

ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Інститут бізнесу і фінансів
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І ФІНАНСИСТІВ АПК УКРАЇНИ
НАУКОВИЙ КЛУБ «SOPHUS»

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ І МЕХАНІЗМІВ
ОБЛІКОВО-АУДИТОРСЬКОГО ТА АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Матеріали
міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції

Частина 2

11-12 грудня 2012 року
м. Кам'янець-Подільський

УДК 657.1:657.6:658.8
ББК 65.052.9 (4укр)2
Ф 79

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України: матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 11–12 грудня 2012 р., ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський. Ч.2. – Тернопіль : Крок, 2012. – 318 с.

ISBN 978-617-692-093-9 (повне видання)
ISBN 978-617-692-095-3 (частина 2)

Збірник містить матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції “Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України” з актуальних питань розвитку бухгалтерського обліку, аудиту, економічного аналізу та загальних питань функціонування реального сектору економіки України та інших держав.

Редакційна колегія:

Жук В.М., д.е.н., професор, член-кореспондент НААН, Мазур Н.А., д.е.н., в.о. професора, Садовська І.М., к.е.н., професор, Жураковська І.В. к.е.н., доцент, Кондрюк Л.В., к.е.н., доцент, Кушнір Л.А., к.е.н., доцент, Рудик В.К., к.е.н., доцент, Семенишена Н.В., к.е.н., доцент, Слободян В.Д., к.е.н., доцент

Рекомендовано до друку Вченою радою НН Інституту бізнесу і фінансів
Подільського державного аграрно-технічного університету
(протокол № 3 від 13.12.2012 р.)

Відповідальний за випуск:
к.е.н., Семенишена Н.В.

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

ISBN 978-617-692-093-9 (повне видання)
ISBN 978-617-692-095-3 (частина 2)

© Подільський державний аграрно-технічний університет, 2012

З М І С Т

СЕКЦІЯ 6

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ, АУДИТУ, ФІНАНСІВ

Слободян Наталія, Семеха Юлія

Удосконалення обліку та аналізу в процесі управління дебіторською заборгованістю 11

Шклярчук Ігор

Особливості інноваційного потенціалу підприємства 13

СЕКЦІЯ 7

СУЧАСНІ МЕТОДИКИ КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Абдрахманова Назгуль

Статистика причин миграционных процессов в РК 17

Аксентюк Мар'яна, Козятинська Ірина

Balanced scorecard – новий підхід до оцінки діяльності підприємств 22

Андрущенко Наталія, Порицька Оксана, Маслова Марія

Економічні ризики в управлінні підприємством 25

Антонюк Володимир, Коновал Оксана

Управління фінансовими активами державних цільових фондів
(за матеріалами Бершадської міжрайонної виконавчої дирекції
ФССзТВП Вінницької області) 28

Бабіч Ірина

Передумови розвитку оперативного контролю в системі управління підприємством 31

Блонський Андрій

EPR, як система управлінського контролю на сучасному підприємстві 33

Бобир Юрій

Математичні моделі і методи прийняття рішень 36

Богач Борис

Виробнича стратегія – стратегія управління підприємством 38

Богданюк Олена

Удосконалення оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції 41

Бондар Олександр

Реформи і модернізація - природні етапи розвитку житлово-комунального господарства 44

Ботвіна Наталія	
Роль і значення фінансового контролю сталого розвитку в агросфері	47
Зорій Надія, Бенько Ірина	
До питання вдосконалення нормативно-правової бази бюджетного контролю в Україні	50
Калабухова Світлана	
Аналіз чутливості управлінських рішень до варіації історичних облікових даних	53
Книшек Оксана, Аршиннікова Анна	
Сучасні проблеми інформаційного забезпечення процесу контролю суб'єктів ЗЕД з боку митних органів	56
Ковальова Лілія	
Основні складові механізму комплексного управління процесами заборгованості молоко- і м'ясопереробних підприємств та методика його застосування	59
Котова Світлана	
Аналіз структури видатків бюджетних установ охорони здоров'я відповідно до джерел фінансового забезпечення	62
Лега Ольга	
Перевірка як форма податкового контролю	65
Ліпський Роман	
Організаційні фактори в системі формування і використання ресурсного потенціалу підприємств	69
Ліщинська Людмила, Цимбал Олександр	
Фінансовий контроль за виконанням місцевих бюджетів: теоретичні основи та методи вдосконалення	72
Маначинська Юлія	
Аналіз рентабельності власного капіталу крізь призму актуарної концепції	75
Марчук Ульяна	
Організація внутрішньогосподарського контролю сільськогосподарських підприємств відповідно до інтегрованої концепції внутрішнього контролю	78
Муксимов Салауат	
К вопросу о принудительных (вынужденных) государственных услугах	81
Нуркенова Макпал	
Система адресной социальной помощи Республики Казахстан	84
Савчук Ірина	
Сутність оцінки та підходи до її формування	87
Собчук Сергій, Ліщинська Людмила	
Податковий контроль як різновид державного фінансового контролю у сфері розрахунків з податку на доходи фізичних осіб	90
Стеценко Вікторія	
Контроль збалансованості маркетингового комплексу	94
Тансыкбаева Гакку	
Анализ доходов населения Республики Казахстан	97

Тодосійчук Володимир	
Класифікація методів обґрунтування управлінських рішень	100
Толопка Наталія	
Вдосконалення управління товарними запасами торговельних підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів	104
Тринька Людмила	
Методика аналізу впливу зовнішнього оточення на фінансову безпеку підприємства	107
Фурса Тетяна	
Особливості корпоративного податкового менеджменту	110
Харинович-Яворська Діана	
Розвиток та удосконалення внутрішнього контролю на підприємствах торгівлі в процесі прогнозування його діяльності	114
Цегельник Ніна	
Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств України	117
Шипіцина Галина	
Аналіз фінансової стійкості ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» як основа для прийняття управлінських рішень на машинобудівному підприємстві	120
Яворська Тетяна	
Методи розробки та прийняття управлінських рішень, як запорука ефективності управління економічними процесами	125
Яремко Анна	
Комплексний компаративний аналіз як гарант ефективної системи менеджменту	126

СЕКЦІЯ 8
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Гарбар Віктор, Андронік Олександр	
Необхідність та особливості проведення санації підприємств України в сучасних економічних умовах	129
Гармідер Лариса	
Особливості і специфіка розвитку сфери торгівлі	132
Данкевич Віталій	
Інвестиційна привабливість поліських земель	135
Даценко Наталія	
Стан продовольчої безпеки України	138
Джемелінська Леся	
Застосування бенчмаркінгу в управлінні конкурентоспроможністю послуг авіаційних компаній України	141
Домінська Ольга	
Комерційна діяльність та похідні фінансові інструменти	143

Єлістратова Юлія Законодавче забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських товаровиробників	146
Климаш Наталія, Мельник Лілія Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства	149
Кухарчук Ірина Економічна діагностика виробничо-господарської діяльності підприємства та шляхи її поліпшення	151
Латкіна Світлана, Громаков Олександр Актуальні питання ціноутворення на підприємствах в сучасних умовах	152
Мантуляк Тетяна Ключові напрями інноваційної діяльності Хмельниччини	154
Марценюк Лариса Методи взаємодії залізниці та її клієнтів-підприємств Дніпропетровського регіону	157
Маслова Марія, Гарбар Віктор, Порицька Оксана Фінансовий потенціал як фактор розвитку підприємства	160
Мельянюкова Людмила, Гапоненко Наталія Положення про преміювання: структура і методичні рекомендації щодо розроблення	163
Мирончук Ольга Роль інвестиційного забезпечення аграрної сфери в контексті національної антикризової політики	166
Мягких Ірина Теоретичні підходи нарощування потенціалу підприємств на основі стійких конкурентних переваг	169
Наконечникова Лариса Механізм управління риночними отношениями в аграрном секторе економіки	173
Палка Ігор Роль цін в умовах ринкової економіки	177
Петренко Ольга Процесний підхід у сучасній системі управління підприємствами: його переваги	179
Повстенюк Наталія Актуальні проблеми санаційних процесів підприємств в Україні	181
Посилюжна Наталія Мале підприємництво в світлі податкових реформ 2013 р.	183
Прийдак Тетяна Цукробурякове виробництво полтавщини: проблеми відродження, перспективи розвитку	186
Романків Ірина Роль малого підприємництва в розвитку регіонального ринку послуг	189
Рудь Інна Інвестиції в малий та середній бізнес	192

Сагата Ірина	
Особливості формування політики управління товарно-матеріальними запасами підприємства	195
Скородумов Сергій	
Аналіз стану комерційної діяльності та підприємництва у сучасних ринкових умовах	198
Слюсарева Елена	
Стратегические направления развития заготовительной отрасли потребительской кооперации Республики Беларусь	203
Стадник Вікторія	
Політика і стратегія економічної безпеки підприємства	206
Стефанишин Лілія	
Розробка стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку	209
Стожок Людмила	
Інституційні основи корпоративної соціальної відповідальності підприємства	212
Таранова Галина	
Деякі аспекти становлення та розвитку корпоративного управління в Україні	215
Тарасова Ірина, Дика Олена	
Аналіз світового ринку напівтвердих сирів та тенденції його розвитку в Україні	218
Татарченко Юлія	
Управління комерційною діяльністю на підприємстві	221
Федишен Олександр	
Прогнозування ринку комерційної нерухомості в Україні	224
Черторийський Беніамін	
Комерційна діяльність і підприємництво в умовах ринкової економіки та його проблеми	227
Яловега Людмила	
Удосконалення концептуальних засад управління якістю вітчизняних сирів	230

СЕКЦІЯ 9

РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Алескерова Юлія	
Організація фінансової моделі страхування сільськогосподарських ризиків за програмою державної підтримки	233
Брежнева-Єрмоленко Ольга	
Проблемні аспекти державного фінансового контролю на місцевому рівні	236

Вільчинська Наталія Фінансовий механізм забезпечення розвитку підприємства: методологічний аспект	239
Вовк Оксана Роль кредитної системи в економічному зростанні України	243
Гевлич Лариса, Лозовая Наталья НСМЭП как инструмент стратегии развития платежной системы Украины	245
Грищук Надія Оцінка стану фінансової забезпеченості як один із факторів фінансової безпеки агропідприємств	249
Гуменюк Анастасія, Мироненко Марк Роль фінансово-кредитного механізму у забезпеченні соціально- економічного розвитку держави	251
Дейкало Лідія, Чубак Антоніна Роль єдиного казначейського рахунку в управлінні бюджетними коштами	254
Єрчик Ольга, Мироненко Марк Роль доходів і видатків державного бюджету у соціально-економічному розвитку країни	257
Зачосова Наталія Вплив стану економічної безпеки фінансових посередників на рівень фінансової безпеки держави	260
Ільїн Валерій Розвиток конкурентоспроможності аграрної сфери: урок закордонного досвіду євроінтеграції	264
Климчук Альона, Гордєєва Тетяна Організація бюджетного планування і прогнозування в Україні та пропозиції щодо їх оптимізації	267
Колодій Андрій, Садура Оксана Пенсійна система Німеччини: корисний досвід для України	270
Лучко Інна, Мироненко Марк Проблеми та напрями розвитку лізингових послуг в Україні	273
Майданевич Юлія, Османова Эльнара Анализ состояния фондового рынка Украины	277
Мироненко Марк, Процепова Анастасія Шляхи удосконалення депозитної політики на сучасному етапі	279
Петренко Вікторія Особливості управління ризиками в банку на сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні	282
Попова Наталья, Вроник Дарья Экономические границы спроса и предложения кредитных ресурсов в Украине и зарубежных странах	285
Приймак Дмитро, Вольська Ангелія Щодо заробітної плати в Україні	288

Присяжнюк Віта	
Ломбардний бізнес України: стан та перспективи розвитку	291
Радченко Оксана	
Засади бюджетної підтримки розвитку сільських територій	294
Рипкович Марія	
Роль і призначення фінансового забезпечення розвитку туристично-рекреаційної сфери	298
Середа Олена, Середа Дмитро	
Лізинг як альтернативне джерело фінансування діяльності підприємства	300
Сокольнікова Ірина	
Ринок спільного інвестування: потенційні загрози та перспективи	304
Текуева Карина, Майданевич Юлія	
Основные тенденции денежно-кредитного рынка Украины за 2012 год	307
Харченко Надежда	
Расширение возможностей размещения ценных бумаг украинскими эмитентами	309
Царюк Володимир, Малюк Світлана	
Загальна характеристика фінансово-кредитної системи України та європейських країн	312
Чкан Ірина, Шрамко Кирило	
Новий проект Закону «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування»: що нового?	315

СЕКЦІЯ 6
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ, АУДИТУ, ФІНАНСІВ

Слободян Наталія
доцент,
Семеха Юлія
магістрант
Національний університет харчових технологій
м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ
ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Зростання сум дебіторської заборгованості на підприємствах, недостатній ступінь дослідження проблеми стосовно сучасних змін в економіці, наявність багатьох невирішених і дискусійних питань, а також велике їх практичне значення свідчать про необхідність подальшого дослідження питань обліку, аналізу та контролю дебіторської заборгованості та роблять цю тему актуальною на наш час.

Багатоаспектність дослідження проблеми обліку дебіторської заборгованості зумовлена суперечливим характером нормативних документів, а також рівнем розробок окремих теоретичних і практичних аспектів методології обліку дебіторської заборгованості.

Проблема обліку та аналізу дебіторської заборгованості присвячено ряд праць: Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, С. Грязнової, В. Костюченко, О. М. Кияшко, О. Г. Лищенко, І. С. Серeda, Г. В. Савицької, М. Швайки та ін.

Метою тез є виявити проблеми, пов'язані з обліком дебіторської заборгованості, обґрунтувати перспективи розвитку обліку та аналізу дебіторської заборгованості, розробити підходи щодо вдосконалення існуючих методик управління дебіторською заборгованістю.

На даний час облік дебіторської заборгованості має багато невирішених питань. Ось найбільш суттєві з них: відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі. Крім цього, співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості на різних підприємствах буває неоднаковим, що не дозволяє встановити балансування між ними; вивчення обліку сумнівних боргів, зокрема резерву на їх покриття з метою

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

зближення бухгалтерського та податкового обліку; потреба змін у будові реєстрів аналітичного і синтетичного обліку дебіторської заборгованості. Сьогодні облік дебіторської та кредиторської заборгованостей ведеться в одному реєстрі – Журналі №3. Однак, це зовсім різні об'єкти бухгалтерського обліку, які лише частково пов'язані між собою [1].

Вирішення багатьох проблемних питань дозволить значно вдосконалити організацію та методика обліку розрахунків з дебіторами. Тому необхідно внести зміни у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», в яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. Слід вказати, що поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках [1]. Уточнення вимагає визначення поточної дебіторської заборгованості, оскільки згідно з П(С)БО 10, вона «...визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів і послуг та оцінюється за первісною вартістю» [3]. На нашу думку, утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов'язувати з доходом. Важливо вдосконалювати методика визначення суми резерву сумнівних боргів. Тому пропонуємо внести нормативні зміни, в яких би зазначалося, що суми резерву сумнівних боргів відносяться до валових витрат [3].

Потрібно вдосконалити політику управління дебіторською заборгованістю, адже саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства. Тому досить важливим є визначення основних (ключових) етапів формування політики управління дебіторською заборгованістю [2]:

- аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді.
- визначення можливої суми фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту.
- формування системи кредитних умов.
- формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту.
- забезпечення використання на підприємстві сучасних форм фінансування дебіторської заборгованості.

Правильно організований бухгалтерський облік дебіторської заборгованості повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з детальною конкретизацією і забезпечувала отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Кияшко О. М. , Необхідність облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. М. Кияшко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 190-196.
2. Лищенко О. Г., Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О. Г. Лищенко, І. С. Середа // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – №3. – С. 84-89.
3. Терещенко В.С., Сударікова К.Г. Облік дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи вирішення – [<http://www.rusnauka.com>]
4. Чернелевський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний: Підручник. - К.: «Хай-ТекПрес», 2009.



Шклярук Ігор
магістрант
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проблеми формування, управління та оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, різні аспекти цієї проблеми представлені у наукових працях Бланка І., Єпіфанова А., Ілляшенка С., Козьменка С., Галушки Є., Гусакова М., Кравченко С., Мартюшевої Л., Шипуліної Ю. та ін. Проте, погляди науковців у цій сфері дещо різні. Значна частина вчених розглядає інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, які можуть бути використані в процесі інноваційної діяльності. Це так званий ресурсний підхід. Інші стверджують, що такий підхід неповний, оскільки важливим є не лише володіння ресурсами, а й можливість їх ефективного використання. Такий погляд отримав назву функціонально-результативного підходу. Але більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як кадрова, інформаційно-технологічна, організаційна й матеріально-технічна складові, однак відмінності помітні саме у визначенні переліку ресурсів. Так, у дослідженні виявлено, що інноваційний потенціал підприємства

неможливо розглядати окремо від самого носія потенціалу, тобто підприємства. Вчені вважають, що інноваційний потенціал такого об'єкта доцільно поділити на дві складові: існуючий (реалізований та нереалізований) та потенціал розвитку. Існуючий інноваційний потенціал визначає спроможність підприємства досягнути очікуваних результатів без впровадження жодних змін. Потенціал розвитку ж передбачає можливість підприємства піддаватися структурним та іншим змінам з метою досягнення визначених цілей.

Відповідно до вимог сучасності вважаємо за доцільне застосувати комплексний підхід до визначення сутності та структури інноваційного потенціалу підприємства, коли оптимальною можна вважати структуру інноваційного потенціалу підприємства, яка міститиме реалізований інноваційний потенціал, нереалізований інноваційний потенціал та інноваційний потенціал розвитку.

Можна сказати що даний принцип комплексності, відповідає сучасним вимогам. З її допомогою підприємство може проводити аналіз інноваційного потенціалу та виявляти «вузькі місця» та причини певних негативних чи позитивних наслідків. Також даний принцип дозволяє побачити нереалізований інноваційний потенціал, який не був використаний з тих чи інших причин. Окрім цього, за допомогою використання даної моделі, підприємство має змогу графічно зобразити інноваційний потенціал розвитку та виявлення можливості для збільшення інноваційного потенціалу підприємства загалом.

Перспективи подальших досліджень полягають в розробленні структурних елементів кожної складової інноваційного потенціалу підприємства та методики їх оцінювання, зокрема й показників та їх нормативних значень.

Відповідно, нами виділено такі основні підходи до оцінки інноваційного потенціалу системи управління: процесно - структурний, ресурсний, соціально-психологічний, діагностичний, детальний та інтегральний.

Процесно - структурний підхід характеризується на орієнтацію та на оцінку рівня науково-технічних досягнень на різних стадіях інноваційного циклу та інтенсивності проведення інноваційної діяльності.

Соціально-психологічний підхід – згідно якому віддається перевага рівню освіти особистості, типу її інноваційної поведінки, здатності створювати нововведення і їх впроваджувати у систему управління

В основі ресурсного підходу лежить оцінка кадрових, матеріально-технічних, фінансових та інформаційних ресурсів, тобто складових інноваційного потенціалу системи управління з наступним моделюванням змін проблемно-орієнтовних характеристик.

Діагностичний підхід передбачає здійснення діагностики стану

СЕКЦІЯ 6
Організаційно-методичні засади та інноваційні технології
підготовки фахівців з обліку, аудиту, фінансів

інноваційного потенціалу по обмеженому колу доступних параметрів на основі системного розуміння його складових, причинно-наслідкових зв'язків діагностичних параметрів з іншими важливими параметрами системи.

Особливістю детального підходу до діагностики інноваційного потенціалу підприємства є бальна параметрична оцінка компонентів, групованих у функціональний (бізнес-процеси), ресурсний (матеріально-технічні, трудові, інформаційні, фінансові), організаційний (організаційна структура, технологія процесів по усіх функціях і проектах, організаційна культура), управлінський (система, стиль управління) блоки.

Провівши дослідження, можна визначити інтегральний показник оцінки стану інноваційного потенціалу системи управління на основі розрахунку зважених бальних оцінок. Розглянуті підходи до оцінки інноваційного потенціалу не вичерпують існуючих можливостей його оцінки, враховуючи складність даної категорії.

Проте, в умовах відсутності універсальної методики оцінки інноваційного потенціалу системи управління, виникає потреба в розробці такого методу з урахуванням конкретних можливостей його використання в кожному випадку здійснення інноваційних проектів в системі управління, що дозволить отримати більш достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. - 2003. - № 12.
2. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. - 2002. - № 10.



Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

СЕКЦІЯ 7
СУЧАСНІ МЕТОДИКИ КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ ДЛЯ ОБґРУНТУВАННЯ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Абдрахманова Назгуль
к.э.н., старший научный сотрудник
Центр социально-экономических исследований
филиал - РГКП «Института Экономики» КН МОН РК
г. Астана, Казахстан

СТАТИСТИКА ПРИЧИН МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РК

Для понимания миграционных процессов, необходимо определить их первопричину, объясняющую, что влияет на решение людей о смене места жительства. Современные миграционные процессы связаны с целым комплексом причин:

- неблагоприятная экономическая обстановка в стране: инфляция, массовая безработица;
- экономический кризис и др.;
- гражданские войны;
- экологическая катастрофа в данном регионе или государстве;
- воссоединение семей;
- беженство;
- миграции, связанные с религиозными мотивами.

Кроме того, миграция может быть связана с такими экономическими факторами, как, например, желание граждан улучшить свое экономическое благосостояние, т.е. поиск более высокооплачиваемой работы за рубежом, получить ПМЖ в развитой стране и т.д.

Для внешней миграции доминирующим является сочетание социально-экономических и политических факторов.

Внутренние миграционные потоки определяются перемещением населения из слабоосвоенных районов и районов, теряющих свою былую экономическую значимость, в промышленные центры и крупные города, где есть возможность трудоустроиться. Предпосылкой этого является уменьшение спроса на рабочую силу в экономически слабых районах по сравнению с предложением, в результате чего возникает дисбаланс между демографическим и социально-экономическим потенциалами.

В целом отметим, что анализ причин миграции является важным

аспектом при разработке механизмов по регулированию миграционных потоков. Однако, на сегодняшний день, статистического учета причин миграции не ведется. Причины миграции, изложенные в аналитической записке, были определены путем анализа статистических показателей, изложенных в последующих разделах записки.

Принятие решения о миграции может быть связано с надеждами получения более высоких заработков, либо со стремлениями к более полной профессиональной самореализации, либо с потребностью достать средства для материального обеспечения семьи.

Представления о механизмах принятия решений о миграции могут быть систематизированы в рамках многих подходов: экономического, социологического, демографического, исторического и т.д.

Каждый человек испытывает на себе влияние различных структур, которые определяют его образ жизни: социальной, экономической, политической, информационной и др. Определенные структуры «выталкивают» их из мест проживания в стремлении к более достойной жизни. Например, информация о высоком уровне заработной платы в развитых странах, а также о наличии в них спроса на определенные специальности, может стимулировать работников из развивающихся стран уехать туда, где им будут обеспечены хорошие заработки.

Наиболее удобно при анализе причин миграции использовать системный подход, предполагающий объединение структурного и индивидуального.

Факторы, влияющие на принятие решения о трудовой миграции:

1. Неравенство между богатыми и бедными странами. Самой фундаментальной причиной миграции является неравенство доходов и возможностей в разных странах. Миграционные потоки обычно направлены из регионов с низкими заработными платами в более успешные с точки зрения уровня жизни и занятости регионы.

2. Дисбаланс населения. Это обстоятельство относится к ряду важнейших «структурных» факторов миграции и наглядно иллюстрируется с помощью модели демографического перехода. Промышленно развитые страны сейчас имеют низкие уровни рождаемости и смертности, население этих стран «стареет», т.е. увеличивается доля людей старших возрастов. Напротив, развивающиеся страны имеют высокий уровень рождаемости, который, на фоне снижения уровня смертности (в результате улучшения санитарии и здравоохранения), приводит в среднесрочной перспективе к росту населения, а, следовательно, к увеличению предложения труда и снижению уровня заработной платы. Таким образом, в развивающихся странах наблюдается избыток рабочей силы, в то время как в развитых – ее дефицит, который покрывается за счет миграционного прироста. К

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

миграции будут более склонны молодые работники, поскольку чем больше возраст, тем меньше времени человек рассчитывает проработать на новом рабочем месте, а следовательно, тем меньше чистый ожидаемый поток выгод от миграции. Справедливо предположение о том, что миграция будет идти из «молодых» стран в «стареющие».

Обследование, проведенное ООН, выяснило, что индийцы, пакистанцы, филиппинцы и др. мигрировали в Западную Азию без семей и оставались в принимающих странах относительно непродолжительное время. Среди иностранных рабочих, обследованных в этих странах, подавляющее большинство принадлежало к молодым возрастным группам [1].

3. Экономический рост. Экономический рост развивающихся стран создает более мобильные и квалифицированные трудовые ресурсы, которые ориентированы на работу за рубежом. Это может быть связано с тем, что при крайне низком уровне экономического развития страны (а, следовательно, и при низком уровне доходов) работник, желающий эмигрировать, просто не может себе этого позволить: слишком высоки прямые издержки миграции. При повышении уровня жизни доходы населения растут. Люди уже могут позволить себе уехать в другую страну, а стимулы к этому по-прежнему сохраняются: за рубежом работники могут обеспечить себе более достойную жизнь (условия жизни, высокий уровень обеспеченности общественными благами – все эти факторы делают работу за рубежом по-прежнему более привлекательной для работников из развивающихся стран).

4. Связь между посылающими и принимающими странами. Опираясь на вышеназванные причины, можно лишь указать общее направление миграционных потоков: люди едут из бедных стран в богатые. Развитые страны, имеющие колониальное прошлое, и сейчас сохранили культурные и экономические связи с бывшими колониями.

Сегодня сохранение культурных и экономических связей бывших республик СССР формирует основной приток рабочей силы в Россию.

5. Развитие телекоммуникаций и СМИ. Этот фактор значительно повлиял на обеспеченность работника информацией о спросе на труд в других странах. Это означает, что люди стали более подвержены «давлению» информационных структур, которые создают дополнительные стимулы для трудовой миграции. Развитие транспортной инфраструктуры сокращает издержки на передвижение и увеличивает мобильность рабочей силы. Также рост телекоммуникационных сетей сократил «эмоциональную дистанцию» мигрантов: их семья находится от них на расстоянии телефонного звонка, что позволяет поддерживать контакты и снижает моральные издержки, связанные с миграцией.

6. Семейные стратегии. Одним из возможных вариантов семейной стратегии может быть распределение работников в соответствии с целью минимизации риска: главы семей обычно отправляют за границу тех людей, которые, по их мнению, являются наиболее надежными поставщиками средств для семьи. Социологическое исследование на Филиппинах показали, что отцы склонны считать более надежными дочерей, а не сыновей, хотя девушки в качестве прислуги в Сингапуре зарабатывают меньше, чем их братья на работе по строительству в городах [2]. Еще один вариант семейной стратегии – принятие решения о миграции с учетом выгод и издержек для всех членов семьи. Допустим, что оба супруга решают мигрировать, и оценивают собственные выгоды и издержки, связанные с принятием этого решения.

7. Миграционные сети. Иногда важнейшим источником информации о порядке выезда, возможностях трудоустройства и параметрах спроса на рабочую силу для людей становятся не СМИ, не Интернет и не посольства, а персональные контакты с людьми, уже имеющими позитивный опыт работы за рубежом. Успех мигрировавших друзей, знакомых, родственников воодушевляют людей следовать их примеру, а также снижают прямые издержки. Миграционные сети формируются медленно и болезненно. Миграционная сеть становится своеобразной формой «структуры», значительно снижающей издержки миграции и влияющей на принятие решений.

8. Набор рабочей силы. Миграционные сети дополняются коммерческими системами набора рабочей силы. Наиболее активны организации по набору рабочей силы в Азии. Они ищут работу для мигрантов в более зажиточных азиатских странах, таких как Япония или Сингапур. Однако при трудоустройстве через подобные агентства высока вероятность риска для эмигрирующего работника.

Основной причиной внутренней трудовой миграции населения в Казахстане является экономическая необходимость, которая вызвана такими факторами как:

- отсутствие рабочих мест в отдельных регионах страны, что приводит к различию в доходах населения;
- низкая обеспеченность объектами социальной сферы в сельской местности, что в последующем сказывается на перспективе роста.

Таким образом, в целом внутренняя миграция Казахстана носит трудовой характер, что подтверждается статистическими данными, в соответствии с которыми во внутренней миграции преобладает население активного, трудоспособного возраста.

В целом отметим, что межрегиональной миграции Казахстана характеризуется такими явлениями, как:

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

- міграція в регіони с развитой інфраструктурой определенной сфери деятельности. В г. Астана и Алматы это генерация государственного административного аппарата и развитая финансовая инфраструктура, в регионах Мангистау и Актобе, Караганда это – наиболее высокооплачиваемые действующие производства.

- в целом (помимо Южно Казахстанского региона и региона Жамбыл население предпочитает иммигрировать в близлежащие регионы.

- одной из характерных стимулирующих миграцию факторов в Южных регионах страны является густонаселенность, что вызывает недостаток рабочих мест. В этой связи, именно Южный регион страны характеризуется наиболее высоким показателем интенсивности миграции.

- исходя из результатов анализа потока и объемов межрегиональной миграции, основной поток миграции является трудовой миграцией, которая вызвана сравнительно с развитыми регионами страны низким доходом населения, ограниченным количеством рабочих мест в населенных пунктах малого размера и в ряде регионов отсутствие должной социальной инфраструктуры. Однако, в связи с отсутствием разграниченных и опубликованных статистических данных по объему и направлениям внутренней трудовой миграции в общем объеме внутренней миграции, отдельно провести анализ объемов и направлений внутренней трудовой миграции не представляется возможным.

Список используемых источников

1. Информация об обследовании ООН: Ионцев В.А. и др. Введение в демографию. М., Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002г.
2. Пример взят из П.Стокер. Работа иностранцев: обзор международной миграции рабочей силы. – М., «ПРОТЕСТАНТ», 1995г.



Аксентюк Мар'яна
к.е.н., доцент кафедри,
Козятинська Ірина
слухач магістратури
Національний університет біоресурсів
та природокористування України
м. Київ

BALANSED SCORECARD – НОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

З досить швидкими темпами розвитку бізнесового середовища постає проблема про пошук нових інструментів та методів управління здатних забезпечити довгострокове існування підприємства шляхом правильної реалізації його стратегії. Це потребує системи показників, яка дозволяє з достатнім ступенем ймовірності прогнозувати успішність бізнесу в довгостроковій перспективі. Як стверджує один з ідеологів та засновників школи контролінгу А.Дайле «...інформація контролера для менеджера должна носить менее технико-экономический а более управленческо-психологический характер»[2]. А менеджер, опираючись при прийнятті рішень тільки на базу даних фінансового та бухгалтерського обліку, не завжди з поміж безлічі альтернатив знайде правильне рішення, оскільки не має повної уяви щодо стану справ.

Варто звернути увагу на вислів Билла Дженсена, автора книги «Простота – новое конкурентное преимущество», який стверджує що «Работать умнее – значит предоставлять любые и все необходимые работнику корпоративные данные в такой форме, которую можно было бы изменить в соответствии с его индивидуальными требованиями» [4]. Ряд авторів[1,4] притримується думки, що фінансові показники корисні тільки як засіб звітності, а оперуючи ними в стратегічній діяльності, припускаємось таких помилок:

- не враховуємо сьогоdnішніх умов ділового середовища;
- рухаємось вперед, дивлячись в дзеркало заднього виду;
- розглядаємо функціональні області відокремлено;
- жертвуємо довгостроковою перспективою;
- фінансові показники не підходять для багатьох рівнів організації.

Досить часто менеджери працюють з великим несистематизованим обсягом інформації саме фінансових показників, що як наслідок, відволікає їх увагу від більш вагомих показників необхідних при прийнятті рішень.

Концепція збалансованої системи показників (balanced scorecard - BSC) була розроблена в середині 90-х років директором Norlan Norton Institute Девідом Нортоном (який займає нині посаду керівника Balanced Scorecard

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Collaborative) та професором Harvard Business School Робертом Капланом.

Підґрунтям для розробки даної концепції перш за все стала критика чисто монетарного підходу до визначення ефективності діяльності підприємства та традиційних інструментів управління. Розробники даної концепції чітко усвідомлювали що труднощі з реалізацією стратегії криються саме в недостовірнім переводі стратегічних цілей в конкретні показники. В 1990 році Каплан і Нортон провели дослідження на десятках організацій з метою пошуку новітніх методів оцінки діяльності підприємства. Шляхом обговорення ряду альтернатив, робоча група зупинилась на ідеї, яка в подальшому була висвітлена в першій з трьох статей Harvard Business Review «Сбалансованная Система Показателей – показатели как факторы результатов деятельности». Досить скоро дана концепція набула практичного розвитку в багатьох провідних організаціях світу. Вона стала наскільки визнаною і ефективною, що 2004 році Harvard Business Review назвав її однією з 75 самих впливових ідей ХХ століття.

Отже, головна ціль концепції BSC – прискорення і полегшення процесу реалізації стратегії, перш за все через ефективну оцінку результатів діяльності організації. Основа системи BSC – стратегія розглядається через чотири проекції: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і кар'єрний зріст. Автори підкреслюють, що розроблені ними чотири проекції не є обмеженням, їх кількість може бути розширена. Однак, вони вказують на значний причинно-наслідковий зв'язок між ними, який повинен дотримуватись при цьому. Всі проекції системи є елементами системи потенціалу, який складається з сировинних, фінансових і людських ресурсів, інформації, потужності підприємства, рівня запасів, набору правил соціальної поведінки, що здебільшого забезпечує досягнення цілей підприємства в майбутньому. Потенціал здебільшого характеризується якісними і в меншій мірі кількісними показниками.

При формуванні системи збалансованих показників для встановлення цілей необхідно проаналізувати потенціал підприємства, оскільки ці поняття тісно пов'язані одне з одним. Для одних цілей існуючий потенціал може бути зависокий, а для інших, навпаки, не зовсім достатній. Успіх підприємства на ринку залежить від багатьох факторів, які можна вивчити за допомогою аналізу потенціалу. Такий аналіз дозволяє виявити слабкі й сильні сторони підприємства. Таким чином, результати аналізу потенціалу безпосередньо впливають на стратегії підприємства а, відповідно, і на формування BSC.

Існує думка, що аналіз потенціалу, не може виступати ефективним інструментом системи контролінгу, оскільки є досить наочним та примітивним, не має в своїй базі спеціальних формалізованих залежностей та чіткої методології. На наш погляд, саме гнучкість аналізу потенціалу та можливість формування його методики для конкретного призначення, і є

його найбільша перевага. А вже ефективність проведення аналізу безпосередньо залежить від аналітичних здібностей менеджера.

Слабкими сторонами оцінки діяльності багатьох підприємств є те що:

- показники, які використовують менеджери підприємства не носять ніякого стратегічного характеру (на 2/3 від загальної кількості підприємств);
- на підприємстві не проводиться аналіз конкурентних переваг (на 1/3 від загальної кількості підприємств);
- не проводиться аналіз сильних і слабких сторін (на жодному підприємстві);
- прогностичні показники розробляються лише терміном на один рік, стратегічне планування терміном на 3-5 років не проводиться (на 2/3 від загальної кількості підприємств);
- не приділяється належна увага критичним факторам успіху підприємства.

Отже, саме ця область зазнає проблем ефективної оцінки результатів діяльності, що стає перешкодою на шляху успішної реалізації стратегії. Форми річної звітності, що складаються згідно законодавства на кожному підприємстві, звичайно, містять інформаційну базу, але не завжди вона може бути цінною при формуванні стратегії. Вона може виступати лише як одне з джерел вхідної інформації для формування BSC.

Отже, BSC через свої проєкції дає змогу зробити правильний вибір щодо інструментарію оцінки діяльності підприємств. Той факт, що вона здобула практичне впровадження та неабияке визнання в багатьох повідних корпораціях світу свідчить про її високоефективну дієвість. Впровадження BSC на вітчизняних підприємствах стало б вагомим кроком на шляху до успішної реалізації їхньої стратегії. Слід зауважити, що на ранній стадії впровадження BSC, її слід сприймати, насамперед, як філософію управління. Необхідним є проведення внутрішнього навчання менеджерів як вищого, так і нижчого рівня для представлення значних переваг BSC та ліквідації на ранньому етапі так званого «опору нововведенням».

Список використаних джерел

1. Бурцев В. Новые показатели успешности бизнеса и ожидания рынка // Менеджмент сегодня. – 2005. – №3. – С.28-32.
2. Дайле А. Практика контроллинга / Под ред. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Дитгер Хан/ Хунгенберг Харальд. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

4. Нивен Пол Р. Сбалансованная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.

5. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер с нем. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с.



Андрущенко Наталія
к.пед.н., доцент,
Порицька Оксана
студентка,
Маслова Марія
студентка
ВТЕІ КНТЕУ
м. Вінниця

ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ризик присутній у багатьох галузях нашого життя. В силу своєї різноманітності і важливого місця у житті людей ризик вивчається комплексом наук, що розглядають різноманітні його аспекти. Ймовірніше економічне середовище зумовлює необхідність врахування факторів випадковості та невизначеності господарської діяльності і, як наслідок, вивчення економічного аспекту ризику.

Актуальність даного дослідження підтверджена важливістю врахування фактору ризику у підприємницькій діяльності і доведена багатьма авторами, що вивчали дане питання, зокрема В.Є. Крупін, Ю.Р. Злідник і М.О. Турко.

В умовах політико-економічної нестабільності ступінь ризику значно зростає. У сучасній ситуації в Україні проблема посилення ризиків актуальна, що підтверджується ростом збитковості підприємств України. Ризикові ситуації формують умови для існування і реалізації економічного ризику, з яким в процесі діяльності стикаються більшість підприємств України.

Ризик в економічній літературі визначається як досить широке поняття, специфічний предмет наукового дослідження. Потрібно визначити, що ризику притаманна об'єктивність та суб'єктивність, тобто ризик ґрунтується на тому, що він існує внаслідок існування фактору

невизначеності. Суб'єктивність ризику визначається же в тому, що в економіці діють реальні люди зі своїми навичками, вміннями та інтуїцією. Тобто кожен індивідуальний працівник здатен справити вплив на величину ризику.

Словник Вебстера визначає, що ризик - це небезпека, можливість збитку чи втрат. Тобто, власне будь-яка підприємницька діяльність це вже певна величина ризику.

Тобто, можна стверджувати те, що під економічним ризиком розуміють такий вид ризику, який виникає у будь-якій підприємницькій діяльності, що спрямована на одержання прибутку та задоволення власних чи суспільних потреб.

Сучасний ризик визначається не стільки втратами, скільки відсутністю значних економічних результатів, але економічний ризик містить і негативні моменти для підприємця. Проте, з іншого боку, повна відсутність ризику для нього – свідчення серйозних дефектів в організації процесу управління підприємством. У науковому доробку В.Є. Крупіна, Ю.Р. Злидника наведено такі класифікації економічних ризиків:

1. За сферою виникнення: зовнішні, внутрішні;
2. За масштабами впливу: національні, регіональні, галузеві, окремих суб'єктів господарювання;
3. За рівнем економічного управління: народногосподарські (на макрорівні), підприємства (на мікрорівні);
4. За джерелами виникнення: системні або ринкові (властиві усім суб'єктам ринку, викликані процесами, що відбуваються в ринковому середовищі в цілому), несистемні (ризики окремих суб'єктів господарювання, що залежать від особливостей їх діяльності);
5. За природою ризику: господарські (пов'язані з діяльністю людини), природні (спричинені діями природних факторів та форс-мажорних обставин) [1].

Виділення можливих економічних ризиків є важливою ланкою у діяльності підприємства темпами, тому аналіз ризиків, оцінка і врахування їх ймовірних наслідків, а також застосування методів їх мінімізації є критичними для забезпечення прибуткової та ефективною економічної

діяльності суб'єктів господарювання. Досягти цього можливо шляхом побудови системи менеджменту підприємства, здатної передбачати, структурувати та аналізувати можливі ризики, а також застосовувати необхідні заходи для зниження можливості їх настання, зменшення рівня їх впливу чи потенційних наслідків.

Для управління і контролю ризиками застосовується система управління ризиками. Вона включає декілька елементів:

- суб'єкт управління ризиками;
- об'єкт управління ризиками;

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

- поточний контроль за ризиками.

Виходячи з цього, система управління ризиками - єдність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують здійснення процесу управління ризиками.

У процесі управління управляюча підсистема (суб'єкт управління), що базується на об'єктивно існуючих принципах, істотно впливає різноманітними методами на підсистему, якою управляє (об'єкт управління), з тим, щоб забезпечити виконання поставленої мети. Іншими словами буде мінімізація негативної дії факторів ризиків [2].

Підприємницька діяльність – неможлива без невизначеності і виникнення ризику. Нестабільне зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства – це одні з основних причин виникнення ризикових ситуацій. Тому для контролю і передбачення ризику вкрай важливо використовувати систему управління ризиками.

Подальшими кроками підприємства в дослідженні проблем економічних ризиків можуть бути визначення та вивчення ризиків для конкретних сфер економічної діяльності, обґрунтування підходів до мінімізації ймовірності настання ризиків та зниження чи нейтралізації потенційних результатів їх впливу.

Список використаних джерел

1. Крупін В.Є., Злидник Ю.Р. Економічні ризики: сутність, еволюція, підходи до класифікації/ Крупін В.Є., Злидник Ю.Р.//Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2011. - № 714. - С. 224-229.

2. Турко М.О. Теоретичні основи управління ризиками підприємства// Економіка підприємства та управління виробництвом, 2011. - С. 85-89.



Антонюк Володимир

доцент,

Коновал Оксана

студентка

Вінницький соціально-економічний інститут

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

м. Вінниця

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ
ФОНДІВ (за матеріалами Бершадської міжрайонної виконавчої
дирекції Фонду соціального страхування з тимчасової втрати
працездатності Вінницької області)**

Для раціонального формування джерел активів і їх використання ними потрібно управляти. Отже для цього необхідно провести аналіз фактичного стану формування і використання ресурсів.

Метою дослідження є вивчити теоретико-методологічні закономірності формування величини і структури джерел коштів за видами та запропонувати підходи для вироблення управлінських рішень щодо раціонального формування з них ресурсів. Інформаційною базою слугує річна фінансова звітність [1, 2, 3].

Вартість майна фонду на кінець 2011 р. згідно бухгалтерської оцінки становить 116148,89 тис. грн. Відносно попереднього року воно зменшилося на 42,7 %. Його величина залишилася майже на рівні базисного року. Зменшення майна відносно базисного року становить 3,1 %. На позабалансовому рахунку в 2011 р. знаходиться 64852,00 тис. грн. орендованих необоротних активів, що представленні вартістю орендованого приміщення. Водночас в складі джерел майна відбулися значні трансформаційні зміни. Уставний капітал фонду збільшився відносно попереднього року на 29,6 %. Проте він став на 62,6 % меншим відносно базисного року. Власний капітал підприємства в 2009-2010 роках доводилося щорічно зменшувати на величину дефіциту бюджету попереднього року. Тому в звітності власний капітал відображений із знаком мінус. Це означає, що власний капітал належить вищому розпоряднику коштів Фонду. Отже, це цілком закономірне явище, що відповідає умовам звужувального відтворення діяльності.

Зобов'язання фонду згідно бухгалтерського обліку зменшилися на 21,8 %, що пов'язано з наростання фінансових проблем фонду по забезпеченню вхідних потоків коштів до фонду і наростанням фінансової нестабільності Фонду. Вказані зобов'язання поточного року на 4,7 % перевищують рівень базисного року, що відповідає нормальному та середньому ризику господарської діяльності. В умовах 2009-2011 рр.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

найбільш стійкими джерелами коштів залишались запозичення коштів у страхувальників. Запозичення коштів у страхувальників на 5,1 % менше ніж в попередньому році та на 5,4 % більше ніж в базисному році. Відносна частка запозичень на цьому ринку ресурсів як досить стабільна так і значна. В структурі запозичень частка страхувальників становить 83 %. Наступним досить вагомим джерелом ресурсів коштів є надходження платежів по соціальному страхуванню. Його частка становить 13 % запозичених ресурсів. Відносно попереднього року надходження по соціальному страхуванню зменшилися на 57,2 %. Водночас дані надходження відносно базисного року збільшилися на 1,4 %. За рахунок вищевказаних джерел було сформовано наступні фінансові та нефінансові активи.

Наявний статутний капітал повністю вкладено в основні засоби, так як вони зношені на 85,3 %. На балансі фонду знаходяться машини і обладнання. За звітний рік відмічалось збільшення вартості машин та обладнання. При цьому вартість інструменту, приладів та інвентарю не змінювалася. Отже, нефінансові немобільні активи збільшилися по первісній вартості на 6,3 %. Придатність до здійснення господарської діяльності основних засобів становить 14,7 %. Нефінансові немобільні потребують значного термінового оновлення.

Нефінансові мобільні активи фонду сформовані за рахунок коштів залучених зі сторони і представлені господарськими матеріалами. Їх обсяг на 25,1 % менший ніж в попередньому році та на 52,5 % більший ніж в базисному році. Отже, нефінансові мобільні активи фонду досить придатні до змін свого обсягу.

В цілому мобільні фінансові активи становлять 87 % майна фонду. Частка фінансових активів має нестійку тенденцію щодо збільшення. На це впливають наступні трансформаційні процеси. Мобільні фінансові активи збільшилися відносно базисного року на 25,0 %. Водночас дана динаміка змін нестійка тому що, у порівнянні з попереднім роком мобільні фінансові активи зменшилися на 46,7 %. Нестійкість динаміки позитивних змін мобільних фінансових активів зумовлена як їх структурою так і внутрішніми трансформаційними процесами їх складових. Склад мобільних фінансових ресурсів на 99 % визначають кошти вкладені в розрахунки зі страхувальниками. На рахунках в банку знаходиться 1 % мобільних коштів, в тому числі кошти для утримання дирекцій Фонду та транзитні кошти. Це високо мобільні активи. Тому вони найбільш динамічні. Це є підставою, для високої оцінки дій управлінського апарату щодо формування матеріальної бази Фонду.

Проведений аналіз є підставою для ствердження, що зміни активів носять прямолінійний характер і їх запропоновано описати наступними рівняннями прямих:

а) $f_1(t)$ – функція опису зміни немобільних нефінансових активів
 $=45625 - 12105t$; $R^2= 0,650$.

де t - фактор часу (порядковий номер року від початку відліку).

Згідно даного рівняння регресії проведено розрахунок немобільних нефінансових активів на наступні роки. Отже, на наступні роки, згідно математичної моделі передбачається повна відсутність нефінансових немобільних активів. Звісно, що цього в реальності бути не може. Тому прискорення зміни нефінансових немобільних активів слід розглядати по модулю. Тоді рівняння зміни нефінансових немобільних активів матиме наступний економічно обґрунтований вигляд як

$=45625 + 12105t$; $R^2= 0,650$,

де t - фактор часу (порядковий номер року від початку відліку).

Позитивний параметр коефіцієнта прискорення означатиме, що із зміною порядкового року на одиницю нефінансові немобільні активи збільшуватимуться на 12105 тис. грн. Тому згідно $=45625 + 12105t$; $R^2= 0,650$ в першому прогнозному періоді одержано їх розмір в першому наступному році в обсязі 95045 тис. грн., в другому – 106150 тис. грн. Звісно, що такий рівень нефінансових немобільних активів досягнутий за рік не буде. Тому більш реально описати зміну нефінансових немобільних активів від фактору часу за допомогою рівняння параболи:

$96968-73717t+15403t^2$; $R^2=0,998$,

де t - фактор часу (порядковий номер року від початку відліку).

Згідно $96968 - 73717t + 15403t^2$; на перший наступний рік передбачається розмір нефінансових немобільних активів у сумі 48538 тис. грн., що передбачає відновлення і певне перевищення рівня базисного року.

Отже, за умов втручання розпорядника коштів вищого рівня слід очікувати збільшення нефінансових немобільних активів як у порівнянні з базисним так і звітним роком.

б) $f_2(t)$ – функція опису зміни фінансових немобільних активів,
де t - фактор часу (порядковий номер року від початку відліку).

Позитивний параметр коефіцієнта прискорення означатиме, що із зміною порядкового року на одиницю фінансові немобільні активи збільшуватимуться на 146,35 тис. грн. Тому згідно моделі передбачуваний розмір нефінансових немобільних активів на перший наступний рік становитиме 1141 тис. грн., дещо більше ніж в 2010 році.

в) $f_3(t)$ – функція опису зміни мобільних фінансових активів
 $f_3(t) = 103393+10074t$; $R^2 = 0,306$,

де t - фактор часу (порядковий номер року від початку відліку).

Позитивний параметр коефіцієнта прискорення означатиме, що із зміною порядкового року на одиницю фінансові мобільні активи

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

збільшуватимуться на 10074 тис. грн. Тому згідно економіко-математичної моделі

$$f_a(t) = 103393 + 10074t$$

передбачуваний розмір фінансових мобільних активів становитиме 143689 тис. грн.

г) загальний обсяг активів Фонду буде описаний функцією

Підстановка значень додатків у результативну функцію формує обсяг прогнозних активів Фонду: 193368 тис. грн.

Отже, передбачається зосередження зусиль керівництва на збільшення майна Фонду на 66,5 % відносно звітнього року за рахунок вищевказаних факторів.

Список використаних джерел

1. Фінансовий звіт про виконання бюджету Фонду соціального страхування з ТВП за 2009 р.
2. Фінансовий звіт про виконання бюджету Фонду соціального страхування з ТВП за 2010 р.
3. Фінансовий звіт про виконання бюджету Фонду соціального страхування з ТВП за 2011 р.



Бабіч Ірина

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вплив глобалізації, необґрунтованість соціально-економічної політики держави та наслідки фінансової кризи суттєво підвищили значення функції контролю в системі управління підприємством. Недостатність власних коштів та висока вартість кредитів змушують керівників постійно зважати на правильність і доцільність кожної господарської операції з метою оптимізації витрат і раціонального використання ресурсів.

Вектор на збереження капіталу та утримання існуючих позицій на ринку обумовили необхідність перегляду діючих організаційних і

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

методичних засад контролю. Зростання значення своєчасної та якісної інформації про реальний стан справ на підприємстві призвело до зміщення акцентів в сторону застосування прийомів фактичного контролю, налаштування дієвої системи оперативного контролю.

Широкого застосування оперативний контроль набув саме в умовах нестабільності та відсутності системних державних програм розвитку економіки. Швидке реагування на негативні прояви зовнішнього і внутрішнього середовища, забезпечення ефективного прийняття та виконання управлінських рішень, що належить до основних завдань оперативного контролю пояснює його ключову роль в успішному функціонуванні підприємств. Про зростання значення функції оперативного контролю як ефективного засобу управління свідчать останні результати наукових досліджень в цій галузі та безумовно всезростаючі потреби як управління так і людства в цілому.

Необхідність й важливість оперативного контролю в сільському господарстві обумовлена сьогоденням, однак його ефективне здійснення неможливе без належної організації. Дослідження й удосконалення організаційного забезпечення оперативного контролю є пріоритетним напрямком наукової роботи в даній галузі.

Організація оперативного контролю на підприємствах – це складний багатоступеневий процес, який вимагає детального вивчення теоретичних основ щодо сутності та ролі організації в системі управління, а також з'ясування впливу специфічних особливостей кожної галузі на формування основних організаційних засад оперативного контролю.

Процес організації оперативного контролю є недостатньо вивченим напрямком вітчизняної облікової науки. Ситуація пояснюється історичними фактами та державними перетвореннями в країні.

В період планово - адміністративної економіки, що характеризувалась суворим державним наглядом за всіма сферами діяльності підприємств, важливу роль відігравав всеохоплюючий народний контроль. Тобто вже за Радянських часів оперативний контроль здійснювався, однак не виокремлювався в окрему галузь знань чи сферу діяльності. Значення оперативного контролю в соціалістичному суспільстві зростало серед всіх гілок влади та сфер управління, що свідчить про достатні підстави для пошуку методів та підходів впровадження його в практику сучасних підприємств.

Вектор дії всеохоплюючого державного контролю, що діяв за Радянської системи, сьогодні суттєво змінився, значно звузилися його завдання та сфера впливу. Перевірки державними контролюючими службами здійснюються як правило на державних підприємствах; підприємствах, що використовують державні цільові кошти та надходження; а також на інших підприємствах лише в частині

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

правильності нарахування і сплати податків. Перебудова форм та відносин власності обумовила деформацію системи управління і як наслідок зміну системи контролю на підприємствах Пострадянського простору. Розвиток приватного сектора економіки й практично повне зникнення державного спричинило формування нових підходів до побудови контрольної системи, в тому числі становлення і розвитку оперативного контролю.

Результати наукових досліджень впродовж останніх десятиріч свідчать про значні розробки та досягнення в галузі контролю. Достатньо уваги приділялось організаційним засадам внутрішньогосподарського контролю та аудиту. Однак, організація оперативного контролю висвітлена оглядово, про що говорить незначна кількість наукових праць та літературних джерел з цього питання. Для проведення комплексного дослідження його організаційних засад необхідно досліджувати та узагальнювати основи організації контролю загалом з метою з'ясування їх відповідності ознакам, меті та завданням оперативного контролю.



Блонський Андрій
аспірант
Запорізький національний технічний університет
м. Запоріжжя

ERP, ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА СУЧАСНОМУ
ПІДПРИЄМСТВІ

Для того щоб мати конкурентну перевагу, будь-якої компанії необхідно володіти сучасними технологіями управління та підвищувати ефективність роботи співробітників. Тому впровадження ERP систем необхідно для компаній, які тільки починають свою діяльність або ж хочуть розширити діючий бізнес.

ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планування ресурсів підприємства) – організаційна стратегія інтеграції виробництва і операцій, управління трудовими ресурсами, фінансового менеджменту та управління активами, орієнтована на безперервне балансування та оптимізацію ресурсів підприємства за допомогою спеціалізованого інтегрованого пакету прикладного програмного забезпечення, що забезпечує загальну модель даних і процесів для всіх сфер діяльності [1, с.14]. ERP-система – конкретний програмний пакет, який реалізує стратегію ERP.

Модель більшості систем управління ERP можна описати наступним чином: в єдину базу даних надходять відомості про різні аспекти діяльності підприємства (продажі, маркетинг, фінанси, людські ресурси, виробництво, логістику і т.д.), на основі яких програма будує різні звіти, прогнози, графіки і т.д. Фактично це означає, що для управління інформацією замість ізольованих баз даних кожного окремо взятого підрозділу, передбачається використовувати одну і ту ж базу даних. А це, в свою чергу, дозволяє топ-менеджменту компанії та працівникам в різних відділах завжди мати однакову і актуальну інформацію. ERP система спрощує і прискорює виконання рутинної роботи, знижує ризик виникнення помилок в процесі введення даних, підвищує ефективність і продуктивність роботи підприємства.

Цінність ERP системи полягає в забезпеченні інформаційної інтеграції всіх областей діяльності компанії. Але важливо розуміти, що ERP система – це лише інструмент, який надає можливість підвищити ефективність бізнес-процесів компанії. Впровадження ERP системи фактично є капіталовкладенням, так само як і розширення виробництва, яке при правильному плануванні з часом окупиться і принесе підприємству конкурентні переваги і прибуток.

Сучасна ERP система повинна забезпечувати:

- комплексний підхід до підсистем і задачам автоматизації управління компанією;
- роботу всіх модулів системи в одному інформаційному просторі з можливістю надання локальної роботи деяких підсистем, груп користувачів і робочих місць;
- функціонування єдиної системи документообігу;
- забезпечувати принцип однократності вводу даних і можливість використання вихідних документів системи як первинних;
- одночасне підтримування системою декількох компаній, з отриманням консолідованих звітів;
- роботу співробітників компанії, які обслуговують різні підприємства з автономними або єдиними аналітичними довідниками;
- доступ до структур зберігання інформації;
- роботу в умовах розподіленої обробки даних;
- використання в підсистемах загальних програмних бібліотек, в яких підтримується єдина технологія обробки даних та стандартизованих інтерфейсів.

