вже про те, що дітям до трьох років взагалі не можна носити одяг з штучних та синтетичних тканин. Ще один мінус синтетичних тканин полягає у тому, що виділяються шкідливі речовини при їх переробці, що також шкодить здоров'ю людини.

В технологічних процесах переробки сировини та виробництва тканин передбачено використання текстильно-допоміжних речовин (наприклад, термореактивних смол – фенол-формальдегідних, меламіно-формальдегідних та ін.), що дозволяє підвищити ефективність виробництва, покращити зовнішній вигляд, надати бажані додаткові властивості виробам. Текстильні матеріали і сировина можуть бути джерелом негативної дії комплексу хімічних речовин різних за призначенням, класом небезпечності, біологічними ефектами. Зважаючи на те, що людина має безпосередній контакт з текстильними матеріалами та виробами від дня свого народження, а міграція хімічних забруднювачів з них діє на організм безперервно протягом всього життя, питання безпечності таких виробів на сьогодні є особливо важливим.

Як відомо, проблема формування екологічної безпечності текстильних матеріалів і виробів, як і інших груп товарів, складна та багатогранна, тому для її успішного вирішення потрібні скоординовані зусилля фахівців різного профілю – біологів, екологів, хіміків, технологів, матеріалознавців, товаровзнавців, стандартизаторів, дизайнерів, економістів, гігієністів і інших. Особливої уваги в нинішніх умовах вимагає створення сучасного асортименту високоякісних екологічно безпечних груп текстильних матеріалів і виробів (екотекстилю) і суттєвого підвищення на цій основі їх конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжному ринках [3].

Як підтверджує вітчизняна та зарубіжна практика, рівень екологічної безпечності текстильних матеріалів і виробів одягового, інтер'єрного, технічного та спеціального призначення визначається наступними чинниками:

- екологічною безпечністю текстильної сировини (волокон, ниток, барвників, текстильно-допоміжних речовин та ін.) та екологічністю технологій її виробництва;
- екологічністю асортименту та властивостей текстильних матеріалів і виробів різних способів виробництва (тканого, нетканого, трикотажного, швейного, килимового) та цільового призначення;
- забезпеченістю сфери текстильного виробництва та торгівлі необхідною нормативною документацією, в якій регламентуються вимоги до екологічної безпечності, а також норми, критерії, методи та методики її оцінювання [1, 6].

Слід підкреслити, що екологізація сировини і готової продукції текстильної промисловості надасть можливість успішно вирішити декілька важливих завдань, а саме:

- формувати оптимальні параметри підодягового клімату та рівень комфортності одягу різного цільового призначення (особливо дитячого);
- відповідним підбором матеріалів і виробів для текстильних покривів підлоги та стін, оббивки меблів, оздоблення вікон і дверей формувати необхідний мікроклімат житлових і адміністративних приміщень;
- популяризувати вітчизняні текстильні матеріали та вироби одягового та інтер'єрного призначення за рахунок підвищення рівня їх екологічної безпечності і, відповідно, конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Отже, останнім часом люди все частіше стали звертати увагу на екологічність текстильної продукції, тому виробникам довелося посилити заходи екологічного контролю. Рішенням проблеми може стати використання матеріалів, що виробляють мінімальну кількість шкідливих речовин.

Все викладене вище доводить, що висвітлена в статті проблема існує, вона вимагає прийняття нагальних рішень, формулювань відповідних завдань; вирішення та можливих шляхів досліджень у галузі текстилю.

Список використаних джерел:

1. Галик І. С. Екологічна безпека та біостійкість текстильних матеріалів : монографія / І. С. Галик, О. Б. Коцевич, Б. Д. Семак. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2006. – 232 с.
2. Галик І. С. Сучасні напрями товаровзнавчих досліджень текстилю : монографія / І. С. Галик, Б. Д. Семак // Вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2016. – № 1. – С. 137-141.
3. Глубіш П. А. Високотехнологічні, конкурентоспроможні і екологічноорієнтовані волокнисті матеріали та вироби з них / П. А. Глубіш, В. М. Ірклєй, Ю. Я. Клейнер – Київ : Арістей, 2007. – 264 с.
4. Проданчук М.Г. Сучасні проблеми безпечності текстильних матеріалів та одягу в рамках гармонізації з вимогами стандартів країн європейського співтовариства / М. Г. Проданчук, Л. Г. Сененко, О. П. Кравчук, І. В. Лепьовшкін // Сучасні проблеми токсикології. – 2004. – № 1. – С. 3-8.
5. Шура Н. О. Управління якістю та безпечністю текстильних товарів в умовах екологізації попиту суспільства : Н. О. Шура, Ю. Є. Кучер // Науково-практичний журнал. – 2017. – № 18. – С. 60-64.

Світлана Процків, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Стандартизація і сертифікація, як важливий інструмент управління якістю продукції підприємства

В статті розглянуто методологічні засади розвитку стандартизації та сертифікації, як важливого рушійного інструменту управління якістю продукції підприємства. Виділені функціональні характеристики та завдання стандартизації та сертифікації продукції.

З розвитком зовнішньоекономічних відносин, науки і техніки розширилася сфера дії підтвердження відповідності і тепер вона поширюється, крім продукції, на системи менеджменту якості, системи екологічного менеджменту, об'єкти навколишнього природного середовища (НПС) та персонал. Для продукції відповідність встановленим вимогам може бути засвідчена декларацією про відповідність і сертифікацією (екологічною сертифікацією), а для систем менеджменту – лише сертифікацією.

Якщо впровадження сертифікації спочатку було зумовлене головним чином інтересами споживача (вимоги безпеки, захисту НПС тощо), то зі зростанням ролі Світової Організації Торгівлі, Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), ролі торгівлі у прибутковості бізнесу в першу чергу продуктів харчування, сертифікація все частіше ставала однією із основних умов експортно-імпорتنих контрактів, поширюючись на найважливіші показники якості такі як екологічність, життєвий цикл, надійність та інші. Тому виробники продукції проявляли все більшу увагу до сертифікації, як фактора гарантованого отримання прибутку через підтвердження незалежним органом рекламованих показників якості.

У даній статті розглянуті основні поняття сертифікації на стандартизації, та необхідність їх використання як основних методів забезпечення якості продукції. В сучасних умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, успіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Саме тому питання якості продукції в теперішніх умовах набуває актуальності. Підприємства прагнуть збільшити свою конкурентоспроможність, підвищити прихильність споживачів. Деякі з них досягають цієї мети шляхом економії на якості продукції для досягнення нижчої ціни. Саме для регулювання якості продукції на вітчизняному ринку розроблено систему стандартизації та сертифікації.

Термін «стандартизація» з'явився в російському технічному словнику 15 вересня 1925 р., коли був створений Комітет зі стандартизації при Раді праці та оборони та запроваджено обов'язкові стандарти, які набули сили державного закону [4, с. 9]. У 1952 р. Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) створено Комітет з вивчення наукових принципів стандартизації (STACO), який здійснює розробку та перегляд визначення найважливіших термінів у галузі стандартизації. Починаючи з 1962 р., коли ISO прийняло перше визначення терміна «стандартизація», періодично воно уточнювалося, що відображало розвиток стандартизації, зумовлений рівнем розвитку науково-технічного прогресу.

Стандартизація – це діяльність, що полягає у встановленні положень для загального й багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі й сприяння науково-технічному співробітництву [1, с. 6].

Згідно з думкою науковця Салухіної Н. Г. [3, с. 8], стандартизація є одним із найбільш результативних шляхів удосконалення виробничих і торговельних відносин, ефективним методом зниження витрат та підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Стандартизація встановлює правила, загальні принципи або характеристики різних видів діяльності чи її результатів (продукції, процесів, робіт, послуг), розробляючи і приймаючи доступні всім нормативні документи.

Стандартизація відіграє важливу роль в управлінні якістю продукції шляхом врахування інтересів різних суб'єктів ринку. В подальшому, це дозволить спростити технічні бар'єри в торгівлі з розвитком науково-технічного прогресу, що підтверджує твердження про те, що процес покращення якості не може існувати окремо від впровадження нових технологій та розвитку науки, яка надає перспективу використання нових можливостей у досягненні тих чи інших потрібних характеристик та параметрів продукції, які зазначаються в стандартах. Тому, стандартизація виступає вагомим елементом забезпечення якості продукції, який полягає у встановленні норм та вимог щодо якості, її показників, методів, засобів та контролю.

Мета та основні завдання стандартизації взаємозв'язані з рівнем розвитку країни та спрямовані на вирішення питань міжнародного співробітництва, внутрішнього розвитку країни та розвитку системи стандартизації. Головна мета стандартизації полягає в оптимальному впорядкуванні об'єктів стандартизації для прискорення науково-технічного прогресу, підвищення ефективності виробництва, поліпшення якості продукції, удосконалення організації управління національним господарством, розвиток міжнародного економічного, наукового і технічного співробітництва [2].