Модульний принцип організації дозволяє впроваджувати ERP-системи поетапно, переводячи в експлуатацію один або кілька функціональних модулів на кожному етапі, а також вибирати організації тільки ті з них, які актуальні для організації. Крім того, модульність ERP-систем дозволяє будувати рішення на основі декількох ERP-систем, вибираючи з кожної

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

кращі в своєму класі модулі (англ. best-of-breed) [2].

Модулі операційного блоку покривають діяльність організації по створенню продуктів і послуг і необхідні функції по забезпеченню цих процесів. Якщо кадрові та фінансові модулі досить універсальні для різних організацій, то багато операційні модулі більш специфічні для різних галузей, так як підходи до перетворення ресурсів у різних галузях суттєво відрізняються. У більшості систем сформувалися такі групи операційних модулів:

- логістичні: постачання, управління взаєминами з постачальниками, управління ланцюгами постачання й транспортуванням, управління запасами, складами, інвентаризацією;

- виробничі: управління специфікаціями (англ. Bill of materials) (в дискретних виробництвах) і рецептурами (в процесних виробництвах (англ. Process manufacturing)), виробниче планування, облік продукції, управління виробничими програмами;

- забезпечувальні: управління технічним обслуговуванням і ремонтами устаткування, планування потужностей, управління транспортом;

- збутові: ціноутворення, обробка та конфігурування замовлень, продажу, дистрибуція, після продажне обслуговування.

Окремі функції операційного блоку найчастіше виносяться в спеціалізовані програмні продукти і фігурують як виділені класи прикладного програмного забезпечення, такими є EAM для технічного обслуговування і ремонтів, CRM для продажів і дистрибуції, PLM для управління специфікаціями, APS і MES для управління виробництвом[3].

Впровадження ERP-системи вважається фактично необхідною умовою для публічної компанії і, починаючи з кінця 1990-х років, ERP-системи, які спочатку впроваджувалися тільки промисловими підприємствами, експлуатуються більшістю великих організацій незалежно від країни, форми власності та галузі [1, с.15–17].

Список використаних джерел

1. Leon, Alexis Enterprise Resource Planning. – 2nd./ Leon, Alexis // – New Dehli: McGraw-Hill, 2008. – 500 p.
2. Mabert, Vincent A Watts, Charles A. Enterprise Applications: Building Best-of-Breed Systems (англ.) / Bendoly, Elliot and Jackobs, F. Robert Strategic ERP. Extension and use // – Stanford: Standofrd University Press, 2005. – P. 52-70
3. Електронний ресурс: <http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP>.



Бобир Юрій

викладач

ВП НУБіПУ Ніжинський агро-технічний інститут
м. Ніжин

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ І МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Прийняття рішень є важливою частиною будь-якої управлінської діяльності. Ефективність управління багато в чому обумовлена якістю таких рішень. У рішеннях фіксується вся сукупність відносин, що виникають у процесі трудової діяльності і управління організацією.

Якщо комунікації - свого роду «стрижень», що пронизує будь-яку діяльність в організації, то ухвалення рішень - це «центр», навколо якого обертається життя організації. Ефективне прийняття рішень необхідно для виконання управлінських функцій. Вдосконалення процесу прийняття обґрунтованих об'єктивних рішень у ситуаціях виняткової складності досягається шляхом використання наукового підходу доданого процесу, моделей і кількісних методів прийняття рішень.

Існують різноманітні точки зору на те, які рішення, прийняті людиною в організації, вважати управлінськими. Деякі фахівці відносять до таких, наприклад, рішення про обрання людиною роботи, рішення про звільнення з неї і т.п. виправданою є точка зору, відповідно до якої, до управлінського слід відносити лише ті рішення, що торкають відносин в організації.

Оптимальне функціонування та розвиток соціально-економічної системи підприємства залежить від оптимізації системи управління, а також від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, у межах якої повинно забезпечуватися одержання прибутку та виконання соціальної функції. Питання вдосконалення системи управління діяльністю підприємств досліджувалися в наукових працях багатьох українських учених-економістів, таких як Азарян О.М., Апопій В.В., Балабанова Л.В., Бланк І.О., Лігоненко Л.О., Мазаракі А.А. та ін. Проте недостатньо уваги приділялося в роботах учених проблемам формування науково-обґрунтованого підходу до оптимізації процесу прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

Надзвичайно широкі можливості в розв'язанні завдань по створенню та реорганізації підприємств, вибору оптимальних управлінських структур, зниженню витрат виробництва, переведенню фінансово-економічної діяльності на вищий ступінь (з використанням персональних ЕОМ, елементів автоматизації та оптимізації цих та інших процесів) мають математичні методи обґрунтування управлінських рішень. Математичні методи включають системний аналіз, екстраполяцію, кореляційний і

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

регресійний аналіз виробничих цілей, "дерева цілей", експертних оцінок та ін. Ці методи передбачають використання сучасної електронної обчислювальної техніки [1].

Головною характеристикою моделі вважається спрощення реальної життєвої ситуації, до якої вона застосовується. Оскільки форма моделі менш складна, а дані, що не стосуються справи й ускладнюють розуміння проблеми, вилучаються, модель часто збільшує здатність керівника розуміти й розв'язувати проблему, що стоїть перед ним. Модель також допомагає керівникові поєднати свій досвід і здатність міркувати з досвідом та думками експертів [2].

Сформувавшись у процесі вибору альтернативи, управлінське рішення є певним підсумком управлінської діяльності, результатом обмірковувань дій і намірів, висновків, обговорень, прогнозувань, спрямованих на реалізацію цілей управління

Оптимізація управлінського рішення спрямована на вирішення завдань соціально-економічного розвитку підприємства та передбачає виконання комплексу робіт у наступній послідовності:

- вивчення завдання та складання її змістовного опису; збір і аналіз необхідної інформації, а також визначення характеру зв'язків (кореляційна, пряма, ймовірна) між параметрами завдання;

- визначення критерію якості управління таким чином, щоб його екстремальному значенню відповідала краща ситуація з точки зору досягнення поставленої мети соціально-економічного розвитку;

- виявлення сукупності обмежень і умов, що визначають допустимі області функціонування системи управління та зміни її окремих параметрів;

- побудова моделі або системи моделей вирішення завдання управління;

- вибір методу вирішення завдання та розробка алгоритму прийняття оптимального рішення на основі аналізу альтернативних варіантів.

Завдання полягає в тому, щоб знайти оптимальний розподіл виробничих ресурсів. При цьому критеріями можуть бути, наприклад, максимум випуску продукції, максимум прибутку, мінімум виробничих витрат тощо [3].

Під час розробки економіко-математичних моделей управління необхідно правильно обрати критерії якості управління (цільової функції). Для цього під час розробки критеріїв необхідно враховувати наступні принципи: оцінка основної мети та завдання управління; врахування змін параметрів системи, яка досліджується, за порівняно незначних змін операцій, що досліджуються; виділення єдиного критерію із сукупності критеріїв дослідження комплексу завдань; забезпечення простоти опису критерію під час врахування результатів усіх основних існуючих операцій

завдання; врахування динамічності процесу, який моделюється або системи, прийняття допущень під час опису поведінки системи або процесу в статичному стані.

Список використаних джерел

1. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент/ Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 312 с.
2. Н.В. Дикань, І.І. Борисенко. Менеджмент/ Навч. посібник / К.: Знання, 2008. 389 с.
3. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства/ Навч. посібн. 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ: Кондор, 2005. – 434 с.



Богач Борис

к.е.н., в. о. доцента

Буковинський державний фінансово-економічний університет
м. Чернівці

ВИРОБНИЧА СТРАТЕГІЯ – СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних умовах розвитку економічної системи нашої держави, виробничим підприємствам стає все важче відстоювати свої конкурентні позиції на ринку товарів та послуг. В зв'язку з тим, що реальний сектор економіки на сьогодні все більше витісняється комерційними підприємствами та посередницькими структурами, а ринок України переповнений порівняно дешевими (хоча й не завжди якісними) імпортними товарами, перед вітчизняними виробниками постає гостра проблема реформування власних виробничих процесів на основі стратегічного управління.

Стратегічне управління – це сучасна концепція ведення бізнесу, яка охоплює визначення цілей та завдань, напрямів діяльності, створює орієнтир для розміщення ресурсів та реалізації заходів для досягнення поставлених цілей [1, с. 591].

Власники підприємств повинні більше уваги приділяти розв'язанню стратегічних завдань, які забезпечать розвиток підприємства у відповідному напрямі.

Проблемам оптимізації витрат виробництва та формування виробничої стратегії підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких варто виділити: Гордієнко П. Л, Клівець

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

П. Г., Шершньова З. Є., Корецький М. Х., Василенко В. А., Сумець О. М. та ін. Разом з тим, ряд питань залишаються досі відкритими.

Стратегії, якими керуються підприємства у бізнесі, у систематизованому вигляді розробляються і реалізуються за допомогою стратегічного управління.

Стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг підприємства і отримання певної ринкової позиції, які забезпечать майбутню життєдіяльність та розвиток підприємства.

Під стратегією підприємства варто розуміти комплексний план його діяльності, який розробляється на основі творчого, науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства [2, с. 9]. Виробнича стратегія є складовою загальної корпоративної стратегії підприємства та входить до складу його функціональних стратегій.

Виробнича стратегія - це функціональна стратегія створення та розвитку висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та системи управління ним, що втілюється у вигляді виробничої підсистеми певного типу, призначеної для випуску конкурентоспроможних продуктів [3, с. 398]. Вона орієнтована на створення економічно ефективної, гнучкої виробничої системи, здатної адаптуватися до можливих змін.

Формування виробничої стратегії підприємства напряму пов'язане зі створенням конкурентних переваг, конкурентоспроможного продукту та виробничим потенціалом підприємства. Це означає, що виробнича стратегія повинна базуватися, перш за все, на внутрішніх резервах підприємства та цілком відповідати загальній (корпоративній) його стратегії.

Виробничу стратегію можна розглядати як складову частину загального процесу планування, що забезпечує відповідність завдань виробництва завданням більш широкої організаційної структури. Оскільки завдання останньої з часом мають тенденцію змінюватися, виробнича стратегія також повинна розроблятися з врахуванням можливих майбутніх змін потреб покупців. Саме тому, при визначенні виробничої стратегії підприємства необхідно враховувати ряд параметрів, таких як:

- обсяги продукції, виробництво яких необхідно забезпечити в певний період часу (тобто виробничі потужності та виробничий потенціал);
- розриви між наявними та потрібними характеристиками виробничих процесів для забезпечення запланованого випуску продукції;
- масштаби виробничого потенціалу, рівень його гнучкості;
- швидкість перетворень виробництва та адаптації необхідних інновацій до реальних умов діяльності підприємства, з метою

забезпечення його існування в довгостроковій перспективі;

– досягнення певних рівнів витрат на виробництво та створення певного обсягу доданої вартості [3, с. 399].

Досить вагому роль при формуванні виробничої стратегії підприємства відіграють такі чинники, як обсяги необхідних капітальних вкладень; час, потрібний для своєчасного переходу до випуску нової продукції; цінові стратегії, сформовані для різних продуктово-товарних стратегій; техніко-організаційний рівень виробництва та рівень конкурентоспроможності виробничого потенціалу; інноваційна здатність управлінського персоналу тощо. Нерідко ці та інші чинники є потужними стримуючими факторами при формуванні та реалізації виробничої стратегії підприємства.

Найпоширеніші виробничі стратегії, орієнтовані на підвищення якості продукції, зниженні витрат, впровадженні високих технологій тощо. Згідно із сучасною концепцією виробничих стратегій до їх складу також входять:

– стратегія мотивації праці, що визначає пріоритети мотиваційних комплексів внутрішньої, зовнішньої позитивної мотивації і зовнішньої негативної мотивації (вона орієнтує на формування адекватного мотиваційного механізму);

– стратегія науково-технічного розвитку й організації праці, впливу науково-технічного розвитку на потребу в трудових ресурсах;

– стратегія розвитку трудового потенціалу підприємств, формування необхідних компетенцій тощо [4, с. 308].

У сучасних ринкових умовах під час розробки та впровадження виробничої стратегії підприємства необхідно зважати на те, що виробнича діяльність органічно пов'язана з іншими видами діяльності всередині підприємства (маркетинговою, фінансовою діяльністю, діяльністю служби персоналу), тобто із усіма іншими функціональними стратегіями. Крім цього, варто ще раз наголосити, що виробнича стратегія безпосередньо пов'язана із багатьма чинниками зовнішнього середовища. Саме тому, ефективність виробничої стратегії залежить не тільки від її власного змісту й від того, наскільки вона органічно взаємодіє з іншими функціональними стратегіями підприємства та зовнішніми факторами.

Таким чином, виробнича стратегія є невід'ємною складовою корпоративної стратегії підприємства та повинна підпорядковуватися стратегічним цілям його діяльності. Основна мета виробничої стратегії полягає в переробці ресурсів у кінцеву продукцію для максимального задоволення запитів споживачів і як наслідок, для зростання попиту на продукцію цього підприємства. Важливою умовою формування виробничої стратегії є врахування усіх внутрішніх та зовнішніх чинників, що можуть впливати на підприємство у ході його звичайної діяльності.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Саме тому, виробнича стратегія, як і будь-яка інша, повинна бути досить гнучкою, проте не настільки, щоб значно відступати від намічених цілей управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Економічний аналіз: підруч. [для студ. економічних спеціальностей вищ. навч. закл.] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник. – [2-ге вид.] – Житомир: ПП "Рута", 2007. – 704 с.
2. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: Навч. посіб. / П. Л. Гордієнко. – К.: Алерта, 2006. - 404 с.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
4. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: Навч. посіб. / П. Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.



Богданюк Олена
к.е.н., старший викладач кафедри статистики
та економічного аналізу
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ринкові умови та жорстка конкуренція серед виробників продукції ставлять свої вимоги, щодо стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств. В таких умовах стратегія розвитку підприємства спрямовується на задоволення потреб споживачів, досягнення переваг над конкурентами, нарощування обсягу конкурентоспроможної продукції, з метою отримання прибутку.

Оскільки діяльність сільськогосподарських підприємств, основним чином, пов'язана із виробництвом та реалізацією продукції, тому показники її конкурентоспроможності будуть визначальними при визначенні фінансових результатів.

Під конкурентоспроможністю продукції розуміють сукупність якісних і вартісних властивостей продукції, які забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів на певному сегменті ринку, тобто

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

сукупність властивостей, наданих продукції під час її розробки, виробництва і реалізації, що забезпечує відмінність від аналогів за ступенем задоволення потреб споживачів, за рівнем витрат на її придбання і використання, за ступенем інформованості, доступності, зручності для покупця, що сприяє її динамічній реалізації на ринку у певний період часу [1, с. 20].

Отже, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції обумовлюється якісними й вартісними чинниками.

Якість – сукупність властивостей та характеристик продукції чи послуг, які надають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби (Стандарт ISO 8402-94).

ДСТУ ISO 9000-2001 визначає якість, як ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги [2, с. 61].

Вартісні показники включають витрати на виробництво, зберігання, транспортування та реалізацію продукції.

Савчук В.К. зазначає, що конкурентоспроможність продукції (K) у загальному вигляді визначається відношенням корисного ефекту (E_k) до сумарних витрат, які включають витрати, пов'язані з придбанням і експлуатацією товару і називаються ціною споживання (C_c):

$$K = \frac{E_k}{C_c} \rightarrow \max \quad (1)$$

Відповідно, чим краще це співвідношення, тим вища конкурентоспроможність продукції [3, с. 45].

Оцінюючи сільськогосподарську продукцію, слід відмітити її унікальність порівняно із продукцією промисловості та інших галузей економіки. Особливості сільськогосподарської продукції полягають в тому, що процес її виробництва пов'язаний із процесом біологічної трансформації біологічних активів сільськогосподарських підприємств, тому й показники її конкурентоспроможності повинні мати особливий зміст.

Враховуючи специфіку сільського господарства та сільськогосподарської продукції, вважаємо за необхідне, уточнити показники конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку, узагальнюючий показник конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції можна виразити, як інтегрований показник конкурентоспроможності (2):

$$I_{k(j)} = \frac{I_{бг(i)} \cdot I_{вг(i)} \cdot I_{ег(i)}}{I_{ен(i)}}, \quad (2)$$

де $I_{k(j)}$ - інтегрований показник конкурентоспроможності окремої продукції (i) по відношенню до продукції-зразка; $I_{бг(i)}$ — груповий показник за біолого-господарськими параметрами; $I_{ег(i)}$ — груповий

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

показник за еколого-господарськими параметрами; $I_{ez(i)}$ – груповий показник за виробничо-господарськими параметрами; I_{en} – груповий показник за економічними параметрами.

До біолого-господарських характеристик слід віднести ті показники сільськогосподарської продукції, які генетично закладаються селекціонерами, генетиками.

До еколого-господарських характеристик слід віднести ті параметри, які містяться в нормативних документах, стандартах, які відображають вимоги технічної, екологічної та морально-етичної безпеки продукції.

Виробничо-господарські параметри продукції формують її виробничу собівартість на підприємстві.

На практиці розрахунок конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції слід проводити із застосуванням вагових коефіцієнтів. Такий порядок розрахунку показників конкурентоспроможності застосовується під час підготовки Звіту про глобальну конкурентоспроможність країн світу, який можливо переглянути на Світовому економічному форумі [4].

Отже, групові показники мають включати одиничні, і їх величину обчислюють як адитивну форму комплексного показника з ваговими коефіцієнтами. Формула має вигляд (3):

$$I_{ep(j)} = \sum_{i=1}^n q_{i(j)} \times a_i, \quad (3)$$

де $I_{ep(j)}$ - груповий показник окремої сільськогосподарської продукції; $q_{i(j)}$ - одиничний параметричний показник по i -му параметру j -ї продукції; a - вага i -го параметра; n - кількість параметрів, що аналізуються.

Запропонована удосконалена методика розрахунку конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції дасть можливість всебічно оцінити показники її якості та унікальності, а також підвищити її конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: Монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
2. Маркетингова товарна політика: Підручник / С.І. Чеботар, С.М. Боняр, О.П. Луцій та ін. – К.: Преса України, 2007. – 263 с.
3. Савчук В.К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / В.К. Савчук. – К.: Урожай, 1995. – 328 с.
4. The Global Competitiveness Index 2010–2011 rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>.

Бондар Олександр

студент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

РЕФОРМИ І МОДЕРНІЗАЦІЯ - ПРИРОДНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Незважаючи на ряд загальних характеристик реформування житлово-комунального господарства, досвід кожної країни унікальний.

Реформування ЖКГ в країнах Центральної та Східної Європи стало компонентом загальнодержавних перетворень по формуванню ринкової економіки. Конкретні шляхи проведення реформ розрізнялися від країни до країни, але були і спільні риси: «зрушення в структурі джерел фінансування житлового будівництва на користь приватного сектора; приватизація, реституція жител; зміни в механізмах змісту житлофонду й оплати житлово-комунальних послуг (ЖКП), а також у механізмах соціального захисту населення з надання та змістом жител » [1].

У світовому досвіді управління сектором житлово-комунального господарства прийнято виділяти три моделі. Вони відрізняються одна від одної формою власності.

Німецька модель передбачає акціонування. Контрольним пакетом акцій підприємства, що працює у сфері ЖКГ, володіє муніципалітет. Привабливість цієї схеми полягає в тому, що виникає чіткий механізм управління підприємством. Власник через наглядову раду, через загальноприйняті ринкові інститути управляє своїм майном [3].

В Німеччині основою реформи була побудова системи ефективного муніципального самоврядування. Для цього необхідно було насамперед:

- демонополізувати й акціонувати надрегіональних постачальників послуг;
- модернізувати комунальну інфраструктуру й житловий фонд;
- удосконалити ціноутворення для покриття існуючих витрат.

Англійська модель передбачає повну приватизацію об'єктів житлово-комунальної сфери. Держава списує всі борги комунальних підприємств, беручи на себе витрати по оновленню основних фондів. Але ж при цьому берігається вплив регіональної влади [3].

Уже при укладанні договорів оренди комерційні ризики розподіляються між державним і приватним секторами. При укладанні ж суто концесійних угод, зокрема й контрактів, приватний сектор на весь термін дії укладеного договору цілковито бере на себе відповідальність за утримання й експлуатацію майна, що перебуває в його власності, до моменту передачі його державним або муніципальним структурам.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Французька модель передбачає передачу муніципальної власності в оренду або концесію. Уряд Франції, який розпочав реформування ЖКГ ще наприкінці 60-х років, не став одразу ж підвищувати ціни на комунальні послуги для населення, як це пропонує зробити українська влада. Спочатку громадянам показали, яку користь зможе отримати кожен платник у разі незначного зростання тарифів [3]. Була розроблена 3-річна програма утеплення житлового фонду, а вже після цього було здійснено реформу цін і розпочато перехід на локальне теплозабезпечення. Як нам відомо, більше ніж 40% тепла втрачається через аварійні розподільчі тепломережі, коли тепло транспортується. Тому для підвищення теплопровідності мереж необхідно замінити старі трубопроводи на нові з поліуретановою ізоляцією, що зберігало б тепло всередині труби, не випускаючи його назовні. Іншим перспективним кроком може бути перехід на автономне опалення будинків шляхом встановлення водонагрівних або опалювальних мінікотелень у підвалах, що здійснюватимуть автоматизовану подачу тепла у квартири та нежитлові приміщення будинку.

Використовуючи досвід багатьох європейських країн, Україна повинна обрати свій шлях реформування ЖКГ. Хоч і повільно, але все-таки приходить усвідомлення того, що житлово-комунальне господарство своїми силами «відродитися» не зможе. Можливо, тому в жовтні 2010 року був прийнятий довгоочікуваний Закон «Про особливості передачі в оренду або концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» [4]. Цей закон спрямований на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в сферу теплопостачання, водопостачання та водовідведення шляхом встановлення прозорих умов внесення інвестицій, закріплення гарантій їх повернення, забезпечення інформаційної прозорості проведення конкурсу, врегулювання відносин власності при виконанні умов договорів концесії і оренди, забезпечення можливості участі в конкурсі юридичних осіб - нерезидентів.

Основними цілями реформування є забезпечення умов проживання, що відповідають стандартам європейської якості, є збільшення ролі територіальної громади, до неї переходять функції з володіння та управління. Це, з одного боку, надає можливості для розробки різних моделей функціонування ЖКГ, а з другого – вимагає пошуку фінансових ресурсів, які залежать від платоспроможності користувачів послуг.

Радикальна реформа ЖКГ передбачає реконструкцію та модернізацію інженерної інфраструктури. Це потребує великих інвестицій, джерела формування яких повинні бути диверсифіковані – національні та іноземні, державні та приватні. У сферу ЖКГ потрібно залучати приватні капітали комерційних структур.

Приватні інвестиції в житлово-комунальне господарство будуть стимулювати самі споживачі комунальних послуг. Це обумовлено тим, що споживачеві, який має у власності житло, зручніше мати справу з приватним виробником комунальних послуг, якого можна вибрати та від послуг якого можна за необхідності відмовитися. Цей безпосередній зв'язок почав формуватися в умовах приватизації державного житла. Сьогодні більш 70 % жителів багатоквартирних будинків приватизували своє житло. Звичайно, кожен із них не може самостійно вирішувати низку складних питань, що виникають у зв'язку із користуванням різноманітними комунальними послугами [2].

З метою реалізації Загальної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 рр. планується щорічно залучати приблизно 3 млрд. грн. за рахунок спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість діяльності щодо надання житлово-комунальних послуг та поставок теплової енергії, річних обсяг робіт у якій складає 12 млрд грн. Цей податок буде залишатися в розпорядженні підприємств комунального господарства та спрямовуватися на модернізацію інженерних систем та ремонт житлового будинку.

Таким чином, реформування житлово-комунального господарства не повинно бути пов'язаним із кризовим станом економіки в цілому, оскільки задоволення потреби в комунальних послугах є життєво необхідною умовою нормальної життєдіяльності мільйонів людей.

Список використаних джерел

1. Глумсков В. Приостановить, но не закончить [Электронный ресурс] / В. Глумсков. - Режим доступа: <http://expert.ru/kazakhstan-2011/43/priostanovit-no-ne-zakonchit/>. - Загл. с экрана.
2. Єфіменко І. А. Основні цілі реформування житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / І. А. Єфіменко. - Режим доступа: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/200931/203-208.pdf>. - Назва з екрану.
3. Зубко О. В. Возможности впровадження зарубіжного досвіду управління сектором ЖКГ в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Зубко. - Режим доступа: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2011_1/218-221.pdf . - Назва з екрану.
4. Про особливості передачі в оренду або концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності : Закон України від 21 жовт. 2010 р. № 2624-VI // Відомості Верховної Ради України. - 2011. - № 11. - С. 71.



Ботвіна Наталія
к.е.н., доцент
Міжнародний гуманітарний університет
м. Одеса

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АГРОСФЕРІ

Трактовка проблематики фінансового контролю досить не однозначна – існують розбіжності у термінології, неврегульованість нормативних регламентів, бракує стандартів, які б урегулювали процес здійснення контролю та поглиблювали платформу понятійного апарату. Водночас, в наукових колах здійснюються жваві дискусії щодо трактування терміну „фінансовий контроль”. Усі наявні підходи можна дефрагментувати на чотири умовні кластери, залежно від контексту, у якому вони окреслюють поняття „фінансовий контроль”, зокрема: як функцію фінансової політики; як функцію фінансів; як вид державного контролю; як множину заходів, що здійснюються контролюючими органами.

На нашу думку, метою фінансового контролю є передусім – відповідь на запитання – наскільки дієво спрацювали певні інструменти та важелі фінансової політики.

Роль фінансового контролю в агросфері багато вчених, передусім зводили до зрівняння планових та фактичних індикаторів. За планової економіки цей спосіб фінансового контролю мав виняткову вагу. Однак, коло фінансового контролю в агросфері покликано не лише демаскувати існуючі відхилення й спотворення задля їх управління, йому притаманне глибше змістове наповнення.

Системі фінансового контролю притаманна властивість, яка мало ким розглядається, це – обмеженість впливу або його граничність. Коло фінансового контролю функціонуватиме дієво доти, доки воно знаходиться в певних межах, зокрема, поки воно ґрунтується на ринковій платформі.

Якщо об'єктом фінансового контролю є економічні суб'єкти аграрної сфери, то архіважно окреслити контур його сприйняття, як певного закономірного явища. Отже, коло фінансового контролю в аграрній сфері у даному зрізі має носити певний обмежуючий, а швидше самообмежуючий характер.

При здійсненні фінансового контролю як інструменту підвищення ефективності фінансового механізму слід акцентуватись, що основними його принципами вважаються: законність; оперативність; глибина, повнота; компетентність; достовірність; доцільність; обмеженість;

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

самодостатність; безперервність; своєчасність; транспарентність, відповідальність; ефективність. Важливим вектором модернізації фінансового контролю вважається неухильне дотримання принципів, правил та етичних норм зі сторони спеціалістів фінансових контролюючих органів. Наріжними етичними принципами професійної поведінкової реакції спеціалістів фінансових контролюючих органів вважаємо: незалежність, чесність, транспарентність, лояльність, відстороненість, конфіденційність, коректність поведінки [1]. Нині в агросфері України простежуються нові тренди розвитку фінансового контролю.

Згортається сфера діяльності державного фінансового контролю. Переважно, він зосереджується на фінансовому контролі щодо вартісних композицій руху ВВП, маси грошей, утворенням і використанням бюджетних коштів, що залучають у розпорядження держави. Водночас збільшується коло дії недержавного фінансового контролю, в частині діяльності аудиторських, страхових, кредитних інституцій тощо.

Спостерігається певне зрушення від фінансового контролю наступного до превентивного. На макрорівні економічного простору, увага переважно, приділяється доцільності і ефективності використання бюджетних коштів в період затвердження щорічних проектів держбюджету. На рівні економічних суб'єктів нарощується увага щодо фінансового моніторингу інвестиційних проектів.

Нині фінансовий контроль має важливе призначення у визискуванні бюджетних коштів. Архіважливу роль фінансовий контроль відіграє у державній бюджетній системі щодо законності й умотивованості використання фінансових процедур, формування і використання фондів фінансових ресурсів задля фінансового та соціального державного розвитку [2].

В наслідок сукупного фінансового контролю у аграрній сфері демасковано та згруповано проблематику контрольної динаміки на рівні органів державного контролю та на рівні економічних суб'єктів розпорядників та визискувачів державної фінансової підтримки. [3]:

- брак дієвого внутрішнього контролю агросфери, передусім в царині державної ветеринарної медицини, державного рибного господарства, регіональних органів управління агропромислового розвитку агросфери;
- брак посад ревізорів у складі регіональних органів управління агропромислового розвитку агросфери (зокрема у Закарпатській, Миколаївській, Запорізькій, Івано-Франківській, Полтавській, Чернівецькій, Луганській, Сумській, Харківській, Рівненській), що не забезпечує системно-комплексного контролю за фінансовою та господарською діяльністю економічних суб'єктів агросфери;
- наявність сукупної заборгованості зі сплати обов'язкових внесків

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

перед державним і місцевим бюджетами;

- існування випадків неумотивованого надання фінансової бюджетної підтримки, що зумовлюють незаконне використання бюджетних засобів;

- надання економічними суб'єктами агросфери до управлінь агропромислового розвитку недостовірної спотвореної інформації щодо контуру розрахунків із бюджетом;

- наявність втрат сукупних фінансових і матеріальних ресурсів (нецільове й незаконне витрачання фінансових ресурсів, недостача ресурсів, інші порушення фінансової та бюджетної дисципліни (незаконні залишки, заниження обліку вартості ресурсів, кредиторської заборгованості);

- існування низки не розв'язаних завдань правового та методологічного характеру;

- незадовільний фінансовий контроль за діяльністю державних економічних суб'єктів демонструє системне падіння ефективності управління та низьку планку фінансової дисципліни;

- порушення фінансової й бюджетної дисципліни через неоприбуткування певної вартості товарно-матеріальних цінностей, нездійснення індексації житлового фонду, приховування заборгованості з виплат за навчання, отримання більших сум бюджетних засобів через збільшення асигнувань, збільшення сум кредиторської заборгованості;

- збиткове функціонування економічних суб'єктів господарювання та їх банкрутство й ліквідація;

- низька бюджетна та виконавська дисципліна та не забезпечення економічними суб'єктами агросфери повної достовірної інформації щодо здійснення заходів з унеможливлення та усунення демаскованих недоліків та порушень за наслідками здійснених ревізій та перевірок;

- недостатній комплексний моніторинг та наслідками ревізій та перевірок здійсненими контролюючими органами;

- порушення вимог та процедур законодавства при здійсненні фінансових операцій та господарської діяльності економічними суб'єктами агросфери;

- спотворення бухгалтерського та податкового обліку, деформації фінансової звітності;

- незадовільна робота щодо формування й забезпечення використання функцій внутрішнього фінансового контролю в органах регіонального управління агропромислового розвитку та міністерстві;

- спотворення сукупних обсягів кредиторської та дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Ботвіна Н.О. Фінансова політика сталого розвитку агросфери.: Монографія / Н.О.Ботвіна. – К.: – ННЦ ІАЕ, – 2011. – 303 с
2. Ботвіна Н.О. Роль фінансового контролю при реалізації фінансової політики в аграрній сфері економіки / Н.О. Ботвіна. – Регіональна бізнес-економіка та управління. Науковий, виробничо-практичний журнал. Випуск № 4 (32), – 2011. – С.87-93.
3. Шевлоков В.З. Организационные основы создания государственного финансового контроля / В.З. Шевлоков. – К.: – Аудит и финансовый анализ, – 2002. – С. 5-24.



Зорій Надія
к.е.н., доцент,
Бенько Ірина
к.е.н., доцент
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль

ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Реформування міжбюджетних відносин в умовах децентралізації бюджетної системи України вимагає подальшого розвитку і вдосконалення бюджетного контролю, який є складовою фінансового контролю.

Бюджетний контроль – це сукупність заходів, які проводять державні органи, пов'язані з перевіркою законності, доцільності й ефективності утворення, розподілу і використання грошових фондів держави та місцевих органів самоврядування [1, с. 83].

Значимість бюджетного контролю цілковито обґрунтована завданнями, який він вирішує, а саме:

- контроль за дотриманням процедури складання, розгляду і затвердження бюджету та його виконання;
- контроль за дотриманням бюджетного і податкового законодавства;
- контроль за правильністю формування дохідної частини бюджету;
- перевірка ефективності та цільового використання бюджетних

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

коштів і коштів позабюджетних фондів;

- контроль за правильністю ведення бухгалтерського обліку і звітності;

- виявлення резервів збільшення дохідної частини бюджету держави;

- контроль за реалізацією механізму міжбюджетних відносин.

Впровадження інституту фінансової відповідальності за бюджетні порушення, виявлені в ході контролю вимагає наявності досконалої нормативно-правової основи бюджетного контролю, яка повинна забезпечувати законність та цілісність системи державного бюджетного контролю, визначати методологічні засади та порядок його проведення.

Проте, сьогодні існує ряд проблем правової неврегульованості державного бюджетного контролю, аналіз яких дасть змогу визначити принагідні заходи у законотворчому процесі.

Центральне місце з поміж існуючих проблем правового характеру є відсутність Закону України, що врегульовує відносини у сфері фінансового контролю, хоча неодноразово до Верховної Ради України вносились відповідні законопроекти.

Не менш важливими проріхами законодавства є неврегульованість координації різних органів, відповідальних за справляння надходжень бюджету, у процесі виконання місцевого бюджету за доходами, прогнозуванні та аналізі доходів бюджету, а також ступеня їх взаємодії.

Крім того, варто зазначити, що не зважаючи на присутність у Бюджетному Кодексі України питань, щодо формування проектів бюджетів та подання бюджетних запитів, у ньому не має чітких вказівок щодо вимог, структури і методики формування таких документів.

Аналіз нормативно-правової системи бюджетного контролю вказує на ще один аспект, який потребує доопрацювання. Мова йде про такий важливий прийом контролю як оцінка ефективності бюджетних програм.

Відповідно до статті 20 Бюджетного Кодексу України (БКУ) оцінка ефективності бюджетних програм проводиться учасниками бюджетного процесу на всіх його стадіях у формі моніторингу, аналізу та контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів [2]. Проте, БКУ не встановлює ні організаційних і тим більше методологічних засад здійснення такої оцінки. Методичні рекомендації щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм, затверджені Наказом МФУ від 17.05.2011 №608 дозволили конкретизувати завдання, етапи та методи оцінки ефективності бюджетних програм [3]. Проте ці рекомендації стосуються виключно здійснення оцінки ефективності бюджетних програм при складанні і виконанні державного бюджету.

Отже, результати дослідження свідчать про недосконалість окремих

ділянок і необхідність упорядкування нормативно-правової бази бюджетного контролю.

Для цього, на наш погляд, варто почати з є розроблення та прийняття Закону України про фінансовий контроль, що дасть змогу на законодавчому рівні визначити основні завдання, публічність, обов'язковість оприлюднення результатів бюджетного контролю.

Уряду доцільно встановити процедуру взаємодії місцевих фінансових органів та органів, що контролюють справляння доходів місцевого бюджету і в частині їх прогнозування та аналізу у ході виконання місцевого бюджету, упорядкувати систему обміну інформацією щодо прогнозування доходів та використання результатів оцінки.

З метою уніфікації підходів до процедури аналізу бюджетних запитів та підготовки супровідних матеріалів до проектів бюджету слід ухвалити на офіційному рівні правила, структуру, методика розрахунків та порядок підготовки матеріалів, що додаються до проекту закону про Державний бюджет України та проекту рішення про місцевий бюджет, що підвищить якість бюджетного планування.

Враховуючи роль суцільного впровадження програмно-цільового методу при плануванні місцевих бюджетів важливим є наявність відповідного організаційно-методологічного підґрунтя оцінки ефективності бюджетних програм. Тому, доцільно внормувати методологію та порядок оцінки ефективності використання бюджетних коштів, моніторингу, аналізу та контролю за цільовим та ефективним їх використанням, законодавчо закріпивши повноваження за відповідними державними контролюючими суб'єктами.

Список використаних джерел

1. Чала Н. Д. Бюджетна система : навч. посіб. / Н. Д. Чала, Л. В. Лазоренко. – К. : Знання, 2010. – 223 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.rada.gov.ua>.
3. Наказ МФУ від 17.05.2011 № 608 Про затвердження Методичних рекомендацій щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua>.



Калабухова Світлана

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

м. Київ

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ДО ВАРІАЦІЇ ІСТОРИЧНИХ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ

Лише облікові дані, що містяться у бухгалтерських документах та у фінансовій звітності, є тією інформаційною базою, яка відображає юридично доказові результати суцільного та безперервного спостереження господарських операцій на підприємстві. Тому методики аналізу облікової інформації, інструментарій узагальнення його результатів та методи обґрунтування бухгалтером-аналітиком пропозицій щодо варіантів управлінських рішень повинні бути адекватними складності управління економічними процесами на підприємстві. Застосування застарілих методичних підходів при проведенні аналізу облікової інформації суттєво мінімізує його участь у формуванні та оцінках дієвості чи результативності управлінських рішень.

Сучасний бухгалтер-аналітик, в професійні компетенції котрого мають входити здатності теоретизувати, знаходити причинно-наслідкові зв'язки між елементами кількісної інформації, яка знайшла своє відображення в бухгалтерських документах первинного, поточного і підсумкового обліку та на основі цих встановлених інформаційних зв'язків розробляти цілісні пакети пропозицій щодо поліпшення результатів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності економічного суб'єкта, повинен володіти таким методом оптимізації показників, як аналіз чутливості.

Загалом аналіз чутливості (Sensitivity analysis) передбачає дослідження залежності результативного показника від варіації значень показників, що беруть участь у його визначенні. В основу аналізу чутливості покладено поетапну зміну вихідного показника за незмінності інших показників. Аналіз чутливості здійснюється у декілька етапів [1, с.491]:

1) встановлення формального зв'язку у вигляді математичного рівняння або нерівності між результативним та формуючими його вихідними показниками;

2) визначення найбільш ймовірних значень для вихідних показників та можливий розмах їх змін (варіацій);

3) дослідження впливу зміни значень вихідних показників на кінцевий результат.

Необхідно підкреслити, що аналіз чутливості відіграє велику роль в задачах оптимізації. З метою прогнозування майбутніх оптимальних показників діяльності на основі екстраполяції історичних облікових даних, що містяться у бухгалтерських документах та у фінансовій звітності за останні 5 років, сучасний бухгалтер-аналітик зобов'язаний здійснювати аналіз чутливості управлінських рішень до змін даних у бухгалтерських документах, що відбулися протягом звітного періоду. Таким чином, аналіз чутливості управлінських рішень – це процедура, яка дозволяє встановити залежність результату рішення від варіації звітних даних.

Аналіз чутливості управлінських рішень до змін облікових даних, що відображаються у бухгалтерській звітності протягом звітного періоду, потрібно проводити за двома причинами:

1. Інформацію, що міститься в бухгалтерській звітності, можна регулювати. Якщо виявиться, що оптимальне рішення (наприклад, відношення прибутку до витрат) можна значно покращити за рахунок невеликих змін окремих історичних даних, то необхідно провести ці зміни.

2. Оцінка облікових даних отримується шляхом статистичної обробки звітних даних попередніх періодів. Тому такі оцінки є точними.

В якості варійованих вихідних змінних бухгалтер-аналітик може використовувати такі історичні облікові дані: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); обсяг випуску продукції, ціна за одиницю продукції; операційні витрати або їх складові; інвестиційні витрати або їх складові; фінансові витрати або їх складові. В якості результативних показників можуть обиратися: балансовий прибуток, чистий прибуток, чистий рух коштів від операційної діяльності, чистий рух коштів від інвестиційної діяльності, чистий рух коштів від фінансової діяльності, чистий рух коштів за звітний період.

При відносному аналізі чутливості управлінських рішень до варіації облікових даних слід порівнювати відносний вплив вихідних змінних (при їх зміні на фіксовану величину, наприклад, на 10%) на результативні показники. Цей аналіз при прийнятті оптимальних рішень дозволяє визначити найбільш істотні вихідні змінні, до яких найчутливішою є зміна результативного показника; їх зміна повинна контролюватися в першу чергу. Абсолютний аналіз чутливості дозволяє визначити кількісне відхилення результативних показників при зміні значень вихідних змінних.

Алгоритм аналізу чутливості управлінського рішення до варіації історичних облікових даних пропонується подати у такій послідовності аналітичних процедур:

1. Побудова детермінованої факторної моделі з використанням звітних даних бухгалтерської документації для вхідних змінних.

2. Вивчення чутливості варіанту рішення до кожної вхідної змінної

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

шляхом встановлення величини відносної трансформації фактора (процент зміни фактора), розрахунку нового значення фактора, розрахунку нового значення результату за встановленою факторною моделлю. При цьому на противагу прийому елімінування, при аналізі чутливості трансформують лише значення одного фактора, а всі інші складові залишають на базовому рівні.

3. Ранжування факторів за значущістю: чим більша відносна зміна результату, тим більш чутливим є результат рішення до даного фактора.

Результати аналізу чутливості варіанту рішення до варіації історичних облікових даних рекомендується узагальнювати у табличній формі за таким шаблоном:

Фактор	Базове значення фактора (історичні облікові дані)	Базове значення результату (історичні облікові дані)	Відсоток трансформації фактора (гіпотетична величина)	Нове значення фактора (гр.2×гр.4)	Нове значення результату (за встановленою факторною моделлю)	Відсоток приросту результату (гр.6 / гр.3 × 100% - 100%)	Рейтинг чутливості рішення до фактору
1	2	3	4	5	6	7	8

Слід відмітити, що для потреб прогнозування аналіз чутливості управлінських рішень до варіації історичних облікових даних також дозволяє оцінити ступінь ризику діяльності підприємства, тобто вказує обсяг невизначеності, інформацію про який акумулюють бухгалтерські документи.

Отже, аналіз чутливості управлінських рішень до змін даних про господарські операції у бухгалтерській звітності, що спостерігаються, реєструються та узагальнюються протягом звітного періоду, дозволяє краще зрозуміти процес формування позитивних результатів. На його основі стає можливим визначати стратегію розвитку та напрям конкретних дій підприємства, які збільшують ймовірність одержання економічних вигід у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч.посібник/ Г. І. Купалова. - К.: Знання, 2008. - 639 с.



Книшек Оксана
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Аршиннікова Анна
курсант
Академія митної служби України
м. Дніпропетровськ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ КОНТРОЛЮ СУБ'ЄКТІВ ЗЕД З БОКУ МИТНИХ ОРГАНІВ

Сучасне правове поле у сфері митного регулювання характеризується великою кількістю законодавчих актів, що постійно змінюються, а також наявністю численних протиріч у цих актах. Одночасно з цим, митні та інші органи використовують досить ефективний набір інструментів для виявлення підприємств, що мінімізують податки, в тому числі і митні платежі.

Не виявлені вчасно митні ризики можуть стати причиною зменшення для підприємства запланованого прибутку від зовнішньоекономічних операцій, зниження його конкурентоспроможності, виникнення відповідальності за несплату податків, невиконання договірних зобов'язань. Ключові зміни в питаннях митної вартості та захисту прав декларантів, введення інституту уповноважених економічних операторів, пост-аудит та інші питання зумовлюють пошук і застосування ефективних форм і схем організації зовнішньоекономічної діяльності. Саме тому особливо актуальними сьогодні є питання управління матеріальними, інформаційними, сервісними та фінансовими потоками при здійсненні ЗЕД та оптимізація переміщення товарів через митний кордон України.

Для здійснення справжнього контролю необхідна ефективна система інформаційного забезпечення, яку фахівці в області контролю [1] визначають як: "Сукупність реалізованих рішень за об'ємом, розміщенням і формами організації інформації, що включає оперативну, планову, облікову, звітну, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації, системи документації (уніфіковані і спеціальні)" [3].

Інформаційна система контролю складається з трьох рівнозначних компонентів: персоналу, методів роботи з інформацією, техніки і обладнання. Всі три елементи інформаційного забезпечення контролю – персонал, техніка і методи роботи – знаходяться в тісному взаємозв'язку.

Під інформаційними технологіями, як однією з елементів системи, розуміється комп'ютери і оргтехніка, формати і структури зберігання даних (бази даних), а також призначені для користувача інтерфейси, що дозволяють фахівцям обробляти зведення всіма доступними методами,

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

спів ставляти показники та факти між собою на основі різних джерел надходження даних.

Мета функціонування системи інформаційного забезпечення суб'єктів контролю повинна бути чітко орієнтована. За сферою застосування вона повинна забезпечити отримання якісної вичерпної інформації, необхідної для проведення перевірочних заходів про стан господарювання.

Основне її призначення – це задоволення потреби контролерів у фактах, цифрах, відомостях і іншій інформації, яка в узагальненому вигляді буде надаватись спеціалістом і керівників службам контролю [2]. При цьому необхідно відзначити, що потреби суб'єктів контролю в інформації досить широкі, а головне – це співставність та аналітичність інформації. Така інформація дозволяє здійснювати аналіз і порівняння фактичних даних, виявляти недостатні і неточні відомості, оцінювати рівень виконавської і управлінської дисципліни.

На сьогодні можна виділяти наступні невирішені проблеми:

1. Не розроблена адекватна умовам переходу до розвиненого ринку теорія митного контролю. В наукових працях відсутня чітка інтерпретація значення і функцій митного контролю, не адаптовані до сучасних умов господарювання його класифікаційні ознаки і принципи здійснення, не систематизовані критерії його ефективності.

2. Не визначені основні напрями організації митного контролю в частині забезпечення збереження майна власника та соціального захисту працюючих.

3. Немає чіткої і повної нормативної бази, яка б регулювала діяльність митного контролю. Існуючі акти характеризуються уривчастістю і безсистемністю, має принципові вади і упущення, розробляються в більшості випадків не фахівцями з контролю.

4. Відсутня системна методологічна база митного контролю, не розроблені його загальні правила (стандарти) і комплексне методичне керівництво по здійсненню контролю зі сторони держави, власників та керівників підприємств. Розроблені в окремих фірмах методики митного контролю повною мірою не дозволяють здійснювати комплексний контроль митних процесів в умовах ведення бізнесу.

5. Має місце нераціональний розподіл функцій між суб'єктами митного контролю, відбувається перетин напрямів їх діяльності, що без відповідної координації на державному та локальному рівнях породжує невиправдане дублювання і паралелізм. Внаслідок цього не тільки розмивається відповідальність суб'єктів контролю, але і відбувається нераціональне витрачання коштів на цю мету. Не відповідають вимогам реформ, що відбуваються, організація і порядок діяльності суб'єктів внутрісистемного (внутріфірмового) контролю, а також немає чіткого розмежування між діючими системами внутрішнього контролю і

внутрішнього аудиту. В той же час судова і експертна практика показують, що контроль діяльності багатьох суб'єктів господарювання є неефективним.

6. Недостатньо налагоджена система взаємодії між органами державного, податкового, аудиторського (незалежного) і внутрішнього контролю фірм. Не розвинена система обміну інформацією між різними суб'єктами митного контролю про виявлені порушень і відхилень. Відсутність єдиної інформаційної бази суб'єктів митного контролю не дозволяє повністю володіти ситуацією і правильно орієнтуватися в ефективності його дій.

Серед виділеного переліку проблем перша і четверта – це проблеми теорії і методології контролю, які можуть бути певною мірою вирішені в процесі розробки нових інтелектуальних засобів контролю, розробка яких сприяє науково-практичному оновленню ряду підходів до здійснення контролю.

Для створення оптимальних умов вдосконалення системи контролю з боку митних органів необхідний моніторинг і впровадження нових методичних і комп'ютерних розробок, а також періодичні залучення фахівців з суміжних галузей (права, аудиту, економічного аналізу, комп'ютерних технологій та ін.) для збагачення досвіду персоналу в області здійснення контролю. А також необхідно розробити систему інформаційного забезпечення для співпраці внутрішніх аудиторів із зовнішніми, адже завдяки ефективній системі інформаційного забезпечення, митні органи, які проводять зовнішній контроль матимуть змогу більш швидко здійснювати перевірку і не докладатимуть додаткових зусиль для збору інформації.

Список використаних джерел

1. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: – М.: Дашков и К, 2002. – 277 с.
2. Бутинець Т.А. Категорії господарського контролю: проблеми визначення / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. / Серія: Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – № 2(52). – С. 12-19
3. Цит. за Романовим Т.Ф., Карепиной О.И., Альбековым З.А. Государственный финансовый контроль: проблемы и направления модернизации. Монография – Ростов-н/Д: Изд-во ООО “Азов Печать”, 2009. – 240 с., С. 193-194.



Ковальова Лілія
аспірантка
Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЗАБОРГОВАНІСТІ МОЛОКО- І М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕТОДИКА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ

В сучасних умовах господарювання особливого загострення набуває проблема зростання заборгованості за товарними операціями між суб'єктами економіки. Зниження платоспроможного попиту на продукцію та зростання конкуренції призводить до зростання дебіторської заборгованості. Підприємствам недостатньо фінансових ресурсів для оперативного погашення заборгованості перед кредиторами, своєчасних розрахунків з працівниками по заробітній платі, розрахунків з бюджетом, закупівлі засобів виробництва. Пожвавлення збуту продукції за рахунок відстрочення платежів покупцям та замовникам спричиняють швидке зростання дебіторської і кредиторської заборгованості [1, с.1697]. Нестача обігових коштів змушує підприємства компенсувати їх за рахунок позичених та залучених джерел фінансування що негативно впливає на фінансову стійкість та платоспроможність молоко- та м'ясопереробних підприємств.

Глобальні причини виникнення та існування заборгованості на вітчизняних підприємствах, проблеми, методи та інструменти управління заборгованістю висвітлені у публікаціях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як : А. Поддєрьогін, Є. Брігхем, І. Бланк, Ю. Цал-Цалко С. Бондаренко, В. Баліцька, М. Білик, Н. Матицина, О. Щукін та ін. Водночас, окремі важливі питання, пов'язані з підвищенням платоспроможності, зміцнення фінансового стану та ефективності функціонування підприємств галузі м'ясо-молочного продуктового підкомплексу, висвітлено недостатньо. Зокрема, постає проблема відсутності дієвого механізму управління процесами заборгованості переробних підприємств, що і зумовило необхідність проведення даного дослідження.

З метою ефективного управління процесами заборгованості на молоко- та м'ясопереробних підприємствах і забезпечення їх фінансової стійкості та платоспроможності, нами запропоновано сучасний, адаптований до впливу макро- і мікроекономічних чинників організаційно-економічний механізм комплексного управління процесами заборгованості, що базується на системній обумовленості важелів фінансового менеджменту і адекватному державному регулюванні. Цей

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

механізм передбачає сукупність взаємопов'язаних організаційних та економічних важелів впливу на процеси заборгованості, які забезпечать підвищення рівня платоспроможності та прибутковості досліджуваних підприємств.

Увесь процес управління ґрунтується на таких принципах управління, як: комплексний характер формування управлінських рішень; високий динамізм управління; плановості; регулярності контролю. Застосування інструментів управління базується на основних функціях управління фінансового менеджменту [2, с.141], які знаходять своє відображення у кожній із трьох складових даного механізму – організаційній, економічній, мотиваційній. Функція планування передбачає застосування таких методів як бюджетування, нормування, лімітування, за допомогою яких здійснюється планування кредитно-товарної політики, обсягів інвестованого капіталу, обсягів закупівель сировини, для цього в річний кошторис підприємства закладаються знижки, надбавки, штрафи контрагентам та премії персоналу. Організація фінансової діяльності передбачає застосування таких інструментів як факторинг, контокорентний кредит, облік векселів [3, с.21]. Паралельно із застосуванням даних інструментів здійснюється оцінка бізнесових відносин з конкретними контрагентами і роботи персоналу по результатах діяльності підприємства, та налагоджуються договірні відносини з контрагентами та персоналом підприємства. Функція мотивації виражається у застосуванні знижок, надбавок, штрафів до контрагентів; виплата премій персоналу; надання маркетингових послуг та обладнання контрагентам; застосування матеріальних стимулів по результатах роботи працівників підприємства. Функція контролю передбачає здійснення контролю за дотриманням планових показників; налагодження системи спостереження за строками оплати платежів; контроль за виконанням договірних відносин з боку контрагентів та персоналу; виявлення резервів підвищення платоспроможності підприємства та контроль за результатами виконання оптимізаційних рішень. Функція регулювання передбачає здійснення державою регуляторної політики щодо процесів ціноутворення, банкрутства та санації, податкової та фінансово-кредитної системи, законодавчого забезпечення фінансових розрахунків між підприємствами [4, с.39]; на рівні підприємства здійснюється створення системи оперативного обміну інформацією між підрозділами та керівництвом підприємства; налагодження зв'язків з контрагентами, удосконалення організаційної структури управління; координація матеріальних та нематеріальних стимулів контрагентів та персоналу; регулярний моніторинг його заборгованості та платоспроможності; коригування планових показників та оптимізація

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

розміщення оборотного капіталу.

Введення в дію даного механізму слід починати із поетапної методики управління загальною заборгованістю підприємства, яка складається з семи етапів і враховує специфіку основної діяльності досліджуваних галузей. На першому етапі оцінюються якісні параметри та динаміка обертання дебіторської та кредиторської заборгованості; другим етапом є обґрунтування на основі нормативних даних критичних та оптимальних рівнів дебіторської та кредиторської заборгованостей з обов'язковим врахуванням специфіки виробництва; третім етапом є регулювання оптимального співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості з врахуванням впливу «зв'язаних витрат»; на четвертому етапі складається план-графік закупівлі сировини та продажу готової продукції на основі визначених критичних рівнів дебіторської та кредиторської заборгованості та оптимального їх співвідношення; п'ятим етапом є розробка кредитної політики підприємства з врахуванням запланованих термінів і обсягів продажу продукції, та її закріплення за постачальниками і підрядчиками на договірній основі. До складу кредитної політики входить системна градація штрафів, санкцій та заохочень клієнтів до вчасного погашення коштів за отриману продукцію [5, с.381]; на шостому етапі аналізуються переваги і недоліки дебіторської і кредиторської заборгованості для підприємства, підраховуються непрямі втрати з доходу та створюються резерви сумнівних боргів; сьомим етапом, на нашу думку, має бути постійний контроль за дебіторською та кредиторською заборгованістю та вчасне її рефінансування.

Отже, нами визначено основні складові організаційно-економічного механізму управління загальною заборгованістю молоко- і м'ясопереробних підприємств та запропоновано детальну поетапну методику його впровадження на підприємствах досліджуваних галузей. Подальші наші дослідження будуть направлені на дослідження питань оптимізації структури заборгованості підприємств м'ясо-молочної переробної галузі.

Список використаних джерел

1. Ковальова Л.М. Оцінка стану заборгованості та її вплив на прибутковість та фінансову стійкість підприємств по переробці молока в Житомирській області / Л.М.Ковальова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – №7. – С.1694-1706.

2.Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс.-К.: Ника-Центр, Эльга, 2001.-528 с.

3. Щукін О.І. Організаційно-економічний механізм управління підприємствами малого та середнього бізнесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.екон.наук: спец.08.02.03. «Фінанси, грошовий обіг і

кредит» / О.І. Щукін. – Київ. 2006. – 24 с.

4. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №12. – С.38 – 42.

5. Ковальова Л.М. Роль штрафних санкцій в системі управління заборгованістю м'ясо- та молокопереробних підприємств / Л.М.Ковальова // Вісник ЖНАЕУ.- 2010. № - С380-391.



Котова Світлана

к.е.н., доцент

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ВІДПОВІДНО ДО ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Зміна політичних умов в Україні створила нові передумови для розвитку централізації державного управління. Порядок витрачання бюджетних коштів абсолютно регламентований нормами і правилами встановленими центральними органами загальної та спеціальної компетенції.

Характеризуючи розподіл функцій управління в системі охорони здоров'я, слід зазначити, що найбільш важливим з точки зору забезпечення самостійності та конкурентоспроможності лікувальної установи, є управління ресурсами охорони здоров'я. Проте, недоліки існуючої в Україні моделі охорони здоров'я перш за все проявляються в недостатності обсягів фінансового забезпечення із суспільних джерел, що призводить до порушення принципів справедливості та солідарності.

З моменту набуття чинності Бюджетного Кодексу, визначається подушний норматив бюджетного забезпечення на одного мешканця [1]. При розробці бюджету на охорону здоров'я також враховують обсяг видатків за минулий рік, потужність медичних закладів та фінансові можливості, що встановлюються фінансуючими органами на наступний бюджетний період [2].

Розподіл бюджетних (державних і місцевих) коштів відбувається згідно з переліком дозволених статей, які базуються на нормах, встановлених Міністерством охорони здоров'я (МОЗ) України за такими критеріями, як: кількість ліжок в стаціонарах, кількість відвідувань у

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

амбулаторно- поліклінічних закладах та кількість медичного персоналу на відповідну кількість населення, що обслуговується [3, с.190].

Із загальних видатків на охорону здоров'я більше половини припадає на надання медичних послуг. Близько чверті від загальних видатків витрачається на стаціонарну допомогу, близько 13-14% - на амбулаторні послуги (включаючи первинну медичну допомогу та спеціалізовані консультації), обидва види послуг забезпечується, переважно із загальнодержавних коштів. При цьому слід підкреслити, що в Україні на амбулаторні послуги виділяється відносно невелика частина поточних видатків порівняно із іншими країнами, що, на думку експертів, призводить до того, що в ряді випадків, коли медична допомога могла б бути надана амбулаторно, пацієнти госпіталізуються в стаціонар [4, с. 53].

Фінансове забезпечення охорони здоров'я в Україні здійснюються з різних джерел. За даними національних рахунків охорони здоров'я в 2011 році 52,7% склали надходження з державних джерел (в тому числі 15,8 % - центральний бюджет, 41,1 % - місцеві бюджети, 0,3 % - кошти фондів соціального страхування); 42,8 % - особисті кошти громадян (в тому числі - 39,3 % - прямі виплати населення, 3,2 % - добровільне медичне страхування (ДМС), кошти лікарняних кас та інші особисті виплати) та 0,3 % зовнішні джерела. Однак, основними залишаються загальнонаціональні податки і збори [4, с. 52].

Із центрального бюджету кошти на потреби охорони здоров'я виділяються кількома самостійними потоками. Найбільш потужний потік, де головним розпорядником коштів виступає Міністерство охорони здоров'я, призначений для фінансового забезпечення загальнодержавних задач і установ охорони здоров'я державної власності, що належать до сфери управління Міністерства охорони здоров'я. Інші потоки забезпечують фінансове забезпечення систем охорони здоров'я ряду міністерств і відомств, призначених для надання медичної допомоги відповідним категоріям працівників і членам їх сімей.

Кошти центрального бюджету, передаються місцевим бюджетам на основі субсидіарності у вигляді трансфертів на виконання делегованих державних (національних) повноважень. Місцеві ради, які від імені місцевих територіальних громад здійснюють право власності на відповідні комунальні медичні установи та затверджують відповідні місцеві бюджети, на свій розсуд можуть виділяти для фінансового забезпечення охорони здоров'я додаткові кошти за рахунок власних надходжень, що формують так званий « другий кошик » доходів місцевих бюджетів. Однак, це додаткове асигнування не є обов'язковим, повністю залежить, виключно, від політичної волі відповідних місцевих рад і має місце лише у відносно благополучних, з точки зору можливості отримання власних місцевих доходів, адміністративно-територіальних одиницях.

Істотну роль у фінансовому забезпеченні охорони здоров'я в Україні відіграють приватні джерела, перш за все кошти домашніх господарств. Незначну роль в асигнуванні галузі відіграють непрямі платежі: внески населення та роботодавців на добровільне медичне страхування і в місцеві добровільні лікарняні каси, які використовуються, переважно, для покриття витрат на медикаментозне забезпечення.

Для захисту населення від фінансових ризиків, пов'язаних з оплатою медичних послуг, використовуються кошти від добровільного медичного страхування та лікарняних кас як додаткового джерела фінансового забезпечення (головним чином для покриття видатків на медикаменти).

Що стосується коштів, які надходять із державних джерел, то за останнє десятиліття обсяг фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні істотно збільшився: майже у 8 разів у фактичному вимірі або у 2 рази в реальному вимірі з поправкою на інфляцію. Втім, недостатнє фінансування галузі вважається однією з провідних проблем національної охорони здоров'я.

Поглиблює негативні тенденції у фінансовому забезпеченні охорони здоров'я децентралізована чотирьохрівнева система розподілу бюджетних коштів на охорону здоров'я, встановлена Бюджетним кодексом. Використання коштів, що виділяються на охорону здоров'я на кожному рівні бюджетної системи, частково перетинається. Асигнування з бюджетів різних рівнів одних і тих же видів медичної допомоги для одних і тих же категорій населення, що надаються різними по підлеглості медичними закладами, створює умови для неефективного використання наявних ресурсів.

Становище медичної галузі не в змозі задовольнити мінімальну розрахункову потребу медичних установ. За цих обставин системі охорони здоров'я України необхідні послідовні та глибокі інституціональні та структурні перетворення. Спосіб фінансування охорони здоров'я є однією з ключових детермінант здоров'я і благополуччя населення. Однією з головних завдань систем охорони здоров'я на сучасному етапі розвитку стає забезпечення мобілізації ресурсів таким чином, щоб гарантувати населенню справедливий доступ до основних медичних послуг і втручань.

Список використаних джерел

1. Про затвердження формули розподілу обсягу між бюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 5 вер. 2001 р. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1195-2001-%EF>.

2. Робинсон Р. Системы здравоохранения в переходном периоде. Соединенное Королевство / Р. Робинсон, А. Диксон, З. Моссиалос. –

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Копенгаген : Европейское региональное бюро ВОЗ, 1999. – С. 7–8.

3. Котова С. С. Фінансове забезпечення закладів охорони здоров'я: аналітичний підхід / С. С. Котова // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка. – Ужгород, 2010 р.–Спец. вип. 29, ч.2. – С.188 – 192.

4. Котова С. С. Структура державного сектору економіки України та особливості його діяльності / С. С. Котова // Актуальні проблеми побудови сучасної обліково-аналітичної системи підприємства : збірник тез доповідей на засіданні круглого столу, 27 листопада 2008 року. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 52 – 54.



Лега Ольга

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава

ПЕРЕВІРКА ЯК ФОРМА ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Необхідною умовою функціонування ефективної податкової системи є податковий контроль, який забезпечує зв'язок платників податків з органами державного управління, що наділені особливими податковими правами та повноваженнями. Податкові платежі як джерело наповнення дохідної частини бюджетної системи, регулюють формування централізованих грошових фондів, тому потребують контролю повноти і своєчасності сплати податків, подання звітності, правильності визначення бази оподаткування. Функції податкового контролю законодавчо обґрунтовані Податковим Кодексом України (далі - ПКУ), який увійшов в дію в 2011 році і висвітлює нормативно врегульовані види, форми та процедури здійснення податкового контролю.

У чинному законодавстві податковий контроль визначається як система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою перевірки правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових і касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [3].

Податковий контроль як елемент управління, вирішує декілька завдань: 1) контроль за фінансовою і господарською діяльністю суб'єктів у

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

зв'язку з оподаткуванням; 2) регламентована норма права діяльність владних і зобов'язаних осіб, пов'язана з формуванням публічних грошових фондів за рахунок надходжень від податків, зборів (обов'язкових платежів); 3) засіб забезпечення законності у сфері оподаткування [2].

ПКУ визначає наступні способи здійснення податкового контролю: 1) ведення обліку платників податку – створення умов для здійснення контролю за правильністю нарахування, повноти і своєчасності сплати податків, зборів, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства; 2) інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної служби – комплекс заходів із збору, опрацювання та використання інформації, необхідної органам державної податкової служби для виконання функцій і завдань; 3) перевірка – форма здійснення податкового контролю, яка може бути документальна, фактична, камеральна; 4) експертиза – проводиться тоді, коли в ході проведення перевірки необхідні спеціальні знання у галузі науки, мистецтва, техніки, економіки тощо [5].

Найдієвішим способом отримання інформації про виконання платником своїх обов'язків по обчисленню та сплаті податків, зборів (обов'язкових платежів) є податкова перевірка. Здійснення податкових перевірок передбачає послідовну реалізацію дій, пов'язаних із здійсненням податкового контролю певними суб'єктами щодо діяльності конкретних осіб при реалізації ними обов'язків, пов'язаних із сплатою певних податків і зборів (обов'язкових платежів). Проведення податкової перевірки передбачає певну підготовку безпосередньо контролюючих дій, здійснення самої податкової перевірки і підведення її підсумків, тобто є регламентованою нормативно - правовими актами про податки і збори сукупністю всіх дій податкових органів (митних органів, органів позабюджетних фондів), що мають на меті перевірку дотримання норм законодавства про податки і збори (обов'язкові платежі).

Суб'єктами податкових перевірок є юридичні особи, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи та фізичні особи, на яких покладено обов'язок утримувати та/або сплачувати податки і збори, пеню та штрафні санкції, які складають групу контрольованих суб'єктів. Іншу групу суб'єктів податкових перевірок складають контролюючі суб'єкти, дії яких пов'язані з проведенням податкових перевірок та орієнтовані на оцінку поведінки контрольованих суб'єктів. Об'єктом податкової перевірки є дії (бездіяльність) особи, що перевіряється, з належного обліку і здійснення операцій з об'єктами оподаткування, дотримання порядку сплати податків і зборів, правомірного використання податкових пільг, а предметом - грошові документи, бухгалтерські книги, звіти, кошториси, декларації та інші носії інформації, що пов'язані з обчисленням і сплатою податків і зборів.

СЕКЦІЯ 7

**Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень**

У ПКУ визначено три види податкових перевірок, характеристика яких представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Загальна характеристика податкових перевірок

Види	Предмет	Місце проведення	Попередження про проведення перевірки	Документи, що перевіряються
Камеральна	дані, зазначені у податкових деклараціях (розрахунках) платника податків	приміщення органу державної податкової служби	Без будь-якого спеціального рішення керівника такого органу або направлення на її проведення	Податкові декларації (розрахунки) платника податків
Документальна виїзна планова	своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати податків та зборів, а також дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками	місцезнаходження платника податків, місце розташування об'єкта права власності, стосовно якого проводиться така перевірка.	План-графік перевірок	Податкові декларації (розрахунки), фінансова, статистична звітність, реєстри податкового та бухгалтерського обліку, первинні документи, які використовуються в обліку і пов'язані з нарахуванням і сплатою податків та зборів, а також отриманих в установленому законодавством порядку органом ДПС документів та податкової інформації
Документальна невиїзна планова		приміщення органу державної податкової служби.		
Документальна виїзна позапланова		місцезнаходження платника податків чи місце розташування об'єкта права власності, стосовно якого проводиться така перевірка	План-графік перевірок	
Документальна невиїзна позапланова		приміщення органу державної податкової служби.	3 підстав, наведених п. 78 ПКУ	
Фактична	дотримання порядку здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності ліцензій, патентів, свідоцтв, дотримання законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками.	проводиться за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника.	Без попередження	Документи, що стосуються предмета перевірки.

Незважаючи на те, що ПКУ передбачив певні вдосконалення податкової системи, зокрема: порядок організації та проведення податкового контролю органами державної податкової служби разом з іншими контролюючими органами; перелік контролюючих органів, які мають право здійснювати перевірки суб'єктів господарської діяльності; форми проведення податкового контролю; загальні правила проведення податкових перевірок (камеральних і виїзних) тощо. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку та впровадження єдиних методичних заходів податкового контролю та системи показників по окремих галузях для прогнозування ймовірності податкових порушень, що дозволить найбільш повно відстежувати стан справ по однорідній групі підприємств, здійснювати порівняльний аналіз їх фінансово-господарської діяльності, ефективніше запобігати уникненню від оподаткування та вдосконалення механізмів і методів здійснення податкового контролю з метою зменшення перевірок суб'єктів господарювання та підвищення їх якості.

Список використаних джерел

1. Бурдонова О. Ю. Податковий контроль в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / О. Ю. Бурдонова [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua>.
2. Маринів Н. А. Податкова перевірка як організаційно-правова форма реалізації податкового контролю: автореф. дис. канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 „Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право” // Н. А. Маринів. – Харків, 2007. - 21 с.
3. ПКУ № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Податкові перевірки [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.dtkk.com.ua>; 5. Шевчук О.Д. Особливості податкового контролю в Україні / Шевчук О.Д., Деркач Д.С. // [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.



Ліпський Роман
асистент
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФАКТОРИ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Результативність функціонування сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від ефективності використання ресурсного потенціалу – земельних, матеріально-технічних та трудових ресурсів, тобто від наявності їх в необхідній кількості, структурній співвідносності певних груп, якості, застосовуваних технологій, своєчасного прийняття оптимальних управлінських рішень тощо. При цьому важливу роль у формуванні та використанні ресурсного потенціалу відіграють організаційні, в т.ч. організаційно-правові чинники.

Визначальне місце серед агроформувань посідає розвиток створених внаслідок реформування аграрних відносин сільськогосподарських підприємств, що функціонують на приватновласницьких засадах у двох їх найбільш загальних проявах: безпосередньо приватних (у т.ч. фермерських агроформуваннях) та діючих на основі поєднання приватної власності на земельні ділянки і майнові паї з орендними відносинами – у всіх інших підприємствах. Останнє набуло настільки масового поширення, що стало найважливішою організаційною ознакою сучасного сільського господарства.

Розглядаючи структуру ресурсного потенціалу, слід відмітити, що існує два погляди на характеристику його складових. Одна група економістів, зокрема В.Г. Андрійчук, О.А. Бугуцький, М.В. Гладій, І.І. Лукінов, В.Я. Месель-Веселяк, А.М. Онищенко, Б.І. Пасхавер, В.Є. Протасов, П.Т. Саблук та деякі інші, підтримує теорію трьох факторів виробництва Ж.Б. Сея, згідно з якою виробництво продукції здійснюється за наявності трьох чинників: праці, капіталу та землі. Основу цієї теорії заклав ще А. Сміт.

Автори наголошують на такому складі ресурсного потенціалу, оскільки саме він «формує вартість створюваного продукту, а неврахування будь-якого з них спотворює дійсний економічний ефект виробництва і не забезпечує нормального процесу його відтворення» [4].

Інші економісти-дослідники вважають, що земля, праця, основні та оборотні засоби не дають вичерпної характеристики складових ресурсного потенціалу. В процесі сільськогосподарського виробництва, крім земельних, використовуються й інші природні ресурси, зокрема лісові, мінеральні, фауністичні, природно-рекреаційні.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Значний внесок у дослідження проблеми ефективного використання ресурсного потенціалу зробив академік УААН В.М. Трегобчук, який визначає цю категорію як «сукупність технологічно, економічно й екологічно взаємозбалансованих виробничих ресурсів (трудових, матеріально-технічних, природних і біологічних), спроможних забезпечити високоефективне та екологобезпечне виробництво, переробку, зберігання, транспортування і реалізацію агропродовольчої продукції, з метою вирішення належним чином продовольчої безпеки держави» [6]. У такому визначенні особливе місце відводиться екологічнозабезпечуючій складовій ресурсного потенціалу, значення якої невпинно зростає.

Заснування підприємств на приватній власності на землю та майно створило реальні передумови для формування реальних господарів-власників з їх повною відповідальністю за результати господарювання внаслідок особистої зацікавленості кожного з них у раціональному веденні сільськогосподарського виробництва та забезпеченні його високої ефективності.

Зміна власника землі (з держави до селянина) є важливим кроком в аграрних перетвореннях, оскільки «відносини власності, економічні інтереси стають важливим внутрішнім джерелом потенційних можливостей господарства, оскільки його доходність, конкурентоспроможність залежать безпосередньо від трудових колективів».

Одним з аспектів дослідження результативності функціонування агроформувань є вивчення залежності забезпеченості й ефективності використання ресурсного потенціалу від організаційних факторів. При цьому виходимо з того, що під організацією розуміють «внутрішнє впорядкування, сукупність процесів або дій, які ведуть до створення і вдосконалення взаємозв'язків між частинами цілого».

Ми погоджуємось з думкою В.С. Дієсперова, що «організація – це випробуваний ефективний і практично безплатний засіб підвищення ефективності виробництва» [1].

В умовах становлення та утвердження конкурентного ринкового середовища для підприємця-аграрника значний ризик складають невизначеність та недостатня обізнаність з організаційними особливостями функціонування сільськогосподарських підприємств загалом, що проявляється і в діяльності частини окремо взятих агроформувань.

Розробляючи методичні рекомендації з удосконалення економічної роботи в агроформуваннях, вчені ННЦ «Інститут аграрної економіки» в основу таких орієнтирів поставили новітні організаційно-економічні заходи, зокрема щодо налагодження ефективних

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

внутрішньогосподарських економічних відносин як засобу досягнення високорезультативного виробництва [3].

Розгляд проблем підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу з погляду ролі організаційних факторів дає підстави виокремити три групи відповідних найбільш загальних чинників, що впливають на рівень віддачі ресурсів, а саме:

- організація підприємництва в АПК;
- організація управлінської структури підприємств;
- організація виробничих процесів.

Перший фактор, на нашу думку, є найважливішим, оскільки стає основою, визначальною передумовою прояву чинників двох інших груп. В.Г.Ткаченко, підкреслюючи важливість вибору організаційно-правової форми, виокремлює підприємництво серед найважливіших факторів виробництва, поряд з працею, землею та капіталом [5].

Одна з особливостей функціонального прояву цього фактора полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку аграрних відносин він охоплює собою порівняно велику групу – 143 крупних агроформувань, з їх переважно однотипною виробничо-господарською структурою. На основі аналізу їх діяльності зроблено висновок, що у практично однакових економічних та природних умовах різнотипні підприємства характеризуються неоднаковими результативними показниками їх виробничо-господарської діяльності. Кращі результати отримують господарства, продукція яких є більш конкурентоспроможною (за рівнем рентабельності). Тому, при наявності великої кількості сільськогосподарських товаровиробників, на ринку утримаються ті, хто буде ефективніше використовувати засоби виробництва.

Отже, розвиток підприємництва в АПК стимулює кожного окремого господаря раціональніше використовувати залучені ресурси з метою отримання високої їх віддачі.

Список використаних джерел

1. Дієсперов В.С. Злободенні проблеми сільськогосподарської праці // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 62-67.
2. Мегедін І.В. Ефективність використання земельних ресурсів у нових умовах господарювання // Економіка АПК. – 1997. – № 7. – С. 40-43.
3. Методичні рекомендації з удосконалення економічної роботи в аграрних підприємствах та формування науково-виробничих структур. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 118 с.
4. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України. За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ІАЕ, 2002. – 60 с.
5. Ткаченко. В.Г. Підприємництво – основа виходу з кризи у сільському

господарстві Луганської області // Економіка АПК. – 2001. – № 9. – С. 28-32.

6. Трегобчук В.М. Відтворення та ефективність використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / Відп. редактор акад. УААН В.М. Трегобчук. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 259 с.



Ліщинська Людмила

к.т.н.,

Цимбал Олександр

студент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОНАННЯМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

В сучасних умовах розвитку світової економіки, тотальної інтеграції та глобалізації паралельно зростає якість життя населення, змінюються критерії забезпеченості, покращуються економічні показники країн, вдосконалюється система розвитку нових технологій, покращуються умови розвитку бізнесу.

Для здійснення всебічного розвитку як з боку економіки так і в соціальній сфері, потрібно максимально рентабельно використовувати потенційні можливості держави для виконання нею диференційованих завдань. І якщо виконання таких завдань на макроекономічному рівні контролюється як владою так і суспільством, на мікрорівні виконання місцевих бюджетів не може піддаватись розсудам всіх громадян. Саме тому, фінансовий контроль за виконанням місцевих бюджетів є важливою ланкою в забезпеченні соціального та економічного розвитку нашої країни та нації.

Дослідженням питань теорії, методології, організації фінансового контролю та муніципального фінансового контролю присвячені праці вітчизняних вчених: І.В. Басанцова, М.Т. Білухи, Т.М. Боголіб, В.Д. Базилевича, О.Д. Василика, М.М. Голованя, І.К. Дрозд, В.Ф. Журка, М.М. Каленського, Є.В. Калюги, Л.А. Костирко, В.І. Кравченка, В.М. Мельника, Н.І. Рубан, О.О. Терещенка, В.М. Федосова, М.Г. Чумаченка, І.Я. Чугунова, В.О. Шевчука та ін.

Актуальність даного питання полягає в тому, що від якості виконання

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

місцевих бюджетів залежить повнота виконання поставлених владою загальнодержавних завдань, щодо соціального забезпечення та економічного розвитку, та забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування.

Метою даного дослідження є виявлення теоретичних основ фінансового контролю виконання місцевих бюджетів, а також визначення шляхів удосконалення даного виду державного контролю.

Муніципальний фінансовий контроль, який є одним з етапів бюджетного процесу та важливою функцією управління, сприяє успішній реалізації державної фінансової політики, дотриманню законності, доцільності та ефективності використання коштів місцевого бюджету. Державний фінансовий контроль в регіонах – це реалізація права органів місцевої влади законними шляхами захищати фінансові інтереси регіону і громадян.

Метою перевірки формування та використання коштів місцевих бюджетів є об'єктивна необхідність комплексно оцінити роботу територіальних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у фінансовій сфері, їх спроможність ефективно забезпечувати життєдіяльність існуючого господарства території, ощадливо використовувати наявні фінансові ресурси та вишукувати додаткові джерела наповнення бюджету[2, с. 124].

Згідно із законодавства функції контролю використання коштів бюджетів покладено на Міністерство фінансів, Державну контрольно-ревізійну службу, місцеві державні адміністрації, органи Державного казначейства України.

Наукові дослідження з питань фінансового контролю виконання місцевих бюджетів є достатньо диференційованими, але можна визначити чотири основних напрями досліджень.

Перший напрям представлений у сфері дослідження контролю як сферу або форму управлінської діяльності органів державного та фінансового управління. В цьому контексті зауважимо, що контроль є самостійною функцією управління, особливим видом діяльності, який характеризується цільовою спрямованістю, відокремленим характером та однорідністю змісту.

Другий напрям розглядається у працях з кібернетики. Контроль розглядається як форма зворотного зв'язку, за допомогою якого керуюча система отримує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта та виконання управлінських рішень. Кібернетичний підхід до фінансового контролю запропонований в монографії С.В. Івахненкова.

Згідно з третім напрямом контроль ототожнюється з регулярною перевіркою дотримання фінансового законодавства, виявленням відповідних порушень. Така позиція відбиває правову концепцію сутності

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

контролю, оскільки зводить його лише до способу забезпечення законності, до перевірки дотримання правових норм.

Четвертий напрям ототожнює фінансовий контроль з контрольним процесом, сукупністю контрольних дій та операцій, що відповідає технології проведення фінансового контролю, але не розкриває в достатньому ступені його економічну сутність[1, с. 18].

Серед недоліків у виконанні місцевих бюджетів можна виділити наступні порушення: недотримання вимог бюджетної класифікації; порушення норм бюджетного законодавства щодо зарахування окремих доходів; недотримання законодавства стосовно формування і використання коштів резервного фонду; затвердження в кошторисах видатків не затверджених законодавством і не підтверджених розрахунками; порушення законодавства стосовно купівлі товарів, робіт, послуг за державні гроші; завищення вартості виконаних робіт з будівництва та інших послуг.

Нажаль на даний момент, державний фінансовий контроль відносно виконання місцевих бюджетів знаходиться не найвищому рівні, оскільки диференціація об'єктів контролю не адаптована під існуюче законодавство та методи контролю.

Тому, для поліпшення фінансового контролю в даній галузі, потрібно запровадити низку методологічних засадах вибору об'єктів контролю та зміну критеріїв вибору об'єктів за принципом періодичності здійснення контрольних заходів на критерії оцінки ймовірності ризиків, які, у свою чергу, потрібно розробити на базі законодавчих змін у форматі контролю виконання місцевих бюджетів за доходами, видатками та контролю законності й ефективності управління майном.

Під час об'єктів контролю виконання місцевих бюджетів за доходами необхідно звернути увагу на: відсутність зростання власних надходжень бюджету за 3-5 років; відсутність у власних доходах ринкового збору, податку на рекламу, орендної плати та інших; повноту врахування платників податку з доходів фізичних осіб; невиконання вимог і пропозицій попереднього контролю.

При виборі об'єктів контролю виконання місцевих бюджетів за видатками слід враховувати: наявність у затверджених бюджетах капітальних видатків; наявність місцевих програм та затвердження видатків на них; невиконання вимог попередніх контрольних заходів; наявність субвенцій капітального характеру; істотне зростання дебіторської та кредиторської заборгованості. При виборі за об'єкт контролю суб'єктів господарювання комунального сектору треба звернути увагу на: обсяг активів і наявність коштів, виділених із місцевого бюджету; наявність закупівель за звітний період обладнання й нерухомості; зростання адміністративних витрат у складі собівартості робіт (послуг).

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Важливим також є вибір форми контролю, який пов'язаний із активним запровадженням державного фінансового аудиту поряд із існуючою формою контролю – інспектуванням. Вибір форм здійснення державного фінансового контролю стосується не лише контрольних заходів із виконання місцевих бю-джетів, а й суб'єктів господарювання, заснованих органами місцевого самоврядування.

Отже, запровадження запропонованих методів удосконалення державного контролю за виконанням місцевих бюджетів, дозволить покращити наявну систему контролю, що відобразиться на більш якісному виконанню функцій місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Окремі питання контролю виконання місцевих бюджетів / О.І. Качковська // Фінансовий контроль. - 2011. - № 2. - С. 17-22
2. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: [підручник] /Б.Ф. Усач. – К.: Знання, 2011. – 290 с.



Маначинська Юлія

к.е.н., старший викладач кафедри обліку і аудиту
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КРИЗЬ ПРИЗМУ
АКТУАРНОЇ КОНЦЕПЦІЇ

Важливим напрямом аналізу актуарної фінансової звітності є аналіз рентабельності вкладеного капіталу, при здійсненні якого в якості важливого інформаційного джерела виступає актуарний бухгалтерський баланс і актуарний звіт про власний капітал. Такий вид аналізу стає першочерговою необхідністю в процесі прийняття багатьох управлінських рішень, та для здійснення перспективної оцінки, стратегічного планування, а також в ході функціонально-вартісного управління розвитком суб'єкта господарювання в цілому. Саме аналіз рентабельності вкладеного капіталу сприяє ефективному аналізу діяльності підприємства шляхом оцінки впливу вагомих чинників зростання прибутковості бізнесу та приросту економічної вартості, що об'єднані в єдину ієрархічну систему показників [1, с.112].

На думку Л. Н. Салімова теорія і практика господарювання свідчать

про те, що не лише обсяги але і темпи реалізації та взаємодії інвестиційних процесів визначають стійкий економічний розвиток як окремого суб'єкта господарювання так і країни загалом [2].

Перспектива оцінка приросту рентабельності на вкладений капітал за умов активного ринку капіталу на базі актуарний розрахунків, що слугують основою складання та формування актуарної фінансової звітності – це важливе інформаційне джерело для прийняття обґрунтованих та дієвих управлінських рішень на довгострокову перспективу.

С. Пенман [3] на основі принципів побудови системи показників Дюпон розробив їх ієрархічну систему, яка сприяє проведенню комплексного аналізу рушійних чинників впливу на рівень рентабельності вкладеного капіталу за даними актуарного бухгалтерського балансу і актуарного звіту про сукупний прибуток.

Першочерговими рушійними факторами впливу на рентабельність власного капіталу, в системі показників, виступають: рентабельність операційних активів, фінансовий леверидж та перевищення рентабельності чистих операційних активів над чистою вартістю позикових джерел фінансування. Вищезгадані чинники розподіляються на складові, що сприяє комплексній оцінці ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання на ринку капіталу [1].

У відповідності до моделі Пенмана на рентабельність власного капіталу чинять вагомий вплив наступні три фактори: рентабельність чистих операційних активів, фінансовий леверидж та приріст фінансових зобов'язань [4].

Так рентабельність власного капіталу, за умов інвестиційної активності, знаходиться в прямій залежності від рентабельності чистих операційних активів. Тобто збільшення віддачі від чистих операційних активів сприяє приросту рентабельності на вкладений капітал [1, с.115].

А. І. Шигаєва [1; 4] робить акцент на тому, що у зв'язку з тим, що в структурі прибутку виокремлюють стійкі та тимчасові складові, рентабельність чистих операційних активів доцільно класифікувати на стійку рентабельність та рентабельність за часовими компонентами прибутку.

Підґрунтям для оцінки економічної вартості організації та побудови прогнозів слугують стійкі компоненти сукупного прибутку. Зазвичай до стійких компонентів прибутку відносять: прибуток від реалізації (основна операційна діяльність), в свою чергу прибуток від інших операцій (інша операційна діяльність) розглядаються як тимчасова складова [4].

Проте в багатьох випадках, у складі прибутку від реалізації також можуть виникати тимчасові компоненти, тому на практиці, на думку зарубіжних науковців, під час виокремлення стійких складових прибутку

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

доцільно здійснювати більш детальний вертикальний аналіз [4].

Проведенню вищезгаданого ґрунтованого перспективного аналізу структури повинна передувати виважена та раціональна інвестиційна політика нашої держави. По мірі участі в інтеграційних процесах суттєво ускладнилися форми взаємодії процесів інвестиційної активності та формування тенденцій розвитку національної економіки в цілому. Україна, так само як інші держави соціалістичного світу, беручи участь у міжнародному русі капіталу й товарів потребує цілковитої переорієнтації методології інвестиційної політики.

Адже активність інвесторів, особливо не резидентів, здатна не лише суттєво прискорити економічне зростання, але й зумовити зворотній, деструктивний вплив. Тому саме удосконалення існуючих аналітичних концепцій оцінки прибутковості бізнесу на базі актуарного підходу в умовах активного ринку капіталу, як вагомого чинника економічного зростання – сприятиме модернізації національної економіки та обґрунтуванню інвестиційної стратегії країни із врахуванням принципово нових умов господарювання.

Список використаних джерел

1. Шигаев А. И. Актуарный учет и использование его данных для управления / А. И. Шигаев ; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Б. Ивашкевича. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011. – 224 с.
2. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. - №9. – Экономика. Выпуск 20. – С. 34 – 41.
3. Penman S. H. Financial Statement Analysis and Security Valuation. 3rd ed. New York : McGraw-Hill / Irwin, 2007.
4. Шигаев А. И. Анализ рентабельности вложенного капитала по модели Пенмана / А. И. Шигаев // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 21. – 77 – 84.



Марчук Ульяна

аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»,

м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІДПОВІДНО ДО ІНТЕГРОВАНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

Внутрішньогосподарський контроль виступає як самостійна функція управління всередині підприємства, відрізняється глибиною та точністю його здійснення, оскільки проводиться там, де знаходиться центр уваги управління [6].

Основоположною ланкою для реформування внутрішньогосподарського контролю в системі управління сучасним сільськогосподарським підприємством в умовах ринку повинен стати розвиток внутрішнього контролю. Внутрішній контроль може перетворити пасивно еволюційний характер функціонування внутрішньогосподарського контролю в розвинену активно-адаптивну систему з багатою типовістю її поведінки для ефективного управління сільськогосподарським виробництвом [2, с. 121].

Вітчизняне законодавство суттєво відстає від західних стандартів щодо організації ефективного діючого внутрішньогосподарського контролю, що накладає відбиток на економіку підприємств та країни в цілому. Підприємства країн з розвиненою економікою приділяють більше уваги впровадженню ефективних механізмів внутрішнього контролю [3, с. 81-82].

У 1985 р. у США за участю п'яти професійних саморегульованих організацій - AICPA (American Institute Certified Public Accountants), Американської Асоціації з обліку і звітності (American Accounting Association), FEI (Financial Executives Institute), Інституту внутрішніх аудиторів (Institute Internal Auditors) та Інституту фахівців управлінського обліку (Institute of Management Accountants) - була створена національна комісія з боротьби з недостовірною фінансовою звітністю, відома на ім'я першого її голови, Джеймса С. Тредвея (James C. Treadway), як Комісія Тредвея [5]. Опублікований ними звіт у 1987 році містив заклик до досягнення домовленості в частині основних понять внутрішнього контролю. Робоча група за участю Комітету спонсорських організацій Комісії Тредвея (Committee Sponsoring Organizations Treadway Commission, COSO) провела аналіз літератури з внутрішнього контролю та представила результати громадськості в 1992 р. під назвою «Інтегрована концепція

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

внутрішнього контролю» (Internal Control — Integrated Framework) [9].

У 2002 році на тлі світових скандалів, що пов'язані з компаніями Enron, Tyco International, Adelphia, Peregrine Systems и World - Com, які вибухнули внаслідок підробки фінансової звітності показали, що система внутрішнього контролю в багатьох світових компаніях виявилася незадовільною. У зв'язку з цим компанії і їх акціонери зіткнулися з наступними проблемами: викривлення фінансової звітності; непрозорістю фінансових процесів; зменшення довіри до компаній [7]. Для вирішення даних проблем в США в 2002 рік був розроблений та прийнятий сенатором Полом Сарбейнсом (Paul Sarbanes) та членом Палати представників Майклом Окслі (Michael G. Oxley) Закон Sarbanes-Oxley (SOX), який спрямований на зміцнення системи внутрішнього контролю в компаніях. За даним законом внутрішні звіти повинні бути включені у річний звіт. Крім того підрозділи, які здійснюють внутрішній контроль, повинні включати до щорічного звіту компанії власну оцінку роботи керівництва відповідно до прийнятих стандартів [10]. Підприємства повинні вводити системи внутрішнього контролю, для забезпечення ефективності і результативності своїх операцій [8, с. 52].

В Інтегрованій концепції внутрішнього контролю (Моделі COSO) визначені чіткі принципи її дії, категорії, елементи, відповідальність та повноваження суб'єктів з метою забезпечення потреб управлінського персоналу. Наразі відомі Модель COSO - I та вдосконалена Модель COSO – II [9]. Підставою для появи оновленої версії моделі, відомої під назвою COSO – ERM (Enterprise Risk Management – система управління ризиками підприємства) або COSO II, стало прийняте у 2001 році INTOSAI рішення щодо удосконалення вказівок із внутрішнього контролю, прийнятих у INTOSAI у 1992 році [1, с. 15].

Модель COSO – ERM звертає свою увагу на обмеження системи внутрішнього контролю, а також на роль і обов'язки сторін, що впливають на систему. Обмеженнями є помилкове людське судження, неправильне тлумачення інструкцій, помилки, зловживання менеджерів, таємна змова, співвідношення витрат і результатів і т. д. [4]. Оскільки ефективна робота внутрішньогосподарського контролю будь-якого підприємства забезпечується керівником установи, який розробляє загальні організаційно-правові засади внутрішньогосподарського контролю, то для його надійності, дієвості, економності, ефективності та результативності нами запропоноване Положення про організацію внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах, яке базується на задокументованих правилах і процедурах інтегрованої концепції внутрішнього контролю.

Список використаних джерел

1. Андреев П.П. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід / П.П. Андреев, О.О. Чечуліна, Ян ван Тайнен, М.Г. Тимохін та ін. – К.: Кафедра, 2011. – 120 с.
2. Бондарчук Н.В. Реформування внутрішньогосподарського контролю на базі внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах / Н.В. Бондарчук, Л.М. Васильєва, Г.Є. Павлова // Інноваційна економіка. - №3. – 2012 (29), С.119-122
3. Приступа К.П. Організація оперативного контролю в сільському господарстві: теоретико - практичні аспекти / К.П. Приступа // Збірник наукових праці ВНАУ.. – 2010 - № 5-2, С. 78-83
4. Сравнение концепций внутреннего контроля. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bankir.ru/tehnologii/s/sravnienie-koncepcii-vnytrennego-kontrolya-1383854/>
5. Удовичекно О.М. Функционирование системы внутреннего контроля и аудита в условиях информационной экономики. Весник СПбГУ. Сер.8. 2005. Вып. 2 (16)
6. Чабанюк О.А. Організація системи внутрішнього контролю запасів на підприємстві [Електронний ресурс] / О.А. Чабанюк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. — 2011. — Вип. 8 (29). — Ч 4. — Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/51.pdf
7. Щадилова С.Н. Бухгалтеру о внутреннем аудите / Щадилова С.Н. – М.: АО «ДИС», 1995. – 144с.
8. Bor-Yi Tsay. Designing an Internal Control Assessment Program Using COSO's Guidance on Monitoring. / The CPA Journal - May 2010, p.52-57
9. Internal Control – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). – [New York, NY]. – 1992. – Режим доступу : <http://www.coso.org>.
10. Sarbanes-Oxley Act (SOX) / [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bsc-consulting.ru/services/business_consulting/sarbanes-oxley_act_sox



Муксимов Салауат

докторант

Академия государственного управления

при Президенте Республики Казахстан

г. Астана, Республика Казахстан

К ВОПРОСУ О ПРИНУДИТЕЛЬНЫХ (ВЫНУЖДЕННЫХ) ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГАХ

Кардинальные социально-экономические изменения, произошедшие в Республике Казахстан с момента обретения ею государственной независимости, обусловили появление все новых форм жизнедеятельности человека. Это, в свою очередь, приумножило регулируемую роль государства, расширило сферу разрешительной системы, а вместе с ним и объем принудительных (вынужденных) государственных услуг.

Однако в Казахстане вопрос об отнесении указанных средств государственного регулирования к услугам идет не совсем гладко. Ключевым поводом к усомнению в состоятельности категории «принудительная (вынужденная) государственная услуга», по моему мнению, стало постановление Конституционного Совета Республики Казахстан. В нем, анализируя сущность государственных услуг, Конституционный Совет приходит к выводу о том, что «государственная услуга - это одна из форм реализации отдельных функций государственных органов, носит преимущественно гражданско-правовой характер, оказывается, как правило, индивидуально, без применения государственного принуждения» [1].

Сторонники такого подхода утверждают, что сам термин «принудительный» противоречит природе услуг, и предлагают в данном случае использовать и именовать их государственными функциями [2].

Безосновательность перевода государственных функций (лицензирования и другие) в разряд принудительных государственных услуг, а также связанная с этим вопросом неопределенность, по мнению других, вообще «играет на руку недобросовестным чиновникам – государственные функции (бесплатные!) можно смело трансформировать в услуги и получать за счет них хорошие дивиденды» [3].

Пожалуй, поэтому Нестеров А.В., говоря о вынужденных услугах, обращает на необходимость установления бесплатной формы их предоставления. Иначе, полагает он, «При монопольном навязывании государственных услуг, при диктате цен на государственные услуги, безоговорочной предварительной оплате гражданами этих услуг, не может идти речь о гражданском обществе» [4].

Категория «принудительность» рассматривается еще и с точки зрения выгоды, вернее, его отсутствия. Так, для одних [5] услуги становятся принудительными, когда их стоимость становится выше, чем выгода от него, точно также они превращаются в добровольные «в случае, если прямые и косвенные выгоды клиента государственного органа превышают его затраты в связи с получением услуги».

Обращает на себя внимание парадоксальная ситуация, которая заключается в не совпадении сущности государственных услуг с попытками их классификации. К примеру, Нестеров А.В., выделяя вынужденные услуги (о чем мы уже говорили), при попытке определения сущности государственных услуг в целом отмечает добровольность, как обязательный его признак [4]. Отсюда тесным образом смыкаются выделение вынужденных государственных услуг в некую его разновидность, с одной стороны, а с другой – невозможность такого выделения!

В этих условиях, на наш взгляд, достаточно внятную конструкцию предлагает С.Мигин, который, определяя лицензирование в качестве государственной функцией, отмечает: «Сказанное не означает, что технология реализации функции по лицензированию не содержит отдельных административных действий – подфункций, – которые вполне могут трактоваться как услуги, связанные с реализацией властного полномочия» [6].

Отсюда можно сделать вывод о том, что знак равенства между лицензированием, сертификации и др. и государственными функциями вовсе не исключает само существование принудительных государственных услуг. Они существуют самостоятельно и выступают лишь как услуги, связанные с реализацией властного полномочия.

Качества, свойства принудительных государственных услуг нужны не сами по себе, а для того, чтобы отгородить их от так называемых «навязываемых услуг государства».

В научной же литературе, к сожалению, не наблюдаются попытки их разграничения. Напротив, Л.В. Бесчастнова в своей работе «Административно-правовое регулирование государственных услуг» вовсе рассматривает вынужденные, то есть принудительные услуги в одной группе с навязанными государственными услугами [7].

Можно, конечно, согласиться с наличием некоего общего между ними – тот и другой характеризуются обязательностью, обеспеченностью правовой санкцией. В этом же духе, как нам представляется, звучит логика Усачевой Е.А., которая определяет навязываемые услуги как «услуги, предполагающие вынужденное потребление, обусловленное необходимостью исполнять введенное государством нормы и правила» [8].

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Однако в том и в другом случае, на наш взгляд, упускается из виду важный аспект – природа потребностей каждого из них. Принудительные (вынужденные) государственные услуги должны предполагать общественную потребность. В том случае, когда они перестают удовлетворять общественную потребность, то превращаются в навязываемые государственные услуги.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что само понятие «принудительная государственная услуга» достаточно условна. Поскольку, как уже нами отмечалось, потребность индивида, а значит и его желание, и воля всегда связаны с общественной потребностью, волей и желанием, и наоборот, общественные потребности, желание и воля неразрывно связаны с индивидуальными. Более того, чем развитее общество, тем сложнее и многограннее становится эта взаимосвязь.

Список использованных источников

1. Нормативное постановление Конституционного Совета Республики Казахстан от 15 октября 2008 года № 8 «Об официальном толковании статьи 54, подпунктов 1) и 3) пункта 3 статьи 61, а также ряда других норм Конституции Республики Казахстан по вопросам организации государственного управления» [Электронный ресурс] // Портал Конституционного Совета РК. – Режим доступа: // <http://www.constcouncil.kz/rus/resheniya/?cid=11&rid=455>
2. Выступление члена Конституционного Совета РК Малиновского В. на «круглом столе»: «Функции современного государства: тенденции и перспективы» - Академия государственного управления при Президенте РК, г. Астана, 2 февраля 2012 г.
3. Астахова А., Мигин С. Услуга государева. [Электронный ресурс] // Общественно-экономический сервер «Открытая экономика» («Open Economy»). – Режим доступа: // http://www.nisse.ru/work/press/press_1150.html
4. Нестеров А.В. Понятие услуги государственной, общественной (социальной) и публичной // Государственная власть и местное самоуправление. 2005. № 11. - с.25.
5. Методические рекомендации по созданию реестров государственных услуг и разработке стандартов государственных услуг. — М: Гендальф, 2005. - 48 с.
6. Мигин С. Властные полномочия и государственные услуги. Международный научный и общественно-политический журнал «Общество и экономика» № 8-9, 2009.
7. Бесчастнова, Л. В. Административно-правовое регулирование государственных услуг: Автореферат диссертации... кандидата юридических наук: 12.00.14 - Саратов, 2008. -26.

8. Усачева Е.А. Маркетинговый подход в управлении оказанием государственных услуг: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 – Москва, 2009. - с.27.



Нуркенова Макпал

докторант

Казахский экономический университет им. Т.Рыскулова

г. Алматы, Республика Казахстан

СИСТЕМА АДРЕСНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Одним из инструментов осуществления социальной политики является - государственная адресная социальная помощь. Адресная программа обеспечивает наибольшую значимость социальной помощи и в большей степени способствует снижению бедности. То есть ключевым преимуществом адресных программ является их эффективность с точки зрения борьбы с бедностью. Адресные программы позволяют нацелить помощь только на тех, кто в ней нуждается, и не тратить ресурсы на относительно обеспеченных людей. Эффективности распределения имеющихся ресурсов уделяется значительное внимание даже в развитых странах, где проблема бедности стоит не так остро и на социальные нужды выделяются значительные средства [1].

По данным региональных органов координации занятости населения и социальных программ на 1 августа 2012 года адресная социальная помощь назначена 88,5 тыс. гражданам с доходами ниже черты бедности. Доля детей в числе назначения адресная социальная помощь составляет более 62,4 процента, самостоятельно занятых граждан – 10,1, безработных – 7,9 и лиц в трудоспособном возрасте – 0,2.

В целом по республике среднемесячный размер адресной социальной помощи на одного получателя составляет 1845,7 тенге. Из общего объема средств, направленных для оказания названной государственной помощи 60,5 процента выплачены жителям из сельской местности [2].

Основным источником финансирования социальной сферы в Республике Казахстан является государственный бюджет. Следует отметить, что в абсолютном выражении расходы бюджета, нацеленные на решение проблем социальной сферы, имеют положительную тенденцию роста. К примеру, в 2002 г. на социальное обеспечение и социальную

СЕКЦІЯ 7

Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування управлінських рішень

помощь расходы составили 186 715 млн. тенге, а в 2011 г. - 905 272,7 млн. тенге (4,8 раза), но если рассматривать этот показатель как долю от ВВП, то можно констатировать некоторое снижение с 5,7% в 2002 г. до 4,2 % в 2011 г. (рис. 1).

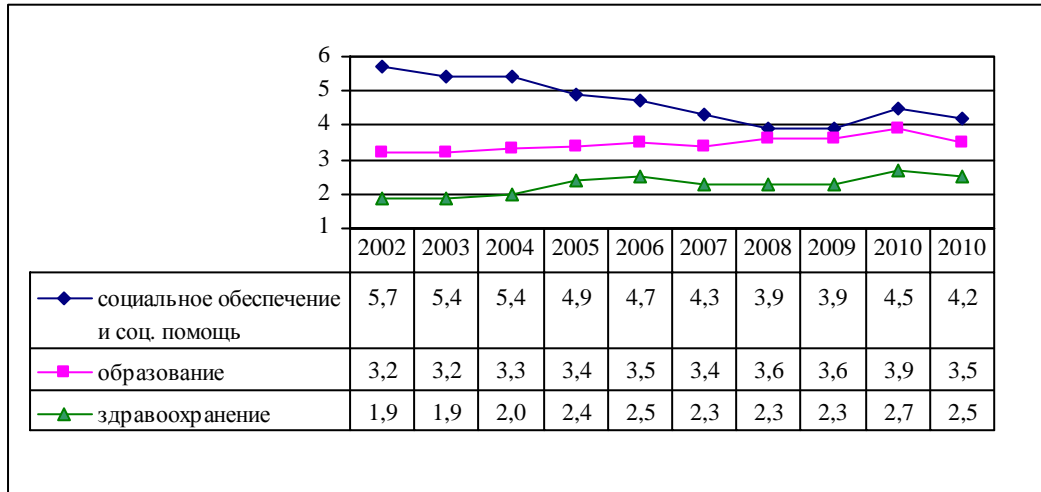


Рис. 1. Доля государственных расходов на социальную сферу в процентах к ВВП в 2002-2011 годах.

Как показано на рисунке, расходы на социальную помощь и социальное обеспечение по отношению к ВВП в период с 2002 по 2011 гг. имеют тенденцию к уменьшению, что, скорее всего, связано с переходом к новой трехуровневой системе социального обеспечения, при котором часть социальной защиты обеспечивается за счет обязательного и добровольного страхования.

По данным региональных управлений координации занятости и социальных программ Министерства труда и социальных отношений на 1.06.2011 г. в Казахстане тремя видами государственной помощи, т.е. государственным пособием на детей до 18 лет (ГДП), адресной социальной помощью (АСП) и жилищной помощью, были охвачены 799 тыс. чел. Из них 576,4 тыс. чел. (72,1%) - получатели пособий на детей, 114,2 тыс. чел. (14,3%) - адресной социальной помощи и 108,3 тыс. чел. (13,6%) – жилищной помощи. Общая сумма назначения всех трех видов государственной помощи составила 6112,2 млн. тенге, из них на детское пособие 3789,5 млн. тенге (62%), АСП – 1047,4 млн. тенге (17,1%), жилищную помощь – 1275,2 млн. тенге (20,9%).

Недоработки законодательного регулирования в выявлении действительно нуждающихся лиц, и, в том числе завышенные нормативы оценки дохода от личного подсобного хозяйства, препятствуют действительно нуждающимся людям получать пособие. Некоторые семьи на селе, чтобы получать пособие, стараются избавиться от скота, не обрабатывать свою землю и не выращивать на ней ничего.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

В государственной программе «Занятость 2020» предусмотрено совершенствование системы оказания социальной помощи, которое направлено на установление оптимальной связи между занятостью и оказанием адресной социальной помощи. Предполагается, что лицам трудоспособного возраста из числа малообеспеченных семей адресная помощь будет назначаться только при заключении социального контракта на выполнение работ, то есть фактически человек должен будет работать. В противном случае выплата адресную помощь приостанавливается, но семья сохраняет право на ее получение [3].

Тем не менее, не следует забывать, что АСП направлена лишь на преодоление продуктовой бедности. Таким образом, можно сделать вывод о том, что данная Программа, хоть и охватывает всю целевую группу и даже больше, тем не менее, не решает проблем бедности в Казахстане.

Степень эффективности программы выдачи адресной помощи можно повысить, особенно если сконцентрироваться на определенных целевых группах людей, в силу обстоятельств лишенных возможности вообще зарабатывать: студенты дневных отделений из бедных семей, инвалиды, временно потерявшие трудоспособность, матери, воспитывающие детей без отца и др.

В завершении хотелось бы отметить, что Казахстан нуждается в разработке Концепции социального развития страны, главной целью и базовым национальным приоритетом которой должен стать развитие материального, интеллектуального и духовного потенциала человека.

Список использованных источников

1. Коваленко Е.А., Строкова Е.Л., Феоктистова О.А. Модели организации адресной социальной помощи: метод. пособие. – М.: Фонд "Институт экономики города", 2009 г. – 248 с.
2. Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан- www.enbek.gov.kz
3. Бобков В.Н. Неравенство распределения по уровню жизни как фактор ограничения его конкурентоспособности //Материалы международной научно-практической конференции «Формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в Казахстане», Алматы, Институт экономики КН МОН РК, 2010. –С. 25-32.



СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Савчук Ірина
магістр
Полтавський університет економіки і торгівлі
м. Полтава

СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ТА ПІДХОДИ ДО ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Одним із дискусійних питань в науці є критерії та підходи до оцінки. Це пов'язано з тим, що поняття «оцінка» у різних економічних категоріях та напрямках має суттєво відмінні особливості при визначенні тих чи інших критеріїв та підходів до її формування. Розглядаючи категорію оцінки в бухгалтерському обліку і аудиті, економічному аналізі, менеджменті існування різноманітних цілей, елементів, критеріїв, показників оцінки, підходів до її формування посилює вимоги до обґрунтованості цього поняття. В таблиці 1 наведено поняття оцінки за різними джерелами.

Таблиця 1

Визначення поняття «оцінки» за різними джерелами

Автори, які досліджували поняття «оцінка» та напрями в науці за якими його досліджували	Визначення самого поняття за кожним автором
Л. Г. Ловінська (бухгалтерський облік)	Це відображення у грошовій формі об'єктів обліку для їх узагальнення [2].
В. Григорьев та І. Островкін (бухгалтерський облік)	Це...процес визначення вартості об'єкта
І.Т. Фролова (Бухгалтерський облік)	Це процес усвідомлення позитивної чи негативної значимості будь-яких господарських явищ, результатів праці, форм виробничо-трудової діяльності, матеріальних чинників, здобутків господарювання для задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта
Н.В. Гаретовский (бухгалтерський облік)	Це науково обґрунтована думка суб'єкта обліку про вартість об'єкта, що ним оцінюється, а також процес визначення вартості об'єкта.
В.В. Сопко (бухгалтерський облік)	Це загальний вимірник який дає змогу узагальнити всі господарські факти –явища та процеси [4].
Ф.Ф. Бутинець (бухгалтерський облік)	Це процес усвідомлення позитивної чи негативної значимості будь-яких господарських явищ, результатів праці, форм виробничо-трудової діяльності, матеріальних подій, здобутків господарювання для задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Н.М. Малюга (бухгалтерський облік)	Це невід’ємний елемент методу бухгалтерського обліку, деталізації класифікації оцінок, удосконалення методик оцінки окремих об’єктів обліку, питання розроблення облікової політики стосовно оцінки.
Я.В. Соколов (бухгалтерський облік)	«Оцінка є серцем методології бухгалтерського обліку» [3].
М.В. Кужельний та В.Г. Лінник (бухгалтерський облік)	Це спосіб вираження з допомогою грошового вимірника наявності та руху господарських засобів
О.Д. Шевчук (бухгалтерський облік)	Це вибір критеріїв для встановлення характеру зміни цих параметрів
Федулова Л. І. (менеджмент)	Це цілеспрямований процес, встановлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади й робочого місця(оцінка персоналу).
Григор'єва Н.О. (Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ) (менеджмент персоналу)	Оцінка персоналу - це цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця.
З. Ковачов, С. Головній (потенціал підприємства)	Це комплексна категорія, яка полягає в тому, що її отримують за гармонізації результатів комплексного економічного аналізу. Це результат визначення й аналізу якісних і кількісних характеристик об’єкту, що управляє (керує), а також процесу управління ним.

Одним із основних питань у системі бухгалтерського обліку є також критерії і сутність оцінки. Це пов’язано з тим, що оцінка об’єктів обліку повинна забезпечувати співставність даних різноманітних активів (вимог) і пасивів (зобов’язань). Вивчення еволюції оцінки в історії обліку дає можливість врахувати позитивний досвід світових бухгалтерських шкіл, кращі теоретичні розробки видатних вчених бухгалтерського обліку щодо формування оцінки, позбавились помилок в обліку.

Теорія бухгалтерського обліку ставить до оцінки основні вимоги, що забезпечують правильність відображення об’єктів обліку та достовірність оцінки. До цих вимог належать: реальність (адекватність), єдність та цілеспрямованість оцінки.

Оцінка в бухгалтерському обліку – це спосіб вартісного вимірювання господарських засобів, джерел їх утворення, а калькуляція — спосіб вартісного вимірювання процесів придбання матеріальних цінностей, виробництва продукції, їх реалізації, а також окремих етапів процесу розширеного відтворення. Мета оцінки в бухгалтерському обліку — узагальнення інформації про різноманітні господарські процеси й економічні явища, які відбуваються на підприємстві [4, с.58].

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Основні види оцінки, які передбачено П(С)БО: фактична собівартість (для основних засобів застосовують термін "первісна вартість"). Вона є основною оцінкою об'єктів бухгалтерського обліку; залишкова (чиста балансова) вартість основних засобів та нематеріальних; чиста вартість реалізації запасів; чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості; переоцінена вартість основних засобів і нематеріальних активів.

За твердженням А.Г. Загороднього, основною вимогою до оцінки є її реальність, яка забезпечується достовірністю даних бухгалтерського обліку та принципами обліку господарських операцій.

Н.М. Малюга, вказувала, що кожна з оцінок необхідна для вирішення певного кола завдань. У своїх дослідженнях проф. Н.М. Малюга виділяє такі ознаки класифікації оцінки: за об'єктом, який вимірюється: індивідуальні, агрегатні; за критерієм обчислення: об'єктивні, суб'єктивні; залежно від подальшого використання майна: за собівартістю; за ринковою ціною; відносно суб'єкта оцінок: історичні, калькуляційні; за видами: номінальні, фіксовані, майнових статей в балансі, безпосередні, опосередковані; за часовою належністю: за моментом виміру, за моментом, для якого призначені результати; за методами розрахунку: незмінні, відновлені, інші; за видами переоцінки: уцінка, дооцінка.

Класифікаційні ознаки за кожною із зазначених підстав тісно взаємопов'язані, і кожна з них може бути розгорнута за всіма іншими. Будь-який з методів може мати декілька часів і вимірників, спиратися на різні критерії і вимірювати як індивідуальні, так і агреговані об'єкти.