Відповідно до своєї мети стандартизація має різні завдання:

- визначати продукцію, процеси та послуги для життя, здоров'я та майна людей, тварин, рослин, довкілля;
- захищати та зберігати майно і продукцію, зокрема під час їх транспортування чи зберігання;
- досягати високої якості продукції, процесів та послуг, відповідної рівню розвитку науки, техніки та

потреб людей;

- реалізувати права споживачів;
- забезпечувати технічну та інформаційну сумісність і взаємозамінність;
- упроваджувати новітні технології, оновлювати виробництво та підвищувати його продуктивність;
- забезпечувати господарські об'єкти, складні технічні системи з урахуванням допустимого ризику виникнення природних і технологічних катастроф та інших надзвичайних ситуацій [1].

Проте головне завдання стандартизації – створення системи нормативної документації, яка визначає прогресивні вимоги до продукції, що виготовляється для потреб національного господарства, населення, оборони держави та експорту, до її розробки, вироблення та застосування, а також забезпечення контролю за правильністю використання цієї документації [2].

Науковці вважають, що одним із найважливіших завдань стандартизації є забезпечення необхідною інформацією і розглядають стандартизацію з позиції уніфікації облікових процедур, наголошуючи на важливості високого рівня конкретності розпоряджень, що дозволяє чітко налаштувати працівника на виконання певного комплексу дій.

Слід зазначити, що поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності товарів (процесів, робіт, послуг) можливе тільки на основі стандартизації. Адже вона дозволяє регламентувати вимоги до якості продукції, більш ефективно вирішувати проблеми спеціалізації, визначати раціональні способи виробництва продукції і переробки сировини, здійснювати управління якістю товарів у виробництві та у сфері обігу [3, с. 11].

Проте одним із важливих способів поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності товарів (процесів, робіт, послуг) є сертифікація, яка тісно пов'язана зі стандартизацією.

Слово «сертифікація» у перекладі з латинської (*certifico*) означає «підтверджую», «засвідчую». Хоча історики знаходять зародки сертифікації ще в давній період, але як термін із чітким визначенням слово «сертифікація» прийнято недавно [4, с. 107]. Сертифікація – це гарантія, що виріб або товар відповідає певним вимогам і має задану якість.

З огляду на те, що сертифікація – це дія, яка проводиться з метою підтвердження через сертифікат відповідності або знак відповідності, що виріб чи послуга відповідають певним стандартам або технічним умовам, в Україні виділяють добровільну та обов'язкову сертифікацію.

Обов'язкова сертифікація продукції здійснюється на відповідність обов'язковим вимогам нормативних документів, які зареєстровані в установленому порядку, а також аналогічним вимогам міжнародних і національних стандартів інших держав, що введені в дію в Україні [3, с. 179].

Обов'язкова сертифікація у поєднанні з чинною системою державного нагляду обмежує конкуренцію споживчих товарів, що призводить до звуження доступного для споживачів асортименту продукції, до невинновданно високого рівня цін та низької якості товарів.

Добровільна сертифікація проводиться з ініціативи юридичних або фізичних осіб на договірних умовах між заявником і органом із сертифікації в системах добровільної сертифікації. Допускається проведення добровільної сертифікації в системах обов'язкової сертифікації органами з обов'язкової сертифікації. Нормативний документ, на відповідність якому здійснюються випробування при добровільній сертифікації, вибирає, як правило, заявником. Заявником може бути виробник, постачальник, продавець, споживач продукції. Системи добровільної сертифікації найчастіше поєднують виробників і споживачів продукції, зацікавлених у розвитку торгівлі на основі довгострокових взаємовідносин [1].

Слід зазначити, що проведення робіт по добровільній сертифікації істотно підвищують конкурентоспроможність сертифікованої продукції та її привабливість для ринку, дозволяє виробникові ефективніше реалізувати свою продукцію на вигідних умовах.

Оскільки процедура сертифікації досить дорога, то вона може спричинити заниження прибутку постачальника або збільшення вартості продукції, що у свою чергу може знизити її конкурентоспроможність на ринку. Проте, слід пам'ятати, що сертифікація дозволяє підтвердити відповідність певним стандартам та забезпечити якість та безпеку продукції, що виступає предметом експорту-імпорту.

Як елемент системи контролю якості сертифікація є досить дорогим засобом, але достатньо ефективним для оптимізації виробництва та посилення конкурентних позицій на ринку. Витрати на сертифікацію можуть бути як незначними витратами на збут та підтримання якості продукції, так і капітальними витратами на переоснащення виробництва. Для визначення доцільності її проведення необхідно мати актуальну інформацію про рівень якості продукції та маркетинговий аналіз ринку, основою чого є система бухгалтерського обліку.

Отже, у сучасному світі стандарти існують у динамічному та змінному середовищі. Стандартизація і сертифікація є важливим при виході продукції на нові конкуруючі ринки, що підвищують імідж та репутацію підприємства, а також її конкурентоспроможність на ринку товарів та послуг.

Список використаних джерел:

1. Болотніков А. О. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. О. Болотніков. – К.: МАУП, 2005. – 144 с.
2. Мета і завдання, принципи і методи стандартизації [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://buklib.net/component/option,com.>
3. Салухіна Н. Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: підручник / Н. Г. Салухіна, О. М. Язвінська. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
4. Кириченко Л. С. Стандартизація і сертифікація товарів і послуг: підручник / Л. С. Кириченко, А. А. Самойленко. – Х.: Вид-во «Ранок», 2008. – 240 с.

Виробництво керамічної цегли, як одного з традиційних українських матеріалів та сучасний стан будівельної галузі в Україні

Стаття присвячена демонстрації реальної картини будівельної галузі в Україні, перспективами розвитку та можливостями реалізації виробленої продукції поза теренами батьківщини. Відображена характеристика одного з найпопулярнішого вітчизняного будівельного матеріалу – керамічної цегли.

В сьогоденні ХХІ століття будівельна галузь є однією з найважливіших галузей національної економіки, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. З розвитком будівельної галузі розвивається виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія і металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна і фарфорофаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо.

Дослідженням ринку будівельних матеріалів, проблем та можливих напрямків розвитку будівельного комплексу присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: В.І. Борецько, Ю.І. Киреева, В.Б. Коваль, В.С. Куйбіда, М.І. Коломієць, М.Ю. Притула та інших.

Будівельні матеріали – це речовини, що відрізняються складом, структурою та властивостями, і застосовуються для будівництва споруд або виготовлення з них збірних елементів на спеціалізованих підприємствах (наприклад, пісок, глина, деревина, природний камінь, гравій.)

Сучасна промисловість будівельних матеріалів – це комплексна галузь, яка містить у собі більше двадцяти самостійних підгалузей, багато з яких у свою чергу, нараховують у своєму складі кілька видів виробництв, при цьому кожна підгалузь утворює свій ринок, який функціонує самостійно, утворюючи у сукупності загальний ринок будівельних матеріалів [1, с. 65].

До складу будівельного комплексу входять три основні групи галузей:

- видобуток і обробка мінерально-будівельної сировини (пісок, гравій, щебінь, бутовий камінь та ін.);
- виробництво в'язучих матеріалів (цемент, вапно, гіпс);
- виробництво стінових матеріалів, виробів і конструкцій (бетонні, залізобетонні та інші конструкції та блоки).

Усі ці виробництва стрімко розвиваються на території України. Найбільшого розвитку набуло виробництво збірного залізобетону, деяких стінових виробів, віконного скла і цементу [2, с. 232].

За даними Державної служби статистики України виробництвом будівельних матеріалів в Україні займається майже 9 тисяч підприємств, більша частина яких зосереджена у Київській, Львівській, Харківській, Донецькій, Сумській та Житомирській областях [3].

Сучасний ринок будівельних матеріалів в Україні характеризується наступними головними тенденціями:

- збільшення об'ємів експорту основної частини будівельних матеріалів, серед яких більшу частину складає сировина;
- обсяги виробництва шлаковати, силікатної та мінеральної вати зросли на 6% у 2017 р. порівняно з 2016 р., що на 6% менше, ніж зростання 2016 р. відносно 2015р.;
- зростання обсягів виробництва цегли керамічної невогнетривкої будівельної на 5,1% у 2017 р. порівняно з 2016 р.;
- стрімке збільшення обсягів експорту облицювальної цегли та клінкеру (28-29 млн. штук в рік);
- збільшився ринок лакофарбових матеріалів на 10-15% у 2016 р. порівняно з 2017 р.;
- спостерігається зниження обсягів виробництва плит та плиток керамічних на 20,9% у 2017 р. порівняно з 2016 р.;
- зниження обсягів виробництва сумішей будівельних та бетонів на 11,1% у 2016 р. порівняно з 2015 р.;
- різке зменшення виробництва виробів з гіпсу для будівництва на 47,5% у 2017 р. порівняно з 2016 р. [4].

Отже, високими показниками зростання обсягів виробництва у 2016 р. порівняно з 2017 р., відзначились цегла та лакофарбові матеріали, в той час як виробіток стінових матеріалів продемонстрував зменшення обсягів виробництва.

Сектор будівельних матеріалів є інвестиційно привабливим як для вітчизняних, так і для закордонних інвесторів. Така інвестиційна привабливість зумовлюється покращенням макроекономічної ситуації в Україні, наявністю сировинної бази, розвитком сектору торгівлі будматеріалами та зростанням обсягів капітального будівництва.

Зазвичай інвестори віддають перевагу створенню нових підприємств для виробничих цілей, відкриттю своїх філій та дочірніх підприємств, аніж реконструкції та модифікації старих об'єктів. Це пов'язано, в першу чергу, з невідповідністю існуючих об'єктів сучасним стандартам виробництва [5, с. 265].

Найбільш цікавими для іноземних інвестицій стали сегменти виробництва виробів з пластмаси, скла, каоліну, цементу, сухих будівельних сумішей, керамічної плитки, виробів з гіпсу.

Керамічна цегла – традиційний український матеріал, що відповідає кліматичним умовам країни і використовується для будівництва й оздоблення. Вагомим фактором сприяння зростанню обсягів виробництва і реалізації цегли є зростання будівництва житлових комплексів та інших приміщень. До того ж, як відзначають експерти, елітний зовнішній вигляд керамічної цегли підкреслює статус власника будівлі, і тому набуває все більшої популярності у найвибагливішого споживача.

Сектор виробництва цегли має наступні характерні риси:

- динаміка виробництва корелюється з динамікою будівництва (із затримкою на 1-2 роки);

- в секторі працюють близько 200 малих місцевих виробників, які зосереджені переважно саме у Київській, Львівській, Харківській, Донецькій, Сумській та Житомирській областях;
 - спостерігається швидкий розвиток виробництва високоякісної цегли за високою ціною;
 - зростає конкуренція з боку інших стінових матеріалів (виробів з газобетону).
- Аналізуючи виробництво керамічної цегли в Україні, варто визначити його динаміку (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виробництва керамічної цегли в Україні за 2010-2017 рр.
(млн. кб м)

Рік	2010	2011	2012	2014	2015	2016	2017
К-сть виробленої цегли , млн. кб м	2,4	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,4

На основі даних, наведених в таблиці, можемо відобразити інформацію у вигляді діаграми (рис. 1).

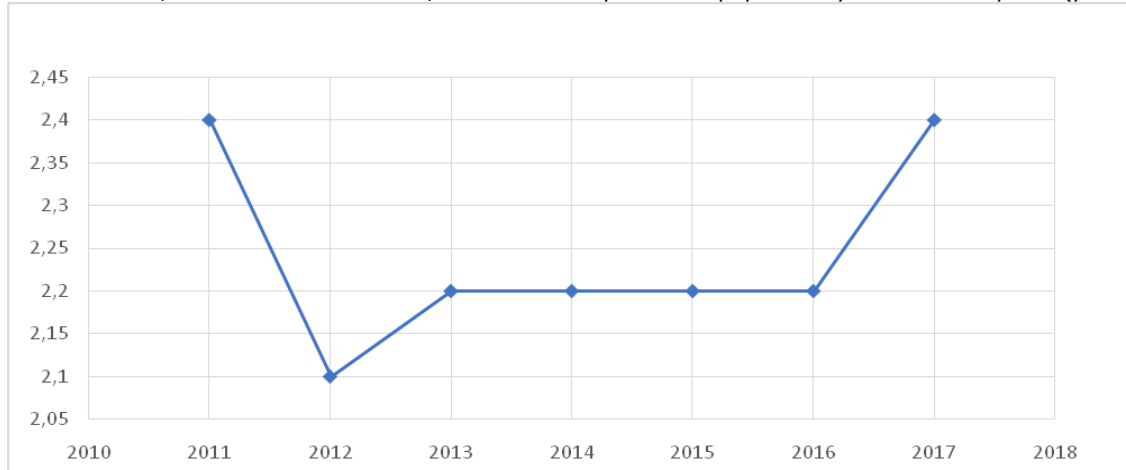


Рис. 1. Динаміка виробництва керамічної цегли в Україні за 2010-2017 рр. (млн. кб м)

Аналізуючи дані діаграми, можна стверджувати, що динаміка виробництва керамічної цегли має доволі прогнозований характер у відповідності до ситуації в країні. Високий рівень виробітку цегли був зазначений у 2011 році, проте 2012 рік відзначився різким спадом, який пояснюється політико-економічною ситуацією, що склалась в Україні. Нестабільне економічне та політичне становище дозволило підняти рівень виробництва цегли лише на 1,0 млн. кб м 2013 році.

Наступні 2014-2016 роки не відзначилися змінами в аспекті виробництва, а продемонстрували стабільну картину виробітку цегли, яка зосередилась на однакових показниках, проте 2017 рік став рушійним та зрівняв показники виробництва цегли з показниками 2011 року.

Впродовж останнього часу спостерігається тенденція регулярного збільшення ціни на продукцію стінових матеріалів, яка є класичною для даної галузі. Виробники пояснюють зростання цін подорожчанням газу й електроенергії, які складають до 40%, в той час глина — 15%, зарплата — 10-15%) [5, с. 264].

Таким чином, можемо зробити висновок, що важливим показником стабільності в державі є будівельний сектор, який має очевидну залежність від промисловості будівельних матеріалів, що у свою чергу впливає на ритмічність у виконанні робіт та на кінцеву вартість будівельної продукції. Сучасний стан ринку будівельних матеріалів в Україні характеризується збільшенням обсягів виробництва, зростанням цін на будівельну продукцію при нестабільності економічної ситуації в країні.

Список використаних джерел:

1. Борецько В. І. Перспективи виробництва будівельних матеріалів в Україні [Текст] / В. І. Борецько, М. Ю. Притула // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць. — 2011. — Випуск XVII, № 4. — 71 с.
2. Іщук С. І. Географія промислових комплексів / С. І. Іщук, О. В. Гладкий. — К. : Знання, 2011. — 375 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Всеукраїнської спілки виробників будівельних матеріалів — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.avbmv.com.ua/>
5. Терпелюк Я. О. Цегла — історія, характеристики і особливості. / Я.О. Терпелюк // Студентський науковий вісник. — Луцьк, 2012. — Серія. — 268 с.

Олена Серебрянська, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. — Хотинь Л.В., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оцінка відповідності безпечності та якості дитячих іграшок в Україні

Стаття присвячена основним проблемам та недолікам, що виникають під час виробництва та експлуатації дитячих іграшок в Україні. Безпечність, якість та надійність дитячих іграшок та пропозиції щодо їхнього вдосконалення.

Мета статті — аналіз сучасного стану ринку та оцінка відповідності щодо забезпечення якості і безпечності дитячих іграшок в Україні.

Об'єктом дослідження є ринок дитячих іграшок в Україні.

Предметом дослідження є оцінка відповідності вимогам безпеки та якості дитячих іграшок для життя і здоров'я людини.

Іграшки – це особливий вид товарів, основне призначення яких полягає у виявленні і розвитку творчих здібностей дітей, сприяють їх розумовому і фізичному розвитку, допомагають пізнавати навколишній світ, привчають до праці, формують характер [5].

Ринок іграшок в Україні досить насичений. Для реалізації в торговельну мережу надходить багато товарів дитячого асортименту низької якості як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва. Саме тому, з метою запобігання ввезення на територію нашої країни небезпечних іграшок, постановою Кабінету Міністрів України від 11.07.2013 № 515 затверджений Технічний регламент, який розроблений з урахуванням Директиви 2009/48 Європейського Парламенту та Ради від 18 червня 2009 року про безпечність іграшок [4]. Дія цього Технічного регламенту поширюється на вироби, що призначені для використання у грі дітьми віком до 14 років. Оцінку відповідності іграшки вимогам цього Технічного регламенту проводить за вибором виробника або уповноваженого представника органу з оцінки відповідності. Зразок кінцевої продукції повинен бути досліджений і випробуваний на відповідність вимогам національних стандартів.

До виробництва іграшок виробники вимушені знаходити нові безпечні матеріали та підходи. Для виробництва дозволяється використовувати будь-які види матеріалів та сировини за умови відсутності виділення з них хімічних і токсичних речовин у концентраціях, що не перевищують установлені норми для питної води і виробів, призначених для контакту з харчовими продуктами, також дозволяється використовувати виробничі відходи матеріалів, забороняється використання утилізованих матеріалів для виготовлення іграшок [1, с.67].

Оцінюючи безпеку іграшок, експерти звертають увагу на такі фактори:

- матеріали, з яких виготовлена сама іграшка та її складові;
- конструкцію іграшки;
- гострі краї і кінці деталей;
- рівень звуку і запаху;
- пожежо-, вибухо- та електробезпеки;
- наявність та правильність маркування.

Для визначення ступеня небезпеки вироби по кожному з критеріїв проводиться безліч випробувань. Виріб, призначений для дітей, має бути виготовлено з нетоксичних матеріалів, які не розкладаються з плином часу з утворенням токсичних речовин, наприклад, при окислюванні металевих деталей. Вміст важких металів – кадмію, свинцю, ртуті – повинно бути зведено до мінімуму. Окремо тестуються хімічні властивості металевих деталей, пластмасових складових, барвників, пакувальних матеріалів та друкованих чорнил на упаковці і інструкціях. Зокрема, дане питання вивчали Єрмолаєва М., Артюх Т., Трескунов О., Казанцева Н..