В економічному аналізі поняття «оцінка» та підходи до її формування відіграють значну роль, а саме при здійсненні аналізу різних об'єктів дослідження та їх джерел функціонування. Для цього використовуються різні показники. У процесі оцінки, оброблення економічної інформації можна використовувати спеціальні прийоми. В них розкривається суть і специфічність методу економічного аналізу, відображається його системний, комплексний характер. Системність в економічному аналізі обумовлена тим, що господарські процеси розглядаються як багатогранні, внутрішньо складні єдності взаємопов'язаних елементів.

Дослідження різних методичних підходів до оцінки в економічному аналізі дозволило виділити чотири методичні підходи: використання структурованої системи показників; використання єдиного узагальнюючого показника; використання комплексного підходу за допомогою структурованої система показників та узагальнюючого показника; використання узагальнюючого інтегрованого показника.

Отже під оцінкою, як загальним поняттям в економіці, розуміють результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, якими управляють, а також самого процесу управління.

Можна констатувати, що єдина теорія оцінки в бухгалтерському обліку і аудиті, економічному аналізі, менеджменті, які мають свої об'єкти, критерії і підходи знаходиться в стадії формування. Створені концептуальні підходи до оцінки в різних областях знань, які базуються на різних критеріях, різняться за цілями та призначаються для вирішення конкретних завдань.

Список використаних джерел

1. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник/ Анатолій Григорович Загородній (ред.). — Л.: «Магнолія Плюс», 2006. — 428с.
2. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку. Монографія. – К.:КНЕУ, 2006. – 256с.
3. Соколов В.Я. Оценки и их виды//Бухгалтерский учет. – 1996. - №12.- С.55-60.
4. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.:КНЕУ, 2000.-578с.



Собчук Сергій
студент,
Ліщинська Людмила
к.т.н.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК РІЗНОВИД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ РОЗРАХУНКІВ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

У сучасних умовах кожній державі властиві різні рівні соціально-економічного розвитку. Це зумовлено такими чинниками: геополітичними, економічними, демографічними, інформаційними, правовими, управлінськими, психологічними та історичними. Проте всі держави зацікавлені в ефективному розвитку і функціонуванні всіх елементів господарювання як єдиного цілого, а також збільшенні надходжень до бюджету.

Значний вплив на діяльність всіх підприємств і фізичних осіб здійснюють обов'язкові платежі до бюджету – податки. Вони

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

характеризують як стан економіки країни в цілому так і кожного індивідуального суб'єкта, що діє на її території. Одним із головних податків, що охоплює значну частину населення є податок на доходи фізичних осіб. Саме тому, державний фінансовий контроль у сфері розрахунків з податку на доходи фізичних осіб є важливою складовою діяльності всіх контролюючих органів.

Дані питання досліджувало багато учених-економістів України і світу. Зокрема, великий внесок зробили М. П. Кучерявенко, І. О. Лютий, А. М. Соколовська, Л. К. Воронова, І. В. Шевчук. Разом з тим аналіз наукової літератури дає підстави дійти висновку, що проблеми контролю за оподаткуванням доходів фізичних осіб всебічно не розглянуті, багато питань відносно застосування принципів та методів контролю за даним податком залишаються невизначеними.

Актуальність даного питання полягає в тому, що спостерігається чітка взаємозалежність між рівнем податкових платежів фізичних осіб і рівнем економічного благополуччя країни.

Метою дослідження є аналіз та характеристика принципів і завдань податкового контролю в сфері оподаткування доходів фізичних осіб, а також визначення основної методики його проведення.

Різновидом державного фінансового контролю, який займається регулюванням та аналізом розрахунків за податками є податковий контроль. Податковий контроль - це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [2, с. 30].

Суб'єктами податкового контролю виступають державні органи спеціальної компетенції. В повному об'ємі здійснювати податковий контроль вправі органи державної податкової служби. Окремими контрольними повноваженнями в сфері оподаткування наділені також митні органи.

Об'єктом податкового контролю є фінансово-господарська діяльність вказаних осіб, предметом - бухгалтерські книги, звіти, плани, рахунки, декларації, накладні та інші документи пов'язані з обчисленням та сплатою податків та зборів до бюджетів всіх рівнів. Перелік документів, що так чи інакше пов'язані з оподаткуванням є надзвичайно широким. До них відносяться різного роду накази керівників та звіти працівників, цивільно-правові та трудові договори, установчі документи, банківські виписки та інші.

Метою податкового контролю розрахунків з бюджетом за податком з

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

доходів фізичних осіб є підтвердження достовірності нарахованих сум податку з доходів фізичних осіб, своєчасності і повноти його сплати до бюджету згідно з вимогами чинного законодавства, виявлення відхилень та перекручень показників від законодавчо встановлених вимог, а також притягнення до відповідальності підприємства, що перевіряється, шляхом застосування фінансових санкцій та штрафів за виявлені за результатами перевірки помилки та порушення.

Принципами податкового контролю є: законність; превентивність; всезагальність, повнота та єдність податкового контролю; плановірність (регулярність, систематичність); об'єктивність, обґрунтованість та достовірність результатів; пріоритет захисту прав та інтересів платників податків; дотримання податкової таємниці; недопущення спричинення неправомірної шкоди; документальна фіксація результатів податкового контролю та інші. Важливе значення при визначенні принципів податкового контролю відіграє Лімська декларація керівних принципів контролю, прийнята на IX Конгресі Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю в 1977 році.

Податковий контроль виконує наступні функції: облікову - забезпечує облік платників податків, предметів оподаткування, належних платежів бюджетам і цільовим державним фондам; профілактичну - забезпечує припинення та профілактику правопорушень в податковій сфері; інформаційну - слугує джерелом інформації для прийняття управлінських рішень; мобілізуючу - за підсумками податкового контролю дозволяє збільшити надходження до бюджетів та цільових державних фондів.

Основними завданнями податкового контролю розрахунків з бюджетом за податком з доходів фізичних осіб є: дослідження форм і систем оплати праці, які застосовує підприємство та з'ясування їх впливу на порядок розрахунків; ознайомлення з організацією обліку на підприємстві; перевірка правильності та якості складання реєстрів первинного, аналітичного та синтетичного обліку; перевірка правильності формування сукупного оподаткованого доходу за кожним окремим працівником; перевірка правомірності та законності застосування пільг з податку на доходи фізичних осіб; перевірка правильності визначення суми, яка підлягає сплаті як податок з доходів фізичних осіб; перевірка повноти і своєчасності сплати податку до бюджету [1, с. 44].

Практика контролю показує, що найбільш характерними порушеннями у порядку нарахування та сплати податку з доходів фізичних осіб є такі: порушення вимог законодавства щодо оформлення первинної документації з обліку праці та заробітної плати, що призводить до викривлення величини сукупного оподаткованого доходу; неправильне визначення сукупного оподаткованого доходу; порушення законодавчо встановлених вимог щодо порядку застосування пільг, у тому

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

числі соціальної податкової пільги; несплата податку з доходів фізичних осіб за операціями особливого характеру, що призводить до недоплати податку з доходів фізичних осіб.

Підвищенню ефективності податкового контролю буде сприяти вдосконалення нормативно-правових засад його здійснення. Системного вдосконалення потребує методика проведення контрольно-перевірочних дій. На відміну від існуючої практики суб'єктивно-вибіркового формування програм перевірки в діяльність податкових органів слід впровадити структурно-організаційну модель як норматив документальної перевірки, яка передбачатиме напрями контрольно-перевірочних дій, їх послідовність та перелік процедур, що мають бути виконані. Поліпшенню обслуговування платників податків сприятиме створення інформаційно-довідкової служби податкових органів, а також інституту податкових консультантів. Реалізація цих пропозицій забезпечить підтримання балансу інтересів платників податків і фіскальних органів, що сприятиме підвищенню рівня дотримання податкового законодавства.

Таким чином, податковий контроль розрахунків за податком на доходи фізичних осіб виступає дієвим засобом як формування ефективної податкової політики так і попередження можливих порушень податкового законодавства.

Список використаних джерел

1. Проблемні аспекти визначення поняття податкового контролю в Україні/ Н.А. Маринців//Право України. – 2011. -№4. –С. 43-47.
2. Чередніченко. Податковий контроль, шляхи удосконалення// Економіка та держава. – 2011. - № 12. – с. 28-31



Стеценко Вікторія

аспірант

Національний університет харчових технологій

м. Київ

КОНТРОЛЬ ЗБАЛАНСОВАНІСТІ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ

Головними вимогами сучасного ринку є забезпечення максимально ефективної діяльності господарюючих суб'єктів, впровадження здобутків теоретичних засад у практичну діяльність та їх поступове вдосконалення, що вимагає системного підходу до вирішення проблеми в контексті контролю збалансованості складових маркетингового комплексу.

За Ф.Котлером, «контроль маркетингу - це процес кількісного визначення і аналізу результатів реалізації маркетингової стратегії і планів, а також здійснення корегуючи дій з метою досягнення поставлених цілей». Контроль маркетингової діяльності передбачає: контроль щорічних планів; контроль прибутковості; контроль ефективності. Аналіз щорічних планів потребує контролю витрат направлених на досягнення поставлених цілей. Основний показник, який необхідно контролювати, це співвідношення маркетингових витрат і обсягів продажу. Ф. Котлер визначає необхідність дослідження структури маркетингових витрат, стверджуючи, що ці показники можуть коливатися, проте мають бути визначені рамки. Однак, він не пропонує метод визначення оптимального співвідношення в структурі маркетингових витрат [1].

Гаркавенко С.С. контроль маркетингу розподіляє на контроль результатів та аудит маркетингових складових [2].

Окремо виділені такі напрями контролю як маркетинг-мікс і маркетингові заходи в дослідженнях Балабанової Л.В. [3] Виокремлення нового напрямку контролю, вимагає нових методів аналізу і нових показників для їх оцінювання.

Дослідження складових маркетингового комплексу сприяло виникненню такого терміну як збалансованість маркетингового комплексу – співвідношення між компонентами комплексу маркетингу, а саме витратами підприємства на них, що сприяє отриманню максимально великих результатів від маркетингової діяльності в цілому.

В самому терміні «збалансованість» охоплюються як об'єктивні (ті, що підлягають чіткому вимірюванню), так і суб'єктивні (які не можна конкретно виміряти, тобто експертні) показники маркетингового комплексу. Проте, можна виділити обмежену кількість факторів, що в більшій мірі впливають на величину збалансованості, через що значно спрощується процес обрахунку рівня збалансованості маркетингового

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

комплексу [4].

Таким чином, для повноцінного маркетингового контролю необхідно додати контроль збалансованості, який передбачає аналіз рівня збалансованості між витратами на складові маркетингового комплексу, та визначення інтегрального показника збалансованості.

Також доказом того, що є необхідність в контролі співвідношення між компонентами маркетингового комплексу є дослідження 1980-го року американськими вченими Морган Д.С. та Морган Ф.В., які провели опитування серед менеджерів 43 найбільших компаній США і виявили, що всі вони проводять аналіз витрат на різні складові комплексу маркетингу, визначають співвідношення між компонентами. Однак відсутній загальний механізм, і їх дії відбуваються хаотично [5]. Таким чином, необхідним є розробка методичного забезпечення, яке дозволяє контроль ефективності роботи – збалансованість маркетингового комплексу.

Елементи комплексу маркетингу є критеріями, за якими визначається його збалансованість. Для цього необхідно враховувати численні абсолютні і відносні показники.

В процесі формування інтегрального показника збалансованості маркетингового комплексу мають бути враховані загальноекономічні показники (прибуток, дохід та їх динаміка, загальна рентабельність продажів та продукції та ін.) та показники, що характеризують складові маркетингового комплексу: товар (ширина, насиченість, глибина, гармонійність, раціональність асортименту, обсяги реалізації в натуральних одиницях, індекс конкурентоспроможності за споживчими параметрами та ін.); ціна (собівартість товару; ціна і знижки; діапазон ціни; індекс конкурентоспроможності за економічними параметрами; частка собівартості в ціні реалізації; торгівельна націнка; цінова еластичність та ін.); канали збуту (довжина та ширина каналів розподілу, витрати продажу на 1 грн виручки та ін.); просування (витрати на просування, витрати і прибуток від реклами, рентабельність рекламних проектів та ін.)

Існування показників, що відображають взаємозалежність двох і більше компонентів маркетингу, свідчить про спроби їх урівноваження (збалансування). Таким чином, інтегральний показник конкурентоспроможності описує взаємовідношення ціни і споживчих властивостей (елемент комплексу «товар»). Зростання обсягів реалізації в наслідок проведення рекламної кампанії: рекламний бюджет (компонент «просування») порівнюється з обсягом додатково проданих одиниць продукції (компонент «товар»).

Бюджет маркетингу охоплює бюджет просування (загальні витрати на комплекс заходів по просуванню товарів), витрати на реалізацію, формування ціни, дослідження попиту та удосконалення товару. А

рентабельність маркетингової діяльності показує наскільки ефективно були розподілені і використані кошти на вище перераховані заходи.

Карпінський Б.А. стверджує, що інтегральний індекс збалансованості обчислюється на основі обрахованих групових індексів, це, на його думку, набагато спрощує з'ясування причин розбалансованості, а значить і пошук шляхів досягнення рівноважного стану. [4]

Таким чином, інтегральний індекс збалансованості маркетингового комплексу передбачає, в першу чергу, виявлення і розрахунок індексів, що відображають залежності між складовими маркетинг-мікс.

Отже, з метою максимальної ефективності маркетингової діяльності підприємства необхідним є контроль збалансованості, що відбувається через аналіз рівня збалансованості маркетингового комплексу та визначення інтегрального показника збалансованості, а основною його метою є аналіз раціональності розподілу ресурсів між елементами маркетингу.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяка, Л.А. Волковой, Ю.Н. Контуревского. / Ф. Котлер. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 896 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. 4-те вид. доп. / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2006. – 720 с
3. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства. Навч. посіб. / Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
4. Карпінський Б. А. Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння. Монографія./ Борис Андрійович Карпінський – Львів: Логос, 2005. – 496 с.
5. Morgan D.S. Marketing cost control: a survey of industry practices / Dana Smith Morgan, Fred W. Morgan // Industrial marketing management. – 1980 – №9 – Р. 217 – 221.



Тансыкбаева Гакку

докторант

Казахский экономический университет им. Т.Рыскулова

г. Алматы, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Современный этап развития экономики Казахстана характеризуется устойчивыми темпами экономического роста. Ежегодное повышение объема валового внутреннего продукта в последние годы в среднем на 8-10% обусловило улучшение показателей, характеризующих уровень жизни населения. В республике стабильно растет как номинальная, так и реальная заработная плата, снижается уровень безработицы, повышаются размеры пенсионных выплат и пособий.

Рост доходов населения является наиболее важной задачей социального государства Республика Казахстан в Стратегии Казахстан-2030 и во всех ежегодных Посланиях Президента Республики Казахстан народу, отмечено, что на первом плане государственной политики остаются вопросы социального самочувствия, процветания, улучшения благосостояния граждан Казахстана и вопросы социальной поддержки населения. В этой связи анализ доходов населения и ее регулирование соответствует приоритетам социально-экономического развития страны.

В Казахстане в 2011 г. наибольший удельный вес в структуре денежных поступлений домашних хозяйств занимали доходы от трудовой деятельности (оплата труда и предпринимательский доход), которые составили 80,9%, при этом доход от работы по найму составил 71,3% от всех доходов домохозяйств, доход от самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности 9,6%, пенсии - 11,9%, стипендии – 0,3%, АСП и жилищная помощь – 0,1%, материальная помощь от родственников, алименты, прочие доходы – 3,3% [1].

Современный этап развития экономики Казахстана характеризуется устойчивыми темпами экономического роста. Ежегодное повышение объема валового внутреннего продукта в последние годы в среднем на 8-10% обусловило улучшение показателей, характеризующих уровень жизни населения. В республике стабильно растет как номинальная, так и реальная заработная плата, снижается уровень безработицы, повышаются размеры пенсионных выплат и пособий.

Рост доходов населения является наиболее важной задачей социального государства Республика Казахстан в Стратегии Казахстан-2030 и во всех ежегодных Посланиях Президента Республики Казахстан народу, отмечено, что на первом плане государственной политики остаются вопросы социального самочувствия, процветания, улучшения

благосостояния граждан Казахстана и вопросы социальной поддержки населения. В этой связи анализ доходов населения и ее регулирование соответствует приоритетам социально-экономического развития страны.

В Казахстане в 2011 г. наибольший удельный вес в структуре денежных поступлений домашних хозяйств занимали доходы от трудовой деятельности (оплата труда и предпринимательский доход), которые составили 80,9%, при этом доход от работы по найму составил 71,3% от всех доходов домохозяйств, доход от самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности 9,6%, пенсии - 11,9%, стипендии – 0,3%, АСП и жилищная помощь – 0,1%, материальная помощь от родственников, алименты, прочие доходы – 3,3% [1].

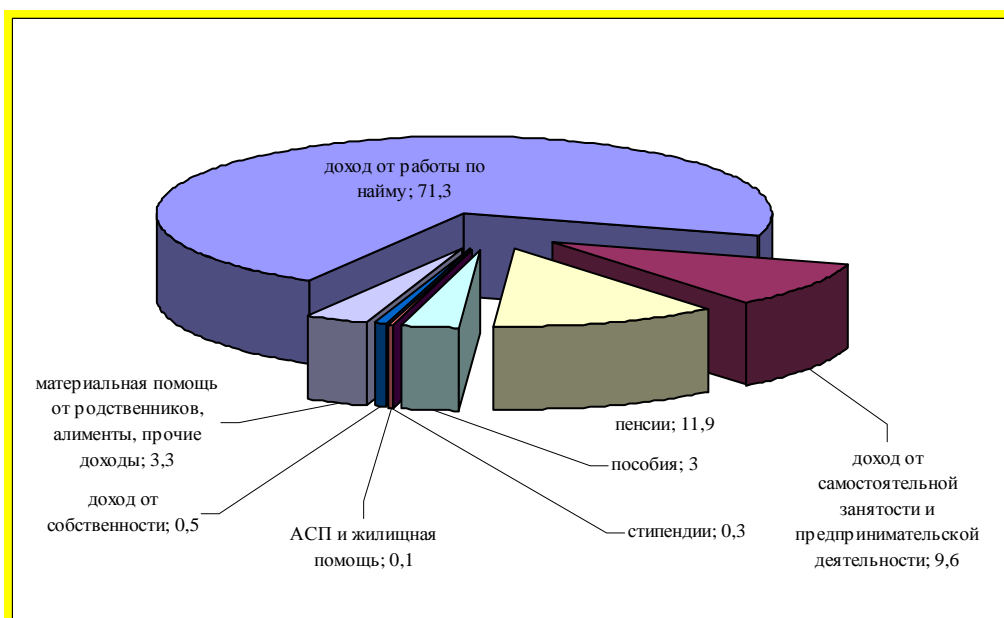


Рис. 2. Структура денежных доходов населения РК в 2011 г.

Примечание - составлено по данным Агентства РК по статистике

По результатам исследования, проведенного Казахстанским институтом социальных исследований при Президенте РК в 2011 г., у 56,7% населения страны основным источником дохода является заработная плата, при этом 8,9% имеют еще время от времени дополнительный доход, а 3,4% постоянный дополнительный доход. У 8,3% источником дохода является доход от собственной предпринимательской деятельности. 11% респондентов имеют случайные заработки.

В большинстве стран СНГ основным источником денежных доходов также является оплата труда работающих по найму: в Азербайджане, Армении, Беларуси, Кыргызстане и России она обеспечила большую часть прироста денежных доходов. Но в Казахстане в 2010 г. оплата труда по найму имела наибольший удельный вес – 70,9%. В Азербайджане и

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Кыргызстане существенную роль в формировании денежных доходов также играют доходы от самостоятельной и предпринимательской деятельности, а также продажи сельскохозяйственной продукции (около 40% всех денежных доходов домашних хозяйств), а в Армении, Беларуси, Молдове и Украине – социальные выплаты (главным образом, пенсии) [2].

Если рассмотреть структуру денежных доходов населения Казахстана в динамике, то за период 2002-2011 гг. существенных изменений здесь не произошло. За десятилетний период удельный вес трудовых доходов незначительно возрос с 77% в 2002 г. до 81% в 2011 г. и продолжает оставаться достаточно высоким. При этом доля социальных трансфертов снизилась лишь на 2% и составила 15% в 2011 г., прочие денежные поступления уменьшились на 2%.

Доля дохода от работы по найму в структуре доходов населения выросла с 67,9% в 2007 г. до 71,3% в 2011 г. Таким образом, оплата труда наемных работников была и остается главным источником для достижения благосостояния, и с ее динамикой будут связаны изменения в доле бедного населения в стране [3].

В соответствии с данными официальной статистики в стране прослеживаются элементы региональной дифференциации по размерам оплаты труда, которые дают основания предполагать наличие серьезных недостатков в этой сфере. Резкая дифференциация в размерах заработной платы работников по регионам свидетельствует о наличии серьезных противоречий в уровнях оплаты труда работников по профессиям и должностям. На сегодняшний день заработная плата работников, как правило, не отражает ни уровень образования, ни уровень квалификации, ни эффективность и производительность труда. В связи с этим на сегодняшний день в стране назрела острая необходимость радикальной перестройки механизмов регулирования заработной платы с первоочередной целью создания эффективной многоуровневой модели коллективно-договорного

Государство из года в год проводит политику опережающего повышения зарплат в секторах здравоохранения и образования. Однако до сих пор основной вклад в доход бедных вносит занятость в образовании, торговле и общественном питании, здравоохранении и социальных услугах, сельском хозяйстве. Максимальные риски низкооплачиваемой занятости – в образовании и здравоохранении [4].

Таким образом, структура денежных доходов домашних хозяйств в Казахстане за последнее десятилетие изменилась незначительно. Основным источником доходов домашних хозяйств по-прежнему остается заработная плата, при этом наблюдается региональная и отраслевая дифференциация в оплате труда.

Изучение жизненного уровня населения должно учитывать

неоднородность и существующее неравенство групп населения по доходам. Казахстан согласно статистическим данным попадает в категорию стран со средней степенью неравенства – индекс Джини по децильным группам в 2011 г. составил 0,278. За последнее десятилетие прослеживается тенденция снижения данного показателя (хотя в 2007 и 2011 годах отмечен небольшой рост), но оптимальное значение индекса 0,25-0,26 еще не достигнуто. Таким образом, можно сделать вывод о недостаточно равномерном и эффективном механизме распределения доходов среди населения Казахстана, что требует разработки эффективных мер его совершенствованию.

Список использованных источников

1. Уровень жизни. Оценка благосостояния. Агентство Республики Казахстан по статистике. Статистический бюллетень, 12 серия: Уровень жизни населения. 2011 г.
2. Казахстан и страны СНГ. Ежеквартальный журнал // Под редакцией А. Смаилова, Астана, 2011 г., №3-2011, с. 57.
3. Оплата труда в Республике Казахстан 2005-2009гг. Статистический сборник // Под редакцией А. Смаилова, Астана, 2011 г., 224с.
4. <http://www.minplan.kz/2020/> сохранено от 17.10.2011г.



Тодосійчук Володимир

к.п.н., доцент,

Вінницький національний аграрний університет,

м. Вінниця

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У сучасній літературі з теорії прийняття рішень існують різні підходи щодо класифікації методів обґрунтування управлінських рішень. Один з найпоширеніших способів класифікації представлено на рис. 1.

Відповідно до цього способу всі методи обґрунтування управлінських рішень поділяються на кількісні та якісні.

Кількісні методи (або методи дослідження операцій) застосовують, коли фактори, що впливають на вибір рішення, можна кількісно визначити та оцінити.

СЕКЦІЯ 7

Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування управлінських рішень

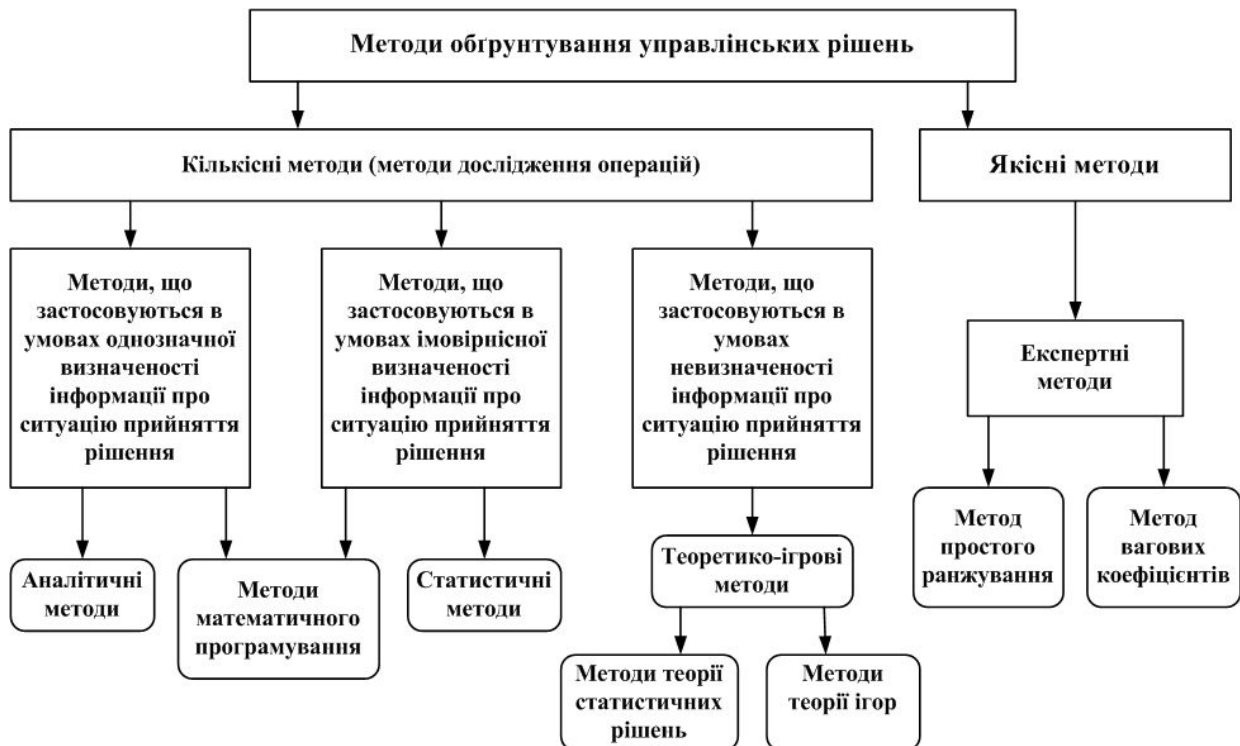


Рис. 1. Класифікація методів обґрунтування управлінських рішень

Якісні методи використовують, коли фактори, що визначають прийняття рішення, не можна кількісно охарактеризувати або вони взагалі не піддаються кількісному вимірюванню. До якісних методів належать в основному експертні методи.

Кількісні методи залежно від характеру інформації, яку має особа, що приймає рішення, поділяються на:

1) методи, що застосовуються в умовах однозначної визначеності інформації про ситуацію прийняття рішення:

- аналітичні методи;
- частково методи математичного програмування);

2) методи, що застосовуються в умовах імовірнісної визначеності інформації про ситуацію прийняття рішення:

- статистичні методи;
- частково методи математичного програмування);

3) методи, що застосовуються в умовах невизначеності інформації про ситуацію прийняття рішення - теоретико-ігрові методи, які залежно від того, що спричиняє невизначеність ситуації: об'єктивні обставини або свідомі дії противника, поділяються на методи теорії статистичних рішень та методи теорії ігор.

Нижче наведено загальну характеристику кожної із зазначених груп методів.

Аналітичні методи встановлюють аналітичні (функціональні)

залежності між умовами вирішення задачі (факторами) та її результатами (прийнятим рішенням). До аналітичних належить широка група методів економічного аналізу діяльності фірми (наприклад, побудова рівняння беззбитковості і знаходження точки беззбитковості).

Статистичні методи ґрунтуються на збиранні та обробці статистичних матеріалів. Характерною рисою цих методів є врахування випадкових впливів та відхилень. Статистичні методи включають методи теорії ймовірностей та математичної статистики. В управлінні широко використовують наступні з цієї групи методів: метод платіжної матриці, метод "дерева рішень", кореляційно-регресійний аналіз; дисперсний аналіз; факторний аналіз; кластерний аналіз; методи статистичного контролю якості і надійності та інші.

Методи математичного програмування. Математичне програмування – це розділ математики, який містить теорію та методи рішення умовних екстремальних задач з кількома змінними. В задачах математичного програмування необхідно вибрати значення змінних (тобто параметрів управління) так, щоб забезпечити максимум (або мінімум) цільової функції за певних обмежень. Найбільш широко методи математичного програмування застосовуються в сферах планування номенклатури і асортименту виробів; визначенні маршрутів виготовлення виробів; мінімізації відходів виробництва; регулюванні запасів; календарному плануванні виробництва тощо.

Методи теорії статистичних рішень використовуються, коли невизначеність ситуації обумовлена об'єктивними обставинами, які або невідомі, або носять випадковий характер.

Теорія ігор використовується у випадках, коли невизначеність ситуації обумовлена свідомими діями розумного суперника.

Організації звичайно мають цілі, які суперечать цілям інших організацій-конкурентів. Тому робота менеджерів часто полягає у виборі рішення з урахуванням дій конкурентів. Для вирішення таких проблем призначені методи теорії ігор.

Теорія ігор - це розділ прикладної математики, який вивчає моделі і методи прийняття оптимальних рішень в умовах конфлікту.

Під конфліктом розуміється така ситуація, в якій зіштовхуються інтереси двох або більше сторін, що переслідують різні (найчастіше суперечливі) цілі. При цьому кожне рішення має прийматися в розрахунок на розумного суперника, який намагається зашкодити іншому учаснику гри досягти успіху.

З метою дослідження конфліктної ситуації будують її формалізовану спрощену модель. Для побудови такої моделі необхідно чітко описати конфлікт, тобто:

- 1) уточнити кількість учасників (учасники або сторони конфлікту

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

називаються гравцями);

2) вказати на всі можливі способи (правила) дій гравців, які називаються стратегіями гравців;

3) розрахувати, якими будуть результати гри, якщо кожний гравець вибере певну стратегію (тобто з'ясувати виграші або програші гравців).

Основну задачу теорії ігор можна сформулювати так: визначити, яку стратегію має застосувати розумний гравець у конфлікті з розумним суперником, щоб гарантувати кожному з них виграш, при чому відхилення будь-якого з гравців від оптимальної стратегії може тільки зменшити його виграш.

Список використаних джерел

1. Глухое В.В. Менеджмент: Учеб. для вузов. — СПб.: Питер, 2007.— 608 с.
2. Мазаракі А.А. та ін. Менеджмент: теорія і практика. — Х.: ТОВ "Атіка ЛТД", 2007. — 584 с.
3. Мальцева А. Менеджмент, стратеги с которыми побеждают. — К.: Максимум, 2006. — 320 с.
4. Пилипенко СМ., Пилипенко АЛ., Отенко ВІ. Менеджмент: Навч. посіб. — Х.: ХДЕУ, 2002. — 208 с.
5. Скібіцька Л.І. Менеджмент: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ., 2007. — 416 с.
6. Скрипко Т.О., Ланда О.О. Менеджмент: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ., 2006. — 176 с.
7. Шегда А.В. Менеджмент: Навч. посіб. — К. Знання, 2002.



Толопка Наталія
аспірант
Львівська комерційна академія
м. Львів

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДЕФІЦИТУ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Управління товарними запасами в умовах дефіциту оборотних коштів є важливою складовою побудови ефективного управління торговельного підприємства в цілому та не має єдиного підходу. Проте, як будь-який процес управління економічною системою, управління товарними запасами торговельного підприємства необхідно здійснювати поетапно. Система управління товарними запасами є системою узгоджених між собою принципів, задач, елементів та методів, які регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо регулювання руху оборотних коштів в чітко заданих параметрах.

Структурно логічну послідовність побудови системи управління товарними запасами в умовах дефіциту оборотних коштів торговельного підприємства доцільно здійснювати поетапно (рис. 1):

I етап – визначення стратегічної мети, цілей та завдань управління товарними запасами.

II етап – комплексний аналіз ефективності управління товарними запасами:

- формування інформаційної бази для проведення аналізу (зовнішні та внутрішні джерела);

аналіз ефективності управління товарними запасами, що передбачає діагностику впливу зовнішнього середовища (оцінку загальних та регіональних чинників, впливу діяльності підприємств-конкурентів у сфері управління товарними запасами, оцінку діяльності постачальників) та аналіз управління товарними запасами на мікрорівні (дослідження обсягу, складу та структури товарних запасів; розрахунок показників ефективності управління товарними запасами; проведення порівняльного аналізу у ретроспективному та поточному періодах по відношенню до середньогалузевих, нормативних, планових та інших показників; аналіз основних факторів, що впливають на управління товарними запасами, що передбачає факторний та інтегральний аналіз; оцінка ефективності інструментів поточного управління товарних запасів).

III етап – моделювання оптимального рівня товарних запасів:

- нормування товарних запасів передбачає визначення рекомендованого нормованого розміру товарних запасів для формування

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

цільової структури товарообороту та забезпечення безперервного торговельного процесу;

- моделювання оптимального рівня товарних запасів з врахуванням прогнозу попиту та інтенсивності конкуренції на цільовому ринку (з врахуванням нормалізованих вагових коефіцієнтів попиту);

- моделювання мінімального рівня товарних запасів в умовах дефіциту оборотних коштів для забезпечення цільової структури товарообороту (розробка системи JIT (just-in-time));

- формування плану товарних запасів та його експертиза (у відповідності до цільової структури товарообороту, з врахуванням прогнозованого попиту та інтенсивності конкуренції та інших факторів).

IV етап – формування політики ефективного управління товарними запасами, що передбачає формування асортиментної політики підприємства, розробку логістичної політики товарних запасів, формування політики ефективних відносин з постачальниками, обґрунтування руху фінансових ресурсів для формування товарних запасів в умовах дефіциту оборотних коштів, обґрунтування заходів для забезпечення цільової оборотності товарних запасів.

V етап – розробка заходів і тактичних планів щодо підвищення ефективності управління товарними запасами з врахуванням стратегічних цілей підприємства.

VI етап – формування системи контролю та оперативного регулювання ефективності управління товарними запасами.

Оцінка ефективності управління товарними запасами репрезентується через систему показників їх функціонування. Дослідження показників ефективності управління товарними запасами дозволило на виділити наступні показники: оборотність товарних запасів, період обороту товарних запасів, індекс коливання товарних запасів, рентабельність товарних запасів, витрати обігу на одиницю товарних запасів, інтегральний показник якості роботи з товарними запасами, інтегральний показник ефективності управління товарними запасами, витрати від сповільнення оборотності товарних запасів та ціни капіталу, коефіцієнт дотримання нормативу товарних запасів, коефіцієнт концентрації товарних запасів, рівень активної частини поточних запасів, питома вага неходових та залежаних товарів у загальному обсязі товарних запасів, максимальний розмір переоцінки товарних запасів, коефіцієнт ефективності уцінки, коефіцієнт оновлення товарних запасів, група показників для розрахунку оптимального розміру товарних запасів.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

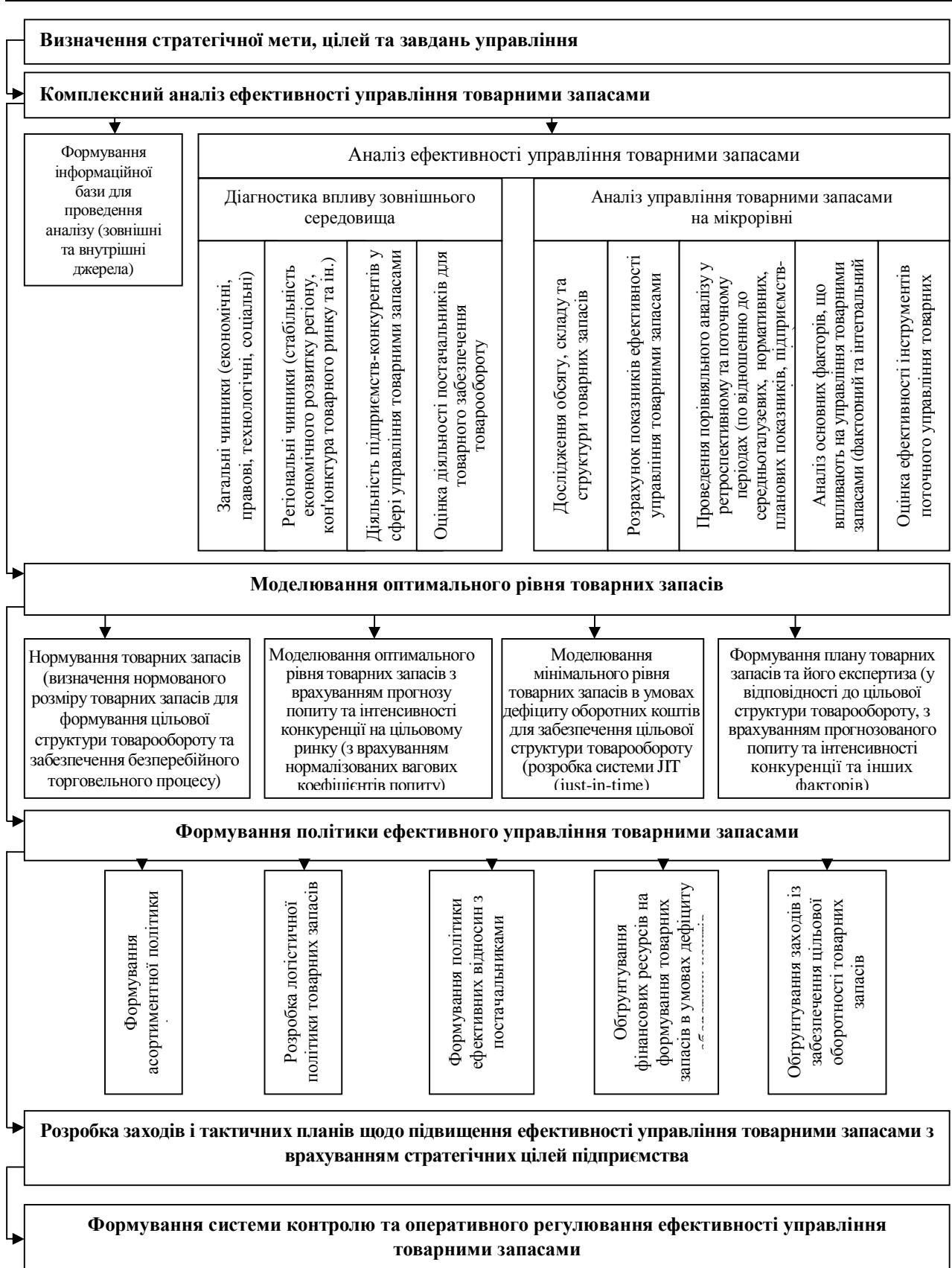


Рис. 1 Структурно-логічної послідовності побудови системи управління товарними запасами торговельного підприємства в умовах дефіциту оборотних коштів

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Отже, впровадження в дію системи управління товарними запасами торговельного підприємства, що базується на теоретичних аспектах її побудови в рамках вищенаведених етапів, є основним практичним етапом щодо удосконалення управління оборотними коштами в умовах їх дефіциту та віддзеркаленням ефективності методичних та практичних доробок з використанням оптимальних методів, засобів і підходів до управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства: підруч. / І. О. Бланк., Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2006. – 780с.
2. Верига Ю. А. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: моногр. / Ю. А. Верига, Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 153с.
3. Воскобаєва А. В. Стратегія управління товарними запасами / А. В. Воскобаєва, О. С. Воскобаєва. // Вісник ЖДТУ. – 2011. - № 4 (58). – С. 197-199.
4. Фролова Л. В. Проблеми формування товарних запасів на торговельному підприємстві в умовах нестабільності / Л. В. Фролова, О. С. Воскобаєва. // Торгівля і ринок України. – 2009. – № 27. – С. 35-40.



Тринька Людмила

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів

і природокористування України

м. Київ

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ НА
ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз фінансового стану підприємства, з метою оцінки його фінансової безпеки, як правило, «замикається» на аналізі традиційних фінансових коефіцієнтів, таких як рентабельність, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, ділова та ринкова активність тощо. Інформаційним забезпеченням розрахунку таких коефіцієнтів є фінансова звітність суб'єктів господарювання, не залежно від того, складена вона згідно П(с)БО чи МСФЗ. Поза увагою залишаються фактори, які формуються за межами підприємства, в його бізнес – оточенні. Інформація

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

про останні не знаходить свого відображення в жодних звітних документах підприємства. Економічна ситуація на ринку, фінансові кризи та злети, сьогодні заставляють переглянути методику комплексної оцінки фінансового стану підприємства, яка повинна враховувати також, і його зовнішнє оточення.

Наукою та практикою вироблено декілька підходів до характеристики структури зовнішнього середовища. Найбільш поширеним є підхід із виділенням дворівневої системи оточення: мезооточення (безпосереднього оточення) і макрооточення (непрямого оточення), кожна з яких включає визначені фактори впливу. Макрооточення створює загальні умови, в яких діє підприємство, і з різною вагою впливає на підприємство залежно від рівня його «фінансового здоров'я». Тобто, макрооточення, по відношенню до підприємства, виступає: як причина і умова обмеження (чи можливості розширення) діяльності; та як передумова, що викликає необхідність змін на підприємстві. Структуру макрооточення формує економічна складова, яка визначається рівнем і особливостями ринкового механізму; правова складова, яка визначається законодавчо-нормативним полем функціонування підприємства; політична складова, яка представлена органами державної влади тощо.

До середовища мезооточення відносять ту частину зовнішнього середовища, з яким підприємство має безпосередню взаємодію, зокрема споживачів, постачальників та конкурентів. Об'єктом також, може виступати місце розташування підприємства на ринку серед конкурентів.

Завданням аналізу є оцінка стану і розвитку ситуації на ринку, визначенні конкурентних переваг підприємства, оскільки саме від цього залежить його фінансова безпека. Для реалізації виокремлених завдань необхідно структурувати мезооточення, яке може бути представлено за напрямками вивчення: стану і перспектив розвитку галузі, аналізу конкурентного середовища, аналізу конкурентів. Аналіз факторів впливу на фінансовий стан доцільно організувати за кожною структурною групою зовнішнього оточення на рівні макро- та мезооточення підприємства.

Так, при розрахунку локального інтегрального показника впливу макрооточення на фінансовий стан підприємства необхідно відібрати індивідуальні показники, які в найбільшій мірі характеризують фактори та елементи макрооточення і значною мірою визначають вплив на фінансову стабільність підприємства. До таких факторів відносимо (p_i^1): інфляцію; реальну купівельну спроможність; зміну курсу національної валюти; податкове навантаження; ставку рефінансування тощо, які описуються функцією:

$$k_1 = f(p_i^1),$$

де k_1 - локальний інтегральний показник фінансового стану для аналізу макрооточення.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Для аналізу мезооточення побудова локального показника є аналогічною побудові локального показника для аналізу макрооточення. Так, для аналізу стану ринкового середовища в галузі можливе використання ряду технічних і економічних характеристик, до найважливіших відносимо (p_i^2): розмір ринку; темпи зростання ринку; рівень задоволення попиту; кількість конкурентів і їх структура; кількість покупців і їх структура; величина вхідних бар'єрів по галузі; сумарні виробничі потужності тощо, які описуються функцією:

$$k_2 = f(p_i^2),$$

де k_2 - локальний інтегральний показник фінансового стану для аналізу стану і перспектив розвитку галузі.

Третій локальний показник визначається як функція окремих характеристик, що відображають розподіл ринкових часток між конкурентами (p_i^3). Для оцінки характеру розподілу ринкових часток між конкурентами зазвичай користуються показником, що відображає інтенсивність концентрації виробництва в галузі. Він дозволяє оцінити вагу монополізації ринку і є величиною, зворотною інтенсивності конкуренції (так званий чотирьохструктурний показник концентрації). Іншим відомим підходом є оцінка розподілу ринкових часток за допомогою суми квадратів ринкових часток конкурентів – індексу Херфіндаля. Або, як ще один з варіантів - індекс Розенблюта, що розраховується з врахуванням порядкового номера підприємства, отриманого на основі ранжирування ринкових часток від максимуму до мінімуму.[1]. Локальний інтегральний показник фінансового стану для аналізу конкурентного середовища усередині галузі можна описати функцією:

$$k_3 = f(p_i^3),$$

де k_3 - локальний інтегральний показник фінансового стану для аналізу конкурентного середовища усередині галузі.

При розрахунку наступного локального інтегрального показника, що відображає вплив конкурентів на фінансовий стан підприємства, виявляють найближчих реальних конкурентів (чи стратегічних груп конкурентів), під якими розуміють підприємства з близькими позиціями на ринку і схожими конкурентними можливостями (подібний асортимент продукції, орієнтація на визначений тип споживачів, незначне розходження у цінах, рівні якості, та інше). До індивідуальних показників, які повинні сформувати локальний інтегральний показник, доцільно віднести (p_i^4): частку обсягу продаж, середньозважену ціну одиниці товару, коефіцієнт попиту на товар тощо, які описуються функцією:

$$k_4 = f(p_i^4),$$

де k_4 - локальний інтегральний показник фінансового стану для аналізу конкурентів.

Для одержання монетарної оцінки впливу зовнішніх факторів на фінансовий стан підприємства, використаємо інтегральний показник, який має вигляд комбінованої економіко-математичної моделі:

$$I_k = \sqrt[4]{k_1 k_2 k_3 k_4}$$

I_k - інтегральний показник оцінки фінансового стану.

Заключним етапом аналізу результатів, отриманих при дослідженні впливу факторів зовнішнього оточення на фінансовий стан підприємства є обґрунтування межі значень інтегрального показника, останнє потребує серйозних подальших досліджень.

З огляду на вище викладене, представлена модель дозволяє грамотно оцінити ринкову ситуацію, яка є характерною для конкретного підприємства, у конкретному місці та часі, отримати кількісну оцінку впливу зовнішнього оточення на його фінансовий стан, чим посилити фінансову безпеку останнього.

Список використаних джерел

1. Трохина С.В. Влияние внешнего окружения на финансовое состояние фирмы / С.В. Трохина, Т.В. Фиактистова, В.А. Ильина /Финансовый менеджмент, 2002, №4 / <http://investment-analysis.ru/article/artDISfa5.html>



Фурса Тетяна

к.е.н., доцент

Івано-Франківський інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Управління підприємством — комплексний і складний процес, зміст якого зводиться до пошуку і прийняття найбільш ефективних рішень і їх практичного застосування. Результативність діяльності підприємства може підвищитись як у результаті збільшення темпів зростання прибутку порівняно з темпами зростання витрат, так і в результаті зниження суми витрат. З погляду керівника підприємницької структури, до категорії витрат також відносять податки та інші обов'язкові платежі. Але взаємозв'язок "чим менші податки — тим більший прибуток" не завжди є

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

правильним [1]. Не виключено також, що зменшення розміру сплати одних податків призведе до збільшення розміру сплати інших податків, а також до фінансових санкцій з боку контролюючих органів.

Тому на сьогоднішній день постало питання якісного корпоративного податкового менеджменту, побудова ефективної системи управління підприємством аналіз податкових платежів і прийняття таких рішень, щоб оптимальною (у тому числі і за податковими платежами) була вся структура бізнесу. Податки на практиці є важливим інструментом економічного регулювання, ефективним важелем впливу на більшість бізнес-рішень, часто змушуючи керівників кардинально змінювати тактику дій компанії.

Оптимізація податкових платежів передбачає аналіз господарської діяльності і діючого податкового законодавства та вибір таких податкових систем і платежів, які б задовольняли підприємство з погляду отримання доходів, необхідних для розширення виробництва, знаходження працівників, зацікавлених у результатах своєї праці, та давали б можливість зменшити втрати від ризику господарювання.

Розробка оптимального плану податкових платежів повинна бути направлена на мінімізацію податкових платежів шляхом використання всіх особливостей норм податкового законодавства і обліку всіх можливих податкових пільг [1]. У процесі корпоративного податкового менеджменту необхідно аналізувати (нарівні з окремими податками, які повинні сплачуватися підприємством), цілісну систему податкових зобов'язань, що складається з взаємопов'язаних і впливаючих один на одну податків і платежів. Тільки узагальнивши окремі податкові платежі в їх взаємозв'язку в один сукупний податковий платіж, прослідивши динаміку його розмірів на підприємстві, можна виробити рекомендації, які дозволять добитися позитивних результатів в подоланні кризової фінансової ситуації.

Корпоративний податковий менеджмент проводиться в декілька етапів:

На першому етапі корпоративного податкового менеджменту, здійснюється формулювання його цілей і задач, аналіз та окреслювання сфери виробництва і звертання, в зв'язку з чим відразу ж вирішується питання про те, які можна використати податкові пільги. Прийняти рішення про організаційно-правову форму суб'єкта господарювання, обмеження чисельного і якісного складу засновників, а також кількості передбачуваних працюючих.

На другому етапі вирішується питання про найбільш вигідне, з податкової точки зору, місце розташування підприємства і його структурних підрозділів, маючи на увазі не тільки країни і регіони з пільговим режимом оподаткування, але і регіони України з особливостями

місцевого оподаткування (вільні економічні зони).

Третій етап аналізує всі надані податковим законодавством пільги по кожному з податків на предмет їх використання в комерційній діяльності. За результатами аналізу складається план дій відносно здійснення пільг по вибраних податках, який є складовою частиною загального податкового менеджменту.

На четвертому етапі проводиться аналіз всіх можливих форм операцій, що плануються в комерційній діяльності (купівля-продаж, посередницька діяльність, оренда" і т. п.), з точки зору мінімізації сукупних податкових платежів і отримання максимального прибутку.

На п'ятому етапі розглядається питання про раціональне розміщення активів і прибутку підприємства, виплату дивідендів по акціях, маючи на увазі не тільки передбачувану прибутковість інвестицій, але і податки, що сплачуються при отриманні цього прибутку.

Таким чином, якщо перші два етапи корпоративного податкового менеджменту мають місце лише один раз - до реєстрації підприємства, то етапи 3-5 відносяться до поточного, повсякденного корпоративного податкового менеджменту. При цьому, повсякденний контроль охоплює застосування податкових пільг по кожній операції.

Корпоративний податковий менеджмент взаємопов'язаний з підприємницькою діяльністю господарюючого суб'єкта і повинен здійснюватися в ході господарської діяльності на всіх її рівнях і етапах як неодмінний і безпосередній її елемент [2].

До процесів, що забезпечать ефективне функціонування корпоративного податкового менеджменту можна віднести:

1. Аналіз зовнішнього податкового середовища, прогнозованих нормативно-правових змін чинного законодавства, міжнародних конвенцій з питань оподаткування.

2. Розробка податкової стратегії підприємства (податкове прогнозування) відповідно до загальної стратегії економічного розвитку і прогнозу зовнішніх податкових умов і пільг.

3. Податкове планування. Розробка системи планів підприємства передбачає оптимізацію виробничих альтернатив з урахуванням податкового навантаження і його перерозподілу в ринковому середовищі.

4. Податковий моніторинг господарських операцій. Постійний оперативний аналіз джерел витрат, податкова експертиза проектів, договорів, а також розробка податкових схем проведення розрахунків дають змогу істотно вплинути на податкову базу.

5. Контроль за дотримання задовільного стану бухгалтерського обліку і звітності та арифметичний контроль звітності порівнюючи показники податкової та фінансової звітності, що дає змогу провести аналіз відхилень і виявлення їх вплив на податкові зобов'язання.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

6. Контроль виконання рішень у сфері податкового управління. Координація взаємодії різноманітних функціональних структур підприємства, оперативне реагування на правові нововведення і поточну внутрішню ситуацію.

7. Організація взаємодії із внутрішніми структурами і зовнішніми суб'єктами.

8. Оцінка результатів корпоративного податкового менеджменту. Результатами податкового менеджменту можуть бути як коментарі до змін в оподаткуванні і на їх основі рекомендації відповідним підрозділам підприємства, так і проведення коригуючих дій щодо відхилень, які виникають.

Важливість корпоративного податкового менеджменту оцінюються не тільки сумами зменшених податків і можливих штрафних санкцій за податкові помилки і порушення та умови їх уникнення, але і з точки зору зменшення можливого збитку і витрат, які були б неминучі при веденні господарської діяльності без урахування існуючих особливостей оподаткування.

Список використаних джерел

1. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування : національні та міжнародні вектори : монографія / А. І Крисоватий, В. А. Валігура. - Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. - 248 с.

2. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. - Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. - 448 с.



Харинович-Яворська Діана

асистент кафедри фінансів

Буковинський державний фінансово-економічний університет

м. Чернівці

РОЗВИТОК ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ В ПРОЦЕСІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах торговельний бізнес є важливою складовою соціально-економічної системи держави, він впливає на рівень життя населення та забезпечення сталого розвитку будь-якої країни. Ведення торговельного бізнесу є складним процесом в міру посилення конкуренції, зростання вимог споживачів до якості обслуговування та обсягів торговельних і супровідних послуг, а також врахування наслідків світової фінансово-економічної кризи.

Завдання та проблеми, які виникають перед власниками та менеджерами суб'єктів торговельного бізнесу актуалізують впровадження внутрішнього контролю в управлінні ними та розвиток інструментарію контролю.

Внутрішній контроль на торговельних підприємствах представляє собою спосіб регулювання діяльності підприємств торгівлі шляхом перевірки ходу реалізації планів, завдань, зіставлення фактичних результатів роботи зі встановленими стандартами на умовах використання ефективного інформаційного забезпечення, специфічного набору кількісних та якісних показників. Важливим при використанні контролю є застосування методологічного інструментарію дослідження та планування показників діяльності суміжних сфер економіки, забезпеченні самоокупності, гнучкості та самостійності усіх елементів мережі з акцентом на логістичні системи, ефективність використання торговельних площ, а також на забезпеченні належного рівня фінансового стану підприємства.

Необхідність підвищення результативності контрольної функції в системі управління підприємством зумовлює перегляд якості інструментарію внутрішнього контролю. Оскільки контрольний процес візуально є реалізацією методики контролю, то логічно стверджувати, що методика контролю є одним з найважливіших інструментів контролю. У зв'язку з цим підвищення ефективності внутрішнього контролю можна побачити у зміні підходів до проектування методик його практичної реалізації.

До основних елементів моделі методики внутрішнього контролю слід віднести:

СЕКЦІЯ 7

Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування управлінських рішень

- ціль контролю;
- об'єкти і параметри контролю;
- суб'єкти контролю;
- періодичність;
- джерела фактографічної інформації;
- способи та прийоми;
- техніка контролю;
- адреса отримувача контрольної інформації (користувачі).

Проте для реалізації внутрішнім контролем превентивної функції найважливішим елементом методики є об'єкт контролю. Об'єктом контролю слід вважати конкретний момент (мить) господарської операції. У зв'язку з цим при визначенні об'єктів внутрішнього контролю основою є зміст і послідовність господарських операцій. Проте кожен мить господарської операції можна розглядати у різних аспектах, тому для досягнення мети контролю необхідно уточнити, на предмет чого контролем оцінюватиметься вибраний об'єкт – тобто необхідно уточнити контрольовані параметри об'єкта. Також немало важливим є визначення принципів внутрішнього контролю в управлінні торговельними мережами, а саме: системність, неперервність, регламентованість, оперативність, адаптивність, економічність.

Для ефективного управління діяльністю торговельного підприємства доцільно використовувати елементи механізму контролю:

- аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та оцінка їх впливу на фінансово-господарську діяльність торговельних підприємств;
- прогнозування впливу факторів на майбутню діяльність торговельної мережі у плановому періоді;
- формування інформаційного, методичного та інструментального забезпечення розробки цільових показників діяльності торговельної мережі на плановий період;
- підтримка процесу визначення системи цільових показників діяльності торговельних підприємств, а також її аналіз та оцінка;
- декомпозиція та формалізація системи цільових показників діяльності торговельних підприємств за окремими елементами її фінансової структури;
- координація планування та аналізу розробленої системи бюджетів;
- підтримка визначення системи мотивації виконання бюджетів торговельної мережі;
- формування інформаційного, методичного та інструментального забезпечення контролю з боку менеджерів мережі за підконтрольними їм показниками;

— внутрішній консалтинг менеджерів всіх рівнів торговельної мережі;

— моніторинг виконання планових показників за даними різних інформаційних систем підприємства;

— контроль та аналіз за дотриманням встановлених планових показників діяльності торговельної мережі, а також виявлення відхилень, їх причин та розробка варіантів управлінських рішень;

— аналіз та оцінка досвіду управління на певних рівнях в підрозділах;

— підготовка внутрішньої звітності.