Випробування на безпеку та якість дитячих іграшок повинні здійснювати на етапі виробництва при приймальних або кваліфікаційних випробуваннях і при періодичних на відповідність вимогам безпеки, що встановлені чинними нормативно-технічними документами на іграшки. Випробування повинні проводитися випробувальними організаціями за призначенням органу з сертифікації. Результати оформлюються протоколом. Іграшки підлягають обов'язковій сертифікації, яку було введено в Україні з 1 липня 1994 р. Наказом Держстандарту України від 30.06.93 № 95 обов'язкова сертифікація передбачає перевірку іграшок вітчизняного виробництва та імпортованих на відповідність вимогам безпеки ГОСТ 25779-90 «Игрушки. Требования безопасности и методов контроля» [2, с.162].

Органолептичну оцінку якості іграшок здійснюють шляхом ретельного огляду, розтягування товару (іграшок). Органолептичними показниками, за якими проводиться оцінка є: зовнішній вигляд, тканина, набивання, звук, колір, шви, дефекти. Після цього, проводять ідентифікацію шляхом перевірки наявності і відповідності маркування на упаковці.

Введення в обіг іграшок супроводжується декларацією відповідності та сертифікатом відповідності, маркуванням продукції національним знаком відповідності, що передбачено технічним регламентом [1], а також документом, що засвідчує відповідність вимогам національних стандартів, добровільне застосування яких може сприйматися як доказ відповідності продукції вимогам технічних регламентів.

Споживчі властивості іграшок виявляються при їх використанні дітьми в процесі гри. Найважливіша вимога до іграшки – її безпечність. Важливою характеристикою іграшки є її естетичний вигляд – колір, дизайн, і звичайно ціна, адже невиправдано велика вартість іграшки не є її перевагою. Також важливою характеристикою іграшки є міцність. Конструкція їх повинна забезпечувати безпеку дитини, а також можливість ремонту в домашніх умовах.

Споживачі іграшок у процесі користування ними за призначенням чи в передбачений спосіб, з урахуванням звичайної поведінки дітей, мають бути захищені від небезпеки для життя та здоров'я і ризику фізичної травми. Ступінь ризику, яким супроводжується при користуванні іграшкою, має бути сумісним із здатністю користувачів чи тих, хто за ними доглядає, усунути його (табл. 1) [3, с. 38].

Потенційна небезпека та низька якість іграшок, представлених на вітчизняному ринку вражає. Більшість з них поступає в продаж без узгодження з боку Державної санітарно-епідеміологічної служби, не маючи відповідних документів, що підтверджують їх якість і безпечність.

Для того щоб правильно обрати якісну та безпечну іграшку, необхідно врахувати наступні аспекти. Перш за все, потрібно бути обачними та звернути увагу на супроводжувальні документи. Маркування на

упаковці свідчить про те, чи відповідає іграшка вимогам стандартів. Також важливо бути уважним щодо рекомендованого віку, з якого можна її використовувати.

Таблиця 1

Типи існуючих ризиків	
Тип ризику	Характеристика
1. Фізичні та механічні властивості: вимоги до конструкції.	Конструкція та будова іграшок повинна бути такою, щоб, за умови використання, вони не становили небезпеки для здоров'я і не створювали ризику одержання фізичної травми.
2. Хімічні властивості	Іграшки не повинні містити небезпечних речовин чи сполук, у кількостях, здатних зашкодити здоров'ю дітей, які ними користуються.
3. Займистість	Іграшки не повинні становити собою небезпечний займистий елемент середовища, що оточує дитину. Тому вони повинні складатися з матеріалів, які не горять, або є важко-займистими, або оброблені у такий спосіб, щоб затримувати процес горіння.
4. Електричні властивості	Живлення електричних іграшок не повинно здійснюватися від номінальної напруги, що перевищує 24 В, і на жодну частину іграшки не повинно подаватися більше 24 В.

По-друге, важливим є склад хімічних елементів матеріалу, з якого зроблено іграшку, адже сьогодні в Україні продається величезна кількість іграшок, що містять небезпечні речовини, такі як формальдегід, толуол, фенол. Ці сполуки здатні викликати алергічні реакції в дитини та навіть вражати центральну нервову систему.

Отже, іграшки повинні бути красиво оформлені, мати гладку поверхню, покриття рівномірним, без пропусків, також безпечними, гігієнічними, повинні добре очищатися і митися. Іграшки із заводним механізмом повинні мати безвідмовно дієвий механізм, звуки, які видають іграшки, повинні бути приємними для слуху. Фарби – абсолютно нешкідливими, перелік барвників та інші вимоги до якості іграшок визначаються санітарними правилами з виробництва та продажу іграшок.

Список використаних джерел:

1. Наукові і прикладні проблеми товарознавства в ринкових умовах: Тези доповідей на Міжнародній науково-практичній конференції, 21-22 листопада 1996 р. – К., 1996. – 147 с.
2. Єрмолаєва М. Оцінка якості та безпечності дитячих іграшок на ринку України / М. Єрмолаєва, Т. Артюх. // Національний університет харчових технологій. – №26 – 2015. – 163 с.
3. Трескунов О. Безпечні іграшки – безпечні іграшки – безпека дітей / О. Трескунов, Н. Казанцева // Безпека життєдіяльності. – 2012. – 39 с.
4. Технічний регламент безпеки іграшок, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 08.10.2008 № 901.
5. Зрезарцев М. П. Товарознавство непродовольчих товарів: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. П. Зрезарцев, В. М. Зрезарцев, В. П. Параніч – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с. – ISBN 978-966-364-849-1.

Олена Серебрянська, 4курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Шкабара Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ м. Чернівці

Якість і безпечність рибних консервів в Україні: ринкове забезпечення та оцінювання

У статті проаналізовано основні складові формування якості рибної продукції на прикладі рибних консервів: технічні, технологічні, нормативні. Акцентована увага до фізіологічного обґрунтування споживчої якості рибних консервів, регламентованих показників якості/безпечності готової рибної продукції за нормативними вимогами. Розглянуто приклади невідповідності рибних консервів за якістю, зокрема з позицій фальсифікації відповідної продукції.

Риба і рибопродукти є цінними і часто незамінними продуктами харчування, що забезпечують потреби людини у білках тваринного походження, що збалансовані за амінокислотним складом, а також у комплексі мінеральних речовин, вітамінів, ненасичених жирних кислот та інших біологічно активних речовинах. Необхідність споживання цих продуктів визначається фізіологічними нормами, рекомендованими Інститутом харчування Міністерства охорони здоров'я України. Сучасний вітчизняний ринок пропонує значне асортиментне різноманіття рибної продукції в цілому, зокрема рибних консервів як продуктів, готових до споживання та таких, що мають тривалий термін зберігання.

Поряд із кількісним насиченням ринків, важливо також забезпечити належну, відповідну якість рибної продукції. Сьогодні в Україні існує кілька проблем щодо якості початкової сировини – риби та морепродуктів, що знаходить своє безпосереднє відображення у виробництві рибних консервів, які не відповідають у багатьох випадках встановленим національним (європейським) стандартам. Останнє засвідчує необхідність підвищення якості та безпеки рибних товарів як для внутрішнього, так і зовнішнього споживання, а також для того, щоб вітчизняні виробники рибної продукції могли успішно конкурувати на відповідному європейському ринку. Вищевикладене підтверджує актуальність теми дослідження якості та безпечності рибних консервів.

Проблеми, пов'язані із забезпеченням якості рибної продукції відображені в різних аспектах у працях таких дослідників: С. І. Алімов, Н. Гіренко, Н. Голембовська, М. В. Кирильченко, Д. Крамаренко, К. Лебська, Л. В. Мирошніченко, А. Є. Ткаченко, Г. П. Хомич та Н. В. Шеломієнко та ін.. Науковцями та

практиками розглядаються питання технічного й технологічного забезпечення якості рибних консервів у їх асортиментному різноманітті із додаванням соусів, заливок, рослинних гідробіонтів, структуроутворювачів тощо [1-4]; аналізується стан ринку рибних консервів, перспективи його розвитку [5-7].

Одночасно, важливо дослідити складові, що формують якість рибних консервів, що представлені на вітчизняному ринку за комплексними показниками, що поєднують повноту споживчих властивостей, регламентовану якість/безпеку та обґрунтувати необхідність удосконалення процесів оцінювання відповідної продукції. Зазначене послугувало метою авторської статті.

Рибні консерви мають високі споживні властивості, що визначаються, насамперед, хімічним складом риби, з якої вони виготовлені, а відповідно і їх харчовою цінністю, смаковими та іншими характеристиками. Хімічний склад риби не є сталим, він суттєво залежить від видового походження рибної продукції, фізіологічного стану риб, їх віку, статі, ареалу розповсюдження, місця та часу вилову та умов довкілля.

Висока фізіологічна корисність м'яса риб характеризується наявністю хімічних складових, що необхідні для нормального функціонального протікання усіх метаболічних процесів в організмі людини. Крім того, цінність рибної продукції відображає також позитивний фізіологічний вплив хімічних речовин на нервову, серцево-судинну, травну та інші системи організму людини, стійкість до інфекційних захворювань тощо.

Виробничі потужності вітчизняних підприємств дозволяють наповнити внутрішній споживчий ринок рибних товарів. Консервне та пресервне виробництво з риби та морепродуктів здійснюють в Україні близько 150 підприємств різних форм власності, загальний асортимент яких сягає до 3000 найменувань [6; 7].