На фінансовий стан підприємств торговельної мережі впливають показники за проекціями фінансово-господарської діяльності, які можуть включати показники, що стосуються фінансів, ринку та клієнтів, внутрішніх бізнес-процесів та інновацій.

У торговельних мережах важливими є інформаційні потоки, які застосовуються між менеджерами мережі, бухгалтерією та службою контролю. Тому важливим є якісна компетенція працівників торговельної мережі, яка проявляється через використання знань, навичок, вмінь та особистого досвіду кожного з них.

Отже, на підприємствах торгівлі вдосконалення організації внутрішнього контролю сприятиме більш ефективному веденню господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі.

Список використаних джерел

1. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: [монографія] / М.Д. Корінько – К.: ДП «Інфор.-аналіт. агентство», 2007. – 395 с.

2. Захарченко В.Ю. Побудова системи внутрішньовідомчого контролю в підприємствах торгівлі споживчої кооперації / В.Ю. Захарченко // Сталий розвиток економіки. – 2010. - №2. – С. 30-38.



Цегельник Ніна
здобувач
Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Оптимальне функціонування облікового процесу неможливе без надійної системи розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, яка забезпечує надійність та швидкість проведення платежів. На сьогоднішній день в Україні приділяється недостатня увага державному та незалежному контролю за своєчасністю розрахунків. У зв'язку з цим відповідальність учасників розрахунків є низькою, а у деяких випадках і зовсім відсутньою, що призводить до виникнення значних сум дебіторської заборгованості та зумовлює проблематичність її погашення. Дебіторська і кредиторська заборгованості є реальним явищем у платіжному обороті підприємства, вони виникають у результаті неспівпадання дати виникнення зобов'язання з датою платежу за ним.

Питання управління дебіторською і кредиторською заборгованістю на підприємствах сьогодні набули значної актуальності та привертають увагу як науковців, так і практиків, а саме, праці Багрова В.П., Білика М.Д., Дем'яненка М.Д., Кірейцева Г.Г., Крамаренко Г.О., Лахтіонової Л.А., Саблука П.Т., Сука Л.К., Фаріона І.Д., Шеремет О.О., Шиян Д.В., Шморгун Н.П. та ін. Проте в економічній літературі не повною мірою досліджено значення руху дебіторської та кредиторської заборгованості для кругообігу оборотного капіталу підприємства. Для стабілізації й прискорення якого, підприємствам необхідно звернути велику увагу на динаміку дебіторської і кредиторської заборгованостей та їх одночасне погашення.

Розрахункам за дебіторською і кредиторською заборгованістю належить особливе місце у системі формування потенціалу підприємства. Проте одним з найбільш складних і суперечливих питань є облік та аналіз дебіторсько-кредиторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів.

Розрахунки з дебіторами та кредиторами пов'язані з вхідними та вихідними фінансовими потоками. Стан цих розрахунків у певний момент розкривається через суми дебіторської та кредиторської заборгованості (табл. 1).

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Таблиця 1

Поточна дебіторська і кредиторська заборгованість підприємств України

(тис.грн.)

Показники	Заборгованість					
	дебіторська			кредиторська		
	роки			роки		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Заборгованість за товари, роботи, послуги	581951,6	635884,6	704057,6	770148,8	824268,5	959972,6
Поточні зобов'язання за розрахунками:						
- з бюджетом	79897,1	80606,8	87528,8	26336,0	48305,3	35826,7
- зі страхування	-	-	-	10998,4	8275,1	9978,0
- з оплати праці	-	-	-	11916,0	10751,3	11955,4
Інша поточна заборгованість (зобов'язання)	556047,1	658319	708385,1	608389,9	704443,5	821760,8
Усього	1217895,8	1374810,4	1499971,5	1427789,1	1596043,7	1839503,5

Дані таблиці 1 свідчать, що дебіторська і кредиторська заборгованість мають тенденцію до збільшення. При цьому частка основної статті боргу підприємствам, і підприємств, зберігалася практично незмінною. Заборгованість за товари, роботи, послуги підприємствам на 2009 рік становила 47,8 % поточної заборгованості, на 2011 рік – 46,3 %. Частка заборгованості підприємств за товари, послуги дорівнює 53,9 % в 2009 році і 52,2 % в 2011 році. Це свідчить, що підприємства розраховувались з деякими партнерами за виконані роботи і послуги. Варто звернути увагу на те, що кредиторська заборгованість перевищує дебіторську. При цьому розбіжність між видами поточного боргу зростає – на 2009 рік зазначене перевищення становило 209893,3 тис. грн. (1427789,1 – 1217895,8), а в 2011 році на 339532,0 тис. грн. (1839503,5 – 1499971,5).

Дебіторська та кредиторська заборгованість має великий вплив на фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом. Незначні обсяги дебіторської заборгованості призводять до збільшення оборотних коштів підприємства і це, своєю чергою, зумовлює збільшення кредиторської заборгованості перед постачальниками, заборгованості за податками та іншими платежами.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Збільшення дебіторської заборгованості викликане збільшенням суми боргу замовників за товари, роботи, послуги, заборгованості за податками та іншими платежами. Це може свідчити про необхідність глибокого ознайомлення з проведенням детального аналізу платоспроможності покупців до виконання їх замовлень. При проведенні аналізу слід розрізняти допустиму (нормальну) заборгованість від невиправданої. Допустима (нормальна) дебіторська заборгованість – це заборгованість яка виникла згідно із пред'явленими претензіями. До невиправданої дебіторської заборгованості належать заборгованість внаслідок нестач, розтрат, крадіжок, порушень фінансової дисципліни, витрат від псування товарно-матеріальних цінностей, прострочена заборгованість. До допустимої (нормальної) кредиторської заборгованості відносять заборгованість постачальникам за акцептовані платіжні вимоги, непрострочену заборгованість до бюджету. Невиправдана кредиторська заборгованість – це прострочена заборгованість постачальниками, бюджету, позики, не погашені у строк.

Отже, на основі проведеного дослідження, ми дійшли висновку, що важливим є дослідження стану та розміру дебіторської і кредиторської заборгованості. Великі суми дебіторської та кредиторської заборгованості є результатом самовільного перерозподілу оборотних коштів підприємства. Виходячи із сутності дебіторської заборгованості, яка являє собою вилучення грошових коштів та інших оборотних активів з обороту підприємства власника, значні її розміри, особливо за товари, роботи, послуги, свідчать про безвідсоткове кредитування інших підприємств, а це стає причиною фінансових ускладнень самого підприємства. Великі розміри кредиторської заборгованості також негативно впливають на діяльність підприємства та свідчать про напруженість його фінансового стану і платіжної дисципліни.

Список використаних джерел

1. Крейнина М. Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3. – С. 3–14.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов’язання” затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00.13>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
4. Сурніна К.С. Удосконалення обліку і аналізу дебіторсько-

кредиторської заборгованості: проблеми теорії та практики: дис. кандидата екон. наук : 08.06.04 / К.С. Сурніна – Луганськ, 2001. – 229 с.

5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз [Текст]: Підручник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз., Л. А. Суліменко – Вид. 5-є, доповнене. – Житомир: ЖОО ГО “Спілка економістів України”, 2012. – 609 с.

6. Чалий І. Бухгалтерський облік для дорослих: МСФЗ-трансформація. Управління прибутком. Податки / І. Чалий. – Х.: Фактор, 2001. – 400 с.



Шипіцина Галина

аспірант

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД» ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Прийняття управлінських рішень, у тому числі стосовно проведення процесу оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства базується на здійсненні фінансового аналізу діяльності зазначеного суб'єкту господарювання, до складу якого входить проведення аналізу фінансової стійкості, актуальність якого полягає у визначенні економічного (фінансового) стану на підприємстві. У якості машинобудівного підприємства для проведення розрахунків за зазначеним видом аналізу виступає ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», наявна фінансова звітність якого дозволяє здійснити аналіз за період 2002-2011 рр.

Треба також відмітити, що аналіз фінансової стійкості фактично є оцінкою ефективності здійснюваної фінансово-господарської діяльності машинобудівного суб'єкту господарювання, оскільки містить показники поточного розвитку, фінансових можливостей або економічного потенціалу підприємства та інше. Результати проведення аналізу фінансової стійкості у частині розрахунку типу фінансової стійкості ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за період 2002-2011 рр. представлені на рисунку 1 та у таблиці 1.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

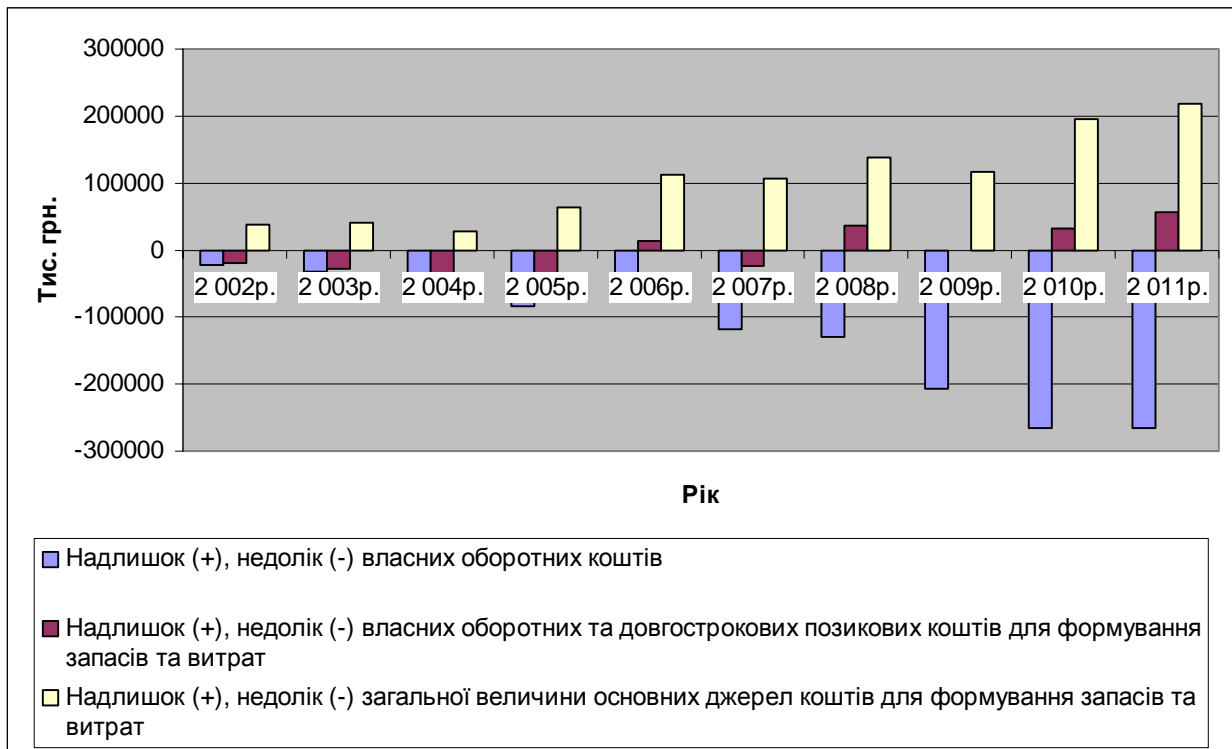


Рис. 1. Динаміка значень основних показників трьохвимірного типу фінансової стійкості ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за період 2002-2011 рр., тис. грн.* [1-2]

Примітка

* Розраховано автором за даними балансу ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за 2002-2011 рр.

З рисунку 1 видно, що у ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» спостерігається значний недолік власних оборотних коштів за весь період, що розглядається. Це означає, що у машинобудівного підприємства немає власних оборотних коштів для формування запасів та покриття витрат, що спонукає його залучати для компенсації даного недоліку позикові кошти. Тільки у 2008 р., 2010 та 2011 рр. у ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» спостерігався надлишок власних оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів та витрат. Відповідно, у весь інший період у підприємства не вистачало не тільки власних, але й довгострокових позикових коштів для формування необхідного обсягу запасів та покриття витрат. Таким чином, формування запасів та витрат у ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за період 2002-2011 рр. відбувалось за рахунок усіх джерел коштів, оскільки спостерігається надлишок загальної величини основних джерел коштів для формування запасів та витрат протягом всього періоду, що розглядається. Недолік перших двох показників трьохвимірного типу фінансової стійкості оказує негативний вплив на фінансовий стан ПАТ «Дніпропетровський

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

агрегатний завод» стосовно зниження рівня його фінансової стійкості.

Таблиця 1

Значення трьохвимірного показника типу фінансової стійкості ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за період 2002-2011 рр.* [1-2]

Показник	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Трьохвимірний показник типу фінансової стійкості	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,1,1)	(0,0,1)	(0,1,1)	(0,0,1)	(0,1,1)	(0,1,1)

Примітка

* Розраховано автором за даними балансу ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за 2002-2011 рр.

З таблиці 1 видно, що майже протягом всього періоду, що розглядається (за винятком 2006 р., 2008 р., 2010 та 2011 рр.) значення трьохвимірного показника типу фінансової стійкості свідчили про нестійкий фінансовий стан ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» (0,0,1). Це означає, що у даного машинобудівного підприємства можуть спостерігатися значне погіршення рівня платоспроможності, проте все ще зберігатися можливість підвищення рівня фінансової стійкості за рахунок збільшення величин власного капіталу та забезпечення наступних виплат та платежів, а також величини власних оборотних коштів. Проте у 2006 р., 2008 р., 2010 та 2011 роках спостерігалось підвищення значень трьохвимірного показника типу фінансової стійкості, що свідчить про досягнення ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» нормального рівня фінансової стійкості (0,1,1), що означає значне покращення фінансового стану машинобудівного підприємства у порівнянні з іншими роками. Це відбулось за рахунок появи та збільшення значень показника надлишку власних оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів та витрат.

Таким чином, можливо зробити висновок про незадовільний фінансовий стан у цілому за період, що розглядається, про що свідчить динаміка основних показників трьохвимірного типу фінансової стійкості, проте спостерігається покращення фінансового стану на ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» починаючи з 2010 р., про що свідчать показники типу фінансової стійкості.

Список використаних джерел

1. Єдина інформаційна база даних про емітентів цінних паперів

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform>.

2. Загальнодоступна інформаційна база даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stockmarket.gov.ua/db/yearreports>



Яворська Тетяна
студентка
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

**МЕТОДИ РОЗРОБКИ ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ,
ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ
ПРОЦЕСАМИ**

Більшість методів розробки та прийняття управлінських рішень має універсальний характер.

Для зручності вивчення та використання методи розділені на групи, які відповідають етапам процесу розробки і прийняття управлінських рішень, а саме:

- методи, які застосовуються на етапі діагностики проблеми;
- методи, які застосовуються на етапі визначення альтернатив;
- методи, які застосовуються на етапі оцінки альтернатив;
- методи, які застосовуються на етапі вибору, реалізації рішення та оцінки результату.

До методів, які застосовуються на етапі діагностики проблеми відносяться методи ситуаційного аналізу та методи моделювання.

Методи ситуаційного аналізу. Кейс-метод. Застосовується для аналізу управлінських ситуацій. Цінність кейс-методу полягає в тому, що він одночасно відображає не тільки практичну проблему, а й актуалізує певний комплекс знань, який необхідно засвоїти при вирішенні цієї проблеми.

«Мозковий штурм». Метод «мозкового штурму» є одним із найпопулярніших методів психологічної активізації колективної творчої діяльності. В його основі лежить аналіз ситуації шляхом генерації ідей, їх обговорення, оцінки і вироблення колективної точки зору. Основне

завдання при використанні методу — збирання якомога більшої кількості ідей в результаті звільнення учасників від інерції мислення і стереотипів.

Двотурове анкетування. Відноситься до універсальних методів ситуаційного аналізу. Встановлення чинників впливу шляхом індивідуальної роботи фахівців.

Факторний аналіз. Це методика комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. Застосовується для оцінки очікуваних змін ситуації, або управлінських дій, доцільність яких встановлюється в процесі використання технологій ситуаційного аналізу.

Багатовимірне шкалування. На підставі математичної обробки інформації встановлюються фактори, що впливають на розвиток ситуації. Застосовується для скорочення кількості чинників, які необхідно брати до уваги при аналізі і оцінці ситуації.

Методи моделювання. Моделі теорії ігор. Проведення оцінки впливу прийнятого рішення на конкурентів. Даний метод застосовується для визначення найбільш важливих факторів і потребує врахування чинників у ситуації прийняття рішень в умовах конкурентної боротьби.

Моделі теорії масового обслуговування. Визначення оптимальної кількості каналів обслуговування по відношенню до потреби. Застосовується в умовах, коли для прийняття рішення потрібно оцінити оптимальну кількість каналів обслуговування, які необхідно мати для збалансування витрат.

Моделі управління запасами. Визначення часу розміщення замовлень на ресурси та їх кількість, а також маси готової продукції на складах. Застосовується для зведення до мінімуму негативних наслідків накопичення запасів, що виражається в певних витратах.

Імітаційне моделювання. Створення моделі та її експериментальне застосування для визначення змін реальної ситуації.

Економічний аналіз. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства. Використовується в умовах доступності і достовірності бухгалтерської звітності.

Оптимальне лінійне програмування. Економічні завдання, що вирішуються із застосуванням лінійного програмування, характеризуються альтернативністю розв'язків і певними обмежувачими умовами. Важливість використання в економіці методу лінійного програмування полягає у тому, що оптимальний варіант обирається з доволі значної кількості альтернативних варіантів [6].

До методів, які застосовуються на етапі визначення альтернатив відносяться: метод «мозкового штурму», морфологічний аналіз, методи асоціацій та аналогій, метод «матриць відкриття», синектика.

Метод «мозкового штурму». Виявлення та зіставлення індивідуальних

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

суджень. Застосовується в умовах наявності групи кваліфікованих експертів.

Морфологічний аналіз. Отримання нових рішень шляхом складання комбінацій елементів морфологічної моделі для виконання заданих функцій.

Методи асоціацій та аналогій. Виявлення нових ідей. Застосовуються для генерації альтернативних рішень.

Метод «матриць відкриття». Вибір і вивчення можливих рішень за допомогою матриці.

Синектика. Пошук необхідного рішення завдяки подоланню психологічної інерції, дозволяє вийти за рамки конкретного мислення і розширює діапазон пошуку нових ідей.

До методів, які застосовуються на етапі оцінки альтернатив відносяться: методи багатокритеріальної оцінки, експертні методи, фактографічні методи, комбіновані методи.

Методи багатокритеріальної оцінки полягають в оцінці та порівнянні альтернатив за декількома критеріями. Застосовуються в умовах необхідності обліку декількох параметрів при оцінці альтернативи.

Експертні методи. Застосовуються для широкого кола формалізації проблем, які не завжди можуть бути оцінені в кількісному вимірі.

Експертні методи. Прогнозування на підставі узагальнення думок експертів про розвиток об'єкта в майбутньому. Застосовуються при прогнозуванні об'єктів, які не піддаються математичній формалізації.

Фактографічні методи. Прогнозування на підставі фактичної інформації про минуле й сьогодення розвитку об'єкта для збереження факторів, що обумовили процес розвитку в минулому.

Комбіновані методи. Прогнозування на основі експертної та фактографічної інформації. Застосовуються для вирішення проблем широкого профілю.

До методів, які застосовуються на етапі вибору, реалізації рішення та оцінки результату відносяться: функціонально-вартісний аналіз, метод ланцюгових підстановок, причинно-наслідковий аналіз [6].

Функціонально-вартісний аналіз. Виявлення дисбалансу між функціями об'єкта і витратами на них.

Метод ланцюгових підстановок. Послідовна заміна планових величин одного з чинників для визначення ступеня його впливу на функцію.

Причинно-наслідковий аналіз. Визначення ієрархії причин і наслідків до тієї точки, в якій можна почати дію, усуваючи існуючу проблему.

Список використаних джерел

1. Артищук, І. Проблеми вибору методів прийняття рішень у складноструктурованих економічних системах / І. Артищук // Регіональна

економіка. – 2004. – №2. – С.206-264.

2. Коваленко, О. Є. Мультиагентна модель колективного прийняття рішень / О. Є. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №11. – С.279-285.

3. Кодин, В. Требования к управленческим решениям / В. Кодин // Менеджмент и менеджер. – 2011. – №2. – С.24-27.

4. Лукичева, Л. Классификация методов разработки и принятия управленческих решений / Л. Лукичева // Менеджмент и менеджер. – 2009. – №2. – С.13-16.



Яремко Анна
аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ

КОМПЛЕКСНИЙ КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЯК ГАРАНТ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Сучасний стан розвитку ринкової економіки, для якого характерним є глобалізаційно-інформаційний характер, породжує високого рівня конкуренцію серед суб'єктів всіх галузей національної економіки. Торгівля як найбільш динамічна галузь національної економіки, що забезпечує процеси обміну між суб'єктами господарювання, за своєю суттю належить до ринкової економіки і саме тому органічно сприймає як позитивні, так і негативні її сторони.

Про посилення рівня конкуренції серед підприємств торгівлі свідчить зростання високими темпами роздрібного товарообороту та стійка тенденція до зростання частки торгівлі у формуванні ВВП України (рис. 1) [2].

Перелічені характеристики сучасного стану торгівлі свідчать про стрімке посилення ролі торговельної галузі в глобальному економічному зростанні національної економіки. Ці процеси дедуктивно можна екстраполювати на посилення внутрішньогалузевої конкуренції серед торговельних підприємств.

СЕКЦІЯ 7
Сучасні методики контролю та аналізу для обґрунтування
управлінських рішень

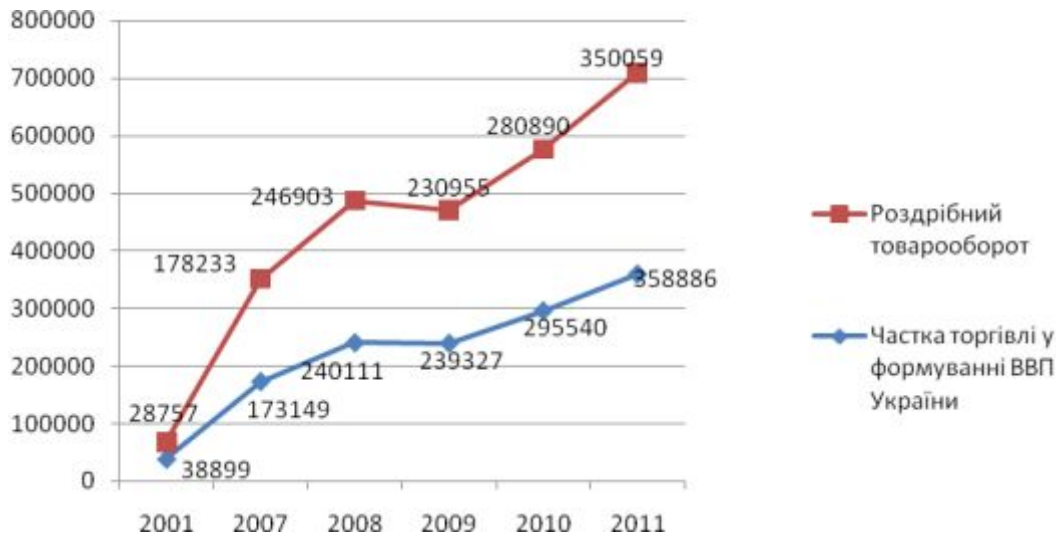


Рис. 1. Динаміка роздрібного товарообороту в Україні та формування ВВП України в частині галузі торгівлі за період 2001-2011рр. (млн. грн).

Забезпечити самостійне функціонування торговельного підприємства в ринковому середовищі для досягнення постійного економічного зростання як основної мети його діяльності, зможе гнучка система менеджменту, яка ідентифікуватиме всі фактори впливу бізнес-середовища та забезпечуватиме своєчасне реагування у вигляді ефективних управлінських рішень з метою усунення їх негативного впливу. Оскільки мова йде про нові процеси трансформації в національній економіці, то й дана система менеджменту має носити якісно новий характер з ультраточним методичним інструментарієм для забезпечення максимальної ефективності господарювання торговельного підприємства.

Фундаментальною основою такої системи менеджменту є комплексний компаративний аналіз, який здійснюється для визначення економічного потенціалу торговельного підприємства і порівняння його з певним ринковим еталоном. Оскільки діяльність торговельного підприємства розглядається як полівекторна система, то обмежень щодо застосування методичного інструментарію при здійсненні комплексного компаративного аналізу, не існує. Саме такий плюралістичний методичний підхід забезпечить ультраточний аналіз з питань виявлення впливу факторів та причин їх виникнення, прогнозування можливих наслідків впливу цих факторів, інтерпретації їх як можливостей чи загроз для подальшого функціонування торговельного підприємства. Одне з найважливіших завдань комплексного компаративного аналізу господарської діяльності торговельного підприємства – забезпечення міцних позицій торговельного підприємства для створення відповідного

рівня конкурентоспроможності як головного фактора ефективності функціонування підприємства в бізнес-середовищі.

Комплексний компаративний аналіз орієнтований на максимально точне вивчення внутрішнього економічного потенціалу; результатів діяльності торговельного підприємства як критеріїв забезпечення конкурентоспроможності; та ефективності функціонування торговельного підприємства в бізнес-середовищі як результат діяльності, векторизований на отримання абсолютних переваг серед підприємств-конкурентів.

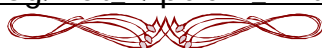
Обґрунтованість управлінських рішень забезпечуватиметься широким спектром аналітичних можливостей комплексного компаративного аналізу. Так, виявлені тенденції в господарській діяльності торговельного підприємства трактуються як можливості та загрози для його подальшого функціонування. Шляхом їх детального аналізу система менеджменту розробляє кілька варіантів альтернативних управлінських рішень, основне завдання яких - усунути (або максимально мінімізувати) виявлені загрози діяльності і надати поштовх інтенсивному розвитку виявлених можливостей для майбутнього перетворення їх у сильні сторони діяльності торговельного підприємства, що забезпечать йому вагомі конкурентні переваги серед основних лідерів бізнес-середовища. Розробка альтернативних управлінських рішень для вирішення конкретної ситуації є своєрідною особливістю системи менеджменту, яку забезпечує саме комплексний компаративний аналіз. Лише після розгляду та обґрунтування всіх можливих наслідків прийняття того чи іншого управлінського рішення обирається той варіант, що забезпечить максимальну ефективність господарювання підприємства та мінімізує ризиковий аспект при оптимальних ресурсних затратах.

Ґрунтуючись на засадах комплексного компаративного аналізу, система менеджменту продукуватиме обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності торговельного підприємства, досягнення високого рівня конкурентоспроможності як індикатора стабільного позиціонування підприємства в сучасному ринковому середовищі для забезпечення максимального економічного зростання як головної мети господарювання торговельного підприємства.

Список використаних джерел

1. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшеслінський, І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384с.

2. Україна у цифрах 2011. Статистичний збірник. – Режим доступу: http://ukrstat.org/druk/katalog/kat_r/publ1_r.htm



СЕКЦІЯ 8
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Гарбар Віктор
к. е. н., доцент,
Андронік Олександр
студент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ
УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

На сьогодні Україна переживає важкі наслідки світової фінансово-економічної кризи, котра застала світову спільноту наприкінці 2008 р. Жорстким ударом для економіки України стало банкрутство багатьох підприємств великого та середнього бізнесу, або ж значне погіршення їх фінансового стану. Як результат, настало падіння національного виробництва та зниження макроекономічних показників країни. В часи очікування другої важкої економічної кризи в Україні, яку прогнозують провідні експерти та економісти [5], слід не допускати банкрутство та ліквідацію тих підприємств які вдало функціонують сьогодні на ринку та зберегти існуючі господарські відносин. Це можна зробити шляхом попередження кризи окремих підприємств за допомогою їх фінансового оздоровлення – санації. Тому варто розглянути особливості проведення санації підприємств в сучасних, передкризових умовах.

Причин фінансової кризи на підприємстві є безліч, як внутрішніх так і зовнішніх, однак в передкризовий період слід акцентувати увагу на наступних:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- недоліки у виробничій сфері;
- дефіцити у фінансуванні.

Виходячи з даних причин, які характерні для кризового стану економіки, слід вибирати відповідні ефективні заходи санації підприємства. Ефективність проведеної санації визначається погашенням поточних боргів підприємства та вивільненням або залученням

додаткових фінансових ресурсів.

У разі виявлення керівництвом підприємства ознак кризи та встановлення причин даної кризи необхідно скласти чіткий план проведення санації підприємства, враховуючи прогнози щодо стану зовнішнього середовища загалом та економічних умов господарювання зокрема. Відповідно до законодавства [1], план санації розробляється комітетом кредиторів, який складається керуючим санацією.

На цьому етапі необхідно вірно визначити моделі та інструменти, котрі будуть використовуватись при фінансовому оздоровленні підприємств. Варто зазначити, що вдало підібраний інструментарій санації дозволить покрити поточні збитки підприємств, котрі знаходяться у вкрай важкому фінансовому стані, і ліквідувати причин їх виникнення, відновити чи зберегти ліквідність і платоспроможність підприємства, реалізувати перспективний фінансовий та організаційний потенціал підприємства.

Для реалізації даних завдань важливе місце відіграють фінансово-економічні заходи. Форми та джерела фінансової санації повинні використовуватись в унісон з тенденціями розвитку економіки країни. При важкому фінансовому стану підприємства варту проводити санацію із залученням нового фінансового капіталу. Вона може реалізовуватись у таких формах, як залучення додаткових позик (кредитів), емісія нових акцій або облігацій конверсійного займу. Також слід зазначити, що у випадку із підприємствами, які випускають стратегічно важливу продукцію або формують велику долю ВВП країни, слід розглянути можливість отримання дотацій з боку держави на коротко- чи середньостроковий термін. Однак провести автономну санації чи зовнішню – проблема, котру потрібно досліджувати в індивідуально для кожного підприємства.

У разі залучення підприємством банківського кредиту слід враховувати те, що в передкризовий період не варто залучати кошти у іноземній валюті тим підприємствам, які працюють виключно на внутрішній ринок. Можлива девальвація національної гривні зумовить подорожчання іноземної валюти, що викличе велику боргову яму на підприємстві.

Щодо фінансового аспекту варто приділити увагу саме автономній санації, мобілізації внутрішніх резервів підприємства. Вона може проводитись за такими напрямками, як реструктуризація активів, зменшення (заморожування) витрат, збільшення виручки від реалізації [4].

Для виходу підприємства із внутрішньої кризи та підготовки до зовнішньої слід утримувати достатню суму ліквідних та оборотних активів. Це забезпечить проведення вдалої фінансової реструктуризації, коли це необхідно, а також динамічного управління фінансовими

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

ресурсами.

Серед заходів санації підприємства не малу роль відіграють виробничо-технічні санаційні заходи. Вони полягають у модернізації й оновленні виробничих фондів, зменшенні простоїв і збільшенні ритмічності виробництва, скороченні технологічного часу, поліпшенні якості продукції та зниженні її собівартості, поліпшенні асортименту продукції, що випускається, і мобілізації санаційних резервів у сфері виробництва. Окрім того, збільшення ефективності виробництва на підприємстві збільшить оборотність оборотних активів, що призводить до вивільнення додаткових грошових коштів, які можна виділити на збільшення обсягів виробництва або товарообороту підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що проведення санації кризових, близьких до банкрутства підприємств є необхідним процесом, який підготує підприємства до нових непередбачуваних зовнішніх умов у разі настання фінансової кризи в нашій країні, попередить їх банкрутство. Особливості проведення такої санації полягає у обмеженні вибору всіх санаційних інструментів. Залучення нових фінансових ресурсів повинно проводитись переважно з внутрішніх джерел і супроводжуватись технічним удосконаленням та підвищенням ефективності діяльності підприємства. Тому варто досконально проаналізувати причини кризи на підприємстві, і враховуючи прогнозний стан кризових умов економіки чітко розробити, реалізувати та контролювати санаційні заходи на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 2343-12 від 14.05.1992
2. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін. / за ред. О.В. Мозенкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с.
3. Прушківський В.Г. Стратегія запобігання банкрутства підприємства / В.Г. Прушківський, О.А. Лемешко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №2. – С. 177-180.
4. Фридинський В.О. Фінансова санація підприємства / В.О. Фридинський // Вісник Національного технічного університета «ХПІ». - 2011. - № 8. - С. 79-83.
5. Експерт: на Україну насувається нова економічна криза / NEWSru [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.newsru.ua>



Гармідер Лариса

к.е.н., доцент

Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ І СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

Істотною рисою сучасних міжнародних економічних відносин є процес роздрібної глобалізації, який тісним чином пов'язаний з концентрацією і транснаціоналізацією торговельного капіталу. Одним з ефективних методів управління таким капіталом є мережеві технології. Ринкова частка мережевого сектора роздрібної торгівлі різко зростає за останнє десятиліття [1].

У розвитку українського ритейлу фахівці виділяють чотири етапи [2]. Перший етап (1994-2000 роки). У цей період поширеним явищем був перехід від оптової торгівлі до роздрібної (багато сучасних торговельних мереж виникли в результаті диверсифікації бізнесу оптових і дистриб'юторських компаній). З'явилися перші вітчизняні компанії, з яких почався розвиток мережевої торгівлі ("Ля Фуршет", м Київ) [3]. Другий етап (2000-2003 роки) характеризується різким скороченням прибутків середнього класу, що з'являється. В результаті існуючі мережі переглядають свою політику у бік зниження торговельної націнки і розширюють асортимент товарів вітчизняного виробництва. З 2000 року на ринку почали з'являтися перші супермаркети, орієнтовані на масового споживача (Billa, «Велика кишеня» (ТОВ «Квіза-Трейд») та Megamarket (ПАТ«МегаМаркет»)) [4]. За даними дослідження виявлено, що в Україні в 2000 р. налічувалося близько 10 мереж з середньою кількістю 2-3 торговельні об'єкти ("Євромарт", "Рейнфорд", "Білла", "Фуршет", "Вест Лайн", "Фоззі", "Велика кишеня") [5].

Третій етап (2003-2008 роки). Характеризується масовим виходом на український ринок іноземних мереж, посиленням конкурентної боротьби, причому якщо на другому етапі між собою конкурували українські компанії, то на цьому етапі в боротьбу включилися транснаціональні корпорації. Найактивніше розвивався сегмент продуктового ритейлу, який представлений більше ніж 30 операторами, які займають близько 15% ринку роздрібної торгівлі [6]. В рейтингу «Індекс розвитку світової роздрібної торгівлі» за 2005 рік Україна посідає третє місце серед тридцяти країн, що розвиваються, за вкладанням інвестицій у роздрібній торгівлі (після Індії та Росії). За темпами зростання роздрібної торгівлі Україна взагалі посідала перше місце — стрибок з 20-го (за підсумками 2003 року) на 3-тє місце у 2006 р. [7]. Станом на початок 2005 р. сформовано групу з 10 національних торговельних мереж-лідерів,

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

загальний товарооборот яких сягає 67% товарообороту торговельних мереж України. З'явилися нові формати (гіпермаркет, cash & carry). Роздрібна торгівля стає однією з найбільш розвинених сучасних українських галузей. Починаючи з 2003 р. до кінця 2008 р. темпи зростання роздрібногo товарообороту демонстрували стрімке збільшення в середньому на 20% щорічно. Характерною рисою розвитку вітчизняної торгівлі за 2003-2008 рр. стало збільшення оборотів практично всіх рітейлерів в основному за рахунок екстенсивного зростання – розширення торгової мережі і присутності її в регіонах.

У 2009 р. почався четвертий етап розвитку української роздрібногo торгівлі. З початком фінансово-економічної кризи у другій половині 2008 р. і падінням споживацької активності спостерігалось і стрімке падіння «лояльності» клієнтів до торговельних мереж [6]. Весь 2009 р. характеризувався згортанням регіональної експансії торговельних мереж, розпочався період консолідації та поглинання. Про це свідчить динаміка кількості об'єктів роздрібногo торгівлі та обсяг торговельної площі, що припадає на 1000 жителів України. В Україні у 2009 р. налічувала 65,3 тис. одиниць об'єктів роздрібногo торгівлі, що менше порівняно з 2000 р. майже на 37%. У 2005 р. на 1 000 жителів України припадало 134 квадратні метри торговельної площі, у 2009 р. – 174 квадратні метри, але це значно менше, ніж у країнах Євросоюзу і Східної Європи. У той же час у 2005 р. на 1 000 жителів припадало 1,6 об'єкта роздрібногo торгівлі і 0,6 об'єкта ресторанного господарства, а у 2009 р. відповідно 1,4 та 0,5 об'єкта [8]. Великий торговельний бізнес має найбільш динамічні темпи розвитку. За оцінками окремих аналітиків, у світовій роздрібній торгівлі у найближчому майбутньому залишиться лише 5 - 10 компаній [9].

Як свідчить досвід зарубіжних компаній, криза переорієнтувала бізнес із максимізації суми прибутків на приріст кількості покупців, знижуючи ціни на свої товари, бо це формує позитивний імідж компанії та закріплює його на перспективу. На початок 2010 р. в роздрібній торгівлі продовольчими товарами України функціонувало 68 торговельних мереж, у т. ч. 8 національних, магазини яких розташовані в переважній кількості областей (зокрема, торгово-промислової корпорації "Фоззі Груп" – у 24 областях, корпоративної торговельної мережі "Фуршет" – у 21, "Квіза-Трейд" – у 18) [5]. Ключовою тенденцією сучасного розвитку торгівлі є глобалізація, проявом якої став вихід торговельних мереж за межі своєї країни та відкриття магазинів в інших країнах світу. Разом із розвитком вітчизняних торговельних мереж, у т. ч. шляхом злиття або придбання невеликих, зростає кількість іноземних мереж і в оптовій торгівлі. За результатами глобальних досліджень, проведених компанією CB Richard Ellis, Україна в 2010 р. посіла 18-те місце в рейтингу країн, які розглядають транснаціональні роздрібні компанії для експансії в 2011 р.

Таким чином, перед роздрібними торговцями ще гостріше постануть надзвичайно важливі питання щодо визначення стратегічних цілей діяльності, вибору стратегічних зон господарювання, формування стратегічного товарного портфелю, визначення політики ціноутворення, диверсифікації діяльності, доцільності кількісного розширення підлеглих торговельних об'єктів і забезпечення керованості ними, формування ефективних взаємовідносин з партнерами, які б сприяли розвитку вітчизняного товаровиробника, а отже, й створенню масового платоспроможного споживача [5].

Список використаних джерел

1. Хоботова С. Н. Глобализация розничной торговли и ее воздействие на экономику принимающих стран /С.Н. Хоботова //Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/>
2. Черданцева І.Г. Історичний розвиток концепції торговельного маркетингу в Україні /І.Г. Черданцев, А.Я. Клипач [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbuiv.gov.ua>
3. Основные форматы розничной торговли [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://commercialproperty.ua/>
4. Шрамко Е. От «Супер» до «гипер»: Самой популярной формой торговли в Украине становятся супермаркеты с элементами cash & carry / Е. Шрамко //Компаньон. – 2000. – № 23. – С. 42-47.
5. Голошубова Н. Развитие торговельных сетей в Украине /Н. Голошубова //Товари і ринок – 2011 - № 1 [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbuiv.gov.ua/>
6. Мусаєва С. Українська «продажність» зростає / С. Мусаєва // Главред – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ua.glavred.info/>
7. Дикаленко М. Торговельний PRорив / М. Дикаленко // Украинский деловой еженедельник «Контракты». – 2005. – №48 // [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.kontrakty.com.ua/>
8. Павлова В.А. Торговельні мережі в Україні: особливості та проблеми розвитку /В.А. Павлова // Академічний огляд – 2011 - № 1 (34) – С. 63-69.
9. Лидеры мирового ритейла [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rate1.com.ua/>



Данкевич Віталій

к.е.н.

Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПОЛІСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Для ефективного функціонування та виробництва конкурентоспроможної продукції для власного забезпечення і формування експортних партій продукції товаровиробникам необхідно залучати інвестиційні кошти. Наразі потік інвестиційного капіталу в аграрний сектор економіки України характеризується дуже низькою динамікою, хоча потенціал земельних ресурсів значно вищий порівняно з потенціалом більшості європейських країн [6]. Актуальності набуває питання визначення інвестиційної привабливості сільськогосподарського землекористування. Особливість проблематики інвестиційних процесів на Поліссі полягає в повноті використання орендованих земель та присутності, так званих фіктивних інвесторів, які заключили договори, зафрахтували землі і до її обробітку не приступають, чекають вигідних пропозицій, щоб продати ці землі. В 2012 р. значна частина земель, які належить інвесторам, взагалі не засіяні сільськогосподарськими культурами. Найбільше невикористаних площ знаходиться в Радомишльському Червоноармійському та Черняхівському районах Житомирської області. Резервування земель призводить до відсутності роботи на селі та відтоку сільського населення. Дані питання особливо актуальні та потребують розробки відповідних пропозицій щодо їх вирішення.

Питання використання земельних угідь в аграрному секторі впродовж тривалого часу залишаються предметом вивчення, дослідження і дискусій. Реформування аграрного сектора економіки створило можливості збільшення кількості землекористувачів, підвищення рівня використання земельних угідь та збільшення обсягів виробництва продукції. Проте ступінь використання сільськогосподарських угідь у багатьох підприємствах наразі залишається на досить низькому рівні. Зміни в структурі виробничих витрат і основних засобів адекватно вплинули на структуру виробництва продукції та посівних площ з розміщенням малозатратних і менш інтенсивних культур. Від таких змін найбільших втрат зазнали сільськогосподарські підприємства Брусилівського, Ємільчинського, Народицького, Червоноармійського та ряду інших районів Полісся Житомирщини, які в масовому порядку перейшли на вирощування ефективних, але низько прибуткових для цих районів зернових культур, замість раніше традиційно прибуткових, але

високозатратних – льону, картоплі та хмелю [3].

Низька конкурентоспроможність основної для цих районів галузі сільського господарства суттєво позначилась на загальній інвестиційній їх активності, процесах у сфері зайнятості та життєвому рівні населення [1]. Зокрема обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу за останні три роки в середньому складає 309 грн, при середньообласному показнику 642 грн. Середній рівень зарплати у цих районах на 25–50 % нижче ніж по області. Вище згадані райони опинилися в гірших умовах, порівняно з іншими, і через те, що вони також мають вкрай обмежену природно-ресурсну базу для розвитку галузей промисловості [4]. Крім того у цих районах 360 тис. га ріллі забруднено радіонуклідами внаслідок аварії на ЧАЕС. Однак, незважаючи на дані фактори в Поліському регіоні працює ряд інвестиційних компаній, які досягнули суттєвих результатів.

Найбільшими інвестиційними компаніями, що ведуть господарську діяльність в дослідженому регіоні є наступні: ТОВ “А.Т.К” яке інвестувало значні кошти у будівництво насінневого заводу та освоєння новітніх технологій зберігання зерна в “біг-беггах” в с. Печанівка Романівського району, а також комплекс картоплесховищ в Чуднівському районі із сучасними технологіями зберігання картоплі; Агрофірма “Світанок” реалізувала інвестиційний проект по будівництву сучасного елеватору у Ружинському районі; ПАТ “ТАКО” запроваджує сучасні технології виробництва та орендує 15,8 тис. га, у Ружинському, Андрушівському та Попільнянському районах. Значні земельні масиви знаходяться у використанні компаній ТОВ “Укр Агро РТ” – 11 тис. га та ТОВ “Укрзернопром” – 7 тис. га. У більшості інвесторів використовується широкозахватна комбінована техніка нового покоління, що створює умови для високотехнологічного розвитку аграрного сектора економіки області.

Особливо активно інвестиційну діяльність проводять ТОВ СП “Нібулон” на території селища Великі Коровинці Чуднівського району Житомирської області. Зведено сучасний елеваторний комплекс з приймання, зберігання і відвантаження зернових та олійних культур. Компанією освоєно 192 млн грн інвестиційного капіталу. На будівництві були задіяні більше 50 підрядних організацій, тобто майже 1500 робітників. Об’єкт оснащений найсучаснішим транспортним, технологічним та лабораторним обладнанням. Не останнє місце займає й благоустрій та озеленення прилеглої території.

В тваринництві проводиться впровадження інвестиційних проектів по будівництву і реконструкції господарських приміщень і модернізації фермського обладнання в 13-ти сільськогосподарських підприємствах, з них, в 7-ми господарствах – по молочному скотарству, серед яких, ТОВ “Аларіт Трейд” с. Івниця Андрушівського району, ТОВ “Вертокиївка” Житомирського, ПП “ЯН” с. Немиринці Ружинського району; в 5-ти – по

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

свинарству – найбільші, у тих таки, Андрушівському (с.Червоне ТОВ “Еталон Агро”) та Ружинському (с. Княжики ДП “Ілліч – Агро-Умань”) районах Житомирської області. Завдяки відновленню інвестиційної активності за перше півріччя 2011 р. в основний капітал підприємств аграрної галузі спрямовано 46,4 млн грн вітчизняних інвестицій при темпі приросту 179 % та 1,4 млн доларів США – коштів іноземних інвесторів. За весь період інвестування в галузь надійшло понад 900 млн грн вітчизняних інвестицій та майже 10 млн дол. США іноземного капіталу.

За умови повного використання земельних площ Житомирська область може додатково отримати понад 100 тис. т зерна. Засіявши вказані земельні масиви загальною площею майже 40 тис. га, можна було отримати 800 тис. т картоплі або 900 тис. т овочів. Використання земель дало б змогу створити близько 1400 робочих місць. Ефективність ведення господарської діяльності в аграрному секторі економіки та залучення інвестицій можливе лише за рахунок створення сприятливого інвестиційного клімату та відповідної державної підтримки товаровиробників.

Основні напрями державної та регіональної інвестиційної політики у сфері сільськогосподарського землекористування повинні включати: залучення в інвестиційну діяльність нових земель; стимулювання формування сільськогосподарського землекористування в основному на екологоекономічно придатних землях, які забезпечують ведення розширеного виробництва сільськогосподарських культур, сприяння підвищенню ефективності інвестицій через оцінку інвестиційної привабливості сформованих типів землекористування; створення земельно-інформаційної системи інвестиційної привабливості сільськогосподарського землекористування.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В. Г. Андрійчук.– К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Лукінов І. І. Вибрані праці: у 2-х кн. / І. І. Лукінов. – Кн.1. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 816 с.
3. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / редкол.: В. М. Зубець (голова) та ін. – К.: Аграрна наука, 2010. – 944 с.
4. Онегіна В. Зміна аграрної парадигми та державна аграрна політика у розвинутих країнах / В.Онегіна // Економіка України – №11. – 2010 р. – С. 62–72.
5. Родионова О. Крупный агробизнес в АПК: современные формы и эффективность / О. Родионова, Н. Борхунов // АПК: экономика,

управление. – 2006. – № 4. – С. 28–30.

6. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: монографія / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 210 с.



Даценко Наталія
здобувач
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ

СТАН ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Продовольча безпека - це рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави.

Основними загрозами продовольчій безпеці України є:

- незбалансоване споживання продуктів харчування населенням;
- низький рівень споживання продуктів тваринного походження в енергетичному раціоні населення;
- висока частка витрат домогосподарств на продукти харчування у структурі їх загальних витрат;
- висока диференціація вартості харчування за соціальними групами;
- низька ємність внутрішнього ринку по окремих продуктах харчування;
- імпортозалежність країни за окремим продуктом;
- сировинний характер експорту сільськогосподарської продукції;
- зростання цін на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому ринку;
- повільне впровадження міжнародних стандартів та систем якості продуктів харчування;
- відсутність контролю за безпечністю продуктів харчування.

Вплив загроз на соціально-економічний розвиток визначається системою індикаторів продовольчої безпеки. Нижче наведено окремі загрози продовольчій безпеці держави та індикатори (показники) для їх оцінки.

Незбалансоване споживання продуктів харчування населенням. Баланс споживання основних продуктів харчування свідчить, що у 2010 р.

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

в Україні по більшості основних видів продовольства фактичне споживання знаходилося нижче раціональних норм. Найбільше відставання від раціонального споживання спостерігалось по плодах, ягодах і винограду – на 46%, молоку і молокопродуктах – на 46%, м'ясу і м'ясопродуктах – на 35%, рибі та рибопродуктах – на 28%.

За трьома продовольчими групами, а саме: "хліб і хлібопродукти", "картопля", "олія рослинна всіх видів" фактичне споживання перевищило раціональну норму. Таке перевищення є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні потреби за рахунок економічно доступніших продуктів.

Низький рівень споживання продуктів тваринного походження в раціоні населення. Основну частину калорій українці споживають разом із продукцією рослинного походження, натомість 27,1% середньодобового раціону забезпечується за рахунок споживання продукції тваринного походження, що у 2 рази нижче за встановлений пороговий критерій (55%).

Висока частка витрат домогосподарств на продукти харчування у структурі їх загальних витрат. Індикатор доступності продуктів харчування у 2009 р. Становив 51,8 % при граничному критерії 60% (2009 р. сукупні витрати домогосподарств становили 2754,08 грн. на місяць, з яких витрачалось на харчування 1426,1 грн. на місяць).

У загальній структурі витрат на продукти харчування найвищу питому вагу 27 займають витрати на: м'ясо і м'ясопродукти – 25% (358,7 грн. на домогосподарство), овочі (включаючи картоплю) – 14% (195,2 грн.), хліб і хлібопродукти – 13% (185,2 грн.), молоко і молочні продукти – 12% (167,9 грн.).

Низька ємність внутрішнього ринку по окремих продуктах харчування. В Україні триває тенденція зменшення обсягів споживання населенням окремих продуктів харчування. Так, зниження середньодушового споживання призвело до скорочення ємності внутрішнього ринку за шістьма основними групами продовольства, а саме за групами: хліб і хлібопродукти, молоко і молокопродукти, риба і рибопродукти, картопля, цукор та олія рослинна всіх видів. Негативною тенденцією 2010 р. є зменшення в раціоні населення тих видів продовольства, споживання яких найбільше відстає від раціональних норм (молочні та рибні продукти).

Імпортозалежність країни за окремим продуктом. Найбільш вразливими позиціями щодо імпортозалежності є позиції "риба та рибопродукти", "плоди, ягоди та виноград", "олія рослинна всіх видів", частка імпорту за цими групами у загальному споживанні відповідно становить 68,3%; 53,8% та 49,4% при 30-ти відсотковому пороговому критерії цього індикатора.

Висока диференціація вартості харчування за соціальними групами. У 2009 р. 20% домогосподарств з найбільшими доходами в середньому витрачали на харчування 1732,9 грн. на місяць, а 20% домогосподарств з найменшими доходами – 1256,32 грн.

Коефіцієнт диференціації вартості харчування за соціальними групами був високим і становив 1,38.

Сировинний характер експорту сільськогосподарської продукції. За період економічного зростання не відбулося поліпшення структури експорту аграрної та продовольчої продукції з України. У загальній структурі експорту сільськогосподарської та харчової продукції частка 16-24 позицій УКТ ЗЕД (готова харчова продукція) у 2010 р. становила 25,9%, тоді як частка 1-24 позицій УКТ ЗЕД (сільськогосподарська продукція) – 47,8%.

Зростання цін на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому ринку, що негативно впливає на загальний рівень інфляції. За січень-квітень 2011 р. загальний індекс споживчих цін зріс на 8,1%; продукти харчування та безалкогольні напої подорожчали на 6,8%. При цьому ціни на хліб і хлібопродукти зросли на 17,3%, на м'ясо та м'ясопродукти – 2,2%, молоко – 6,3%, сири – 5,9%, масло – 12,9%, олію – 17,4%, рибу і рибопродукти – 3,4%, фрукти – 9,6%, овочі – 10,1%, картоплю – 17,6%, цукор – 0,6%.

Повільне впровадження міжнародних стандартів та систем якості продуктів харчування. В Україні більшість сільськогосподарської продукції виробляється невеликими приватними господарствами населення, які не лише фінансово а й матеріально та технологічно обмежені щодо впровадження міжнародних стандартів якості продуктів харчування, оскільки процес одержання сертифікатів системи ISO є надзвичайно трудомістким та капіталозатратним.

Таким чином, як результат реалізації екстенсивної моделі розвитку аграрного сектору, більшість показників продовольчої безпеки України знаходиться за межами порогових значень.

Список використаних джерел

1. Законом України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. N 964-IV.
2. Жаліло Я.А. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. – К.: НІСД, 2011. – 39 с.



Джемелінська Леся

к.е.н., доцент

Національний технічний інститут України

«Київський політехнічний інститут»

м. Київ

ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОСЛУГ АВІАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Актуальним в сучасних ринкових умовах є ефективно застосування бенчмаркінгу в управлінні конкурентоспроможністю послуг вітчизняних компаній.

Питання бенчмаркінгу досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких Г.Л. Багиев, Л.Є Довгань, В.Г. Герасимчук, Ф. Котлер, Д. Т. Кернез, Ж-Ж Ламбен, Є.А. Міхайлова, М. Портер, Р.А. Фатхутдінов, А.І. Яковлев та ін.

Проблеми визначення якості транспортних послуг та маркетингу авіатранспортних послуг розглянуті в роботах вчених Г. І. Арутюнової, Т.Ю. Габрієлової, М.Ф. Трихункова, Ю.П. Кураченка, А.І. Косарева та ін.

Бенчмаркінг – технологія вивчення та впровадження кращих методів ведення бізнесу; продукт еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності, що передбачає розроблення заходів щодо поліпшення якості продукції і діяльності підприємства, це безупинний систематичний пошук і впровадження найкращого досвіду, що приведуть організацію до більш досконалої форми; процес оцінювання як внутрішнього становища компанії, так і зовнішньої оцінки, який ґрунтується на певних об'єктивних фактах, що постійно збираються.

Об'єкт дослідження бенчмаркінгу – товари, послуги та досвід промислового виробництва. Суб'єкт дослідження бенчмаркінгу – це визнані лідери у своїй галузі (не тільки безпосередні конкуренти). Технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розроблення стратегії, галузевий аналіз і аналіз конкурентів [1].

Одним із специфічних видів товару є послуга — нематеріальні блага, які одна сторона (продавець) передає іншій (клієнту) без передачі права власності на них. Управління якістю у сфері послуг передбачає: визначення рівня задоволеності споживачів; оцінку рівня якості послуг; розробку заходів щодо підвищення якості послуг відповідно до вимог споживачів. Якість послуг визначається такими факторами: надійність, оперативність, чутливість, компетентність, матеріальність [2].

За даними Державіослужби України за 2011 р. на ринку авіаперевезень існує 76 авіакомпаній, з них 36 авіакомпаній здійснюють пасажирські перевезення.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

З 2010 р. до 2012 р. продовжувалось динамічне зростання попиту на ринку авіаперевезень. Зокрема, у 2011 р. послугами українських авіакомпаній скористалось 7,5 млн.пасажирів, це майже на 23 % більше показника 2010 року. Кількість перевезеного вітчизняними авіакомпаніями вантажу та пошти у 2011 р. була на 4,8 % більше, ніж у 2010 р.

За 9 місяців 2012 р. авіаційним транспортом України перевезено 6,4 млн. пасажирів та 83,2 тис.тонн вантажів та пошти, приріст порівняно з аналогічним періодом 2011 року – 10,5 % та 23,6%. Пасажирські та вантажні перевезення упродовж січня –вересня 2012 р. здійснювали 43 вітчизняні авіакомпанії,

Пасажирські перевезення на регулярній основі між 13 українськими містами здійснювали 8 вітчизняних авіакомпаній [3].

Частка перевізників «Міжнародні авіалінії України» та «АероСвіт» складає більше 75% усіх пасажирських рейсів. Не зважаючи на зростання перевезень пасажирів, «АероСвіт» за підсумками 2011 року отримав збиток 1,456 млрд. грн., а чистий збиток МАУ склав 418,2 млн. грн. [4].