Разом з тим, в Україні останнім часом відмічається тенденція до зменшення обсягів вилову риб і морепродуктів. Це пов'язано із проблемами технологічного забезпечення необхідного рівня якості рибної продукції, зокрема рибних консервів. Так, на сьогодні все частіше мають місце непоодинокі випадки випуску та продажу неякісної рибної продукції, причина яких вбачається в недотриманні чи порушенні техніко-технологічних процесів, недостатності практики дослідження показників якості і безпечності за стадіями її виготовлення, приймального контролю сировини та вихідного контролю готових рибних консервів.

У відповідності до діючих технічних регламентів на рибні консерви, доцільно відзначити формалізовані складові до забезпечення необхідного рівня якості та безпечності рибної продукції такого виду (рис. 1). Запропонована схема відображає елементи та до певної міри етапність формування показників якості/безпеки рибних консервів.



Рис. 1. Основні складові формування якості рибних консервів

Одним із аспектів стану сучасного ринку рибних консервів є поява та розповсюдження фальсифікованої продукції. Фальсифікація рибних консервів найчастіше проводиться шляхом присвоєння цій продукції окремих найбільш типових ознак, наприклад, зовнішнього вигляду, кольору, консистенції при загальному погіршенні або повній втраті окремих найбільш значущих властивостей харчової цінності, у тому числі безпеки. Так, товаровиробники та продавці відповідної рибної продукції, порушуючи регламентовані вимоги, в окремих випадках підробляють або збільшують об'єми комерційної реалізації. Найпоширенішою фальсифікацією рибних консервів є порушення рецептури рибних консервів, а саме замість м'яса риби вводять у підвищеній кількості компонентами нерибного походження, зокрема хрящі, хвостові плавці, прянощі, моркву, цибулю, крупи, олії, томатні заливки тощо.

З урахуванням того, що ринок рибної сировини в Україні та перспективи його розвитку пов'язані з вирощуванням переважно прісноводних риб, особливе значення у зв'язку з цим набуває розробка сировини та допоміжних матеріалів, які повинні відповідати вимогам діючих стандартів, а за їх відсутності – вимогам технічних умов [5].

При визначенні якості рибних товарів враховують органолептичні, фізико-хімічні і мікробіологічні показники; стан споживчої і транспортної тари, стан та показники маркування та деякі інші параметри. У відповідності до діючих в Україні стандартів на відповідну продукцію, основними органолептичними та фізико-хімічними показниками якості рибних консервів є: зовнішній вигляд, смак, запах, консистенція; ступінь чистоти, густина, кислотність, жирність та деякі інші як доповнюючі. Слід також доповнити, що органолептичні властивості рибних консервів остаточно формуються під час зберігання: відбувається рівномірний розподіл всіх речовин; риба просочується заливками, а заливка набуває смаку і запаху риби. Такі підходи важливо забезпечувати на всіх етапах виробництва, зберігання, транспортування й торговельної реалізації відповідної продукції.

У відповідності до проведеного дослідження сучасного стану, проблем якості та безпечності вітчизняної рибної продукції можна констатувати низку чинників технічного та економічного характеру, які зумовлюють складну ситуацію: низькі санітарно-гігієнічні показники рибної сировини; застаріле обладнання, устаткування; порушення або неналежне дотримання основних виробничих процесів; низька

мобільність товаровиробників щодо впровадження нових технологічних рішень.

Отже, Україна багата природними ресурсами, достатніми для розведення риби, але в даний час, сучасний ринок риби та морепродуктів в Україні представлений імпортною продукцією. Рибне господарство повинно сприяти збільшенню попиту на рибну продукцію, виготовлену за новими технологіями, зі свіжої сировини, розфасовану в зручну упаковку, продукцію, яку не потрібно довго готувати.

Список використаних джерел:

1. Постнов Г. М., Ткаченко А. Є. Оцінка якості рибних консервів із додаванням олії [Текст] : / Г. М. Постнов, А. Є.Ткаченко, Г. П. Хомич, М. В. Кирильченко // Харчова наука і технологія. – 2012. – С. 4-5.
2. Шеломієнко Н. В. Шляхи забезпечення високої якості рибних консервів типу «Шпроти в олії» [Текст] : / Н. В. Шеломієнко, Л. В.Мирошниченко / Вісник Харківський торгово-економічний інститут КНТЕУ. – 2011. – С. 15-20.
3. Крамаренко Д., Гіренко Н. Харчова і біологічна цінність нового комбінованого фаршу з рибною сировиною та рослинними гідробіонтами / Харківський державний університет харчування та торгівлі. – 2017. – 39 с.
4. Сидоренко О. Біологічна цінність вторинної рибної сировини / О. Сидоренко, А. Турніцька / Товари і ринки. – 2012. – №1. – С. 144-150.
5. Голембовська Н. Розвиток ринку рибних продуктів в Україні [Текст] : / Н. Голембовська, Т. Лебська / Вісник Національний університет біоресурсів і природокористування України. – 2011. – 23 с.
6. Український ринок риби [Електронний ресурс] : / С. І. Алімов – 2016. – 35 с. – Режим доступу: <http://ibcontacts.com.ua/ua/ukrayinskyi-rynok-ryby>.
7. Рибна продукція в Україні (ринки, тенденції, упаковка) // Упаковка. – 2016. – С. 18-21.

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

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оцінка розвитку ринку ювелірних виробів в Україні

У статті розглянуто розвиток ринку ювелірних виробів в Україні, наведено динаміку коливань цін на ювелірну сировину, означено фактори впливу на ціноутворення золота, срібла, паладію, платини. Визначені підприємства-лідери у ювелірній галузі, наведені основні негативні фактори розвитку вітчизняного ринку ювелірних товарів, а також запропоновані шляхи їх вирішення.

У зв'язку соціально-економічною кризою населення задля збереження купівельної спроможності грошей намагається шукати інші види вкладень, оскільки відсотки, що нараховуються на депозитні вклади у банках, не завжди компенсують втрати від надмірного підвищення цін на товари та послуги. Таким чином, вибір споживачів зорієнтований на вкладення коштів у нерухомість, цінні папери, в розвиток бізнесу та дорогоцінні метали. Перевагами вкладень в дорогоцінні метали та вироби з них є: естетичне задоволення від володіння, тривалий термін служби без втрати експлуатаційних характеристик товару та постійний ріст цін на них. Ринок цих виробів в Україні має досить високий рівень насичення та жорстку конкуренцію. Але водночас є одним з найбільш перспективних серед інших ринків непродовольчих товарів.

На сьогодні є багато авторів, які досліджували проблеми функціонування ювелірного ринку та ринку золота в Україні, а також пошуком шляхів їх подолання. Окремо можна зазначити праці таких українських вчених, як В. Вартанян, К. Єфремова, В. Михальський, О. Михайловський, Ю. Попівняк. Інформація щодо стану та розвитку ювелірної галузі в Україні представлена на офіційних сайтах Державної служби статистики України, Національного банку України, союзу ювелірів України та найбільших виробників ювелірної продукції в Україні. Зазвичай дослідження спрямовані на підвищення ефективності державного регулювання ринку ювелірної галузі.

Метою статті є аналіз розвитку ринку ювелірних виробів в національному контексті та визначення факторів, що впливають на його функціонування.

Ринок досліджуваних виробів належить до ринку розкоші, де споживачі можуть задовольнити свої статусні потреби. 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 дорогоцінностей мав постійний ріст і досяг максимального значення в 2012 р. (1 099 млн. грн.). Проте в період 2013–2015 рр. відбувся стрімкий спад у попиту на ювелірні вироби та годинники, товарообіг яких в 2015 р. досяг мінімального значення за аналізований період та складав 365 млн. грн. А 2016 р. характеризувався незначним підвищенням розміру товарообігу відповідно до попереднього року (385 млн. грн.) [1].

Виділяють такі проблеми, які перешкоджають розвитку ювелірної промисловості в Україні:

- зникнення середнього класу населення;
- невідповідність законодавчих норм України нормам розвинених країн та принципам ринкової економіки;
- надмірне державне втручання у ювелірну промисловість;
- 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 [2, с. 65–68].

Важливим чинником є незаконний імпорту ювелірної продукції в Україну. Основними неофіційними учасниками ринку являються такі країни як Китай, Туреччина, Росія [2, с. 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 у розмірі

2 165,4 кг, вартість яких становила 1 489,4 тис. дол., а імпорту у 3,6 рази перевищив експорт та склав 5

374,5 кг. (15 974,6 дол.) [1]. Головними країнами-імпортерами серед країн Азії є Таїланд (9 388,7 млн. дол.), а серед країн Європи – Італія (1 762,4 млн. дол.) та Франція (1 701,7 млн. дол.). Відносна дешевизна ювелірних виробів (з Таїланду) є причиною перевищення імпорту над експортом.

Розвиток ринку ювелірних товарів значною мірою залежить від стану сировинної бази. Вона формується за рахунок надходження ювелірних дорогоцінних металів (золото, срібло, платина і паладій). Завдяки їх унікальним властивостям (колір, м'якість, пластичність тощо) створюються різноманітні прикраси для різних груп споживачів. Україна не має власних родовищ по видобутку дорогоцінних металів, тому спричиняє залежність держави від курсу валют і постачальників. Протягом останніх років динаміка ринку ювелірних виробів показало постійні коливання за загальною тенденцією зростання. Так, якщо ціна золота станом на 1 січня 2015 р. становила 18 827,66 грн. за тройську унцію (31,10348 г), то на кінець того ж року вона зросла до 25 430,47 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% [3]. З аналізу даних щодо вартості дорогоцінних металів за період 2013–2017 рр., визначено, що ціни на срібло, золото, платину і паладій постійно зростало, це було спричинено знецінення української гривні.

Платина є найбільш дорогоцінним металом порівняно з іншими. Ціна на платину у 2015 р. порівняно з 2014 (89,35%) темп зростання цін збільшився і становив 175,49%. У 2016р. темп зростання цін зменшився і становив 110,77%. Але в 2017 р. темп зростання знову збільшився і досяг 116,75%. Слід відзначити, що ціни на паладій залишались найбільш стабільними. У 2015 р. темпи досліджуваній 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%).

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. За умов стабільного розвитку економіки ціна на золото поступово зростає, однак не такими швидкими темпами, як у період криз. Криза, яка відбулася у 2013р. на світовому ринку золота, привела до падіння його ціни. Український мінімум ціни на золото зафіксований 21 грудня 2013 р. на рівні 9 551,635 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 золота 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;
- Основними гравцями вітчизняного ринку ювелірних прикрас є такі.

1) Торговельна компанія «Укрзолото» – національна мережа мультибрендових ювелірних супермаркетів, яка представлена 16 магазинами у 8 містах України і яка здійснює реалізацію прикрас та аксесуарів більш ніж 100 відомих світових та українських ювелірних брендів під торговою маркою «Прикраси із золота». У 2015 р. компанія вийшла на європейський ринок, створивши мережу "Golden Place" в Польщі. У 2016 р. вона провела ребрендинг, тобто оновила логотип, фірмовий елемент та корпоративні кольори [4]. Покупцям пропонуються вигідні дисконтні програми, акції й розіграші (товарні, грошові, туристичні поїздки тощо), які проводяться у магазинах й у соціальних мережах.

2) ПАТ «Київський ювелірний завод» – провідне підприємство ювелірної промисловості України, ринкова частка якого у 2015 р. становила 43,7%. Завод спеціалізується на випуску та продажу ювелірних виробів із золота, срібла і платини, інкрустованих дорогоцінним та напівдорогоцінним камінням. Асортимент продукції заводу складають понад 6 тис. найменувань. Щомісяця підприємство випускає 50 нових видів виробів. Щороку завод презентує по три колекції ювелірних прикрас. Однак частка експорту є невеликою і становить близько 5% від загального обсягу виробництва [5].

3) Ювелірний завод «Золотий Вік» – один із найбільших виробників ювелірних виробів в Україні, що створює ювелірні прикраси з дорогоцінних і напівдорогоцінних каменів на обладнанні найбільш авторитетних виробників з Італії і Німеччини. Асортиментна колекція виробів ювелірного заводу постійно поповнюється та налічує понад 5 тис. найменувань. Завод має власні магазини-партнери у більш ніж 100 містах України. Підприємство бере участь у міжнародних фестивалях-конкурсах і неодноразово отримувало нагороди на різних рівнях (лауреат рейтингу «Кращі підприємства України», володар міжнародного призу «Європейська якість» тощо) [6].

Також на ринку ювелірних виробів представлені і інші виробники, такі як ЗАТ «Харківський Ювелірний завод», Львівський ювелірний завод, ДП «Вінницький завод» Кристал», «Адамас», «Едем» та низька інших приватних ювелірів.

Аналіз уподобань споживачів ювелірних товарів показав, що найбільша довіра спостерігається саме відносно добре розкручених торгових марок, які є гарантом високої якості і дають людині відчуття розкоші та престижу. З тієї ж причини продукція відомих ювелірних брендів приносить майже на 55% більше прибутків, ніж аналогічні не брендові товари [7]. Останніми роками простежується тенденція до ведення торгівлі ювелірними виробами в мережі Інтернет, відповідно, вищезазначені виробники мають свої інтернет-магазини.

До характеристик вітчизняного ювелірного ринку слід віднести й те, що на ньому переважають великі виробники і потужні торговельні підприємства, які мають значний потенціал для конкурентної боротьби. Така ситуація приводить до зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання, що працюють на даному ринку. Так, згідно з даними інформаційного порталу союзу ювелірів України кількість виробників

ювелірних виробів в Україні за останні два роки скоротилася на 38,5%, а саме з 1 180 суб'єктів господарювання в 2014 р. до 726 у 2016 р., за рахунок зменшення числа малих підприємств. Це підтверджується числом зареєстрованих іменників – спеціальних ювелірних знаків [8].

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, добросовісній конкуренції, розвитку малого підприємництва.

На основі проаналізованих даних щодо цін на золото протягом 2013–2017 рр. визначено, що, незважаючи на зниження курсу золота в окремі періоди, його вартість на фінансовому ринку показує позитивну тенденцію до зростання. Серед факторів, які впливають на зміну курсу дорогоцінного металу, виділено обсяги видобутку золота у світі, ціну на нафту та курс долара. 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, недосконалість фіскально-податкова політика у сфері регулювання імпорту металів та виробів з них.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. 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.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Офіційний сайт компанії «Укрзолото» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrzeloto.ua>.
5. Офіційний сайт ПАТ «Київський ювелірний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kuz.instella.com/?mode=pres>.
6. Офіційний сайт ювелірного заводу «Золотий Век» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zolotoyvek.ua/ru>.
7. Аналіз товарних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-consulting.ua/ua>.
8. Офіційний сайт союзу ювелірів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://juvelir.org.ua>.

Анастасія Чобан, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, наук. кер. – Хотинь Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Контроль якості молочної продукції

У статті розглянуто основні проблеми якості молочної продукції, а саме сировинної бази. Проаналізовано стандарти щодо безпечності молочної продукції та відповідність їх до стандартів розвинутих країн. Також було визначено конкурентоспроможність вітчизняних підприємств порівняно з іноземними підприємствами.

Молоко – єдиний натуральний продукт, що містить майже повний набір необхідних для організму людини поживних речовин. Біологічна й харчова цінність молока полягає в оптимальному збалансуванні компонентів, легкій засвоюваності його людським організмом. Усі поживні речовини молока (білки, жири, вуглеводи, мінеральні речовини, мікроелементи, вітаміни, ферменти) містяться в такому співвідношенні, яке відповідає потребам людини. Проте цінні властивості мають лише високоякісне молоко та молочні продукти. При недотриманні технологічних режимів, порушенні санітарно-гігієнічних умов виробництва, обробки й транспортування молоко та молочні продукти не лише здоров'я споживачів [1; 2].

Проблеми якості й ефективності виробництва молока були й залишаються актуальними на всіх етапах суспільного виробництва. Широкий спектр питань, присвячених якості молока та молочної продукції висвітлено в працях багатьох науковців, зокрема С. В. Васильчака [2], М. В. Калінчика, М. М. Ільчука, В. Н. Замовця [5], О. Федько, Т. Л. Мостенської, О. А. Козак та багатьох інших. Окремі питання розвитку ринку молока та молочної продукції знайшли відображення у наукових працях П. С. Березівського, В. І. Бойка, Т. Г. Дудара, В. О. Кільова. Проте, за сучасних умов розвитку економіки, окремі напрямки цієї діяльності залишаються недостатньо дослідженими. Тому постає потреба у вирішенні проблеми якості молочної продукції як конкурентної переваги на ринку.

Метою статті є визначення основних проблем якості молочної сировини для галузі та можливих напрямків їх подолання, адже низька якість молока – одне з актуальних питань, що стосується молочного скотарства.

Молочне скотарство є однією з провідних галузей тваринництва України. Забезпечення населення якісними молочними продуктами є основним завданням даного напрямку діяльності. Вступ України до світової організації торгівлі (СОТ), прояви європейської інтеграції гостро ставлять питання якості продукції харчування та їхнього наближення до світових стандартів. Українська молочна сировина, яка в основному вироблена у селянських підсобних господарствах не відповідає міжнародним вимогам якості і, тим самим, залишається неконкурентоздатною слабкою ланкою вітчизняної молочної промисловості. Проблема сировини для молочної галузі постійно загострюється, причому, найбільшим дефіцитом виступає сире молоко найвищої якості.

Експерти зазначають, що питома вага молока вищого ґатунку в Україні становить близько 3% від загального обсягу виробництва, а молока, яке відповідає вимогам СОТ, взагалі не існує. Менше як 20% його підпадає під стандарти СОТ як сировини для виробництва кормів. Молоко, яке відповідає вимогам вищого ґатунку, в ЄС не приймається на переробку – так стверджують фахівці даної галузі [7].

З 1 липня 2002 року був введений в дію новий Державний стандарт ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі.» з метою покращення якості молочної сировини та відповідності її стандартів світовим вимогам. Він відрізняється від попереднього ГОСТ 13264-70 «Молоко коровье.