З 2000 р. до 2011 р. обсяги пасажирських перевезень українських авіакомпаній зросли майже в 6 разів. Факторами, які позитивно впливають на показники діяльності вітчизняних авіакомпаній, є подальше розширення маршрутної мережі та збільшення інтенсивності польотів на опанованих напрямках водночас з оновленням парку повітряних суден.

Для покращення діяльності авіакомпаній важливим є підвищення безпеки польотів та покращення якості обслуговування (покращення харчування, правильна інформація у колл-центрах, вчасний виліт, вічливість бортпроводниць), оцінка конкурентоспроможності авіакомпаній та проведення бенчмаркінгу для ефективного управління якістю.

Для оцінки та управління якістю послуг авіакомпаніям доцільно провести планування проекту бенчмаркінгу (вивчити внутрішнє середовище компанії), дослідження (поставити цілі і послідовно їх реалізовувати), спостереження та збір інформації (вивчення об'єкта бенчмаркінгового порівняння, зібрати якісні дані та дослідити кращі), аналіз (встановлення тенденцій і практики, що дозволить здійснити найкращі досягнення), адаптацію (провести адаптацію виявленої практики до особливостей компанії та її упровадження), здійснити поліпшення та впровадження (розробити план упровадження, процедури контролю, оцінити та аналізувати процес упровадження). Остаточним етапом бенчмаркінгового проекту є планування наступного проекту бенчмаркінгу.

Для управління конкурентоспроможністю послуг на основі бенчмаркінгу авіакомпаніям слід добре обмірковувати внутрішньо організаційні процеси, концентруватися тільки на кращих прикладах,

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

виявляти бажання компаній-партнерів надати інформацію, розуміти те, що існує конфіденціальна інформація, прагнути зрозуміти процеси і механізми, що призводять до кращих результатів, враховувати те, що бенчмаркінг є неперервним процесом, прагнути змінюватися та розвиватися на основі результатів бенчмаркінгового дослідження.

Список використаних джерел

1. Довгань Л.Є. Конкурентоспроможність підприємств [Текст] /Л.Є. Довгань – К.:ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 144 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. [Текст] /С.С. Гаркавенко /Електронний ресурс:
http://pidruchniki.ws/1800070841708/marketing/marketing_-_garkavenko_ss2.
3. Державна авіаційна служба України. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2011 р., 2012 р./Електронний ресурс:
<http://www.avia.gov.ua/>
4. Рябова С. Зенитно-долговой огонь [Текст]/С. Рябова. «Експерт» (№33-3), 9.09. 2012. – С.18-19.



Домінська Ольга
здобувач
Львівський національний аграрний університет
м. Дубляни

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПОХІДНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ

У наш час на ринку пропозиція перевищує попит. У цих умовах продавці спрямовують свою діяльність на виявлення та задоволення потреб покупців.

Лідуючою функцією комерційної діяльності стає інформаційне забезпечення. Згідно з правилом нормального розподілу Гауса, ця функція комерційної діяльності акумулює в собі ту невелику частину дій, які приносять основні результати.

Мета інформаційного забезпечення комерційної діяльності – надання своєчасної, достатньої, достовірної інформації суб'єктам відносин системи комерційної діяльності для прийняття рішень, що сприяють досягненню мети комерційної діяльності. На сьогоднішній день «... знання включають в себе всі цінні концепції і життєво важливі ноу-хау, які роблять бізнес

потрібним і бажаним для покупців. Компанії, які навчилися швидко перетворювати знання в продукцію, вважають знання такими ж реальними активами, як гроші в банку» [3].

Відомо, що матеріал і фінансові потоки завжди супроводжуються інформацією. Різні підрозділи підприємства, які виконують функції комерційної діяльності, пов'язані між собою інформаційними потоками. Саме підприємство також пов'язано із зовнішнім середовищем інформаційними потоками. Таким чином, інформаційне забезпечення комерційної діяльності є сполучним механізмом, який змушує всі елементи працювати як єдина система. Отже синергетичний прибуток на підприємстві залежить від виконання функції інформаційного забезпечення комерційної діяльності.

Система інформаційного забезпечення комерційної діяльності починається із системи електронного документообігу підприємства. За підрахунками аналітиків час взаємодії між підрозділами розподіляється наступним чином: 20% – на виконання роботи і 80% – на передачу її результатів наступному виконавцю [2].

Система електронного документообігу поділяється на систему діловодства, документообігу та систему управління документами. Системи діловодства забезпечують роботу з електронними версіями документів і реквізитами реєстраційно-контрольних форм відповідно до прийнятих в країні правил та стандартів діловодства. Системи документообігу забезпечують чіткий та формально контрольований рух документів всередині і поза організацією на основі інформаційних і комунікаційних технологій. Системи електронного управління документами (ЕУД) забезпечують процес створення, управління доступом і розповсюдження великих обсягів документів у комп'ютерних мережах, а також забезпечують контроль над потоками документів в організації» [4].

Інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного середовища, захист інформації являє собою діяльність щодо запобігання витоку інформації, що захищається, несанкціонованих і ненавмисних впливів на захищеність інформації, тобто процес, спрямований на досягнення цього стану [6].

Системний підхід до опису інформаційної безпеки пропонує виділити такі складові інформаційної безпеки [1]:

1. Законодавча, нормативно-правова і наукова база.
2. Структура і завдання органів (підрозділів), що забезпечують безпеку ІТ.
3. Організаційно-технічні і режимні заходи і методи (політика інформаційної безпеки).
4. Програмно-технічні способи і засоби забезпечення інформаційної безпеки.

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

Діяльність функціонального підрозділу підприємства, яке займається інформаційним забезпеченням комерційної діяльності, необхідно спрямувати на пошук та усунення відхилень в подіях, що відбуваються, що дозволить усунути втрати.

Розглянувши погляд спеціалістів, організація роботи має проходити по алгоритму. Розвиток кожного елемента системи інформаційного забезпечення комерційної діяльності сприяє підвищенню взаємозв'язку між функціями комерційної діяльності, найбільш оптимального керування основними потоками і підвищенню синергетичного ефекту.

Список використаних джерел

1. Домарев В. В. Безопасность информационных технологий. Системный подход / В. В. Домарев. – К. : Диа Софт, 2004. – 992 с.
2. Каменнова М. С. Процессно-ориентированное внедрение ERP-систем [Электронный ресурс] / М. С. Каменнова, А. И. Громов, А. В. Гуслистая. – Режим доступа : <http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_1410//>.
3. Котельников В. Ю. Тен 3: управление инновациями, стратегический подход. Гибкие корпоративные стратегии выживания и лидерства в новой экономике : бизнес-коуч / В. Ю. Котельников. – М. : Эксмо, 2007. – 96 с.
4. Системы электронного управления документами: обзор, классификация и оценка возврата от внедрения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iteam.ru/publications/it/section_64/article_2712/>._суббота, 1 сентября 2012 г.



Єлістратова Юлія

аспірант

Житомирський національний агроекологічний університет

м. Житомир

ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Економічна безпека аграрного підприємства – це його здатність функціонувати та ефективно розвиватися за існуючого рівня ресурсного забезпечення та обраної спеціалізації виробництва. Вона залежить від економічної безпеки держави, регіону і ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку [1]. Наразі важливими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства є ступінь досконалості законодавчої бази, яка суттєво впливає на рівень розвитку вітчизняних товаровиробників та їх конкурентоспроможність.

Законодавче забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських товаровиробників визначено Законом України “Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року” [5]. Згідно Закону цілями держави є гарантування продовольчої безпеки; перетворення аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках; комплексний розвиток сільських територій та розв’язання соціальних проблем на селі [7].

Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” спрямований на врегулювання виробництва та цінових коливань в окремих підгалузях сільського господарства. Зазначений нормативний акт визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, страховій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення [3].

Для продукції рослинництва законодавчо передбачене застосування державного регулювання гуртових цін на аграрному ринку (через встановлення мінімальної та максимальної цін, товарні та фінансові інтервенції на організованому ринку, а у деяких випадках тимчасове адміністративне регулювання цін), заставні закупівлі, державні форвардні закупівлі, кредитні та страхові субсидії. Для регулювання ринку продукції тваринництва передбачені спеціальні і тимчасові бюджетні дотації. Після прийняття вищезгаданого закону обсяги державної фінансової допомоги галузям сільського господарства з року в рік суттєво

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

змінюються.

Слід відмітити, що починаючи з 2008 р. бюджетна підтримка сільгоспвиробників суттєво скоротилася. Таке скорочення зумовлене рядом чинників: по-перше, вступом України до СОТ, вимогами якого передбачене обмеження прямого державного фінансування аграрної галузі; по-друге, економічної кризою, що мала місце наприкінці 2000-х років; по-третє, прийнятим урядом рішенням щодо пріоритетності регулювання цін на сільськогосподарську продукцію та ресурси для її виробництва перед прямими бюджетними дотаціями сільгоспвиробникам.

Що стосується Закону “Про державну підтримку сільського господарства України” то передбачено створення Фонду аграрних страхових субсидій. Необхідно зазначити, що ним також передбачене обов’язкове страхування ризиків загибелі сільськогосподарської продукції та капітальних активів на умовах комплексного та індексного страхування у ряді випадків.

Нормативно-правове забезпечення продовольчої безпеки та конкурентоспроможності аграрної продукції через підтримку виробництва, ціноутворення та регулювання ринків у досліджуваній період реалізувалися також законами “Про зерно та ринок зерна в Україні”, “Про молоко та молочні продукти”, “Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру в Україні” та деякими іншими нормативними актами [5]. Однак в цілому законодавче забезпечення державної підтримки аграрного виробництва в Україні розроблено не повною мірою, що підтверджують показники розвитку сільського господарства.

По-перше, розмір дотацій виробникам передусім залежить від кількості наявних тварин чи площ посівів або насаджень. При цьому продуктивність таких активів практично не враховується. В результаті, зростання обсягів виділених державою коштів часто не призводить до адекватного нарощування обсягів виробленої продукції.

По-друге, для отримання державної фінансової допомоги аграрні підприємства повинні оформити визначений перелік обов’язкових документів, що часто призводить до появи бюрократичних бар’єрів і корупції.

По-третє, часткова компенсація вартості придбаної техніки чи здешевлення кредитів на її купівлю не дозволяє суттєво модернізувати машинно-тракторний парк підприємства, оскільки навіть частково компенсована державою вартість нової техніки залишалася недосяжною для багатьох сільгоспвиробників, особливо малих і середніх.

Виробництво певної кількості сільськогосподарської продукції, навіть за умов державної фінансової та іншої підтримки виробників, ще не гарантує останнім достатньої за обсягами (такої, що покриває фактичні

витрати підприємства і дозволяє отримати прибуток) виручки від реалізації. Причиною цього є відносно перевиробництво на внутрішньому ринку і, відповідно, зниження закупівельних цін на продукцію сільського господарства, які пропонують оптові посередники, переробні підприємства чи кінцеві споживачі. Законодавче забезпечення сільськогосподарського виробництва має бути спрямоване на врегулювання зазначених проблем, підтримку вітчизняних товаровиробників та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Проведені дослідження підтверджують, що наявне нормативно-правове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва носить ситуативний характер та не повною мірою забезпечує бажані соціально-економічні результати. Наразі доцільно насамперед провести моніторинг законодавства пов'язаного із сільськогосподарським виробництвом, щоб установити: адекватність правового забезпечення діяльності організаційних структур, створених у сільському господарстві та агропромисловому комплексі; правомірність використання землі і результативність роботи господарюючих суб'єктів, надходження від них податків, сплати дивідендів та розбудови соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

Список використаних джерел

1. Бойко В. В. Інституційне середовище як чинник формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / В. В. Бойко // Інноваційна економіка. – 2009. – № 3. – С. 74–78.
2. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності: Економіко-правовий аспект: Навч. посібник / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
3. Березіна Л. М. Економічна безпека та проблеми удосконалення відносин суб'єктів АПК / Л.М.Березіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму: Зб. наук. праць. – 2011. – № 1 (4). – С. 39–43.
4. Шамрай М. І. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств в контексті їх економічної безпеки / М.І.Шамрай // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/12
5. Ліга: Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua/>
6. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – №10. – С. 178–181.
7. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. д-ра. екон. наук / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.

8. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: Монографія / С. М. Шкарлет. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.



Климаш Наталія
к.е.н., старший викладач,
Мельник Лілія
магістр
Національний університет харчових технологій
м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Управління фінансовими ресурсами являє собою систему інструментів, методів, форм, розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства. Від ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його спроможність досягти успіху на ринку [1].

Фінансові ресурси є об'єктом загальної системи фінансового менеджменту підприємства, одним із завдань якої є прийняття рішень щодо формування оптимальної структури фінансових ресурсів з метою максимізації прибутку підприємства.

На рівні підприємства управління фінансовими ресурсами слід розглядатися як адаптивний механізм з допомогою якого воно постійно перебудовується в процесі пошуку найбільш ефективних зв'язків з навколишнім економічним середовищем.

В англійській мові термін „механізм” вживається лише в процесному значенні і неодмінно з конкретизуючим словом, наприклад, механізм конкуренції, механізм вирівнювання тощо.

Початково вітчизняні науковці вживали термін „механізм” лише з прикметною характеристикою (господарський, організаційно-економічний, фінансовий тощо) без процесної прив'язки. В сучасній літературі цей термін вживається поряд з назвами таких процесів: активізація, виробництво, забезпечення, інвестування, координація, мотивація, організація, реалізація, регулювання, розвиток, створення,

стимулювання, управління, фінансування та ін. [2].

Поняття «механізм управління фінансовими ресурсами», на нашу думку, полягає в сукупності методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на процес формування і використання фінансових ресурсів. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Завдяки такому розумінню механізму управління фінансовими ресурсами необхідно чітко визначати його складові та структуру.

Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами повинне базуватися на принципах важливості, повноти, оперативності, динамічності, достовірності, безперервності, циклічності та узгодженості з іншими економічними процесами, що відбуваються на підприємстві [3].

Головна спрямованість щодо удосконалення управління фінансовими ресурсами повинна полягати в оптимізації джерел формування ресурсів підприємства. Вибір оптимального варіанта формування та використання фінансових ресурсів, передбачає застосування системно-аналітичного підходу до управління фінансовими ресурсами. Даний підхід базується на доцільності управлінського рішення, визначається ситуацією, що створюється під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його фінансово-економічний розвиток та положення на ринку в сучасних конкурентних умовах. Управління фінансовими ресурсами – це процес прийняття ефективних управлінських рішень, які поєднують у собі досвід професіоналів і певні умови, що складаються в даний період та потребують виконання оперативних і стратегічних завдань.

Список використаних джерел

1. Климаш Н. І. Управління фінансовими ресурсами підприємства / Н. І. Климаш // Харчова промисловість №7, 2008 (М-во освіти і науки України, Нац. Ун-т харч. Технологій.). – С. 148-151.
2. Воробйов Ю. М. Управління фінансовими ресурсами в аграрних підприємствах: монографія / Ю. М. Воробйов. — Сімф. : НАПКБ, 2009. – 137 с.
3. Застосування ресурсного й затратного підходів до оцінки ефективності виробництва / С.Я.Салига, К.С.Салига, Л.І.Кирилова, О.В.Скачкова; Гуманіт. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.» — Запоріжжя, 2007. — 34 с.



Кухарчук Ірина
магістрантка
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»
м. Київ

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОЛІПШЕННЯ

Діагностика - це вчення про принципи та методи виявлення проблемних ситуацій і встановлення діагнозу, дане вчення виявляє стан об'єкту за другорядними ознаками, досліджує стан, формує уявлення про об'єкт.

Економічна діагностика надає інформацію щодо використання різноманітних методик та інструментів щоб визначити стан підприємства в ринковому середовищі та опрацювання комплексу заходів, які спрямовані на поліпшення даного стану.

До основних завдань, які виконує економічна діагностика відносять:

1. Огляд особливостей виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств, обґрунтування передумов та факторів, що викликають великий вплив на внутрішній економічний механізм кожного підприємства;

2. Систематизація знань, узагальнення їх в галузі оволодіння навичками здійснення економічної діагностики у різних напрямках та сферах для того щоб управління підприємством було ефективним;

3. Підготовка та обґрунтування конкретних практичних заходів для підвищення ефективності діяльності підприємства в конкурентних умовах господарювання.

Основні методи діагностики:

1. Аналітичні – це методи, що ґрунтуються на безконтактних дослідженнях, роботі над даними статистики, використанні комплексного аналізу;

2. Експертні – це методи, що ґрунтуються на дослідженнях та висновках експертів;

3. Динамічне програмування – це метод вирішення управлінських завдань за допомогою розрахунків, даний метод використовує математичні моделі;

4. Лінійне програмування – це математичний метод, заснований на оптимізації досягнення мети, яка має кількісне визначення.

Якість результатів діагностики виробничо-господарської діяльності залежить від багатьох факторів, а саме: обраних методів діагностики, кваліфікації фахівців, що здійснюють процедури діагностики,

інформаційного та програмного забезпечення, залучених ресурсів тощо.

Щоб досягти одну діагностичну ціль і щоб досягти комплексу діагностичних цілей на підприємстві може одночасно використовуватись певна сукупність методів.

До шляхів поліпшення економічної діагностики виробничо-господарської діяльності підприємства можна віднести удосконалення та розвиток методів полікритеріальної діагностики, бо полікритеріальна діагностика оперує системою обґрунтованих критеріїв, які характеризують межі оптимального функціонування в різних діапазонах ділової активності та формують базу, в якій порівнюються фактичні значення показників із оптимальними. Можна брати за основу лише один критерій ефективності функціонування підприємства, але відображення результативної діяльності буде неповне та невірне.

Список використаних джерел

1. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник / Загорна Т.О. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.



Латкіна Світлана
старший викладач,
Громаков Олександр
студент
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ціна товару являється одним з найбільш основних інструментів регулювання економіки, її вплив на економічні процеси охоплює багато напрямів. А саме, під впливом цін виробництво продукції підпорядковується суспільним потребам, виражених у формі платоспроможного попиту населення, ціни стимулюють мінімізацію витрат на виробництво і реалізацію товарів, підвищують якість самих товарів. Ціна є складовим фундаментом економічної й соціальної політики держави та здійснює рівні економічні умови і стимули для розвитку всіх форм господарювання, економічної незалежності

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

підприємств, позитивно впливає на збалансування ринку засобів виробництва, товарів і послуг та сприяє підвищенню якості продукції.

Створюючи систему ціноутворення на підприємстві, необхідно опиратися на такі категорії, як попит, пропозиція, витрати, та розуміти вплив інших макрочинників і їх співвідношення між собою. Важливого значення набуває визначення ціни на продукт або послугу відносно до конкурентної ситуації на споживчому ринку. Щоб зробити це правильно, необхідно провести аналіз того, як споживачі сприймають всі ринкові пропозиції, а саме, які якісні властивості товару або послуги стимулюють їх придбання. За допомогою цих знань можна встановити відпускні ціни, які будуть відображати конкурентні переваги. Щоб досягти поставленої мети з мінімальними витратами й максимальною ефективністю потрібно обрати найбільш досконалу цінову стратегію та її розробку на підприємстві. Широкомасштабність цінових стратегій просто вражає, тому, що сучасний ринок не стоїть на місці. Щороку провідні керівники підприємств продумують і реалізують сотні різноманітних стратегій. Самими актуальнішими й досі залишаються: збирання вершків, стратегія престижних цін, стратегія низьких цін або стратегія проникнення на ринок, стратегія встановлення цін у рамках товарного асортименту та стратегія диференційованого ціноутворення. Однак велика кількість фірм вдається до комбінування кількох цінових стратегій [1].

На сучасному етапі найпоширенішою загальною метою українських підприємців є виживання на конкурентному ринку України. Виживання підприємств стає основною метою їхньої діяльності у тих випадках, коли вони зустрічаються з проблемами перевиробництва, гострою конкуренцією чи змінами споживчих цінностей. Останні два чинники більше стосуються українських підприємств, адже серед більшості товарів народного споживання покупці поки що віддають перевагу зарубіжним виробникам. Цінова політика конкурентів є одним з найскладніших та важко передбачуваних елементів ринкової економіки, виявивши мету цінової політики конкурентів, можна визначити і їхні стратегії ціноутворення. Але успішне здійснення ціноутворення на підприємстві неможливе без заходів державного регулювання та ефективного контролю за додержанням цін. Під цим розуміють дотримання всіх нормативно-правових актів, що регулюють формування цін, їх встановлення та використання за умов регульованої ринкової економіки [2].

В умовах невизначеності, світової кризи та проаналізувавши сучасний ринок слід детально продумувати методологію розрахунку цін

на продукцію та послуги підприємства. Слід зазначити, що різноманітні сегменти ринку мають різне уявлення про прийнятний діапазон цін. У зв'язку із цим підприємствам доцільно з'ясовувати, визначати відповідний діапазон цін для різноманітних сегментів ринку і встановлювати свої ціни в його межах.

Список використаних джерел

1. Примак Т. О. Економіка підприємства / Примак Т. О. – К. : Вікар, 2006. – 219 с.
2. Шаповал В. М. Економіка підприємства / Шаповал В. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 286 с.



Мантуляк Тетяна

студентка

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Незважаючи на відсутність фінансування, Хмельниччина стала нарощувати темпи виконання Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки». Програма направлена на утвердження інноваційної моделі розвитку, як одного з найважливіших системних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Програма має на меті створити в Україні інноваційну інфраструктуру, здатну забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу та підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки [1].

Протягом 2011 року було реалізовано деякі проекти, в яких присутня інноваційна складова, це:

- створення на базі майнового комплексу ВАТ “Ізяславський завод “Харчомаш” картонно-паперової фабрики;
- введення в дію високопродуктивного новітнього деревообробного імпортного обладнання ТОВ “Данікол-Лоренц УА” (Дунаєвецький район);
- введення в дію підприємства ТОВ “Траузес фекторі” з пошиву верхнього одягу (Полонський район);

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

- запуск паперової машини №6 ТОВ “Понінківський картонно-паперовий комбінат” (Полонський район);
- відновлення роботи з видобутку вапнякового каменю ДП “Закупнянський кар’єр” (Чемеровецький район);
- реалізація інвестиційного проекту ТОВ “Екоресурс” з виробництва глауконітових концентратів, що дозволить налагодити виробництво інноваційної промислової продукції (Ярмолинецький район);
- впровадження нових технологічних процесів ТОВ “Блок Майстер Україна” (місто Старокостянтинів): технології прокату обшивок модульних споруд, листозгинального процесу з програмним управлінням, модернізація існуючої технології виготовлення зварних металоконструкцій;
- модернізація технологічних процесів ЗАТ “Славутський “Будфарфор” (встановлення нового технологічного обладнання в цеху №6) – протягом року;
- відновлення виробничих потужностей ВАТ “Модуль” (введення в експлуатацію лінії травлення), м. Кам’янець-Подільський;
- проведення робіт з впровадження сухогоспособу виробництва цементу ВАТ “Подільський цемент”;
- відновлення роботи городоцьких цукрового та консервного заводів; відкриття українсько-польського підприємства ТОВ “Городоцький м’ясний комбінат” на базі колишнього м’ясного цеху Городоцької райспоживспілки;
- модернізація виробництва та встановлення сучасних комплексів переробки м’ясної сировини ТОВ “Верест”, (Дунаєвецький район);
- відновлення роботи Ганнопільського спиртового заводу (Славутський район);
- будівництво заводу з виробництва згущеної сироватки ТОВ “Каскад-Продакшн” (місто Старокостянтинів);
- будівництво Теофіпольського молокопереробного заводу [2].

Отже, ключовими напрямками інноваційної діяльності Хмельниччини є:

- сприяння інтеграції науки і виробництва та інформаційно-методична підтримка інвестиційно-інноваційного та науково-технічного розвитку Подільського регіону;
- проведення маркетингових досліджень щодо стану інноваційного потенціалу регіону, виявлення інноваційних підприємств, технологій, винаходів відповідно до середньострокових пріоритетних напрямів розвитку регіону з метою ефективного конкурсного відбору інноваційних проектів та підготовки науково-технічних програм регіонального розвитку;

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

- впровадження у виробництво результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, поширення наукових методів управління виробництвом та охорони праці;
- участь у формуванні регіональних науково-технологічних та інноваційних програм, розробленні проектів та їх науково-технічному супроводженні;
- формування, зберігання та використання інформаційних ресурсів з питань науково-технологічного розвитку регіону, інноваційної діяльності, трансферу технологій, інформатизації, проблем інтелектуальної власності тощо з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку Хмельницької області;
- розробка наукових запитів впровадження сучасних технологій інформатизації Подільського регіону;
- підготовка, випуск інформаційних, науково-методичних видань з питань науково-технологічного розвитку регіону, інновацій, інформатизації та трансферу технологій;
- підготовка пропозицій для обласних органів виконавчої влади щодо напрямів інноваційного розвитку регіону;
- інформаційно-організаційне забезпечення трансферу технологій на регіональному рівні;
- організація та проведення в регіоні наукових симпозіумів, науково-практичних та міжнародних конференцій, семінарів, круглих столів, презентацій, виставок, виставок-продажів, ярмарок, аукціонів та інших заходів за різними сферами діяльності;
- здійснення редакційної, видавничої, художньо-дизайнерської, поліграфічної, діяльності;
- проведення оціночної діяльності, експертних робіт згідно з вимогами законодавства;
- формування документальних інформаційних фондів та електронних ресурсів у сфері науково-технічної та економічної інформації для всебічного інформаційно-аналітичного забезпечення потреб користувачів, місцевих органів виконавчої влади і самоврядування;
- створення на базі ЦНІ інтеграційних осередків із зв'язків з українськими вченими, винахідниками, підприємцями, представниками бізнес-структур тощо;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури регіону: інформаційно-організаційна підтримка малого та середнього інноваційного бізнесу, створення бізнес-інкубаторів; >
- здійснення заходів щодо поширення досвіду науки і техніки, інноваційного розвитку і трансферу технологій, організація діяльності виставково-демонстраційних центрів нових технологій, винаходів та інновацій;

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

- сприяння міжнародній діяльності українських вчених та винахідників, їх участі у 7-й Рамковій Програмі ЄС, співпраці з Європейською мережею обміну технологіями EEN тощо [3].

Список використаних джерел

1. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки», постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 року № 447.

2. Про інноваційну діяльність. Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. // Інтелектуальна власність, № 10, 2002. – с. 35-42.

3. Інноваційна діяльність промислових підприємств у Хмельницькій області. Статистичний збірник. Хмельницький, 2010 р. – 94с.



Марценюк Лариса

к.е.н., асистент,

Дніпропетровський національний університет

залізничного транспорту імені ак. В. Лазаряна

м. Дніпропетровськ

МЕТОДИ ВЗАЄМОДІЇ ЗАЛІЗНИЦІ ТА ЇЇ КЛІЄНТІВ-ПІДПРИЄМСТВ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

Технологія взаємодії залізниці з підприємствами Дніпропетровської області впливає на цілий ряд експлуатаційних та економічних показників роботи залізниць та на собівартість продукції.

Тому необхідним є виконання техніко-економічних розрахунків з визначення раціональної структури управління та ремонту вантажних вагонів, впровадження якої дозволить суттєво знизити простої вагонів на технічних станціях, під вантажними операціями та в ремонті і, тим самим, покращити якісні показники використання рухомого складу.

Автором ставиться актуальна задача оптимізації структури управління та ремонту вантажних вагонів з метою удосконалення системи транспортного обслуговування промислових підприємств Дніпропетровської області.

Метою дослідження є розробка механізму ефективної взаємодії промислових підприємств Дніпропетровської області та залізниці в контексті раціоналізації процесу вантажних перевезень, що дозволить зменшити витрати транспортної складової у собівартості продукції,

підвищити конкурентоспроможність базових промислових галузей та економіки Дніпропетровського регіону в цілому за рахунок оптимізації структури управління та ремонту вантажних вагонів.

Для успішної реалізації пріоритетних напрямків Стратегії розвитку Дніпропетровської області вирішальну роль відіграє залізничний транспорт, як елемент транспортної системи області та країни, що виконує левову долю масових вантажних перевезень. Оновлення вантажного рухомого складу, покращення якості обслуговування підприємств-споживачів послуг вантажних перевезень, також, є одним із напрямків Комплексної стратегії підтримки розвитку Придніпровської залізниці, як одного з головних партнерів у реалізації соціально-економічних проектів нашого регіону.

Безумовно, ефективна організація роботи та взаємодії залізниці із промисловими підприємствами-клієнтами є ключовим моментом у забезпеченні їх успішної діяльності, що в кінцевому результаті позитивно вплине на розвиток області [1].

Для забезпечення ефективної системи транспортного обслуговування промислових підприємств Дніпропетровської області запропоновано удосконалену структуру управління парком вантажних вагонів, яка забезпечить високу якість та доступність наданих послуг, за рахунок:

- раціонального використання вантажних вагонів;
- скорочення собівартості ремонтних послуг;
- підвищення іміджу як залізниці, так і промислових підприємств.

Мета досліджень зумовила необхідність вирішення наступних завдань: проаналізувати існуючий стан вагоноремонтної бази та ринок операторських послуг для промислових підприємств в межах Дніпропетровщини; розробити послідовність реформування організаційної структури управління та ремонту вантажних вагонів; розробити концепцію підвищення ефективності використання вантажних вагонів компаній-операторів в умовах сучасного ринку на Придніпровській залізниці в межах Дніпропетровського регіону за рахунок впровадження нового механізму управління та управлінських компаній; розробити стратегію та принципи раціонального реформування вагоноремонтної бази; обґрунтувати оптимізовану організаційну структуру управління та ремонту вантажних вагонів, яка дозволить удосконалити систему транспортного обслуговування підприємств Дніпропетровської області.

Дослідження обігу вантажного вагону з 1999 по 2009 рік показали, що його коливання дуже великі. У 1999 році обіг вагону складав 8, 93 доби, потім він знизився до 4,34 доби у 2005 році, а з 2006 року відбулося поступове зростання і у 2009 році його значення досягло 7, 04 доби. Це відбулося, в основному, за рахунок збільшення терміну простою вагона на

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

технічних станціях з 5,66 годин до 9,44 години та під вантажними операціями з 23,00 годин у 2005 році до 41,95 години у 2009 році при поступовому збільшенні дільничної швидкості вантажних поїздів з 32,1 км/год у 1999 році до 38,6 км/год у 2009 році. Для зменшення обороту вагона необхідно першочергово зменшувати простій рухомого складу на технічних станціях та простій під вантажними операціями. Для цього автором розроблена така організаційна структура управління вантажними вагонами компаній-операторів, яка б мінімізувала ці простой.

Також розроблено удосконалену укрупнену організаційну структуру управління та ремонту вантажних вагонів, на основі якої буде створена універсальна модель взаємодії управлінської компанії – власниці рухомого складу з компаніями-операторами та контрагентами Дніпропетровської області.

Для вибору оптимального варіанту розвитку вагоноремонтної бази зроблено економіко-математичну постановку задачі розподілу програми ремонту. У якості критерію оптимальності прийнято мінімум приведених витрат, що дозволить у вартісній формі врахувати всі витрати. При цьому треба перерозподілити необхідну програму ремонту по окремих депо полігону, враховуючи обмеження по капітальних вкладеннях та приведених витратах полігону [2].

Вирішення поставлених задач дозволить отримати рекомендації щодо удосконалення системи транспортного обслуговування промислових підприємств Дніпропетровщини за рахунок оптимізації структури управління та ремонту вантажних вагонів. За рахунок нової технології організації робіт зменшиться оборот вантажного вагона на 30 %, що прискорить швидкість і якість доставки вантажів підприємств Дніпропетровщини; зменшить потребу у закупівлі нового рухомого складу і, тим самим, призведе до економії інвестицій на його закупівлю. В майбутньому за рахунок звільнених коштів з процесу транспортування продукції, підприємствам Дніпропетровської області можна буде інвестувати їх у власний розвиток [3].

У ході дослідження: отримано перелік основних причин неефективного використання вагонного парку та неефективної взаємодії компаній операторів з ДП «Придніпровська залізниця» і підприємствами Дніпропетровщини; вирішена оптимізаційна задача щодо раціонального розподілу програми ремонту вантажних вагонів по окремих депо у відповідності до науково-обґрунтованої програми ремонту та мінімізації капітальних вкладень на їх реформування; отримані рекомендації щодо удосконалення системи транспортного обслуговування промислових підприємств Дніпропетровської області та її реалізація [4].

Список використаних джерел

1. Андрущенко В. О. Удосконалення процесів експлуатації вагонних парків з урахуванням особливостей обліку і використання. Автореферат дис. канд. техн. наук. – Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2008. – 21 с.
2. Бараш Ю. С. Обґрунтування оптимальної моделі управління залізничним транспортом / Ю. С. Бараш // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. транспорт. ім. акад. В. Лазаряна, 2005. – Вип. 9. – С. 208-213.
3. Марценюк Л. В. Визначення економічного ефекту від зменшення терміну простою рухомого складу / Л. В. Марценюк // Соціально-економічний розвиток України і регіонів: тези доп. 2-ї Міжнародної наук.-практ. конф. 20-21 жовтня 2011 р. / за ред. В. М. Огаренка, А. О. Монаєнка та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – С. 359-360.
4. Марценюк Л. В. Побудова моделі управління вантажними перевезеннями в умовах ринку / Л. В. Марценюк // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. ст. – Х. : УкрДАЗТ, 2011. – Вип. 34. – С. 199-205.



Маслова Марія
студентка,
Гарбар Віктор
к.е.н., доцент,
Порицька Оксана
студентка
ВТЕІ КНТЕУ
м. Вінниця

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища важливою складовою, що забезпечує безперервність діяльності та розвиток підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі, є фінансові ресурси. Кількісний та якісний склад фінансових ресурсів підприємства залежить від стану та розвитку його фінансового потенціалу.

Актуальність даного дослідження підтверджена багатьма авторами. А.Е. Воронкова досліджує довгостроковий розвиток підприємства за умови

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

його стабільного фінансового стану, Л.І. Кирилова розглядає сутність фінансового потенціалу та його складові, Н.С. Танклевська визначає фінансовий потенціал як категорію управління фінансів на підприємстві.

Метою даного дослідження є визначення фінансового потенціалу підприємства як умови розвитку і успішного функціонування підприємства.

Складні економічні умови, загострення соціальних та екологічних проблем, нестабільна правова база вимагають від підприємства створення такої системи, яка б дала змогу ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не лише в поточному періоду, а й в довгостроковій перспективі [2].

Поняття «потенціал» зазвичай у загально-науковому контексті пов'язується із поняттями «сили» або «міцності». Традиційно цей термін використовується для характеристики засобів, запасів і джерел, які можуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства, держави [1].

Фінансовий потенціал формується в процесі фінансової діяльності – діяльності, пов'язаної з організацією фінансового господарства підприємства. Як категорія управління, він підлягає плануванню (прогнозуванню), регулюванню (коригуванню) і використанню (реалізації). Заплановане (прогнозоване) значення фінансового потенціалу базуються, перш за все, на скоригованих показниках його реалізації в попередніх періодах з врахуванням прогнозних змін обсягів продажу, рентабельності власного і залученого капіталу, забезпечення позитивного ефекту фінансового і операційного важелів, реалізація інвестиційних проектів і т. д. В кінцевому рахунку, планування фінансового потенціалу спрямовано на забезпечення, відновлення і зберігання фінансової стійкості [3].

У науковій літературі до фінансового потенціалу відносять як обсяг всіх наявних фінансових ресурсів підприємства, так і можливість їх ефективного розподілу. У вузькому розумінні ототожнюють фінансовий потенціал з потенційними фінансовими показниками виробництва, в широкому – з відносинами, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату. Найбільш поширеним є ресурсний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу, менш поширеним – ототожнення його з показниками стабільності фінансового стану підприємства [2].

Оцінка фінансового потенціалу по фінансовим потокам дозволяє визначити його в динаміці з врахуванням фактора часу і структури

притоку й відтоку фінансових ресурсів, прибутків і надходжень, які змінюються. Фінансово стійке підприємство – це такий фінансовий стан суб'єкта господарювання, при якому його фінансовий потенціал дозволяє забезпечити стійкий зростаючий потік грошових коштів, достатніх для забезпечення поточної і довгострокової платоспроможності на основ стратегії стабільного економічного зростання. В даний час значна частина (більш ніж 40 %) українських підприємств, працюючи в нестабільному економічному середовищі, є збитковими, або переживає глибокий спад виробництва і знаходиться в критичному стані. Причин депресивного розвитку багато, але головні з них полягають в інерції структури виробництва, його технологічної відсталості і фізичному зносі основних фондів, у відсутності ефективної політики інноваційного розвитку економіки, у тяжкому доступі довгострокових позикових і залучених джерел фінансування модернізації та реконструкції підприємства та ін. [3].

Фінансовий потенціал виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. Нестача фінансових ресурсів ускладнює процес здійснення господарської діяльності і несе за собою збитки для керівників і працівників підприємства, що може призвести до його банкрутства. Тому важливо вміти раціонально оперувати фінансовими потоками, розподілом і перерозподілом фінансових ресурсів для досягнення довгострокових цілей та успішного функціонування підприємства, підтримки його конкурентної сили на міцності.

Список використаних джерел

1. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки – 2009. – № 4(94). – С. 77-85.
2. Кирилова Л.І. Фінансовий потенціал підприємства та його складові // Л.І. Кирилова, Д.Д. Тодорова // Сталий розвиток економіки – 2012. – № 11. – С. 298-302.
3. Танклевська Н.С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємств / Н.С. Танклевська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії – 2009. - № 2 (16).- С. 257-263.



Мельянкova Людмила
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Гапоненко Наталія
викладач кафедри аграрної соціології та розвитку села
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ

ПОЛОЖЕННЯ ПРО ПРЕМІЮВАННЯ: СТРУКТУРА І МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗРОБЛЕННЯ

З метою регулювання оплати праці на рівні підприємства власник або уповноважений ним орган повинен розробити, затвердити і застосовувати такі внутрішні (локальні) нормативні документи: положення про оплату праці, положення про преміювання (за виконання виробничих завдань і функцій), положення про винагороду за підсумками роботи за рік. Ці положення розробляються на підприємствах усіх форм власності як додатки до колективного договору, а якщо його не укладено – як окремі документи.

Локальні нормативні акти підприємства не можуть суперечити Конституції України [1], Кодексу законів про працю України [2], законам, указам Президента України, постановам Уряду, іншим нормативно-правовим актам. Локальні нормативні акти теж повинні враховувати основні положення генеральної, регіональної і галузевої угод.

Під час розроблення локальних нормативних актів компетенції роботодавця обмежені, з одного боку, вимогами законодавчих актів, з іншого – укладених угод різних рівнів.

У статті розглянуто структуру положення про преміювання та проаналізовано пункти, які повинні міститися в даному нормативному акті.

Положення про преміювання персоналу за основні результати діяльності має містити такі основні частини:

1) вступну, в якій зазначається мета запровадження преміювання, наприклад для:

- підвищення продуктивності праці;
- поліпшення якості продукції, робіт, надання послуг;
- зниження витрат;
- поліпшення використання обладнання, машин, виробничих потужностей;
- забезпечення ритмічності в роботі тощо;

2) показники й умови преміювання та найменування підрозділів, професій і посад, котрі підлягають преміюванню за виконання або

перевиконання зазначених показників і умов.

Виконання умов преміювання дає лише підстави для виплати премії. Розмір премії залежить від показників преміювання, їх рівня та динаміки. Оптимальною вважається кількість показників і умов преміювання: для робітників – на рівні 2, керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців – на рівні 2-3, максимально допустимо – 4.

Показники та умови преміювання можуть бути:

– орієнтовані на підтримання вже досягнутого (гранично високого, прийнятого, оптимального, допустимого) рівня, наприклад, виконання планових показників, плану поставок продукції за укладеними договорами, забезпечення нормативного рівня якості, збереження досягнутого рівня завантаження устаткування тощо;

– спрямовані на поліпшення результатів діяльності (перевиконання планових показників, зростання (приріст) проти попереднього періоду або відповідного періоду минулого року, перевищення середнього за тривалий час показника на цьому підприємстві тощо). Приклади таких показників: зростання обсягів виробництва (продажу), прибутковості (рентабельності), продуктивності праці, підвищення якості, зниження собівартості продукції, робіт чи послуг, збільшення клієнтської бази тощо;

3) розміри премій (у відсотках до тарифних ставок, окладів, посадових окладів) за виконання або перевиконання кожного показника. Можна навести шкалу розмірів премій за кожен відсоток перевиконання відповідних показників преміювання.

Визначаючи розміри премій за виконання або перевиконання показників преміювання, необхідно урахувати значення кожного показника для вирішення першочергових завдань, обумовлених тій чи іншій посадовій особі, певним структурним підрозділом чи підприємству загалом; кількість показників преміювання, їх вихідні рівні; складність досягнення і можливості дальшого поліпшення показників.

У разі використання колективного преміювання – нарахування премій за виконання або перевиконання показників преміювання структурним підрозділом чи підприємством загалом – обов'язково треба навести методику розподілу нарахованої колективу премії між його членами. Розподіл колективної премії між працівниками може здійснюватися з урахуванням їхніх тарифних ставок, посадових окладів, відпрацьованого кожним працівником часу, індивідуальних результатів праці чи трудового внеску в колективні результати;

4) підстави для зниження розмірів чи позбавлення премій. Ця частина може формулюватися як «Умови депреміювання». У ній наводиться перелік недоліків у роботі і відповідні розміри зниження премій чи позбавлення їх.

Умовами депреміювання працівників можуть бути такі:

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

– невиконання чи неналежне виконання працівником посадових обов'язків (трудових функцій);

– несвоєчасне чи неякісне виконання розпоряджень, наказів, програм розвитку підприємства та інших організаційно-розпорядчих документів;

– порушення трудової дисципліни (запізнення, прогули, поява на роботі у нетверезому стані тощо) та ін.;

5) періодичність преміювання. Залежить від специфіки діяльності підприємства, певного структурного підрозділу чи посадової особи, характеру показників преміювання, наявності відповідного обліку результатів діяльності за певний період. Для робітників рекомендується установлювати щомісячну періодичність преміювання за основні результати діяльності, для керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців – щоквартальну, оскільки результати діяльності (виконання показників і умов) можна визначити на підставі квартальної звітності;

6) найменування підрозділу чи прізвище посадової особи, відповідальної за достовірність обліку фактично досягнутих результатів і нарахованих розмірів премій відповідно до розроблених положень.

Під час розроблення положення про преміювання слід передбачити показники преміювання, а також конкретний розмір премії для працівників певних категорій [3]. У цьому положенні визначаються умови, порядок і терміни виплати премій, порядок розгляду спорів стосовно преміювання. Рекомендується також обумовити випадки, коли працівники можуть бути позбавлені премії. На практиці преміювання працівників здійснюється звичайно щомісячно або щоквартально.

Преміювання може поділятися на індивідуальне і колективне. Перший вид – це винагорода конкретного працівника за якісне виконання виробничих завдань (посадових обов'язків), другий – полягає у виплаті винагороди за підсумками роботи структурного підрозділу (бригади, цеху, відділу тощо).

Положення покликане забезпечити ефективність преміювання працівників господарства з метою підвищення стимулювання праці, ефективності використання майна та коштів, сприяє покращенню організації оплати праці, підвищенню ініціативності, творчості в роботі, матеріальної зацікавленості працюючих, об'єктивності нарахування заробітної плати, збалансування міри праці та міри винагороди.

Список використаних джерел

1. Конституція України. Коментар законодавства України про права та свободи людини і громадянина: офіц. текст.– К.: Парлам. вид-во, 1999.– 544 с.

2. Кодекс законів про працю України (із змінами та доповненнями станом на 15 серпня 2008 р.): наук.-практ. комент. / І.В. Арістова, В.В.

Безусий, С.О. Бондар та ін. – К.: "Прав. єдність", 2010. – 455 с.

3. Про оплату праці. – К., 1995. – № 108/95. – ВР. – 11 с. – (Нормативний документ Міністерства фінансів України. Закон).



Миرونчук Ольга

здобувач

Міжнародний університет бізнесу і права

м. Херсон

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ

Активізація інвестиційної діяльності належить до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися, насамперед, на державному рівні, дослідження теоретичних і практичних питань формування механізмів залучення інвестицій в аграрну сферу в контексті національної антикризової політики становить важливу проблему в сучасній науці. Проблеми функціонування та подальшого розвитку інвестиційного забезпечення галузевого рівня досліджувались багатьма вченими, серед яких найбільш вагомий науковий доробок становлять праці Ю. Бажала, В. Базилевича, М. Бланка, О. Гаврилюка, В. Гейця, А. Гойка, Б. Губського, Б. Кваснюка, О. Колосова, О. Мертенса, Б. Панасюка, А. Пересади, І. Родіонової, П.Саблука, І. Сало, М. Чумаченка, А. Чухна, В. Шевчука та інших. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання розробки дієвих механізмів стимулювання інвестиційного забезпечення в умовах національної антикризової політики.

Аграрна сфера України переживає сьогодні досить складний період свого розвитку. Однією з головних передумов відновлення аграрної економіки має стати зміна підходів до стимулювання та здійснення механізмів залучення інвестицій в аграрну сферу в контексті національної антикризової політики. В перспективі аграрна політика держави повинна спрямовуватись на сталий розвиток галузей аграрної сфери на інвестиційній основі, забезпечення продовольчої безпеки країни, нарощування експортного потенціалу, застосування узгоджених з нормами СОТ механізмів захисту вітчизняного аграрного ринку, створення умов для повноцінного розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Основні напрями реалізації поставлених завдань

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

здійснюватимуться, виходячи з таких пріоритетів, як нарощування виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських галузей, збільшення експорту продукції, розвиток інфраструктури аграрного ринку, формування цілісної системи фінансово-кредитного забезпечення [1, с.53].

Інвестиційна діяльність аграрної галузі направлена на введення у дію нових виробничих потужностей, модернізацію існуючих виробництв. За рахунок інвестиційних коштів на підприємствах аграрної сфери здійснюється модернізація технологічних процесів і обладнання, впроваджуються енерго- і ресурсозберігаючі технології, освоюється випуск нових видів продовольчих товарів. Зокрема, обсяги введених в дію тваринницьких приміщень для великої рогатої худоби за період 2005-2011 зросли в 19,4 рази. Обсяги введених в дію потужностей по виробництву сирів зросли в 6,4 рази.

Аграрна сфера потребує як зовнішніх так і внутрішніх інвестицій. Відносячи до зовнішніх джерел фінансування інвесторів зарубіжних країн, перш за все, слід зазначити, що в умовах сповільнення інвестиційної активності у світі в цілому, їх увагу все більш приковують Центральні та Східні Європейські країни. Західноєвропейські інвестори шукають місце для розміщення нового виробництва та базу для експансії на динамічні ринки Східної Європи, підприємці з країн СНД прагнуть виходу на Європейський та світовий ринок. За цих умов Україна, що межує з економічними культурами як Заходу, так і Сходу, виокремлюється привабливим самостійним середовищем для ведення бізнесу, ідеальним плацдармом для виробництва товарів та послуг, орієнтованих на обидва ринки [2, с.108].

Інвестиційна політика держави в аграрній сфері економіки повинна бути спрямована на забезпечення зростання обсягів капіталовкладень у сферу впровадження технологій в сільськогосподарському виробництві та харчовій промисловості. Держава, використовуючи певні механізми, має забезпечити умови для формування та стимулювання розвитку інвестиційної діяльності насамперед через створення позитивного інвестиційного клімату внаслідок поліпшення загального міжнародного іміджу країни.

На сьогодні наслідком відсутності послідовної макрополітики стало неврівноваження в доходах та видатках валового внутрішнього продукту, скорочення, а іноді відсутність інвестицій у народне господарство, нераціональна підтримка неефективних і збиткових підприємств за рахунок рентабельних [3, с.78]. Так, при розгляді одночасно базових темпів зростання валового внутрішнього продукту, реальних ланцюгових темпів валового внутрішнього продукту та інвестицій в основний капітал не виявлено чіткої тенденції економічного зростання: економіці властиві

ознаки минулої кризи, відбувається процес адаптації до негативних наслідків згаданого вище кризового стану.

Національний аграрний сектор знаходиться перед об'єктивною необхідністю активізації капіталовкладень на створення конкурентоздатних господарських систем, модернізацію і реконструкцію діючих структур, забезпечення диверсифікації капіталу в напрямку соціально орієнтованих структурних перетворень. Інвестиційна діяльність була, є й буде завжди вирішальним чинником усієї економічної політики держави. Як показує досвід господарювання в ринкових умовах, сам тільки ринковий механізм автоматично не може зосередити інвестування на забезпеченні державних інтересів.

Щодо формування механізмів залучення інвестицій в аграрну сферу в контексті національної антикризової політики необхідно, насамперед, у законодавчому порядку розширити сферу дії державного регулювання інвестиційної діяльності, яке має бути основою економічної політики держави, здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах і в господарських структурах різноманітних форм власності, на різних рівнях. Зокрема, залучити до активної інвестиційної діяльності суб'єкти різноманітних форм власності та господарювання для розширення розвитку національного товаровиробництва та ринкової інфраструктури, створення інвестиційних нагромаджень, в якому повинен брати участь весь фінансовий капітал держави, в тому числі й тіньові його форми; направляти інвестиційні ресурси на виконання, в першу чергу, пріоритетних загальнодержавних і регіональних програм розвитку аграрної сфери; ширше залучати і раціонально використовувати у розвитку агросфери іноземні інвестиції. Для цього слід на державному рівні створити необхідну інфраструктуру та належний механізм страхування цих інвестицій, яке являє собою основну складову частину в інфраструктурі їх залучення.

Список використаних джерел

1. Олійник Д.Т. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності України. – Одеса: ВМВ, 2005. – 410 с.
2. Дем'яненко М.Я. Стратегія розвитку агропромислового комплексу України. Проект// Економіка України. – 2005. - №7. – С. 106-112.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. У 3 т. Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.



Мягких Ірина
к.е.н., доцент, докторант
Національний авіаційний університет
м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ НАРОЩУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

В умовах формування ринкових відносин важливу роль у стабільній роботі підприємства відіграють їх ресурси, що становлять основу його економічного потенціалу. Залежно від джерел формування ресурсного потенціалу та ефективності його використання визначаються економічні показники діяльності підприємства, зокрема такі як розмір товарообороту, доходи витрати прибутки і т.д. Незважаючи на те, що поняття економічний потенціал часто трапляється у сучасній науковій літературі ні в нашій країні ні за кордоном немає загальноприйнятого визначення чи комплексних досліджень даної категорії. Існують істотні розходження у визначенні змісту реальних процесів, а саме що виражає категорія «потенціал». Все це відповідно ускладнює розробку методів його кількісної оцінки, аналізу використання та розвитку. Важливість визначення проблеми потенціалу полягає у розкритті його суті складу співвідношення та взаємозв'язку з іншими категоріями.

Ефективне функціонування підприємства в умовах розвитку ринкових відносин пов'язане із забезпеченням оптимального співвідношення між затратами та результатами його діяльності, знаходження більш раціональних форм застосування і використання капіталу. Успішна реалізація названих умов залежить від форм ресурсного забезпечення та характеру його використання, тобто від економічного потенціалу підприємства. Внесок у дослідження даної теми внесли такі вчені як Е.В. Попов, Н.С. Краснокуцька, О.Живолуга, О.Клімахіна, однак не існує одночасності у визначених категоріях та методах їх оцінки

Основна маса публікацій з теорії потенціалу присвячена такій категорії як «економічний потенціал» підприємства, що функціонує у сфері виробництва, а не у сфері реалізації продукції та надання послуг. В економічній літературі можна виділити три підходи щодо визначення «економічного потенціалу» підприємства: ресурсний, структурний, цільовий [1, 2, 3, 4].

Ресурсний підхід зорієнтований на визначення потенціалу підприємства як сукупності ресурсів, оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових.

Прихильники структурного напрямку визначають виробничий потенціал, як систему матеріальних і трудових чинників, що забезпечують

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

досягнення поставленої мети виробництва. Цільовий підхід спрямовано на визначення відповідності наявного потенціалу цілям підприємства.

Управління потенціалом включає наступні етапи: формування, використання та розвиток формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів та резервів потенціалу, що сприяють поліпшенню конкурентоспроможності підприємства. Використання потенціалу підприємства – це залучення до роботи тих ресурсів, які були задіяні при формуванні потенціалу. Розвиток потенціалу – це «нарощування» його за рахунок виявлених резервів і конкурентних переваг. Нарощування потенціалу можливо як на етапі формування, так і в процесі його використання.



Рис. 1. Місце ресурсного потенціалу у складі економічного потенціалу підприємства

При формуванні потенціалу підприємства необхідно підприємства необхідно орієнтуватися на створення стійких конкурентних переваг. Ефективні стійкі конкурентні переваги підприємства повинні бути значними, так щоб виділити їх на фоні інших конкурентів; стійкими в рамках зміни середовища і дій конкурентів; прозорими тобто такими, які

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

використовуються Використання потенціалу, яким володіє підприємство, нарощування його за рахунок резервів – головне завдання підприємства. При цьому необхідно враховувати, що сильні сторони являються потенціалом підприємства, а слабкі – резервом потенціалу. Завданнями підприємства є використання сильних позицій при одночасній ліквідації слабких позицій.

Чинники зовнішнього середовища (політико-правові, економічні, соціальні, розвиток науки і техніки) формують ринковий потенціал, що визначає рівень відповідності діяльності підприємства вимогам середовища, має вплив на конкурентоспроможність підприємства. Кількісно виміряти його вплив неможливо, однак, при розробці стратегії підприємства враховувати обов'язково.

Чинники внутрішньої дії головного складового економічного потенціалу визначають ресурсний потенціал (рис. 1).

На думку автора пропонуємо класифікацію деяких сильних і слабких позицій функціональних складових потенціалу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Сильні і слабкі позиції складових потенціалу підприємства

Функціональні складові потенціалу	Сильні позиції	Слабкі позиції
1	2	3
Виробництво	Висока якість продукції, низькі витрати на одиницю продукції. Використання високопродуктивного обладнання та прогресивних технологій, тощо.	Високий рівень витрат. Низький рівень впровадження інновацій у виробництві. Низький рівень загрузки виробничих потужностей, тощо.
Фінансова	Висока ліквідність активів та стабільний фінансовий стан підприємства. Незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Висока рентабельність підприємства.	Недостатність фінансових ресурсів. Низька рентабельність та ефективність активів. Нестійкий фінансовий стан підприємства.
Маркетингові	Висока доля ринку. Ефективна реклама та стимулювання збуту. Високий рівень диференціації продукції, тощо.	Скорочення долі ринку. Недостатній рівень стабільності асортименту продукції. Скорочення рівня споживання продукції.
Кадрова	Належні умови роботи. Високий рівень кваліфікації та компетентності	Високий рівень плинності кадрів. Неефективна система

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

	співробітників, тощо.	стимулювання і мотивації працівників.
Інноваційні	Наявність власних розробок продукції, технології, новаторства. Високий інноваційний розвиток. Наявність інтелектуального потенціалу, творчої активності персоналу.	Застаріла продукція та технології. Низький рівень інноваційного розвитку.
Управлінське середовище	Високий рівень управлінських інновацій. Ефективна управлінська структура.	Відсутність управлінських інновацій. Неефективна система управління.

При формуванні та використанні потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюють їх функції та зв'язки тобто здійснюється структуризація. Оптимальна структура повинна мати мінімальну кількість компонентів, проте вони повною мірою повинні виконувати задані функції. Блочно-модульна структуризація потенціалу заснована на взаємодії трьох складових, які охоплюють всі стратегічні компоненти підприємства та найбільш повно характеризують стан підприємства - ресурсів, системи управління та діяльності персоналу.

Висновок. Отже, аналізуючи вищезазначене можна зробити декілька висновків щодо потенціалу підприємства, а саме:

- це сукупність кількісних та якісних характеристик елементів (ресурсів) та їх властивостей, що залучаються у виробництво, формують майбутні можливості, а також використовуються і проявляються у виробничих процесах;
- склад та характеристики можливостей (ресурсів) елементів підприємства визначається інтегральною спроможністю підприємства відповідати вимогам ринку;
- у свою чергу інтегральна спроможність потенціалу визначається його здатністю забезпечувати відповідні позитивні результати діяльності підприємства;
- нарощування потенціалу у поточній діяльності підприємства приносить позитивні результати протягом тривалого проміжку часу.

Список використаних джерел

1. Гавва В.Н. Божко Е.А. Потенціал підприємства формування та оцінювання: Навч. посібн. К: УЦентр навч. лі-ри, 2004. — 224 с.
2. Краснокуцька Н.С. Потенціал підприємства формування та оцінка.:

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

Навч. посібник — К.: Центр навч. лі-ри, 2005. — 352с.

3. Осовська Г.В. Іщук О.Л. Жалінська І.В. Стратегічний менеджмент. Навч. посібник.— К.: Кондор 2003. - 196 с.

4. Федонін О.С. Репіна І.М. Олексик О.І. Потенціал підприємства формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.



Наконечникова Лариса

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Финансы, бухгалтерский учет и аудит»
Волгоградский филиал Московского
гуманитарно-экономического института
г. Волгоград, Россия

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ
В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Сложность структуры современной предпринимательской деятельности в аграрном секторе определяется многообразием форм, видов, направлений и критериев формирования системы экономических отношений. Это означает, что в производственном процессе на всех его ступенях (производство, переработка, реализация) действует механизм контрактов и хозяйственных соглашений (сделок).

В процессе становления и развития российского предпринимательства в аграрном секторе возникает необходимость решения целого ряда задач правового, экономического, структурного, организационного, управленческого, информационного характера, специфичность которых проявляется в постановках, методах и инструментарии их решения, значимости и направлении использования полученных результатов.

Аграрный сектор, направленный на решение продовольственной безопасности, может протекать лишь при наличии ряда необходимых условий, совокупность которых определяется единым термином «экономическая среда»¹, которая, исходя из присущих характеристик, может быть благоприятной или неблагоприятной для развития предпринимательства. Существенная часть этих характеристик получила в современной науке определение «институциональных рамок» как совокупности правил, законов, обычаев, а также общепринятых внешних форм предпринимательства.

В числе институциональных элементов важными являются виды предпринимательской деятельности в аграрном секторе. Однако в теории управления главное внимание уделяется понятию «организационная форма предпринимательства», что часто тождественно форме организации отдельного аграрного бизнеса («дела») как некоей многофункциональной структуры², создаваемой для получения прибыли. При этом необходимо учитывать, что организация аграрного бизнеса не тождественна институции предпринимательства и институтам, в которых оно организуется и развивается в обществе³.

Предпринимательский климат, предполагающий формирование условий для деятельности в аграрном бизнесе, обеспечивает долгосрочную прибыльность и, следовательно, мобилизацию ресурсов. Предпринимательский климат в аграрном бизнесе может характеризоваться совокупностью социально-политических, правовых, общеэкономических, институциональных и социально-психологических факторов и условий, флотирующих процесс экономического развития в целом.

Специфическая категория «предпринимательский климат» в условиях аграрного бизнеса имеет четкие характеристики и, зависит от развитости рыночных институтов, и перекликается с понятием предпринимательская инфраструктура.

В процессе исследования специфики производственных отношений в аграрном бизнесе отметим, что целям наиболее полного удовлетворения потребностей всех членов общества, прежде всего, отвечает такая инфраструктура, в которой все способы производства структурированы и отражают равенство производительных сил (с точки зрения их материально-вещественного содержания) и производственных отношений (с точки зрения общественной формы)⁴. В качестве существенных критериев инфраструктуры можно выделить следующие:

- 1) инфраструктура не создает новой натурально-вещественной формы продукта, а лишь увеличивает стоимость уже созданной;
- 2) процесс производства неотделим от потребления полезного эффекта;
- 3) продукция инфраструктуры, выступающая в форме процессов перемещения, хранения, передачи информации, не подлежит хранению или складированию.

Одним из условий рыночных отношений аграрного бизнеса является организация взаимодействия формально равноправных субъектов хозяйствования (крестьянско-фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства (КФХ, ЛПХ)). Это предполагает наличие институтов, способствующих установлению контактов между потенциальными партнерами, облегчающих выбор наиболее эффективных из них, а также

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

правил, регулюючих отношения бизнес-единиц. Взаимосвязь указанных процессов осуществляется через создание и функционирование института инфраструктуры.

Аграрная инфраструктура включает в себя реальные процессы товародвижения, которые осуществляются в границах отраслевых, снабженческо-сбытовых, транспортных, энергетических и информационных подсистем, так и в границах систем обеспечения, связи, информационных систем (рис. 1). Таким образом, аграрная инфраструктура не обладает четко выраженными организационными границами, специальными иерархическими структурами, имеющими определенную экономическую особенность и самостоятельность.



Рис. 1. Состав инфраструктуры рынка

Производственная инфраструктура создает условия для размещения и функционирования аграрного производства. Социально-бытовая инфраструктура обеспечивает материальные, культурно-бытовые условия жизнедеятельности населения. Институциональная инфраструктура обеспечивает управление бизнесом. Управленческая инфраструктура представляет собой управление воспроизводственным процессом и является субъектом обслуживания сферы обращения. Экологическая инфраструктура призвана обеспечить охрану, воспроизводство и улучшение окружающей природной среды.

Учитывая неоднородность и специфику управления сельскохозяйственным производством, обозначим, что система в рамках инфраструктурного рынка должна включать функциональные элементы товарно-рыночные; ресурсно-рыночные; технологические; финансовые; социальные; кадровые; инвестиционные; формирования информационного потенциала; стратегию согласования интересов; организационного развития и т.д.

Реализацию указанных выше мероприятий призваны осуществлять функциональные стратегии. Это стратегии производства, маркетинга,

финансов, персонала и другие. Их целью является обеспечение согласованности работы функциональных подразделений путем рационального распределения ресурсов предприятия⁵.

Таким образом, система управления представляет собой одновременно средство управления развитием предприятия и средство контроля за работой персонала, при этом сочетается умение управлять и использовать потенциал психологии бизнеса в интересах фирмы и ее безопасности применительно к изменяющейся внешней и внутренней бизнес-среде.

Список использованных источников

1. Калмыков С.В. Организационные формы российского предпринимательства пореформенной эпохи // Отечественная история. - 1998. - № 6. - С. 27.
2. Клейнер Г.Б. Эволюция системы экономических институтов в России. - М.: ЦЭМИ РАН, 2003. - С. 49-63.
3. Бессолицын А.А. Становление предпринимательских организаций в Поволжье (конец XIX – начало XX) века): Монография. – Волгоград: Издательство Волгоградского института экономики, социологии и права: Издательство Волгоградского государственного университета, 2004. – С. 8.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т. 26. ч. 1. С. 155.
5. Сосницкий В. Особенности системы управления межхозяйственным агропромышленным формированием // Экономика сельского хозяйства России. – 2000. - № 7. – С. 28.; Прохоров А.П. Русская модель управления. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002. – 376с.



Палка Ігор

к. е. н., доцент кафедри маркетингу
Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій
м. Тернопіль

РОЛЬ ЦІН В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах ринкової економіки виникли такі поняття, як «конкуренція», «конкурентна боротьба», «орієнтація на потреби та можливості кінцевого споживача». В зв'язку з цим одну з найважливіших ролей в діяльності підприємств будь-якої форми власності стала відігравати ціна. Виникла необхідність в чіткому визначенні того, що впливає на її величину, як вона змінюється під дією яких чинників, яку роль повинна відігравати держава в процесі ціноутворення.

Ціна в умовах ринкової економіки є важливим економічним фактором, що характеризує діяльність підприємства. Ціни є засобом встановлення певних відносин між виробниками і покупцями і допомагають створенню певних уявлень про підприємство, що може вплинути на його подальший розвиток. Ціни визначають рентабельність і прибутковість, а отже, життєздатність підприємства; вони є істотним елементом, який визначає фінансову стабільність і стабільність підприємства, а також є сильним засобом у боротьбі з конкурентами.

Ціноутворення в умовах ринку є вільним відповідно до попиту та пропозиції на конкретний товар. Таким чином, на величину ціни впливає кон'юнктура ринку - співвідношення попиту та пропозиції.

Процес формування ціни враховує, з одного боку, переваги споживача (які надають конкретному товару певну цінність), а з іншого – витрати підприємства (які неминує несе товаровиробник перетворюючи ресурси на благо).

Економічною наукою сформульовані залежності між попитом та ціною, а також пропозицією та ціною. Закон попиту стверджує: чим нижче ціна, тим вище обсяг попиту та навпаки. Закон пропозиції: чим вища ціна, тим вище обсяг пропозиції. Ідеальне положення, яке може досягти ціна – це рівноважний стан величини попиту та пропозиції. Ціна рівноваги – це таке співвідношення, за якого обсяг виробленої продукції, тобто пропозиція, дорівнює величині необхідних споживачу матеріальних благ, тобто попиту. Але така ситуація на ринку неможлива з тієї причини, що на поведінку споживача впливають різного роду чинники: зміни переваг, смаків, моди, індивідуальних доходів, наявність товарів-замінників, економічно-політична ситуація в країні. Виробництво також змінюється у зв'язку з впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, зміною інфраструктури ринку, недосконалістю в організації господарської

діяльності підприємства.

Виходячи з вищевказаних чинників впливу на формування ціни в ринкових умовах, з'явилась певна кількість методів ціноутворення. При цьому кожен товаровиробник обирає найбільш прийнятний для нього в даний період метод.

Вільне, нерегульоване ціноутворення враховує економічну природу ціни, тобто існування в її структурі певного рівня прибутку. Прибуток в ринкових умовах – єдиний засіб існування господарських суб'єктів, а також забезпечення процесу відтворення. Не можна не помітити і соціальну направленість у отриманні прибутку. Якщо в плановій економіці населення країни було вимушене задовольнятися тією кількістю матеріальних благ, яку давала держава, то ринкова економіка дала поштовх в напрямку усвідомлення людиною того, що максимізація достатку можлива власною кваліфікованою працею. При цьому рівень соціально-культурного добробуту населення також зростає.

У ринкових умовах необхідне встановлення такого рівня ціни, який би балансував між кількістю коштів, які ладен заплатити покупець та витратами, які несе виробник. При цьому нижня межа ціни – це рівень витрат виробництва, а верхня – наявність унікальних споживацьких властивостей. Альтернативою є встановлення ціни, що наближується до цінового рівня товарів-аналогів та до ціни продукції конкуруючих фірм.

Ефективне ціноутворення в ринковій економіці є способом забезпечення функціонування підприємств, підвищення рівня соціально-економічного життя населення. Ринок кардинально змінив сутність ціни, яка перейшла в якісно нову стадію свого формування. Ціна стала величиною, яка залежить від багатьох чинників та, водночас, вона є основним важелем благоустрою.

Список використаних джерел

1. Колесников О.В. Ціноутворення : навч. посібн. / О.В. Колесников. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 144 с.
2. Павлишенко М.М. Цінова політика в ринкових умовах / М.М. Павлишенко, Р.І.Ясинський // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15.5. – 291-295 с.
3. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення : навч. посібн. / В.С. Пінішко. – Львів : Вид-во «Інтелект-Захід», 2006. – 488 с.
4. Редченко К.І. Ціноутворення в сучасних умовах / К.І. Редченко, А.О. Романченко // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – 222-296 с.
5. Синякевич І.М. Концепція національної цінової політики в лісовому господарстві України / І.М. Синякевич, В.С. Дудюк // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2005. –

Вип. 15.7. – 145-151 с.

6. Цінова політика: теорія і практика : монографія / за наук. ред. проф., д-ра екон. наук І.М. Синякевича / авт. кол.: І.М. Синякевич, І.П. Соловій, О.В. Врублевська, А.М. Дейнека. – Львів : Вид-во ЛА «Піраміда», 2008. – 612 с.

7. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник. – К. : Вид-во «Кондор». – 2008. – 460 с.



Петренко Ольга
аспірант
Національний транспортний університет
м. Київ

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ: ЙОГО ПЕРЕВАГИ

На багатьох підприємствах застосовується функціональний підхід у системі управління, тобто управління здійснюється сукупністю підрозділів, що спеціалізуються на виконанні конкретних видів робіт. В сучасних умовах динамічної зміни зовнішнього середовища, збільшення вимог споживачів до продукції та якості послуг, виникнення невідомих раніше ситуацій, застосування такого підходу стало неефективним. Це призвело до необхідності застосування нового підходу до управління, в основі якого лежать бізнес-процеси підприємства. Майкл Хамер дав визначення бізнес-процесу як сукупності різних видів діяльності, у межах якої “на вході” використовуються один або більше видів ресурсів, та в результаті цієї діяльності “на виході” створюється продукт, що має цінність для користувача.

Процесний підхід був вперше застосований прихильниками школи адміністративного управління. Управління розглядається як процес, так як робота по досягненню цілей за допомогою інших – це серія безперервних взаємопов’язаних дій (управлінських функцій). Сума всіх функцій і є процесом управління.

Процесний підхід до управління є прагненням інтегрувати всі види діяльності у єдиний ланцюг, розірваний через надмірне захоплення функціональним підходом, за якого кожна функція розглядається поза зв’язком з іншими.

В сучасних умовах використання процесного підходу пов’язане із певними труднощами, зумовленими рядом причин [2]:

1. Суцільна невідповідність процесного підходу діючим лінійно-функціональним організаційним структурам управління, в яких діяльність диференційована і не націлена на кінцевий результат.

2. Відсутність підготованих до роботи в нових умовах складу керівників. Багато з них є фахівцями високої кваліфікації, але дуже вузької спеціалізації. Отже, вони не готові до керівництва інтегрованими управлінськими структурами.

3. Психологічна неготовність керівників і фахівців до подолання труднощів, пов'язаних з освоєнням процесного підходу.

На думку автора статті «Процесний підхід – що зроби, щоб він став реальністю для організації» Тараса Каліти, сертифікованого аудитора з якості Німецького товариства з якості (DGQ) та Європейської організації якості (EQQ), впровадження процесного підходу означає створення нової структури організації, нових систем розподілу відповідальності і повноважень та ролі керівників та нових типів управлінських рішень.

Робсон М. та Уллах Ф. вважають, що при процесному управлінні координація роботи повинна стати більш ефективною, оскільки робота перетікає від відділу до відділу з меншою кількістю помилок і вимоги клієнта задовольняються відразу і вчасно. Знання про покупців збільшуються, конфлікти між відділами зменшуються, так само як і затримка між різними етапами процесу [4, с. 12].

Перевагами процесного підходу у сучасній системі управління також є: зосередження на кожному процесі сприяє кращому задоволенню споживачів; націленість на результат; відхід від часткової відповідальності під час призначення менеджерів процесів; управління процесами дозволяє створити кращі підстави для контролю ресурсів і часу виконання робіт; урахування динамічного характеру розвитку організацій; істотне скорочення витрат на управління; скорочення кількості рівнів управління до 3-4 (при функціональному підході 4-12 рівнів); високий рівень компетенції та широка спеціалізація керівників; демократичний стиль управління; висока адаптивна здатність підходу; зниження рівня бюрократизації в системах управління; підвищення розуміння персоналом своїх обов'язків; орієнтація на якість діяльності та постійні вдосконалення тощо.

Таким чином, в сучасних умовах управління є ряд причин, які пояснюють необхідність переходу до процесно - орієнтованої моделі управління. Потреба в регулюванні великої кількості різнорідних дій та процесів, що відбуваються на підприємстві, приводить до підвищення ролі процесного підходу.

Належне розуміння цих та інших причин дозволить успішно подолати труднощі, що виникають і забезпечити необхідний перехід управління підприємством на якісно новий рівень, відповідний XXI століття.

Список використаних джерел

1. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2005. - 288с.
2. МС ИСО серии 9000 версии 2000 г.: сущность и содержание процессного подхода //www.management.com.ua
3. Тарас Калита, Процессный подход — что сделать, чтобы он стал реальностью в организации// журнал "Das Management", выпуск №5, /№10-12/, 2010, С.41-47.
4. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов/Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. - 224с.



Повстенюк Наталія

викладач

Вінницький інститут економіки ТНЕУ

м.Вінниця

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ САНАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ В
УКРАЇНІ

Інтеграція України до світових політичних та економічних структур вимагає інтенсифікації трансформаційних процесів. В умовах нестабільного зовнішнього середовища, що характеризується мінливістю політичних, економічних, правових та соціальних чинників, система управління процесами фінансового оздоровлення ділових одиниць потребує особливої уваги. Незважаючи на істотні ринкові зрушення в економіці країни, позитивний вплив реформ, темпи подальшого розвитку вітчизняної економіки є недостатніми, наявний в Україні науково-технічний та виробничий потенціал ще не відновлено повною мірою. Так, станом на 2011 рік частка збиткових підприємств досягла 39,3%, а загальна сума їх збитків склала 87,1 млрд. грн. [3].

Аналіз динаміки процесів банкрутства в Україні показав, що у правовому полі переважають механізми, орієнтовані на ліквідацію, а не на відновлення платоспроможності й ефективної діяльності фінансово неспроможних господарюючих суб'єктів, у зв'язку з чим дослідження процесів та механізмів санації як інструмента оздоровлення підприємств є досить актуальним.

Зауважимо, що банкрутство та ліквідація підприємства означають не

лише збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, що зрештою може стати одним із чинників макроекономічної нестабільності. Істотним є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте через недосконале законодавство, відсутність належного теоретико-методичного забезпечення санації, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту, брак державної фінансової підтримки виробничих структур та з інших суб'єктивних і об'єктивних причин багато з потенційно життєздатних підприємств, у тому числі тих, що належать до пріоритетних галузей народного господарства України, стають потенційними банкрутами.

Теоретичний зміст поняття «санація», можливо розкрити через характеристику цілого комплексу фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційних, правових та соціальних заходів, які спрямовані насамперед на виведення неплатоспроможного підприємства із фінансово-економічної кризи, на відновлення його платоспроможності, досягнення прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді при збалансованому задоволенні інтересів усіх суб'єктів санаційного процесу. Тобто санація — це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення [2].

На методи та форми проведення санації вплинули розвиток економічної теорії; еволюція ролі держави як регулятора ринкової економіки; макроекономічні зміни в країнах колишнього соціалістичного блоку та зумовлений цими змінами трансформаційний спад; нові підходи до приватизації (реприватизації) підприємств.

Існуюча неоднозначність трактування норм чинного законодавства негативно впливає на функціонування всього організаційно-економічного механізму санації. Тому, чинний Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] повинен бути доповнений оновленими нормами, що регламентують саму процедуру проведення санації.

Беручи до уваги, що керуючий санацією виконує важливі функції антикризового менеджера, необхідно посилити вимоги до кваліфікації претендентів при отриманні ними ліцензії арбітражного керуючого, з огляду на те, що основними перешкодами у діяльності арбітражних керуючих у процесі проведення санації є такі, як суперечливість законодавства, недостатнє сприяння державних органів, агресивність

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

кредиторів та упередженість персоналу підприємства, наявність корупційних схем у судовій системі, органах виконавчої влади та інше.

Аналізуючи сучасний стан економіки, можливо виділити пріоритетні напрями успішного оздоровлення неплатоспроможних підприємств, а саме: наявність достатнього санаційного потенціалу, фаховість керуючого санацією, кваліфіковано розроблена стратегія санації та узгодження інтересів учасників санації, узгодження норм законодавчого регулювання процесів відновлення платоспроможності підприємства, забезпечення балансу загальнодержавних інтересів з регіональними та локальними інтересами суб'єктів санації, забезпечення селективної підтримки і стимулювання підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки країни, а також моніторингу їх фінансово-господарського стану та забезпечення прозорості процедур банкрутства.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.99 . №784–XIV / Верховна Рада України. – Офіц. вид.
2. Гура Н.О. Санація підприємства в умовах фінансової кризи та роль контролінгу в її проведенні / Н.О. Гура, С.М. Гнатенко // Міжнародний збірник наукових праць. - 2009. - №1(16). - С. 31-36.
3. Держкомстат України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>



Посилужна Наталія
студентка
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СВІТЛІ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ 2013 Р.

В сучасних умовах ринкової економіки України серед різноманітних проблем, пов'язаних із забезпеченням нормального та ефективного розвитку малого та великого бізнесу однією із головних є не результативне державне регулювання діяльності підприємств через податкову систему. Податкова система – основа фінансово-кредитного механізму державного регулювання та один із найважливіших важелів впливу на економіку.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Важливою і вагомою нішою кожної країни є малий і великий бізнес. Звідси, налагодження максимальної податкової політики уможливить отримувати чималі кошти у Держбюджет, від цього сектору економіки.

Метою статті є аналіз результатів податкового податкового реформування на діяльність малих і великих підприємств та проаналізувати суть деяких статей податкового законодавства, їх практичним застосуванням.

Основи податкового законодавства в Україні було сформовано на основі нормативної бази, успадкованої від командно-адміністративної системи і включали низку законів, які визначали засади податкового регулювання. Варто зазначити, що сучасна вітчизняна податкова політика розроблялась під тиском обставин без належного наукового обґрунтування та аналізу макро- і мікроекономічних наслідків запровадження різних податків та розміру їх ставок, без урахування світового та історичного досвіду формування й розвитку податкових систем. Більшість рішень щодо формування податкової системи в Україні приймалось відповідно до інтуїції або інтересів керівництва держави та її організаційних структур.

З моменту набуття чинності Податкового кодексу України було прийнято вже низку Законів, що вносять зміни до головного документа країни з оподаткування [1].

Лише півтора року минуло відтоді, як було введено в дію новий Податковий кодекс, а бізнес-середовище нашої країни вступає в нову фазу дискусій із державою про те, якою має бути фіскальна сфера. Державна податкова служба розробила і планує найближчим часом оприлюднити концепцію реформування податкової системи. Як повідомив заступник голови відомства Андрій Ігнатів на засіданні Економічної ради громадських організацій і асоціацій бізнесу, «ці зміни реанімують стимулюючу функцію податків, сприятимуть усуненню структурних диспропорцій в економіці» [2].

Внаслідок останніх реформ Податкового кодексу суб'єкти господарювання кількість груп платників єдиного податку в 2013 року може зрости до шести. Розмір єдиного податку, залежить від того, до якої групи віднесено суб'єкт господарювання.

До першої групи належать тільки фізичні особи-підприємці, які не використовують найману працю і здійснюють роздрібну торгівлю з торгових місць на ринках та / або надають побутові послуги населенню. Основні критерії групи: число найманих працівників- відсутні; обсяг річного доходу- не більше 150 тис.грн; ставка податку (на місяць)- від 1% до 10% мінімальної зарплати(встановлюється місцевими радами залежно від виду діяльності).

До другої групи відносяться фізособи-підприємці, які надають

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

послуги, в тому числі побутові, платникам єдиного податку та / або населенню, займаються виробництвом або торгівлею товарами, діяльністю у сфері ресторанного господарства. Основні критерії групи: число найманих працівників- не більше 10 осіб; обсяг річного доходу- не більше 1 млн.грн; ставка податку (на місяць)- від 2% до 20% мінімальної зарплати(встановлюється місцевими радами залежно від виду діяльності). Дані групи будуть платити єдиний податок авансом не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця або авансовим внеском за весь звітний період, але не більше ніж до кінця поточного року.

До третьої групи відносяться фізособи-підприємці. Основні критерії групи: число найманих працівників- не більше 20 осіб; обсяг річного доходу- не більше 3 млн.грн; ставка податку (на місяць) з 1 січня 2013 року(згідно законопроекту N10224) - 3% (в разі сплати ПДВ) або 5% (при включенні ПДВ до складу єдиного податку) від доходу.

До четвертої групи належать юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми. Основні критерії групи:число найманих працівників- не більше 50 осіб; обсяг річного доходу-не більше 5 млн.грн; ставка податку (на місяць): з 1 січня 2013 року(згідно законопроекту N10224) - 3% (в разі сплати ПДВ) або 5% (при включенні ПДВ до складу єдиного податку) від доходу.

До п'ятої групи відносяться фізичні особи-підприємці. Основні критерії групи:число найманих працівників- не більше 20 осіб;обсяг річного доходу- не більше 20 млн.грн;ставка податку (на місяць): з 1 січня 2013 року - 7% (в разі сплати ПДВ) або 10% (при включенні ПДВ до складу єдиного податку) від доходу.

До шостої групи належать юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми. Основні критерії групи: число найманих працівників - не більше 50 осіб; обсяг річного доходу - не більше 20 млн.грн;ставка податку (на місяць): з 1 січня 2013 року - 7% (в разі сплати ПДВ) або 10% (при включенні ПДВ до складу єдиного податку) від доходу. Дані групи повинні будуть платити податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за звітний квартал.

Отже, дана реформа дає шанс малому підприємництву скоротити розмір податкових виплат, адже вибір групи буде за підприємцями або підприємствами, при відповідності наведеним умовам. Якщо протягом календарного року платники податків не перевищили максимальний обсяг доходу по групі, то вони надалі залишаються працювати в цій групі. При виходу за граничні розміри доходів, представники третьої і четвертої груп можуть наступного року обрати відповідно п'яту та шосту групу, якщо ними не перевищено обсяг доходу 20 млн.грн. При цьому за попередній рік третя група повинна сплатити податок за надлишковий дохід за ставкою 15%, а четверта - за подвоєною ставкою [3].

Список використаних джерел

1. Поправки до Податкового кодексу та їх вплив на бізнес. Журнал «Бізнес-пропозиція». [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://biznes-pro.ua/index.php?page=9&id=1512>.
2. Податкова реформа – 2. Газета «День». [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/232925>
3. З 2013 року кількість груп платників єдиного податку можуть збільшити до шести. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://pravoznavstvo.at.ua/publ/podatki_ta_zbori/z_2013_roku_kilkist_grup_pl_atnikiv_edinogo_podatku_mozhut_zbilshiti_do_shesti/14-1-0-187



Прийдак Тетяна

асистент

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава

ЦУКРОБУРЯКОВЕ ВИРОБНИЦТВО ПОЛТАВЩИНИ: ПРОБЛЕМИ ВІДРОДЖЕННЯ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Подальший розвиток однієї з найважливіших галузей економіки області – аграрної – вимагає цілеспрямованого системного підходу. Полтавщина має значні можливості для розвитку аграрного сектора, перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки, здатний забезпечити продовольчу безпеку.

У процесі реформування аграрного виробництва Полтавської області здійснено перерозподіл земель між формами господарювання – сільськогосподарськими, фермерськими й особистими селянськими господарствами.

Питанням розвитку аграрного сектора, функціонування ринку цукрових буряків, забезпечення ефективності функціонування буряківництва та підвищення його конкурентоспроможності присвячені дослідження багатьох вчених-економістів. У контексті нашого дослідження на особливу увагу заслуговують наукові праці І. Лукінов, П. Саблук, П. Гайдуцький, О. Онищенко, В. Юрчишин, П. Борщевський, В. Месель-Веселяк, М. Дем'яненко, О. Шпичак, М. Лобас, В. Амбросов, Б. Пасхавер, В. Пиркіна, В. Андрійчук, В. Бойко, Є. Імас, О. Крисальний, М. Коденська, М. Малік, В. Мартянова, М. Федоров, В. Збарський та інші. Наукові здобутки вчених є багатограними та розкривають сутність

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

економічних процесів, що визначають ефективність функціонування буряківництва. Бурякоцукровому секторі регіона залишається низка складних проблем, які потребують послідовного та поетапного вирішення для подальшого розвитку і сталого функціонування. До основних проблеми бурякоцукрового підкомплексу належать такі:

- деформація структури виробництва. У 2009 р. 45,7% валової продукції сільського господарства виробляється в господарствах населення.

- деформація цінових пропорцій – співвідношення цін на цукровий буряк та матеріально – технічні ресурси, які споживаються в аграрному секторі;

- нераціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення, особливо меліорованих, зниження родючості земель внаслідок недостатніх природо – охоронних та агротехнічних заходів у землекористуванні;

- критична зношеність основних виробничих фондів. Рівень зношеності сільськогосподарської техніки становить 60-80%. Значна частина техніки застаріла не лише фізично, а й морально;

- недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення. Інвестиційні ресурси аграрного сектора формуються головним чином за рахунок власних коштів підприємства. Залишається вкрай вузьким сегмент довгострокового кредитування аграрного виробництва;

- відсутність реформування у соціальній сфері села.

Стратегічною метою розвитку цукробурякового підкомплексу є:

- досягнення стабільного економічного зростання шляхом забезпечення умов для розвитку ефективного підприємництва в аграрному секторі;

- підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках на базі нарощування обсягів інвестицій та їх інноваційного спрямування;

- створення цивілізованих умов для проживання в сільській місцевості як основи припливу працездатних верст населення та відтворення людського капіталу.;

- формування дієздатних сільських територіальних общин.

Однією з важливіших аграрно – продовольчих сфер України є цукробурякова, територіальне розміщення якої характерно для господарств зони Лісостепу зі сприятливими для розвитку рослин природно – кліматичними умовами.

Цукрові буряки – важлива технічна культура, з якої виробляють цукор. Коренеплід містить до 22 % цукру і більше, вітаміни, вуглеводи й міні реальні солі. В агротехнічному значенні цукрові буряки сприятливо впливають на розвиток усіх інших культур у сівозміні, підвищуючи

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

загальну її продуктивність та культуру землеробства в цілому. Стан та рівень розвитку сільського господарства визначає продовольчу безпеку, істотно впливає на сталість економіки та вагомості ролі регіону в Україні, виступає важливим фактором забезпечення екологічності життя населення регіону.

Значення продукції цукробурякового виробництва не лише в тому, що вона слугує джерелом виробництва важливішого продукту харчування – цукру. Цукрові буряки – біоенергетична культура. Продукція цукроваріння основна й супутня, що отримується в процесі глибокої промислової переробки коренеплодів, є не тільки базою для виробництва цукру, а й виготовлення нових видів продукції, утомі числі технічного призначення. Необхідна державна визначеність щодо перспектив розвитку буряківництва – однієї з найбільш інтенсивних галузей, вихідна продукція якої може за нашими розрахунками бути експортоспроможною.

Програму розвитку цукробурякового виробництва передбачає комплексне вирішення проблеми на основі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку; розробити та впровадити механізм регулювання економічних відносин у цукробуряковому підкомплексі, що забезпечує утвердження інноваційної моделі розвитку, інвестиційно прийнятний рівень норми прибутку на капітал, включаючи земельний, товаровиробникам усіх ланок, зокрема виробникам цукрових буряків, та конкурентоспроможність вихідної продукції; впровадити механізм державної підтримки розвитку цукробурякового виробництва, спрямованої на створення для товаровиробників господарюючих структур умов прискореного впровадження у виробництво організаційний, виробничо-технологічних, структурних та інших інновацій; законодавчо захистити вітчизняних товаровиробників цукробурякового під комплексу і ринку цукру від необґрунтованого імпорту тростинного цукру-сирцю; стимулювати залучення інвестицій у розвитку цукробурякового під комплексу з метою подальшого використання його продукції для продукції для виробництва біоенергетичних продуктів; виділити кошти для закупівлі цукру Аграрним фондом до Державного інтервенційного фонду; при формуванні видатків державного бюджету України на наступний рік виділення коштів для державної підтримки виробництва цукрових буряків у межах квоти «А» із розрахунку на 1 га посівів передбачити у розмірі, що забезпечує прибутковість галузі на рівні економіки країни; продовжити практику надання бурякосійним господарствам і цукровим заводам коштів на часткову компенсацію ставки за залученими кредитами для своєчасної підготовки до виробничого сезону: придбання сільськогосподарської техніки, закупівлі у сільськогосподарських товаровиробників цукрових буряків та здешевлення вартості пального.

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

За рівнем ефективності цукробурякового виробництва Україна може стати світовим економічним і технологічним лідером, що супроводжуватиметься розширенням її участі у міжнародних економічних відносинах, зростатиме її частка у світовому експорті цукрові і цукристих продуктів, високопродуктивних сортів насіння та сучасної вітчизняної технології вирощування цукрових буряків [3]. Розвиток вітчизняного цукробурякового виробництва в умовах ринкової економіки має відповідати наявному природно-кліматичному потенціалу, національним інтересам і бути гарантом продовольчої безпеки держави.

Список використаних джерел

1. Законом України “Про державну підтримку сільського господарства України” № 1877 – IV від 24.06.2004 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Саблук П. Т. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку./ Саблук П. Т., Коденська М. Ю. - К.:ННЦ ІАЕ, 2007. - 390с.
3. Збарський В. Розвиток аграрного сектора Полтавщини/ Збарський В. //Бухгалтерія в сільському господарстві № 15-16 серп. 2011.



Романків Ірина
к.е.н., доцент
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

**РОЛЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО
РИНКУ ПОСЛУГ**

Одним із ключових макроекономічних чинників, що впливає на формування і розвиток структури сфери послуг, є розвиток малого бізнесу. Малі підприємства сфери послуг характеризуються високою динамічністю, гнучкістю і маневреністю, високою здатністю до виживання і швидким реагуванням на зміну кон'юнктури ринку, а їх діяльність сприяє розвитку культури господарювання, насиченню ринку послугами, подоланню монополізму і розширенню конкуренції тощо [1, с.28].

Питання значення і ролі малого підприємництва, його сутності, сучасного стану, проблемних аспектів та перспектив розвитку на державному та регіональному рівнях досліджували у своїх наукових

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

працях Апопій В.В., Варналій З.С., Дрига С.Г., Жаліло Я.А., Реверчук С.К., Титаренко О.В., Збарський В.К., Черничко Т.В. та інші вчені та практики.

За результатами SWOT - аналізу, експертних висновків та оцінок населення, конкурентні переваги Тернопільського регіону полягають у розвитку високотехнологічного агропромислового комплексу, виробничої та соціальної інфраструктури, середнього та малого бізнесу, туристично-рекреаційної сфери, освіти і науки в напрямку європейського науково-освітнього простору [2]. Отже, з метою стратегічного соціально-економічного та культурного розвитку Тернопільщини, особливу увагу потрібно звернути на вирішення проблемних питань у різних галузях регіонального ринку сфери послуг, розробити заходи та програми щодо його стабілізації та ефективного функціонування. Перспективними напрямками розвитку сфери послуг відповідно до вимог ринкової економіки є орієнтація на розвиток малих підприємницьких структур, приватної форми власності. Адже, малі підприємства поступово стають важливим чинником сталого економічного зростання, наповнення місцевих бюджетів, створення нових робочих місць, структурної перебудови, зміцнення економіки регіонів.

Незважаючи на те, що серед регіонів України Тернопільщина характеризується низьким рівнем розвитку малого підприємництва, в сучасних умовах його розвиток сприяє вирішенню соціально-економічних проблем регіону. Впродовж 2011 року в Тернопільській області здійснювали діяльність понад 3,8 тис. суб'єктів малого підприємництва. Більшість з них, як і в попередні роки, працюють в торгівлі та сфері послуг. Так, 26% суб'єктів підприємництва від загальної їх кількості займаються оптовою та роздрібною торгівлею, послугами з ремонту, 17,3% провадять операції з нерухомістю, здавання під найм та надання послуг користувачам, 4,7% працюють у сфері транспорту і зв'язку, 2,8% - в готельному та ресторанному бізнесі. Чисельність працюючих на малих підприємствах у 2011 році склала 33,5 тис. працівників. Крім того, в області працює близько 28,2 тис. підприємців – фізичних осіб. Частка малого підприємництва у загальній реалізації продукції, робіт, послуг регіону становить 22,1%. Загалом суб'єкти підприємницької діяльності забезпечують четверту частину бюджетних надходжень. В минулому році від діяльності суб'єктів малого підприємництва надійшло до обласного бюджету понад 377 млн. гривень. Спостерігається позитивна тенденція щодо сплати до місцевих бюджетів єдиного податку суб'єктами, які працюють на спрощеній системі оподаткування. За рахунок розвитку підприємницької діяльності в 2011 році створено 7,9 тис. нових робочих місць [3]. Тобто, внесок малого підприємництва у соціально-економічний розвиток регіону є незаперечним.

З метою створення цілісної та ефективної підтримки малого і

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

середнього бізнесу, формування сприятливих умов для його сталого розвитку в області розроблена Програма підтримки малого підприємництва на 2011-2012 роки [4].

Проте, на сьогодні розвиток малого підприємництва на регіональному рівні гальмують як проблеми загальнодержавного рівня (недостатня фінансова підтримка з боку держави, нерегульовані механізми кредитування, відсутність чіткої системи податкових преференцій, недосконалість нормативно-правового забезпечення), так і регіонального та місцевого рівня (негарантоване і несистематичне фінансування регіональних програм підтримки і розвитку малого підприємництва, недосконалість контролю за цільовим використанням коштів, відсутність ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого бізнесу на місцевому рівні, нерівномірність розташування та розвитку малого підприємництва у територіальному розрізі) [5].

Особливо гострою є проблема належної фінансової підтримки малого підприємництва сфери послуг. Аналіз джерел бюджетного фінансування свідчить про те, що у 2011 році кошти на реалізацію заходів програми підтримки малого підприємництва у Тернопільській області з обласного бюджету не виділялися. З районних бюджетів та бюджету міста Тернополя використано 162,6 тис. грн. для підготовки та участі у VI Міжнародному інвестиційному форумі та на забезпечення матеріально-технічними засобами дозвільних центрів області [4]. Крім того, об'єктивні причини (спрощена система оподаткування, невідповідність фінансової звітності банківським вимогам, відсутність повноцінної фінансової та бухгалтерської звітності, спроби ухиляння від виплат за кредитами через процедури фіктивних підприємницьких банкрутств) зумовили погіршення ситуації щодо кредитування підприємств малого бізнесу загалом, в тому числі і сфери послуг.

Таким чином, розвиток малого підприємництва є важливою складовою ринкового механізму у сфері послуг, чинником сталого економічного зростання, інвестування регіональної економіки, сприяє розширенню її експортних можливостей. Мале підприємництво здатне вирішувати і соціальні регіональні завдання, а саме проблеми зайнятості, створення джерел доходів для населення, виробництво товарів і послуг для населення за доступними цінами тощо[2]. Важливим кроком забезпечення дієвого механізму стратегічного соціально-економічного розвитку регіону повинні стати модернізація та удосконалення розроблених регіональних програмних документів. Особливу увагу слід звертати на дотримання підпорядкованості та узгодженості між стратегічною програмою розвитку регіону та щорічними і цільовими програмами підтримки та розвитку малого підприємництва. Розроблені документи повинні містити не теоретичні положення, а визначені

конкретні цілі, дієві заходи, чітко сформовані першочергові завдання та пріоритетні напрямки з врахуванням наявного потенціалу регіону у сфері послуг, механізми реалізації, підкріплені розрахунками та джерелами фінансування для здійснення стратегічних проектів.

Список використаних джерел

1. Апопій В.В. Організація і технологія надання послуг: Навчальний посібник [Текст]/В.В. Апопій, І.І. Олексин, Н.О. Шутовська, Т.В. Футало. – К.: ВЦ “Академія”, 2006. – 312 с.
2. Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2015 року. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua>.
3. Довідник Тернополя. Розвиток малого підприємництва у Тернопільській області. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.west-express.info/ternopil_13.html.
4. Інформація про хід виконання програми підтримки малого підприємництва в Тернопільській області на 2011-2012 роки за 2011 рік. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua>.
5. Аналітична довідка. Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва в регіонах. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/artictes/903>.



Рудь Інна
к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського
м. Миколаїв

ІНВЕСТИЦІЇ В МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС

Підтримка становлення та розвитку малого і середнього бізнесу в Україні є одним з визначальних пріоритетів державної політики з перших років економічних реформ. Вагома роль малих і середніх підприємств у забезпеченні конкурентного середовища, гнучкості національної економіки, зайнятості та доходів населення здобула широке визнання на всіх рівнях та знайшла свій вияв у здійсненні спеціальних заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні. Проте дієвість заходів політики підтримки малого і середнього бізнесу виявилася недостатньою. Малі й середні підприємства в Україні продовжують стикатися з суттєвими перешкодами власному розвитку як

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища.

Актуальність розвитку малого і середнього бізнесу зумовлюється, зокрема, тим, що сьогодні саме малими та середніми підприємствами створюється більша частина валового внутрішнього продукту в країнах із розвинутою ринковою економікою, на які нині орієнтується Україна.

Різні аспекти проблеми інвестування малого і середнього бізнесу досліджувалися у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців І. Бланка, П. Гайдучького, Б. Губського, К. Дружерученко, В. Корнєєва, Д. Лук'яненка, В.Ф. Мартиненко, В. Черняка, А. Губенко та ін.

Метою дослідження є висвітлення проблем розвитку інвестування в підприємства малого і середнього бізнесу.

Малий та середній бізнес — суттєва частина економічного потенціалу країни з ринковою економікою. Формування сприятливого середовища для розвитку малого та середнього підприємництва на муніципальному рівні — завдання виняткового значення і ваги. Воно потребує системної підтримки всіх владних рівнів, яка включає заходи сприяння доступності до ринків ресурсів, у першу чергу фінансових, покращення інфраструктурного забезпечення, організаційно-методичної підтримки, підготовки підприємницьких кадрів тощо.

Переходячи до аналізу проблем інвестування малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні, зазначимо, що фінансовою основою цієї сфери бізнесу практично у будь-якій країні зі стабільною ринковою економікою є сімейний капітал. Наприкінці 80-х – початку 90-х рр. ХХ ст. українці втратили близько 90 млрд р. в Ощадбанку СРСР, а це кошти, які могли б забезпечити становлення МСБ в незалежній Україні. В умовах кризи підприємці все частіше зіштовхуються з недоступністю кредитних ресурсів для започаткування і ведення бізнесу. У докризовий період можливі були два варіанти: отримати кредит від комерційного банку чи кредитної спілки або залучити іноземні інвестиції.

Фундаментальною проблемою кредитування МСБ України є непрозорість або недостатня прозорість бізнесу, що ускладнює аналіз бізнесу, збільшує строки прийняття рішення по кредиту, вимагає “перестраховки” за рахунок застави. Відповідно до вимог НБУ, ухвалюючи рішення по кредиту, банк повинен виходити виключно з офіційно підтверджених прибутків. Сектор МСБ для протидії податковому тягареві намагається мінімізувати прибутки.

Іншою проблемою МСБ є відсутність застави. Практично всі корпоративні кредити банки надають під заставу нерухомості, без заставне кредитування заморожено. Вимоги до МСБ в умовах кризи стали більш жорсткими – бездоганна репутація, додаткові доходи від інших операцій з банком, довгострокові перспективи співробітництва.

Проблемним залишається питання судового захисту інвесторів.

Незважаючи на прийняття Закону України «Про судоустрій», судова влада в країні залишається слабкою, їй бракує незалежності, що є основною перешкодою для створення відповідного правового поля. Іншою вагомою проблемою є низький рівень виконання судових рішень.

Проф. В. Черняка розробив десять антикризових дій – системних заходів для виходу з фінансово-економічної кризи [5]. На його думку, необхідно:

- 1) унеможливити дефолт шляхом реструктуризації зовнішнього боргу комерційних банків;
- 2) відновити функціонування банківської системи, подолати кризу ліквідності;
- 3) відновити систему кредитування економіки за рахунок зниження облікової ставки НБ України і ставки рефінансування комерційних банків;
- 4) підтримувати розвиток реального сектора економіки – кредитувати, фінансувати пріоритетні державні програми, знизити податки для МСБ, а втрати з бюджету покрити за рахунок антикризового стабілізаційного фонду. Запровадити податкові пільги на інновації та інвестиції, скасувати ввізне мито на високотехнологічне обладнання, якого немає в Україні. В. Черняк зазначає, що серцевиною фінансово-економічної кризи є інвестиційна криза;
- 5) диверсифікувати експорт і розвивати внутрішній ринок;
- 6) стабілізувати гривню;
- 7) оптимізувати державний бюджет;
- 8) утримати соціальні виплати від падіння;
- 9) мінімізувати безробіття;
- 10) оптимізувати поєднання ринкових механізмів і державного регулювання економіки.

Проаналізувавши даний матеріал можна зробити висновок що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може призвести до згортання цього сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики в галузі сприяння малому підприємству. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному процесі.

Список використаних джерел

1. Мартиненко В. Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні : монографія / В. Ф. Мартиненко. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 296 с.
2. Чубенко А. О. Малий та середній бізнес як рушійна сила зростання економіки України / А.О. Чубенко. – Режим доступу:

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

<http://intkonf.org/chubenko-ao-maliy-ta-seredniybiznes-yak-rushiy-na-sila-zrostannya-ekonomiki-ukrayini/>

3. Дружерученко К. Для найменших / К. Дружерученко // Контракти: український діловий тижневик. – 2009. – № 15. – 13 квітня.

4. Дружерученко К. Кредитування малого і середнього бізнесу заморожене. Ціна питання – від 30% до 50% річних! / К. Дружерученко. – Режим доступу : <http://www.dom2000.com.ua/ru/main/article/id/10915>

5. Черняк В. К. Рятувати треба не банки, а депозити населення / В. К. Черняк // Газета по-українськи. – 2009. – 26 червня.



Сагата Ірина

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Успішна робота будь-якого підприємства залежить від ряду факторів, які більшою чи меншою мірою впливають на його діяльність. Обов'язковим критерієм при цьому є наявність в достатньому обсязі запасів сировини та матеріалів, готової продукції, товарів для торгівлі. Раціональна структура, ефективне використання і підвищення ефективності використання товарно-матеріальних запасів є запорукою забезпечення безперервності виробничого процесу, а отже, й одним з факторів рентабельного виробництва [4].

Дослідженню проблем організації політики управління товарно-матеріальних запасів значну увагу приділило у своїх працях багато вітчизняних вчених-економістів, зокрема Бланк І.А. [1], Бочаров В.В. [2], Джеймс К. Ван Хорн [3], Коваленко Л. О. [4], Павлова В.М. [6], Поддєрьогін А.М. [7]. Проте низка важливих не лише практичних, а й теоретичних проблем щодо матеріальних запасів потребує подальших досліджень і наукових розробок.

Призначення функції управління запасами полягає у забезпеченні збалансованості між обслуговуванням споживачів та інвестиціями в товарно-матеріальні запаси.

Основні завдання фінансового менеджера при управлінні товарно-матеріальними запасами полягають в аналізі їх обсягу та структури, а

також джерел їх формування і подальшому формуванні такого обсягу та структури запасів, які б забезпечили неперервність і стабільність виробничого процесу при мінімальних витратах на утримання, розробці системи управління запасами та ефективний контроль за їх рухом на підприємстві.

Певною мірою вирішити основні завдання управління запасами дають можливість моделі Баумоля та Міллера — Орра, які з успіхом застосовуються також для оптимізації управління грошовими коштами підприємства.

Модель Баумоля, яка ґрунтується на припущеннях про точно прогнозований збут, рівномірне надходження замовлень та рівномірне їх виконання, дає можливість аналітично виразити залежність між обсягом запасів (замовлення) та витратами на їх утримання.

Модель Міллера — Орра, яку іноді називають вдосконаленою моделлю Баумоля, визначає оптимальні обсяг запасів та точку замовлення на основі рівня страхового запасу, витрат на утримання запасів та дисперсії залишку запасів на складі.

Моделі Міллера — Орра і Баумоля, хоча й мають велике практичне значення, можуть слугувати лише орієнтиром при управлінні товарно-матеріальними запасами в умовах нестабільного ринку, характерного для України і багатьох інших країн з перехідною економікою [8].

Політика управління товарно-матеріальними запасами являє собою складову частину загальної політики управління оборотними активами. Розрізняють три типи політики управління запасами: агресивну, консервативну і помірковану.

Консервативний підхід передбачає повне забезпечення поточної потреби в усіх видах активів, що забезпечують нормальний хід операційної діяльності; створює високі розміри їх резервів на випадок непередбачених складнощів у забезпеченні підприємства сировиною та матеріалами, погіршення внутрішніх умов виробництва продукції, затримки оплати дебіторської заборгованості, активізації попиту покупців тощо. Такий підхід гарантує мінімізацію операційних і фінансових ризиків, але негативно впливає на ефективність використання оборотних активів - їх оборотність і рівень рентабельності.

Помірний підхід спрямований на забезпечення повного задоволення поточної потреби в усіх видах активів і створення нормальних страхових їх розмірів на випадок збоїв у ході операційної діяльності підприємства. При такому підході забезпечується оптимальне співвідношення між рівнем ризику та рівнем ефективності використання фінансових ресурсів.

Агресивний підхід полягає в мінімізації усіх форм страхових резервів за окремими видами активів. При відсутності збоїв у ході операційної діяльності він забезпечує найбільш високий рівень ефективності їх

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

використання. Проте будь-які збої в ході операційної діяльності призводять до суттєвих фінансових втрат через скорочення обсягу виробництва та реалізації продукції [1].

Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого і операційного циклу, зменшити поточні витрати на їхнє збереження, вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових ресурсів, реінвестуючи їх в інші активи [5].

У процесі розробки політики управління запасами повинні бути заздалегідь передбачені заходи щодо прискорення залучення в обіг наднормативних запасів. Це забезпечує вивільнення частини оборотного капіталу, а також зниження розміру втрат товарно-матеріальних цінностей у процесі їх зберігання.

У цілому, при плануванні запасів сировини та матеріалів на підприємстві незалежно від політики управління товарно-матеріальними запасами, що буде формуватись менеджерами підприємства, необхідно: оцінити вартість і доступність коштів для фінансування придбання запасів; проаналізувати та оцінити найбільш вагомі витрати на утримання запасів, а саме витрати на фінансування, страхування, складування та можливі втрати в результаті старіння й псування запасів; врахувати сезонну доступність сировини та сезонні коливання обсягів виробництва; визначити оптимальний розмір закупки сировини чи матеріалів з урахуванням як витрат на зберігання запасів, так і можливої економії від зниження ціни сировини чи вартості доставки при збільшенні розміру закупки; визначити мінімальний обсяг страхового запасу, який буде достатнім для забезпечення безперебійної роботи підприємства в умовах нерівномірного постачання та збуту [8].

Таким чином, товарно-матеріальні запаси займають вагому частину у активах підприємства, важливе місце у складі майна та структурі його витрат діяльності, відповідно ефективне управління ними впливає на фінансовий результат діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту/ І.А. Бланк – Том 1 – К.: Ніка-центр, 1999 – 592 с.
2. Бочаров В.В. Финансовый инжиниринг: учебник / В.В. Бочаров. – Питер, 2004. – 400с.
3. Ван Хорн Джеймс С. Основы финансового менеджмента / Ван Хорн Джеймс С., Вахович Джон М. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008. — 1232 с.
4. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібн./ Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
5. Міценко Н.Г. Проблеми управління товарними запасами

торговельних підприємств/ Н.Г. Міценко, Н.Б. Миколів // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів – 2011. – Вип. 21.3. – С. 313-317.

6. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Н. Павлова. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 273с.

7. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] : кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. [2-ге вид.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

8. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с. . – [Електронний ресурс] – Режим доступу - <http://pidruchniki.ws>.



Скородумов Сергій

Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля
м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ СТАНУ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Ринкові умови господарювання внесли свої корективи у свідомість людей, їх буття, спосіб існування, сприяли застосуванню багатьох категорій. Серед інших можна виділити підприємництво, яке в умовах ринку є справжнім рушієм економіки. Сьогодні, коли закриваються підприємства, скорочуються робочі місця, підприємницька діяльність стала для багатьох громадян основним видом роботи. Активний ріст і розвиток підприємництва сприяє залученню до підприємницької діяльності більшої кількості здібних, комунікабельних людей, кращому використанню всіх матеріальних та суспільних ресурсів, інтенсивнішому розвитку національного господарства, зростанню національного багатства й добробуту нації.

Під підприємництвом розуміють організаторські здібності, необхідні фірмі для отримання прибутку завдяки виробництву продукції та наданню послуг. Комерційна функція підприємств складається з управління комерційними процесами та операціями, які здійснюються в процесі взаємодії ринкових суб'єктів для забезпечення ефективного обміну товарів і послуг [1, с. 88]. Мета комерційної діяльності - максимізація вигоди (доходу, прибутку). Досягнення цієї мети повинно постійно супроводжувати весь процес комерційної діяльності з кожним контрагентом, за кожного конкретного приводу, з використанням

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

конкретних умов [5, с. 213]. Зміст комерційної діяльності - вивчення процесу формування ринків товарів і послуг, обґрунтування напрямків і масштабів розвитку їх виробництва у відповідності з потребами суспільства й окремих споживачів, доведення товарів до споживачів і організація самого процесу споживання, комерційне посередництво й організація договірних зв'язків на ринках товарів і послуг [8, с. 297].

Станом на 01.01.2012 в Україні зареєстровано 6499970 суб'єктів господарської діяльності. Зменшення зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності протягом 2011 року становить 229863 (-3,67%). Лідерами за кількістю реєстрацій суб'єктів господарської діяльності протягом 2011 року є: м. Київ - 23395, Донецька - 19604 та Дніпропетровська - 14771 області. Натомість найменша кількість реєстрацій суб'єктів господарської діяльності зафіксована в Тернопільській - 4147, Кіровоградській - 4317, Рівненській - 4535 областях. Загальна кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено протягом 2011 року, становить 278571. У порівнянні з 2010 роком кількість припинених суб'єктів господарської діяльності збільшилась на 12,8% (на 1.01.2011 зареєстровано 2176082 суб'єкта підприємницької діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено, а на 1.01.2012 - 2454653). Найбільша кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено, спостерігається у Дніпропетровській - 17938, Одеській - 15405 та Харківській - 12251 областях [7].

У 2011 р. великі підприємства займали 0,1% серед усієї кількості суб'єктів господарювання, у відсотках до загальної кількості суб'єктів, середні підприємства - 1,2%, малі підприємства - 19,1%, фізичні особи-підприємці - 79,6%. Аналізуючи кількість підприємств за видами економічної діяльності у 2011 році, можна відзначити, що великі підприємства займають 0,6%, середні підприємства - 5,7%, малі підприємства - 93,7%.

З 2008 р. показники представлені для чотирьох розмірних груп підприємств, які визначаються тільки за критерієм кількості зайнятих [2, с. 35]. Проаналізуємо діяльність підприємств різних розмірів у 2005-2011 рр. (табл. 1). Найбільший обсяг реалізованої продукції (68,1% від загального обсягу) мають середні підприємства. 27,5 відсотків обсягу реалізованої продукції мають малі підприємства, а великі підприємства мають лише 4,4%. Середньомісячна заробітна плата найбільша у малому бізнесі (1760,7 грн.), найменша - на великих підприємствах - 687,9 грн. Вищий рівень рентабельності всієї діяльності мають середні підприємства, а великі працювали з від'ємним рівнем - 1,3%. Продуктивність праці на 1 зайнятого спостерігається на середніх підприємствах, а найменша на малих підприємствах.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Розвиток економіки України пов'язаний з фінансовим станом суб'єктів господарювання, який у свою чергу залежить від ефективності їх діяльності.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика діяльності підприємств в Україні за 2005–2011 рр.

Показник	Підприємства		
	малі	середні	великі
Обсяг реалізованої продукції: всього, млрд. грн.	106,1	1 645,3	663,0
частка в загальному обсязі, %	4,4	68,1	27,5
темпи приросту 2011 р. до 2005 р., %	27,8	61,1	61,7
Середньорічна кількість зайнятих: всього, тис. осіб	1 674,2	4 269,8	3 131,2
частка в загальній кількості, %	18,4	47,1	34,5
темпи приросту 2011 р. до 2005 р., %	-8,7	-2,9	-0,2
Середньомісячна заробітна плата: заробітна плата, грн.	687,9	1 190,0	1 760,7
темпи приросту 2011 р. до 2005 р., %	60,4	72,3	58,2
Рентабельність всієї діяльності (рівень, %)	-1,3	5,2	4,9
Продуктивність праці: продуктивність праці, тис. грн. / зайнятого	63,4	385,3	211,7
темпи приросту 2011 р. до 2005 р., %	40,1	65,9	62,1

Прибуток – основна мета діяльності будь-якого підприємства, він є критерієм і показником ефективності такої діяльності. Ситуація, що склалася з прибутками та збитками підприємств України у 2008-2011 роках зображена на рис. 1 [6, с. 26].