Требования при заготовках» більш жорсткими вимогами щодо санітарної якості молока та умов його зберігання. Згідно нового Стандарту, залежно від рівня кислотності, бактеріального забруднення, ступеня чистоти за еталоном, температури, частки сухих речовин та кількості соматичних клітин молоко поділяють на такі сорти: екстра, вищий, перший і другий.

Співставляючи наведені показники, одразу необхідно відмітити невідповідність вимог щодо загального бактеріального забруднення та кількості соматичних клітин. У Постанові (ЄС) № 853/2004, на відміну від національних документів, де це представлено у окремих регуляторних актах, наведено детальні вимоги щодо стану здоров'я тварин під час виробництва сирого молока. Відповідно до Закону України від 18.03.2004 р. №1629-IV «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», цей захід є пріоритетним у зовнішній політиці України під час євроінтеграції. При цьому, зусилля держави мають бути спрямовані, насамперед, на гармонізацію технічних правил та стандартів. Саме тому, гармонізація вимог міжнародних та національних стандартів, підвищення обсягів виробництва молочної сировини, яка б відповідала нормам якості, є нагальною потребою та однією з основних засад державної політики щодо забезпечення якості та безпеки молока і молокопродуктів. Запровадження в Україні нормативно-правових актів з урахуванням вимог Європейського законодавства сприятиме відповідності показників якості молочної сировини та продуктів, контролю технологічних процесів виробництва та переробки молока, а також захисту вітчизняного ринку продукції [4].

Також існує проблема із визначенням якості молочної сировини, що надходить від господарств населення. В Україні вже є сучасне високотехнологічне обладнання, як зазначають експерти, однак, коли збирається молоко в селах, якість кожної дрібної партії перевірити неможливо, сировина зливається по дорозі у великі ємності та, зазвичай, є неякісною. Таким чином, потрібно підвищити оснащеність лабораторій та забезпечити якість аналізів. Отже, поки не буде високоякісного товарного виробництва, істотно поліпшити якість молока неможливо [1]. Коли основними виробниками молока є домогосподарства населення, вирішення питання контролю за безпекою та якістю молочної продукції на сучасному етапі можливе лише за умови створення у селах, сільськогосподарських підприємствах стаціонарних пунктів із заготівлі та охолодження молока, які дозволяли б: по-перше, охолоджувати молоко одразу ж після доїння до 40°C; по-друге, зменшити транспортні витрати на заготівлю молока; по-третє, збільшити якість сирого молока, що йде на переробку; по-четверте, покращувати та дотримуватись гігієнічних стандартів отримання молока. Отже, через низьку якість молочної сировини завоювати ринок Євросоюзу Україна не в змозі. Як відмічено президентом асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» А. Лиситсеєм, тваринницька галузь потребує інвестицій. Він зазначає, що на відміну від галузі рослинництва, де вкладені кошти окупуються за рік, у тваринницькій галузі на це потрібно близько п'яти років. Враховуючи вищезазначене, Україна зможе зайняти вагомe місце за рівнем розвитку у галузі молочного скотарства лише, щонайменше, за п'ять років за умови вдосконалення системи контролю й безпечності тваринницької продукції. Необхідною умовою виробництва якісного молока, що відповідає світовим стандартам, є розміщення 70% поголів'я у сільськогосподарських підприємствах, де будуть створені необхідні технологічні умови для виробництва, а в процесі заготівлі молока у різних категоріях господарств буде забезпечена потреба постійного контролю за якістю молока.

Таким чином, на ринку молочної сировини фактичними монополістами упродовж 2000-2016 рр. виступають невеликі господарства та приватні подвір'я. У 2016 році частка приватного сектору у загальному обсязі виробництві молока становила 80 % (у 1990 р. – 24,1%, 2000 р. – 70,9%, 2005 р. – 81%, 2009 р. – 80,7%) [3]. Така тенденція свідчить, перш за все, про кризу в молочному тваринництві та створює проблеми для розвитку молочної галузі, оскільки виникає питання забезпечення переробних підприємств якісною сировиною. Забезпечити необхідну якість виробленого молока сьогодні можуть лише сільськогосподарські підприємства, у яких здійснюється механічне доїння, очистка та охолодження молока. Селянин не має ні умов, ні можливостей забезпечити необхідний технологічний процес виробництва молока. Споживач на ринку шукає здорових і безпечних продуктів харчування, виготовлених відповідно до обов'язкових встановлених норм.

Показниками якості молочної продукції виступають:

- 1) органолептичні: зовнішній вигляд і консистенція, колір, смак і запах;
- 2) фізико-хімічні: вміст жиру, вміст сухого знежиреного залишків, кислотність, густина, ступінь чистоти, температура;
- 3) бактеріологічні: загальна кількість бактерій у молоці групи А у пляшках і пакетах – не більше 75000 в 1мл, титр кишкової палички – «Змл»; у молоці групи Б – відповідно не більше 150000 в 1мл і «0,3мл» [6, с. 352].

Отже, якість виступає як одна з найважливіших властивостей молочних продуктів на ринку.

Список використаних джерел:

1. Блинов А. Конкурентоспособная страна [Електронний ресурс] / А. Блинов, Т. Яблоновская. – Режим доступу: http://www.expert.ru/printissues/ukraine/2006/36/ interview_makuha/
2. Васильчак С. В. Аналіз розвитку молокопереробної промисловості Львівщини / С.В. Васильчак // Економіка АПК. – 2005. – № – С. 18-21
3. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 р. № 1870-XV (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Зимовець В. Н. Економічні проблеми розвитку виробництва та розвитку молокопродукції / В.Н. Зимовець // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 20-41.
6. Сирохман І. В. Товарознавство продовольчих товарів: Підручник. – К. : Знання, 2012. – 471 с.
7. Силивончик А. Молочные берега / А. Силивончик, Г. Титаренко // Бизнес. – 2008. – № 15. – С. 142-145.

Ринок м'яса птиці в Україні: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку

У статті досліджено сучасний стан та тенденції розвитку вітчизняного ринку м'яса птиці в Україні. Обґрунтовано споживчі переваги м'яса птиці, зокрема за харчовою, біологічною та фізіологічною цінністю. Проаналізовано тенденції щодо виробництва м'яса птиці у господарствах усіх категорій. Відзначено основні вітчизняні підприємства, що реалізують м'ясо птиці на внутрішній ринок. Розглянуто можливість виходу м'ясної продукції українських товаровиробників на європейський ринок.

Птахівництво – одна з небагатьох галузей тваринництва, яка дуже стрімко розвивається і є вагомим складовим у виробництві м'яса та м'ясних продуктів в Україні. За минулі 10 років обсяги виробництва м'яса птиці подвоїлися. Зростання обсягів виробництва м'яса птиці суттєво вплинуло на його експорт, який за минулі 10 років зріс майже в 50 разів. Україна поступово зміцнює свої позиції серед найбільших виробників та експортерів пташиного м'яса. Такі складові розвитку ринку забезпечуються високою споживчою корисністю м'яса птиці, доступністю за ціною для широких верст населення. З огляду на це, дослідження тенденцій на вітчизняному ринку м'яса птиці є актуальним.

Багато українських учених, таких як, Б. Мельник, О. Бутенко, Ф. Ярошенко, О. В. Родіна, П. Березівський, Г. Марків, С. М. Карпенко, Я. В. Голюк й інші приділяли увагу в своїх працях ринку птахівництва та особливостями його розвитку і функціонування в Україні [1-5]. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій та їхню наукову значущість у сучасних умовах господарювання, ринок продукції птахівництва потребує постійного й детального дослідження, зокрема з товарознавчих позицій.

Метою авторської статті є аналіз стану вітчизняного ринку м'яса птиці й перспектив його розвитку за кількісними та якісними показниками, зокрема з позицій харчової цінності відповідної продукції, її споживчих переваг.

За прогнозами Всесвітньої організації FAO до 2020 року у структурі споживання українців 80% буде м'ясо у чистому вигляді, нині ж більшу частину раціону складають консерви та готові м'ясні вироби. Крім, того за походженням на вітчизняному м'ясному ринку на сьогодні переважає м'ясо птиці. Підтвердженням цього є те, що за актуальними статистичними даними курятина займає майже 50% у структурі споживання м'яса в Україні.

Харчова цінність м'яса птиці є високою, що підтверджує у своїх дослідженнях значна кількість вітчизняних науковців. Так, І. В. Сирохман визначає, що найбільшою харчовою цінністю володіє м'язова тканина, так як вона містить переважно повноцінні білки з найбільш сприятливими співвідношенням незамінних амінокислот для організму людини. Важливим є також кількість і співвідношення білків, жирів, вітамінів, мінеральних речовин і ступень засвоєння м'язової тканини організмом людини в цілому. Так, м'ясо птиці краще засвоюється і володіє хорошими смаковими властивостями, оскільки має приблизно рівний вміст білків та жирів. Це обумовлює поживність м'яса птиці в раціоні людини [1].

З точки зору товарних форм реалізації м'яса птиці та їх якості, важливою є категорія тушок, яку визначають за вгодністю з урахуванням ступеня розвитку жирової і м'язової тканин. До морфологічного складу тушки птиці входять м'язова, жирова, кісткова та сполучна тканини, а також хрящі і зв'язки.

Порівняльний аналіз якості м'яса птиці засвічує про переваги м'яса курчат-бройлерів за такими показниками, як вміст білка, його біологічна й фізіологічна цінність, засвоюваність. Зокрема, особливо істотні відмінності за коефіцієнтом перетравності м'яса: у бройлерів становить 94-95%, у курей – 72%, качок – 68%, індиків – 67% [1; 2; 6]. Повноцінність білків м'яса птиці визначають за амінокислотною формулою продукту (вміст триптофану і треоніну прийнято за одиницю) і порівнюють з оптимальною, запропонованою FAO. Відповідно, оптимальна триптофанова формула для м'яса курчат бройлерів наступна: триптофан – 1; треонін – 2; ізолейцин – 2,8; лейцин – 4,4; лізин – 3,2; метіонін – 0,8; валін – 3,2; фенілаланін – 2,8.

Баланс попиту і пропозиції підтверджує домінуючу позицію м'яса птиці на вітчизняному ринку в загальному об'ємі виробництва та споживання серед інших видів м'яса і те, що дешеве м'ясо птиці користується підвищеним попитом серед споживачів. Загалом обсяги внутрішньої та зовнішньої торгівлі м'ясом птиці постійно зростають [3].

На основі проведеного дослідження стану вітчизняного ринку м'яса птиці, слід відзначити окремі виявлені тенденції. На ринок постачається м'ясо таких видів птиці: кури, качки, гуски, індички, цесарки, перепели, фазани, страуси й інших видів. Особливий сегмент ринку займає кури-бройлерні, виробництво яких є найшвидшим та достатньо ефективним економічно.

Важливою характеристикою ринку м'яса птиці є кількісні показники щодо виробництва відповідної продукції. Насамперед в Україні спостерігається тенденція до зростання виробництва м'яса птиці у господарствах усіх категорій (табл. 1). Згідно з статистичними даними за період з 2000-16 рр. кількість виробленої м'ясної продукції зросла в 6 раз. Аналогічна тенденції характерні і для областей України, хоча спостерігається окремі відхилення. Згідно статистичних даних п'ятірка областей, які є лідерами у 2016 році з виробництва м'яса птиці у забійній масі (тис. т) є: Вінницька – 280,5, Черкаська – 267,9, Дніпропетровська – 186,0, Київська – 123,6, Волинська – 74,2. Щодо Чернівецької області, у 2016 році порівняно з 2015 р. відбувся певний спад виробництва м'яса птиці на 0,4 тис. т.

На сьогодні в Україні основними товаровиробниками м'ясної продукції є значна кількість підприємств, зокрема таких як: ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ТОВ «Комплекс Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата»), ТОВ Птахокомплекс «Дніпровський», ТОВ «Агро-Овен», ПАТ «Володимир-Волинська птахофабрика», ПтахокомплексГубин, ПФ Варто тощо. Щодо такого ринкового показника, як рентабельність, відповідні галузеві підприємства, за дослідженням Я. В. Голюк [4], виявили тенденції до зменшення рентабельності за рахунок збільшення собівартості, але прибутковості птахівничих підприємств

залишається на рівні 20-30 %.

Таблиця 1

Виробництво м'яса птиці у господарствах усіх категорій*(у забійній масі; тис. т.)

	1990	2000	2010	2013	2014	2015	2016
Україна	708,4	193,2	953,5	1168,3	1164,7	1143,7	1166,8
Автономна Республіка Крим	76,5	9,5	80,7	71,9	...	...	...
області							
Вінницька	24,5	10,2	16,3	132,3	219,6	263,9	280,5
Волинська	9,0	3,6	41,4	56,0	67,9	72,9	74,2
Дніпропетровська	62,9	18,0	149,7	165,1	163,0	167,4	186,0
Донецька	53,4	16,2	37,6	44,1	28,6	13,4	11,9
Житомирська	16,4	7,3	4,5	5,3	7,2	8,1	8,7
Закарпатська	9,6	3,8	7,2	8,5	8,7	6,2	5,3
Запорізька	32,2	8,5	10,1	13,5	13,8	13,3	12,5
Івано-Франківська	14,4	6,5	16,1	21,0	20,5	20,5	15,1
Київська	49,9	23,3	131,5	163,7	158,4	139,4	123,6
Кіровоградська	20,5	3,9	6,9	8,1	10,1	10,0	10,4
Луганська	40,5	7,6	20,6	25,3	14,9	2,1	3,2
Львівська	37,8	8,9	47,6	60,3	49,9	42,7	42,2
Миколаївська	24,8	3,9	9,1	9,5	9,7	7,5	7,3
Одеська	55,4	11,1	2,4	2,1	2,7	2,6	2,4
Полтавська	23,0	7,2	8,2	7,6	5,7	4,6	5,8
Рівненська	8,6	4,0	12,2	20,3	20,0	18,3	21,2
Сумська	18,4	5,3	9,0	9,9	12,0	13,1	13,2
Тернопільська	9,1	4,4	5,7	8,3	10,5	8,8	7,7
Харківська	39,8	11,1	36,9	36,4	34,3	30,8	35,1
Херсонська	24,6	5,4	3,3	4,2	7,7	10,8	4,1
Хмельницька	10,3	1,9	9,3	12,6	13,4	13,1	12,9
Черкаська	26,9	7,3	273,0	262,5	267,5	257,9	267,9
Чернівецька	10,2	2,0	8,7	12,1	12,3	13,2	12,8
Чернігівська	9,7	2,3	5,3	7,5	6,3	3,1	2,8
місто							
Севастополь	...	...	0,2	0,2	...	...	...

* Джерело: складено на основі статичних даних [7].

Майже всі вище перераховані товаровиробники м'яса виготовляють продукцію за високими якісними показниками, використовуючи при цьому новітні технології та обладнання. Для прикладу, підтвердженням зазначеного є підприємство-лідер з виробництва м'яса птиці ПАТ «Миронівський хлібопродукт», який показує найвищі показники експортної діяльності. Зокрема, підприємство реалізує до 17 країн ЄС (Нідерланди, Ірландія, Бельгія, Польща, Італія, Греція та інші); країн СНД та Митного Союзу (Вірменія, Киргизстан, Казахстан, Грузія, Молдова, Узбекистан, Таджикистан); країн Близького Сходу (Ірак, Йорданія, Ліван, ОАЕ, Кувейт); а також до країн Африки (Єгипет, Лівія, Демократична Республіка Конго) [8]. Для розширення своєї діяльності підприємство у 2012 р. створило свою торгову марку «Qualiko» – бренд замороженої продукції з м'яса птиці, яка вже сьогодні присутня в країнах СНД, ЄС, Близького Сходу, Азії та Африки, а також експортується у більш ніж 60 країн світу. Продукція ТМ «Qualiko» є екологічною, натуральною, корисною та свіжою, тому що виготовляється з натуральної сировини з надзвичайно суворим контролем якості, а також з дотриманням високих світових стандартів. 11 розподільчих центрів і власний автопарк автомобілів-рефрижераторів дають змогу доставляти клієнтам охолоджену та заморожену продукцію в найкоротший термін.

На основі проведеного дослідження, слід зробити висновок, що вітчизняний ринок м'яса птиці залишається одним із головних складових у забезпеченні продовольчої безпеки держави з точки зору м'ясної продукції. Виконаний аналіз дає підстави стверджувати про позитивні тенденції зі збільшення продукції галузі птахівництва. Продукція галузі птахівництва істотно дешевша, ніж свинина і яловичина, що важливо в умовах зниження купівельної спроможності населення України. Подальший розвиток вітчизняного ринку птиці буде спрямований у напрямі зростання рівня якості відповідної м'ясної продукції та підвищення її конкурентоспроможності, зокрема на європейському ринку.

Список використаних джерел:

1. Сирохман І. В. Товарознавство м'яса і м'ясних товарів. // І. В. Сирохман Т. М. Раситюк. – К: Центр навчальної літератури, 2004. — 383 с.

2. Березівський П., Ефективність відтворення поголів'я курей-бройлерів та шляхи її підвищення // П. Березівський, Г. Марків / Сільське господарство: стан та перспективи розвитку. – 2012. – №1-2. – С. 3- 9
3. Карпенко С. М. Основні тенденції розвитку птахівництва // С. М. Карпенко / Экономика и менеджмент. – 2016. – №7. – С. 2-9
4. Голюк Я. В. Аналіз експорту м'яса курятини в Україні: стан та тенденції розвитку ринку // Я. В. Голюк, Н. І. Голець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/27.pdf
5. Родіна О. В. Ринок м'яса птиці: світові тенденції та стан в Україні // О. В. Родіна / Інфраструктура ринку. – 2017. – №7. – С. 218-223
6. Агросектор : проблеми і перспективи експорту м'яса птиці з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biznes-pro.ua/index.php?id=2344&page=9>.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт ПАТ «МХП» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mhp.com.ua/uk/home>.

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИПУСК XXII

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
58002, м. Чернівці, Центральна площа, 7

Відповідальні за випуск: *Кравчук Р.В., Сідуняк О.В.*

Комп'ютерна верстка та макетування: *Федоруца О.І.*

Підписано до друку 04.06.2018
Тираж 100.

Віддруковано ПВКФ «Технодрук»
(0372) 55-05-85