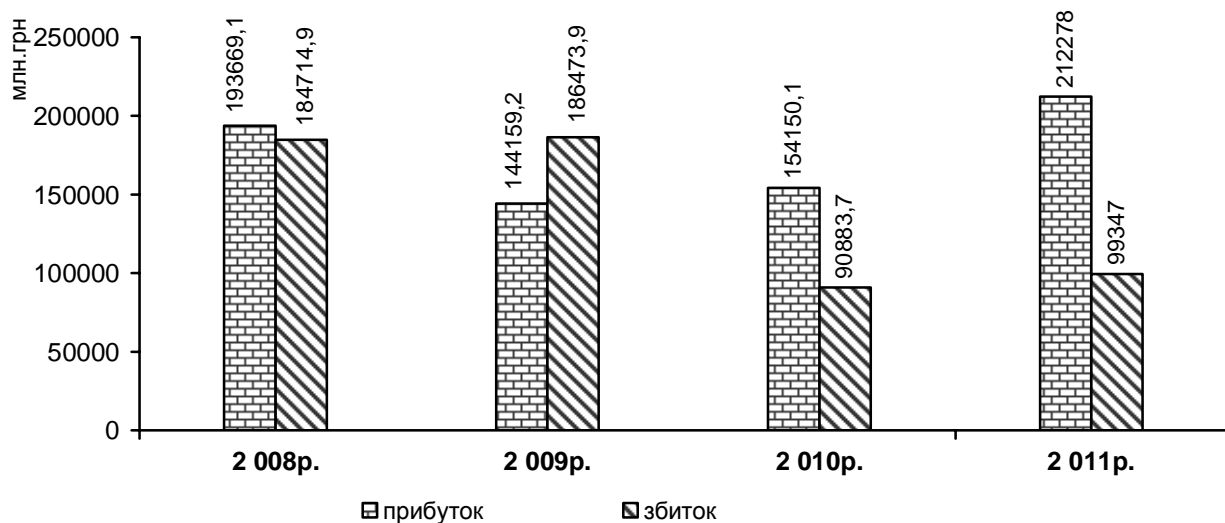


Рис. 1. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2008-2011 роки

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

На рис. 1 ми бачимо, що у 2009 році проти 2008 року прибутки підприємств зменшились з 193669,1 млн.грн. до 14459,2 млн.грн., а вже у 2011 році зросли до 212278 млн.грн. Щодо збитків, то ми бачимо протилежну динаміку, якщо у 2009 році збитки підприємств зросли з 184714,9 млн.грн. до 186473,9 млн.грн., то у 2011 році вони знизилися до 99347 млн.грн. Тобто ми спостерігаємо тенденцію до збільшення збиткових підприємств у 2010-2011 рр. Дані Держкомстату свідчать про позитивну динаміку розміру прибутку вітчизняних підприємств в абсолютному вимірі. Так, якщо в 2009 році прибуток всіх підприємств становив 144059,2 млн. грн., то в 2010 році вони отримали прибуток у сумі 154841 млн. грн., що на 10781,8 млн. грн. більше, ніж у 2009 році [9]. Покращення фінансових результатів в основному зумовлена діяльністю промислових підприємств, фінансовою діяльністю, торгівлею та діяльністю транспорту і зв'язку. Фінансовий результат українських підприємств від звичайної діяльності до оподаткування за 2011 р. склав 112 млрд 930,3 млн грн. Прибуток підприємств України за 2011 р. виріс на 29,3% і становив 212 млрд 278,1 млн грн. Збитки підприємств зросли на 1,4% - до 99 млрд 347,8 млн грн. Зазначимо, прибуток підприємств у промисловій сфері виріс на 63,3% - до 106 млрд 26,8 млн грн, збитки зросли на 11,9% - до 41 млрд 370,5 млн грн. Фінансовий результат підприємств в промисловій сфері склав 64 млрд 656,3 млн грн. Позитивним є той факт, що у звітному періоді підприємства майже усіх галузей скоротили розмір збитків. Частково така ситуація пов'язана з покращенням економічної ситуації в країні.

Отже, більш ніж 90% підприємств, зареєстрованих в Україні, належать до малого та середнього бізнесу, але реальний внесок цих підприємств у ВВП – близько 11%. За період 2005-2011 рр. доходи малих підприємств склали лише 5,5% усіх доходів економіки, на відміну від країн Європи: у Данії, наприклад, підприємствами малого бізнесу щороку створюється 80% національного продукту, в Італії – 60%, середній внесок таких підприємств у ВНП країн – 63-67%. Попри зростання доходів українського малого та середнього бізнесу, починаючи з 2000 року його частка у ВВП та кількість компаній малого та середнього бізнесу неухильно знижується. Так, у 2005 р. на 1000 осіб населення України припадало 11 малих і середніх підприємств, у країнах Центральної та Східної Європи – 34 підприємства, у 2011 р., відповідно, 7 та 37. За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок про ефективну діяльність вітчизняних підприємств. Про це свідчить зростання обсягу одержаного прибутку у звітному році та невеликого зростання частки підприємств, які завершили фінансовий рік зі збитком.

Список використаних джерел

1. Воронов М.П. Державне регулювання розвитку та підтримки малого та середнього підприємництва: досвід України та ЄС / М.П. Воронов, І.В. Дихнич // Статистика України. - 2011. - № 2. - С. 88-92.
2. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, 2010 : стат. збірник / за ред. Жук І.М. – К., 2011. – Ч. 1. – С. 189–215; Ч. 2. – С. 35.
3. Заярна Н.М. Вплив економічної кризи на зовнішньоекономічну діяльність підприємств України / Н.М. Заярна, О.О. Притула // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць.– Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.01. – 364 с.
4. Лех Г.А. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу/ Г.А. Лех, М.М. Ільчишин, О.Я. Туркало // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – 400 с.
5. Оксентюк Б. Системний підхід до організації комерційної діяльності // Галицький економічний вісник. — 2011. — №3(32). — с.213-217.
6. Пилипчук, О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - №2. - С. 26-30.
7. Статистичні дані Державного комітету статистики України. - Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Тимчина А.І. Сутність і роль комерційної функції підприємств у ринковому середовищі // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 297-303.
9. Україна у цифрах у 2011 році / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2012. – 260 с.
10. Шипуліна, Ю.С. Розвиток теоретико-методолігічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку / Ю.С.Шипуліна, С.М.Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. 1. – С. 103-112.



Слюсарева Елена
старший преподаватель
УО «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации»
г.Гомель, Республика Беларусь

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

«Стратегический» этап в управлении начался со стратегического планирования, на смену которому пришел стратегический менеджмент.

В настоящее время в мировой экономике осуществляется переход от стратегического менеджмента к стратегическому предпринимательству. По мнению Х.Виссема, предпринимательство — это «талант чувствовать слабые сигналы, разыскивать их, понимать и оценивать последствия» [1 с.27]. Наиболее важным моментом данного уровня развития управления является изменение отношения к потребителям и к сотрудникам. Основным элементом в отношениях становится партнерство.

На текущий момент в среде потребительской кооперации наиболее распространенным является тип поведения «руководитель — подчиненный» или «человек-манипулятор», а зачастую и «человек-функция». Данный тип поведения приемлем для меняющейся, но в какой-то степени предсказуемой, внешней среды. В условиях турбулентного внешнего окружения один лидер без сплоченной команды не способен контролировать ситуацию. С нашей точки зрения, в сложившейся ситуации для предприятий потребительской кооперации наиболее важным становится осознание необходимости перехода к третьему уровню стратегического управления — «менеджмент-обучению» или стратегическому предпринимательству. Этот переход может осуществиться только с изменением отношений на партнерские как внутри организации, так и с пайщиками, и с клиентами.

В настоящее время основной стратегией большинства предприятий является диверсификация, т.е. расширение и ассортимента, и рынков деятельности. Потребительская кооперация Республики Беларусь является многоотраслевой системой, и диверсификация присуща ей как ни какой другой организации. Отрасли потребительской кооперации, в какой-то степени, тоже конкурируют между собой в плане приоритетного распределения ресурсов внутри организации.

Для стабилизации положения потребительской кооперации Республики Беларусь ей необходимы дополнительные инвестиции для обновления основных средств, повышения квалификации работающих и т.д. Решение данных проблем мы видим в следующем:

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

1. В частичном акционировании крупных кооперативных предприятий, в том числе и заготовительных. Создание на базе существующих убыточных кооперативных предприятий открытых акционерных обществ приведет к притоку дополнительных ресурсов, что позволит вывести эти предприятия из кризиса. Согласно Закону РБ об акционерных обществах Белкоопсоюз может являться основным акционером, оставив у себя контрольный пакет акций (51%). В качестве акционеров могут привлекаться как юридические, так и физические лица.

При привлечении крупных инвесторов предпочтение должно отдаваться предприятиям, заинтересованным в развитии данного акционерного общества. При акционировании заготовительно-перерабатывающего предприятия, предпочтение должно отдаваться сельскохозяйственным организациям. В данном случае поставщики сельскохозяйственной продукции и сырья, они же акционеры, будут в большей степени заинтересованы в качестве сдаваемого сырья, так как от этого зависит конечный результат деятельности акционерного общества.

2. Возможно так же привлечение средств населения. Выплата дивидендов производится согласно Закона об акционерных обществах.

Данный вариант можно критиковать с той позиции, что отчисления дивидендов сторонним вкладчикам приводит к незаинтересованности работников предприятия. Для решения этой проблемы возможно дополнительное увеличение размера пая. Привлечение денежных ресурсов пайщиков возможно под выгодный процент (чуть выше, чем в банке). Это значительно повысит экономическую активность пайщиков, при чем не только как вкладчика, но и в качестве покупателя в магазинах системы, и как сдатчика выращенной продукции.

3. В создании продуктовых холдингов. В связи с вступлением России в ВТО ожидается ужесточение конкурентной борьбы на белорусско-российском рынке. В целях укрепления конкурентных позиций в Республике Беларусь создаются холдинговые структуры, т.к. в современном мире побеждает тот, кто имеет многопрофильное крупномасштабное производство. На рынке Республики Беларусь уже действуют 45 холдингов (20 из них с государственным участием), планируется создание еще 12 объединений. Часть из них по переработке сельскохозяйственной продукции.

Во-первых, потребительская кооперации, используя свою заготовительную сеть, может эффективнее осуществлять процесс товародвижения при закупе мяса и мясопродуктов у мелких товаропроизводителей (в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах). Далее мясо поставляется на мясокомбинат, а деньги сдатчики получают в банке от головной организации. Заготовительные организации в свою очередь получают плату за услуги.

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

Во-вторых, потребительская кооперации может участвовать в реализации продукции холдинга мелкими партиями населению через собственную розничную сеть.

4. Можно предложить возврат к изначальной сущности кооперативов, когда объединение происходит исключительно по инициативе пайщиков и по территориальному принципу. Такие кооперативы не должны быть многочисленными. Каждый пайщик должен принимать реальное участие в деятельности кооператива, соблюдая все принципы кооперативного движения. Кооператив помимо собственных пайщиков может обслуживать и не пайщиков. Однако пайщики имеют льготы по сравнению с прочими потребителями. Кроме того, на пай начисляются проценты пропорционально участию в деятельности кооператива.

Такой подход наиболее приемлем для заготовительной отрасли, так как она непосредственно связана с сельскохозяйственными производителями (особенно с мелкими). Сам процесс выращивания растений и животных остается за семейным производством, а все остальные технологические и экономические процессы осуществляются посредством кооперативных организаций (переработка продукции, ее реализация, кредитование, научное обслуживание).

Для стабилизации положения потребительской кооперации Республики Беларусь необходимы дополнительные инвестиции для обновления ее основных средств, пополнение собственных оборотных средств, внедрение современных технологий хранения и переработки сельскохозяйственной продукции и другое.

Список использованных источников

1. Виссема, Х. Стратегический менеджмент: возможности для будущего процветания / Х.Виссема; пер. с англ. Н.А.Нуреева. — М.: Издательство «Финпресс», 2000. — 272 с.



Стадник Вікторія

здобувач

Національний університет біоресурсів

і природокористування України

м. Київ

ПОЛІТИКА І СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Політика безпеки являє собою систему поглядів, заходів, рішень, дій у галузі безпеки, що створюють умови, сприятливе середовище для досягнення цілей бізнесу. Тобто проведена політика безпеки дає змогу підприємству виконувати виробничу програму, випускати конкурентоспроможну продукцію (товари, послуги, роботи), підвищувати ефективність виробництва, збільшувати власність, одержувати необхідний прибуток і т.д.

Під стратегією безпеки розуміють сукупність найбільш значимих рішень, спрямованих на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємства.

Стратегія економічної безпеки підприємства – це економічна система забезпечення економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді, що являє собою сукупність приватних взаємоузгоджених складових, які об'єднує єдина глобальна мета – досягнення рівня економічного прибутку.

Природно, що стратегія економічної безпеки підприємства має певні граничні можливості досягнення глобальної й локальної мети, що зумовлюються економічним потенціалом підприємства і динамікою зовнішнього середовища. Стратегія економічної безпеки підприємства не може ігнорувати макро і мікроекономічної ситуації в країні (особливо при орієнтації на зовнішньоекономічну діяльність), тому що неможливо виробити правила і прийоми функціонування підприємства поза зв'язком із зовнішнім середовищем. Причому найважливіші елементи стратегії економічної безпеки підприємства, які є системо утворювальними, повинні визначатися, виходячи зі специфіки й напрямів діяльності конкретного підприємства та глобальної мети його розвитку.

Стратегії економічної безпеки підприємства – це поєднання взаємозалежних складових елементів економічної стратегії, що спрямовані на підвищення економічного ефекту функціонування підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища з метою реалізації економічно безпечного розвитку. Розроблення стратегії економічної безпеки підприємства ґрунтується на таких принципах:

- орієнтація на довгострокові глобальні цілі;
- забезпечення взаємозв'язку сукупності елементів економічної

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

стратегії, за допомогою яких буде забезпечуватися досягнення глобальної стратегічної цілі діяльності підприємства;

- багатоваріантність напрямів розвитку;
- комплексність розроблення стратегії.

Забезпечення взаємозв'язку сукупності елементів економічної стратегії, за допомогою яких досягатиметься глобальна стратегічна мета діяльності підприємства. Після визначення глобальної стратегічної мети формуються цілі нижчого рівня – локальні. Для цього необхідно забезпечити реалізацію принципу розроблення стратегії економічної безпеки підприємства, тобто визначити й забезпечити взаємозв'язок сукупності елементів економічної стратегії, за допомогою яких вона досягатиметься. На цьому етапі, використовуючи ряд критеріїв, необхідно визначити спектр стратегічних елементів, які доцільно розглядати як складові стратегії економічної безпеки підприємства. Об'єктивними є наступні критерії:

- специфіка галузі господарського комплексу визначає сукупність елементів, які входять до складу стратегії економічної безпеки підприємства, є специфіка галузі господарського комплексу. Це зумовлено тим, що незважаючи на ідентичні глобальні цілі розвитку (для більшості підприємств основною метою діяльності є досягнення певного розміру прибутку), підприємство в рамках кожної конкретної галузі досягає їх по-своєму;

- стабільність економічних умов господарювання це визначення елементів стратегії економічної безпеки підприємства. Його значимість досить велика. Саме завдяки стабільності економічних умов господарювання можна уникнути банкрутства. Головне завдання стратегії запобігання банкрутству – виявити тенденції, що можуть спричинити кризові явища і розробити заходи, які протидіють цим явищам. Функціонування підприємства в нестабільному економічному середовищі пов'язане з великою кількістю внутрішнього і зовнішнього ризиків. Чим вищий рівень нестабільності економіки, тим більший негативний вплив на діяльність підприємства чинників зовнішнього середовища і вищий ступінь невпевненого положення і результативності діяльності підприємства. Отже, актуальність розроблення стратегії запобігання банкрутству в умовах нестабільної економіки значно зросло.

- третій критерій визначення елементів стратегії економічної безпеки підприємства є рівень розвитку конкуренції. З погляду ринкової структури, конкуренція являє собою сукупність умов, які ставлять підприємство у стан такого, що приймає ціну, або диктують інший тип поведінки на ринку. Конкурентний ринок є прямою протилежністю монополістичному ринку. Що стосується сучасних підприємств, то основною силою, яка значно впливає на їх конкурентоспроможність, є

економічний потенціал покупців. Його зниження ставить під загрозу досягнення не тільки глобальної а і локальних цілей. Тому підприємство для забезпечення економічної безпеки обов'язково повинно приділяти увагу стратегії стимулювання збуту.

- четвертий критерій визначення елементів стратегії економічної безпеки підприємства – ємність ринку і ринковий механізм – визначають локальні цілі підприємства і напрями їхньої реалізації. Існує безліч типів рушійних сил, спроможних змінювати ринкові умови. Зважаючи на те, що їхня сутність і дія досить широко описані в економічній літературі, обмежимося їхніми перерахуванням: темп зростання платоспроможного попиту; динаміка складу покупців і зміна засобів використання товарів; відновлення продукції і інновації; зміна структури ринку у зв'язку з появою значного конкурента; зміни у витратах і ефективності і.т.і. Саме вище перераховані факти роблять необхідним вивчення об'єктивності їхнього впливу на стратегію економічної безпеки підприємства.

Розроблення стратегії економічної безпеки підприємства слід здійснювати кількома етапами: визначення глобальної цілі підприємства; виявлення резервів підвищення ефективності його можливостей і небезпек зовнішнього середовища; вибір елементів економічної стратегії; визначення локальних цілей; тактичне планування і розроблення альтернативних варіантів тактичних дій; контроль результатів реалізації стратегії.

Список використаних джерел

1. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 239 с.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2007.
3. Ткач В. О. Економічна безпека в умовах ринкових відносин / В. О. Ткач // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. - № 1 – С. 228 – 234.



Стефанишин Лілія

викладач

Івано-Франківський інститут менеджменту ТНЕУ

м. Івано-Франківськ

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Забезпечення розвитку стратегій організацій в значній мірі залежить від умов внутрішнього і зовнішнього середовища через призму їх діяльності.

Дослідженнями в сфері стратегічного управління в промисловості на основі логістики займалися такі вчені, як Є. В. Крикавський, А. У. Альбекова, Б. А. Анікіна, А. М. Гаджинський, А. Ю. Єрмакова, І. Н. Омельченко, А. І. Семененко, Л. Е. Федорова та ін.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень та методичних рекомендацій щодо забезпечення стійкої діяльності підприємства на міжнародному ринку. Завданням дослідження є визначення напрямів створення умов для удосконалення конкурентних стратегій підприємств з використанням прогресивних форм і методів управління виробництвом.

Поведінка організації на зовнішньому ринку значною мірою визначається внутрішніми її можливостями і перспективами розвитку при досягнутому рівні стратегічного управління. Водночас стратегія зовнішньоекономічної діяльності є однією з важливих складових стратегічного плану підприємства і системи стратегічного управління.

Стратегічне управління пов'язане з визначенням цілей організації і з приведенням її взаємозв'язків із навколишнім середовищем у відповідність до внутрішніх можливостей і завдань розвитку.

Процес розробки стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку включає шість етапів:

- всебічний аналіз стану і розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- аналіз очікуваних змін у кон'юктурі зовнішнього ринку;
- аналіз можливостей на зовнішньому ринку з урахуванням прогностичних змін у його кон'юктурі;
- аналіз внутрішньої і зовнішньої бюджетно-податкової політики і впливи змін у ній на умови діяльності організації;
- аналіз тенденцій розвитку світової економіки, стан і тенденції розвитку світового ринку, включаючи ринок кредитування, зовнішньоторговельної політики різних країн, оцінку впливу змін у ній на умови функціонування організації;

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

- розробку довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням існуючого і прогнозного стану на зовнішніх ринках, а також можливостей і очікуваних змін в умовах функціонування підприємства.

Розробка стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку здійснюється на трьох різних рівнях: глобальному, стратегічному і тактичному. Глобальний рівень охоплює довгострокові аспекти діяльності на основі визначення найважливіших цілей зовнішньоекономічної діяльності, сукупність яких розглядається як єдине ціле. При цьому планування здійснюється на рівні керівництва підприємства з урахуванням можливих довго- і середньострокових варіантів розвитку.

При тактичному (поточному) рівні планування зовнішньоекономічної діяльності увага концентрується на визначенні конкретних цілей, досягнення яких є умовою ефективного використання наявних ресурсів для реалізації глобальних цілей на існуючих ринках збуту [2, с. 51].

На першому етапі розробки стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку об'єктами всебічного аналізу є:

- стан ринку товарів і послуг, що поставляються підприємством, при теперішній структурі виробництва і збуту;
- оцінка діяльності підприємства з позиції споживача, товарів і послуг;
- оцінка діяльності організації з позиції ринку. На етапі аналізу очікуваних у кон'юнктурі ринку змін (другий етап) визначаються тенденції розвитку ринку і їхній вплив у перспективі на становище підприємства. При цьому прогнозується вплив змін у кон'юнктурі ринку на потенційні обсяги і умови збуту товарів і послуг відповідно до очікуваного попиту і пропозиції.

На третьому етапі розробки зовнішньоекономічної стратегії при оцінюванні можливостей організації об'єктом аналізу є: очікувана динаміка обсягів зовнішньоекономічної діяльності; доцільність переорієнтації на нові ринки збуту; умови діяльності в новому середовищі і доцільність скорочення її в традиційних сферах і сегментах ринку.

Об'єктом аналізу бюджетно-податкової політики (четвертий етап) є розгляд впливу відповідних чинників на умови функціонування організації при змінах фіскальної політики в межах країни і за кордоном.

На п'ятому етапі розробки зовнішньоекономічної стратегії аналізуються тенденції розвитку світової економіки і зовнішньоекономічних зв'язків і дається оцінка очікуваного впливу на умови функціонування організації. Для цього беруться до уваги прогнозні зміни в зовнішньоторговельній політиці різних країн, в їхній загальногосподарській кон'юнктурі, враховуються тенденції розвитку

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

світового ринку і т.д. [1, с.245].

Результати всебічного аналізу зовнішньоекономічних зв'язків, прогнозних оцінок і перспективних умов розвитку на всіх п'ятьох етапах служать вихідною базою для формулювання довгострокової стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку.

Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності на шостому етапі передбачає:

- формування глобальної довгострокової цілі (місії) зовнішньоекономічної діяльності;
- розробку альтернативних варіантів досягнення цілі зовнішньоекономічної діяльності;
- поділ (декомпозицію) глобальної цілі зовнішньоекономічної діяльності на ряд взаємозалежних підцілей ;
- порівняння варіантів досягнення цілі зовнішньоекономічної діяльності, вибір стратегічних альтернатив, оцінювання можливостей і наслідків їхньої реалізації і формування стратегії поведінки підприємства на зовнішньому ринку.

Таким чином, стратегічний менеджмент у сфері зовнішньоекономічних зв'язків сприяє стабілізації і зміцненню стратегічних позицій підприємства, забезпеченню його тривалої життєздатності та конкурентоспроможності при зміні зовнішніх умов функціонування.

Список використаних джерел

1. Гіл Ч. В. Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Ч. В. Л. Гіл. – Київ: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2009, – 856 с.
2. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2009, – 384 с.
3. Лобанова Е. Стратегическое планирование и прогнозирование на предприятии // Российский экономический журнал. - 1992. - № 3.



Стожок Людмила

к.е.н., доцент

Інститут економіки та менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини „Україна”

м. Київ

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Соціальна криза, яка лише загострюється та розширюється, вимагає радикальних змін як на законодавчому рівні в сфері соціальної політики, так і на виконавчому. Одним із заходів мінімізації соціальних ризиків є залучення українського бізнесу до вирішення різних соціальних проблем шляхом реалізації напрямів соціальної відповідальності. В Україні напрями соціальної відповідальності підприємств відповідають принципам Глобального Договору ООН: забезпечення і реалізація прав людини, дотримання стандартів праці, охорона навколишнього середовища і боротьба з корупцією [1], який передбачає орієнтацію забезпечення досягнення цілей розвитку тисячоліття: подолання бідності, забезпечення якісної освіти впродовж життя, забезпечення гендерної рівності, зменшення дитячої смертності, поліпшення здоров'я матері, обмеження поширення ВІЛ - інфекції /СНІДу та туберкульозу, забезпечення сталого розвитку довкілля [2, с. 32].

Щодо універсальності визначення поняття „корпоративна соціальна відповідальність”, то його в науці немає і найчастіше використовують термін соціальна відповідальність бізнесу. В міжнародному стандарті соціальна відповідальність характеризується як відповідальність організацій за вплив їх рішень і діяльності на навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку. [3, с. 15]. Оскільки корпоративна соціальна відповідальність має прозорий характер, то вона може слугувати для підприємства як механізм залучення його до соціальної і економічної сфери. Відповідно до цього, під корпоративною соціальною відповідальністю розуміють добровільний внесок, не закріплений законодавчими зобов'язаннями, в розвиток суспільства в економічній, екологічній та соціальній сферах. Економічна діяльність характеризує вплив організації на економічні системи місцевого, національного і глобального рівнів. Екологічна діяльність – на екосистему, землю, воду, повітря. А соціальна діяльність – на соціальні системи.

Соціальну відповідальність можна розглядати в ракурсі внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Отже, виокремлюють внутрішню соціальну відповідальність підприємства, яка включає: управління та розвиток людських ресурсів через освітні програми і програми

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

підвищення кваліфікації кадрів, стабільність заробітної плати, охорона здоров'я працівників та безпека праці, додаткове медичне та соціальне страхування, недержавне пенсійне забезпечення працівників, розвиток персоналу та зовнішню соціальну відповідальність до якої можна віднести взаємини з бізнес партнерами, постачальниками і споживачами, відповідальність перед клієнтами за якість наданих послуг, дотримання прав людини, спонсорство і благодійність та сприяння в охороні навколишнього середовища. Таким чином, в залежності від стратегічних цілей підприємства відбувається орієнтація на перевагу тієї чи іншої складової соціальної відповідальності.

Корпоративна соціальна відповідальність базується на ряд принципів в межах економічної, соціальної та екологічної сферах суспільної діяльності.

Основними принципами корпоративної соціальної відповідальності є:

- принцип відкритості та прозорості, що характеризується інформованістю про діяльність як фінансову, так і не фінансову;
- принцип створення привабливих робочих місць, інвестиції в людський потенціал, забезпечення високого рівня соціально-побутових умов праці.

Вкладання в персонал свідчить не лише про ефективну систему менеджменту персоналу на підприємстві, яка в свою чергу свідчить про зменшення плинності кадрів, підвищення продуктивності, а й про економічну рівність, про фінансову захищеність працівників. Система управління персоналом повинна бути динамічною, гнучкою, економічною, зберігати і підвищувати ефективність та продуктивність персоналу. Головним її завданням є утримання кваліфікованих працівників і включення їх в реалізацію заходів щодо стабілізації підприємства. Спираючись на стратегічні цілі власного розвитку, підприємствам необхідно формувати кадрову політику як цілісну довгострокову стратегію, віддаючи перевагу висококваліфікованим професіоналам, відповідальним та інноваційним фахівцям, а також молодим спеціалістам, налаштованим на постійне самовдосконалення. Не менш важливим фактором виконання даного принципу є наявність соціального пакету, який є мотиваційним і захисним інструментом, що інтегрує методи матеріального та нематеріального стимулювання праці, включає при цьому систему заходів, що дають можливість задовольнити потреби працівників і безпосередньо вплинути на процес виробництва. Стабілізації колективу сприяють і заходи соціального захисту працівників, які передбачають надання співробітникам медичних послуг додаткових оплачених днів відпочинку, додаткового недержавного пенсійного забезпечення;

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

- принцип побудови доброзичливих і взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими сторонами;
- принцип неухильного виконання вимог законодавства та протидії усім видам корупції, реалізується шляхом сплати податків, поповнюючи місцеві та державні бюджети і роблячи свій внесок у сталий розвиток суспільства. Нині сам бізнес зацікавлений у соціальній стабільності та у економічному зростанні, оскільки, корупція значною мірою підриває світовий, соціальний, економічний та екологічний розвиток, шляхом відвертання ресурсів від їхнього належного використання.
- принцип підтримки екологічної відповідальності;
- принцип внеску в формування громадянського суспільства через благодійні та спонсорські програми, проекти суспільного розвитку шляхом участі в реалізації благодійних та спонсорських проектів, що направлені на підвищення добробуту як окремих сегментів суспільства, так і суспільства загалом [3, с.22-26].

Основними перевагами реалізації та впровадження підприємствами принципів корпоративної соціальної відповідальності є покращення як вітчизняного, так і міжнародного рейтингу, оптимізація операційних процесів та зменшення виробничих витрат, розширення можливостей для залучення висококваліфікованих працівників, їх мотивування та утримання, покращення інформаційної відкритості та прозорості, налагодження та побудова взаємовідносин із зацікавленими сторонами з метою раціонального використання наявних ресурсів підприємства, покращення довіри зі сторони зацікавлених сторін, поліпшення фінансових та економічних показників діяльності в цілому.

Отже, важливо підкреслити той факт, що реалізація соціальної відповідальності передбачає перш за все розробку та впровадження довготривалої програми дій, тобто стратегії, в якій визначатимуться цінності та стандарти, згідно з якими здійснюватиметься діяльність підприємства. Корпоративна соціальна відповідальність є основою сприяння на макrorівні конкурентоспроможності, рівню компетенції працівників, а на макrorівні – інтегруватися у європейський, світовий діловий простір.

Список використаних джерел

1. Глобальний договір [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua/ua/businesscase/anticorruption>
2. Національна доповідь „Цілі Розвитку Тисячоліття Україна – 2010”. – К.: Програма Розвитку ООН в Україні, 2010. – 108 с.
3. Руководство по социальной ответственности. Международный стандарт ISO/FDIS 26000:2010 – 140 с.



Таранова Галина
асистент
Феодосійський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова,
м. Феодосія

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Одна з нагальних проблем постприватизаційного періоду української економіки – це проблема формування та ефективного функціонування корпоративного сектора. Його формування припадає на кінець 80-х – початок 90-х років, ще до початку ринкових реформ. Однак найактивніше цей процес став розвиватися після прийняття Закону України «Про господарські товариства», що зумовило масове створення господарських товариств через перетворення державних підприємств на акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та інші види корпоративних форм господарювання [1].

Корпораціями в сучасній економічній і правовій літературі називаються господарські товариства (насамперед акціонерні товариства), які мають статус юридичної особи, утворені шляхом об'єднання майна засновників і існують незалежно від зміни конкретних учасників.

Якщо звернутися до сучасного вітчизняного законодавства Господарський кодекс України [2] визначає корпорацію як договірне об'єднання, створене на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, які об'єдналися, з передачею ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації, а корпоративні права становлять права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами.

У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність господарського товариства.

У сучасній практиці суб'єктами корпоративного управління виступають: емітенти - як правило, це акціонерні товариства; акціонери, тобто інвестори; менеджери корпоративного підприємства; держава в особі органів державної влади і місцевого самоврядування; кредитори та

інші зацікавлені особи, які тим чи іншим способом втягуються в процес функціонування підприємства.

Об'єктами корпоративного управління в Україні є господарські товариства. Проте не всі господарські товариства попадають під поняття корпоративних. До таких насамперед відносять акціонерні товариства, товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю, тобто ті, в яких управління відокремлене від власності.

Загальним об'єктом управління можна вважати корпоративні права, проте вони не можуть існувати без корпорації як цілісного суб'єкта господарювання - юридичної особи.

Об'єктом корпоративного управління є також державне майно, передане в статутні капітали господарських товариств, акції акціонерних товариств, що належать державі [3].

У світовій практиці виділяють такі види корпоративних об'єднань: союзи, господарські асоціації, концерни, консорціуми, картелі, корнери, конгломерати, трести, синдикати, франчайзи, холдинги. Таке різноманіття корпоративних об'єднань властиве західним країнам з високим рівнем технічного прогресу. В Україні такі об'єднання ще тільки створюються. Переважають союзи та асоціації. Останнім часом дедалі частіше з'являються об'єднання у вигляді холдингів та концернів.

Найбільш розповсюдженою формою корпорацій в світі виступають акціонерні товариства. Таке твердження є справедливим і для вітчизняних підприємств: аналіз свідчить, що найбільш активно акціонерні товариства створювалися в 1994-1996 роках: з досліджуваних підприємств в цей період було створено 52,7 % акціонерних товариств України (59,5 % ВАТів та 44,3 % ЗАТів). Саме на цей період припадає найвища активність приватизації об'єктів державної та комунальної власності. Після цього темпи створення акціонерних товариств стали повільніші. Причому, в останні роки динаміка створення ЗАТ (ПрАТ) значно переважає темпи створення ВАТ (ПАТ) [4].

Дослідження системи корпоративного управління дозволило виявити деякі особливості у вітчизняному корпоративному управлінні, які негативно впливають на ефективне функціонування підприємства: дублювання функцій – функціональні обов'язки перетинаються, створюючи безлад. Відсутність прозорості системи корпоративного управління сприяє додатковим витратам грошових, матеріальних та інших ресурсів; спостерігається приховане протистояння інтересів керівників відділів і керівників загальнокорпоративного рівня. Нерідко зустрічається ситуація, коли керівники відділів займаються лише оперативним управлінням і вирішенням різних локальних питань. Проте часу на питання стратегії і впровадження змін, викликаних сучасними потребами сфери, не вистачає. Керівники загальнокорпоративного рівня зацікавлені

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

в ініціативі і реалізації питань стратегічного розвитку за відлагодженої роботи існуючого бізнес-механізму; відсутня система поліпшення діяльності корпорації на всіх ієрархічних рівнях, так, в дирекції зустрічаються співробітники, яким все одно, як поліпшити їхню діяльність і діяльність дирекції взагалі [5].

Таким чином, досвід зарубіжних країн показує, що за століття функціонування в умовах ринкової економіки розвинутими країнами були сформовані норми та принципи корпоративного управління. Так організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) розробила та запропонувала загальні принципи корпоративного управління, а саме система корпоративного управління повинна: захищати права акціонерів; забезпечувати однакове відношення до акціонерів; регулювати діяльність заінтересованих осіб в управлінні корпорацією; забезпечувати своєчасне та точне розкриття інформації і її прозорість; забезпечувати стратегічне керівництво товариством шляхом чіткої регламентації обов'язків керівних органів. Загальна частина таких підходів знайшла відображення в законодавчій базі України та вже використовується, але має свою певну специфіку. Тому важливим для України, що тривалий час не мала своєї корпоративної культури та управління, є створення власної системи регулювання, яка мала би не повністю копіювати закордонні системи, а відображати соціально-економічні особливості розвитку вітчизняного суспільства, враховуючи існуючий позитивний досвід.

Список використаних джерел

1. Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М.Савчук. Корпоративне управління. Навчальний посібник.– К.: Кондор, 2007.– 174 с.
2. Господарський кодекс України із змінами і доповненнями від от 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.
3. Мальська М. П., Мандюк Н. Л., Занько Ю. С. Корпоративне управління: теорія та практика. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
4. Прокопчук Л.М. Формування системи корпоративного управління в акціонерних товариствах [Електронний ресурс] // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 3 (13). – Режим доступу до журн.: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_3/273.pdf.
5. К.С. Шапошников. Сучасні інструменти корпоративного управління: організаційна регламентація бізнес-процесів [Електронний ресурс] // Європейський вектор економічного розвитку. Збірник наукових праць. – 2012. № 2 (13). – Режим доступу до журн.: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eve r/2012_2/94.pdf.

Тарасова Ірина

к.е.н, доцент

Дика Олена

магістр

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ НАПІВТВЕРДИХ СИРІВ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Одним із важливих елементів продовольчого ринку країни є ринок молока та молочної продукції, який являє собою систему товарно-грошових відносин між економічно відокремленими виробниками молочної сировини, переробними підприємствами і споживачами, що охоплює весь суспільний відтворювальний процес, включаючи виробництво, розподіл, обмін і споживання з метою щоденного забезпечення найважливішими продуктами харчування та одержання доходу всіма операторами ринку. На сьогодні однією з головних проблем, яку слід вирішити сироробній промисловості України є підвищення якості сирів. Це пов'язано з низькою якістю молочної сировини, а також розроблення і впровадження у виробництво нових видів сирів з коротким терміном дозрівання без наукового обґрунтування. А також нині для сироробної галузі дуже гострою проблемою є нестача сировини.

Розгляду проблемних питань щодо формування та розвитку ринку сиру та пошуку шляхів їх вирішення присвячені праці О. Якубчака, А. Норкіна, М. Дікаленка. Незважаючи на глибокі дослідження, багато проблем залишаються невирішеними. Тому необхідно більш детально проаналізувати нинішню ситуацію на ринку сиру, визначити його основні проблеми та шляхи їх подолання.

У світі спостерігається стабільне зростання рівня споживання сирів, що стимулює збільшення обсягів виробництва. За оцінками аналітиків харчової промисловості України, за 2010 рік Україна посіла четверте місце серед найбільших експортерів сиру. Якщо у 2008 році експорт українського сиру становив 63тис. т, то сьогодні - понад 90 тис.т. Виробництво сиру в Україні перевищує обсяги споживання на внутрішньому ринку [3].

Останнім часом спостерігається зацікавленість споживачів до напівтвердих сирів, які використовуються у закладах ресторанного господарства для виготовлення салатів, гарячих страв, канапок. Це один із сегментів, який найбільш динамічно розвивається в Україні та займає особливу нішу в сироробній галузі [1].

До напівтвердих сирів традиційного асортименту належать такі: типу

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

латвійського, пікантний, каунський, клайтдський.

Виробництво різних груп напівтвердих сирів в Україні починаючи з 2004 року характеризується щорічним збільшенням обсягів на 24-39%. Це відбувається переважно завдяки виготовленню твердих сирів, а виробництво напівтвердих та м'яких змінювалося нерівномірно. Якщо частка твердого сиру у структурі виробництва становить 94% , то частка напівтвердого сиру є не більше 2% [1].

Найбільшим експортером напівтвердого сиру в грошовому виразі є Франція, друга за обсягом – Німеччина. Серед десяти провідних експортерів тільки на Ірландію, Нову Зеландію, Нідерланди і Австралію, в яких виробництво напівтвердого сиру в основному орієнтованих на експорт: частка експорту відповідно становить 95%,90%, 72% і 65% від загального виробництва в країні. Тільки 30 % сиру французького виробництва від загального обсягу, йде на експорт. США, найбільший в світі виробник сиру, який є маргінальним експортером, оскільки більшість його продукції залишається на внутрішньому ринку [3].

Частка України в експорті сирів є незначною, проте українські підприємства придбали сучасні технології, домоглися скорочення обсягів імпорту сирів із-за кордону за рахунок збільшення виробництва вітчизняних сирів , дані наведені в табл.1.

Таблиця 1

Основні виробники та експортери напівтвердого сиру в Україні

№ з/п	Компанія	Частка на українському ринку,% (експорт)	Характеристика конкурентного стану
1	Корпорація «Клуб сиру»	5	Має досить стабільний конкурентний стан
2	Компанія "Мілкіленд"	9	Лідер з експорту напівтвердих сирів у Росії
3	ПрАТ «Літинський молочний завод»	7	Займає лідируючу позицію з експорту напівтвердого сиру
4	Західна молочна група (компанія "Контініум")	5	Має досить стабільний конкурентний стан
5	Шосткінський міськмолкомбінат	5	Достатній конкурентний стан, можливий розгляд цінової стратегії
6	Пирятинський сирзавод	4	Має відносно стабільний конкурентний стан, потребує розширення асортименту продукції

За даними табл. 1 можна зробити наступний висновок лідером з експорту напівтвердого сиру є компанія "Мілкіленд", на другому місці розташувався ПрАТ «Літинський молочний завод», частка якого

становить 7%. Західна молочна група (компанія "Континіум"), Шосткінський міськмолкомбінат та Корпорація «Клуб сиру» знаходяться на третьому місці, частка на ринку становить по 5%. Всього на 1% відстає Пирятинський сирзавод. Та на останньому місці знаходиться ВАТ "Звенигородський сироробний комбінат" частка експорту складає всього 2%.

Для зміцнення конкурентного стану компаній, які не є лідерами даного ринку, пропонуємо переглянути власну конкурентну стратегію, розробити та впровадити інформаційно-рекламні заходи, розробити асортимент продукції та покращити якість.

Одним із основних виробників сиру, а саме напівтвердого є «Літинський молочний завод», який розташований у Вінницькій області. На даному заводі виготовляють невеликий асортимент напівтвердого сиру, проте високої якості, а саме: «Чеддер Козачок» та «Чеддер Український».

Випуску високоякісної літинської продукції сприяє діюча на заводі система управління якістю, яка сертифікована групою аудиторів відомої німецької фірми „ТЮФ Рейнланд” у відповідності до міжнародного стандарту ISO 9001-2000.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні напівтверді сири виготовляють традиційним методом та в обмеженому асортименті, у той час як частка імпортного напівтвердого сиру представлена більш широким асортиментом.

Список використаних джерел

1. Якубчак О.М. Вимоги до молока, що використовують для виробництва сирів // Продукты&Ингредиенты. – 2010. – №10. – С.41.
2. Норкин А. В. Что мы знаем о сыре // Молочная промышленность. – 2011. – №2. – С. 2-5.
3. Дикаленко, М. Съездное // Бизнес. – 2010. – № 44. – С.72-73.



Татарченко Юлія
асистент
Українська інженерно-педагогічна академія
м. Харків

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасний діловий світ заснований на принципах ринкової економіки. З розвитком інформаційних технологій, технологій маркетингу і ведення комерційної діяльності перед підприємствами різних форм власності відкриваються нові перспективи. Комерційна діяльність є одним з інструментів досягнення цілей, сформованих власниками, керівництвом і персоналом підприємства. Значне підвищення цілеспрямованості і ефективності комерційної діяльності може бути забезпечене завдяки обґрунтуванню напрямків підвищення результативності управління комерційною діяльністю на підприємстві.

Під комерційною діяльністю підприємства розуміються усі торговельні операції з придбання матеріально-технічних ресурсів і реалізації вироблюваної продукції [1].

Першим напрямком комерційної діяльності підприємства є своєчасне і безперервне матеріально-технічне забезпечення виробництва залежить від точного визначення потреби в матеріальних ресурсах по напрямках їх використання. Існує декілька методів розрахунку потреби в основних матеріалах, вживаних в різних галузях промисловості (рис. 1).

Метод прямого рахунку (нормативний), заснований на використанні двох показників: норми витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції і обсягу виробництва продукції.

Метод аналогії. Виріб, на який ще немає норм витрати, прирівнюється до аналогічного виробу, на який норми витрати вже затверджені, але вводяться поправочні коефіцієнти.

Метод типових представників, припускає використання середньозваженої норми витрат матеріалу на типовий представник групи виробів.

Метод динамічних коефіцієнтів. Потреба в матеріальних ресурсах встановлюється виходячи з фактичної витрати цього матеріалу в минулому періоді, індексу програми виробництва і індексу норм витрати матеріалів.

Метод рецептурного складу, що враховує відсотковий вміст кожного компонента в готовій продукції.

За допомогою формул хімічних реакцій (у хімічній промисловості) з урахуванням молекулярної ваги готового продукту і початкової сировини, відсоткового вмісту чистої речовини в сировині і готовому продукті,

величини втрат та ін.

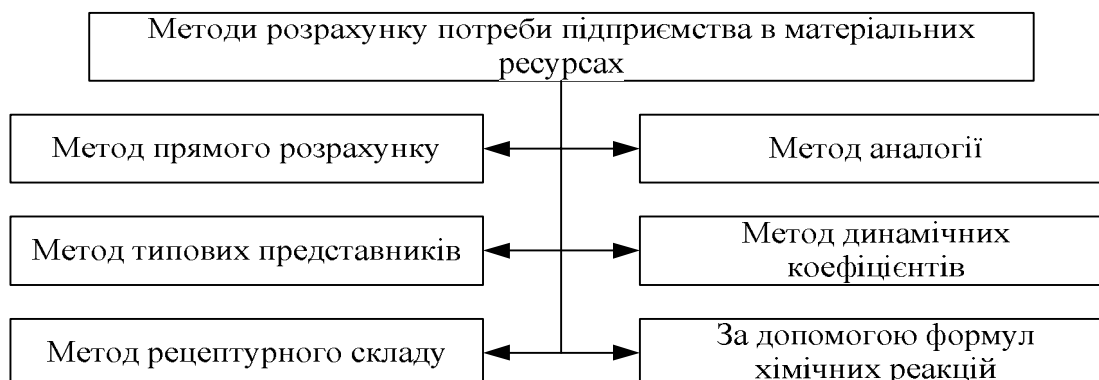


Рис. 1. Класифікація методів потреби підприємства в матеріальних ресурсах

Другим напрямком комерційної діяльності підприємства є система маркетингу, яка представляє собою інструмент в боротьбі за ринок, вивчення його потреб і запитів покупців. Тому успіх будь-якого підприємства залежить не тільки від його виробничих потужностей і можливостей, а і від досвіду в питаннях маркетингу.

Система маркетингу передбачає наступні основні елементи організації і напрями діяльності підприємства: виявлення існуючого і потенційного попиту покупців на товари і послуги шляхом комплексного вивчення стану ринку і перспектив його розвитку; організацію науково-дослідної роботи підприємства зі створення нових зразків продукції, а також організацію виробництва відповідних товарів, що задовольняють запити споживача; координацію і планування виробництва і фінансування; організацію і вдосконалення системи і методів збуту продукції; регулювання і напрями діяльності підприємства.

План маркетингу повинен забезпечувати взаємодію збутового апарату з виробничими підрозділами, з метою визначення вимог до товару, графіка його виробництва в терміни, встановлені збутовими службами. План маркетингу повинен передбачати наявність оптимальних запасів продукції, програму реклами і інших заходів, сприяючих збуту, фінансову програму, що включає розрахунки витрат і прибутків. Кожен елемент плану маркетингу повинен містити вартісну оцінку і бути пов'язаний з бюджетом підприємства [2].

Обов'язковою умовою розробки і здійснення програм виробництва, збуту, реклами і інших програм маркетингу являється регулярне коригування з урахуванням зміни кон'юнктури і перспектив розвитку ринку відповідного товару. Це вимагає від підприємства постійного спостереження за розвитком ринку.

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

Обґрунтування напрямків підвищення результативності управління комерційною діяльністю на підприємстві наведено на рис 2. Для розробки напрямів виділені основні напрямки комерційної діяльності підприємства, а саме: закупівля товарів; оптове постачання товарів; роздрібний продаж товарів.

Напрями підвищення результативності управління процесами комерційної діяльності підприємства:

- процес оптового постачання товарів: відновлення стабільної клієнтської бази; мінімізація поточних витрат; розвиток рекламної діяльності, у тому числі на основі використання інтернет-технологій; надання комплексу послуг роздрібним торговельним підприємствам; автоматизація і механізація процесу оптового постачання товарів;

- процес закупівлі товарів: збільшення питомої ваги закупівель товарів власного виробництва в загальному обсязі закупівель; удосконалення асортиментної політики; встановлення довгострокових партнерських зв'язків з постачальниками; автоматизація процесу закупівлі товарів;

- процес роздрібного продажу товарів: розвиток роздрібною торговельної мережі; впровадження і розвиток електронної торгівлі; поліпшення торговельного обслуговування населення; встановлення гнучких режимів торгівлі (цілодобові, з продовженим робочим днем, без перерви); автоматизація і механізація процесу роздрібного продажу товарів.



Рис. 2 Характеристика напрямків підвищення результативності управління комерційною діяльністю на підприємстві

Реалізація запропонованих напрямів сприятиме зростанню результативності управління процесами комерційної діяльності, збільшенню основних соціально-економічних показників діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Оптова торгівля: маркетинг та комерція. / Л.В. Балабанова - М., Економіка, 1990. — 398с.
2. Лернер Ю.І. Проблеми прийняття економічних рішень у сучасних умовах / Ю.І. Лернер. – Харків: Торсінг, 2003.– 320 с.



Федишен Олександр

студент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

ПРОГНОЗУВАННЯ РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Ринок комерційної нерухомості займає важливе місце в економічних відносинах. Впродовж кількох років ціни на ринках комерційної нерухомості найбільших міст України постійно зростали, значний обсяг українських та іноземних інвестицій був спрямований в дану сферу. Практично кожна велика компанія прагнула створити девелоперський або інвестиційний підрозділ для реалізації проектів на ринку комерційної нерухомості.

Однак, глобальна економічна криза, яка почалася в 2008 р., показала, що за кілька років постійного будівництва нових будівель ринки нерухомості в багатьох містах України виявилися перенасичені, а оцінки потенційного попиту орендарів були занадто оптимістичними [5].

Ключовою проблемою власників нерухомості, орендарів і покупців стали помилкові прогнози щодо майбутньої динаміки ринку. В цілому, всі прогнози припускали збереження існуючого тренда у короткостроковій перспективі і не використовували економетричних моделей [3]. Багато посередницьких структур та аналітиків ринку не мали якісних інструментів моделювання ринку чи свідомо приховували інформацію про можливе погіршення ситуації через націленість на отримання комісійних від угод. Тому учасникам сектору нерухомості необхідне чітке розуміння алгоритму оцінки перспектив розвитку ринку нерухомості [1].

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

Цілі і завдання дослідження: розробка моделі прогнозування ринку комерційної нерухомості. Така модель повинна включати як кількісний аспект у вигляді розрахункової методики прогнозування ринку, так і якісний аспект у вигляді опису майбутніх структурних змін на ринку комерційної нерухомості. У відповідності з поставленою метою ставляться наступні завдання:

- ⇒ дооцінка об'єкта нерухомості на даній території;
- ⇒ дослідження факторів впливу на розвиток ринку комерційної нерухомості в межах адміністративно-територіальної одиниці;
- ⇒ розробка алгоритму побудови економетричної моделі для прогнозування ринку комерційної нерухомості відповідно до наших критеріїв.

Теоретичною й методичною основою дослідження послужили роботи вітчизняних авторів Бойко А., Євтух О. та зарубіжних економістів Дж. Найта (Knight J.), Д. Стоука (Stoken D.) з питань дослідження економіки підприємництва та ринку нерухомості.

На першій стадії визначаємо поняття «комерційна нерухомість», яке може являтися фізичним об'єктом, товаром, фінансовим активом чи видом власності, що робить необхідним аналіз даної категорії в різних аспектах підприємницької діяльності виходячи з точки зору:

- ⇒ потреби в нерухомості як об'єкті підприємницької діяльності;
- ⇒ забезпечення ефективності підприємницької діяльності;
- ⇒ зниження ризиків підприємницької діяльності;
- ⇒ формування підприємницького прибутку.

Додатково формуємо вимоги до прогнозування ринку комерційної нерухомості з використанням «умови деталізації даних», при яких загальні соціально-економічні показники знижують якість прогнозів підприємницьких структур [2].

На другій стадії відображаємо властивість «інвестиційного ефекту» ринку комерційної нерухомості, коли зростання обсягу інвестицій в нерухомість і будівельних робіт у короткостроковому періоді призводять до зростання цін на нерухомість, що необхідно враховувати в цінній стратегії підприємницьких структур. Оцінюємо фактори «інвестиційного ефекту» ринку комерційної нерухомості: обсяги експорту, індекси цін на товари, транспортні послуги та паливо, оборот громадського харчування, обсяги внутрішніх і іноземних інвестицій та будівельних робіт, розміри дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств, що слід враховувати в бізнес-плануванні [4].

Завершальною стадією являється розробка методичних рекомендацій по короткостроковому прогнозуванню ринку комерційної нерухомості на основі моделі множинної лінійної регресії, що дозволяє підвищити якість

фінансового планування компаній.

Теоретична значимість дослідження полягає в розроблених методичних рекомендаціях з прогнозування ринку комерційної нерухомості. Практична значущість дослідження полягає в тому, що запропонована методика прогнозування ринку комерційної нерухомості може використовуватися суб'єктами підприємництва в процесі прийняття управлінських рішень.

Висновки проведеного дослідження:

⇒ комерційна нерухомість являє собою багатогранне поняття, яке може розглядатися і як фізичний об'єкт, і як товар, і як фінансовий актив, і як вид власності;

⇒ вплив комерційної нерухомості виходить за межі економічної ефективності і включає також такі напрями як: організаційна, соціальна, технологічна, екологічна ефективність.

В ході регресійного аналізу ринку комерційної нерухомості авторами дослідження було доведено таку властивість, як «умова деталізації даних». Надто загальні показники, не показали високу кореляцію з цінами на комерційну нерухомість, а також було виявлено, що із зростанням обсягу інвестицій та будівельних робіт також підвищуються ціни на нерухомість. Дана властивість отримало назву «інвестиційного ефекту». На основі зазначених методичних рекомендацій стає можливим підвищити якість фінансового планування компаній, які функціонують на ринку комерційної нерухомості.

Список використаних джерел

1. Бойко А. О. Організація управління діяльності суб'єктів ринку нерухомості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / А. О. Бойко. — Луганськ, 2002. — 23 с.

2. Євтух О. О. Вплив особливостей нерухомого майна на методологію його оцінки / О. О. Євтух // Наук. вісн. Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2004. – № 5. – С. 133 – 138.

3. Stoken D. The Great Cycle: Predicting and Profiting from Crowd Behavior, the Kondratieff Wave and Long-Term Cycles, Revised Edition, Chicago, IL: Probus Publishing Company, 1993.

4. Knight J. L., McCue T.E. Office Building Investment and the Macro-Economy: Empirical Evidence. Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association, pp. 234-355, Vol. 3, 1987.

5. Огляд ринку нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cbre.eu/ua_uk/research/market_reports. Дата звернення: 08.12.2012.



Черторийський Беніамін

магістр

Дніпропетровський університет економіки і права ім. А. Нобеля

м. Дніпропетровськ

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЙОГО ПРОБЛЕМИ

Ринковій економіці об'єктивно властиві й водночас є середовищем її функціонування такі поняття, як комерція, бізнес, підприємництво. Ці поняття були присутні на всіх етапах розвитку людства і функціонування різних соціально-економічних систем. І це зрозуміло, оскільки в умовах ринкової економіки пануючими є товарно-грошові стосунки. Тому практично кожен продукт праці, зроблений на підприємствах, обов'язково продається і купується, тобто проходить стадію обміну. Продавці і покупці товару укладають угоди купівлі-продажу, здійснюють збут і закупівлі товарів, роблять посередницькі і інші послуги.

Комерція як різновид людської діяльності у більшості з нас асоціюється з торгівлею. Це абсолютно природно, оскільки відбувається цей термін від латинського *commercium* (торгівля).

Протягом останніх років питання комерційної діяльності все частіше стають об'єктом наукових досліджень. Значний доробок у формування теоретико-методичних засад комерційної справи та комерційної діяльності внесли такі українські вчені, як Балабанова Л.В., Германчук А. М., Ваврик І.М., Грищенко І.М., Єрмошенко М.М., Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Окремі аспекти комерційної діяльності висвітлені у працях зарубіжних вчених, таких, як Аванесов Ю.А., Клочко А.Н., Васькін Е.В., Дашков Л.П., Памбухчянц В.К., Половцева Ф.П., Синецький Б.И., Новиков О.А., Щербаков В.В., Панкратов Ф.Г. та Серьогіна Т.К. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій на тему комерційної справи, питання комерційної діяльності посередницьких підприємств залишаються поза увагою і потребують детальнішого дослідження.

Відповідно до Господарського кодексу України від 16.01.03 р. № 436-IV підприємницька або комерційна діяльність – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою отримання прибутку [1]. Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути громадяни України, інших держав, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності. Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

Підприємець є одним з людських факторів виробництва, без якого

ринкова економіка не можлива. До початку останньої третини ХІХ ст. підприємець одночасно був власником капіталістичного підприємства. З кінця ХІХ ст. і до наших днів підприємець необов'язково є власником. Виникнення системи кредиту зруйнувало існування такого поняття, як поєднання в одній особі власника і підприємця. Щоб стати підприємцем у наш час, необов'язково мати реальний капітал і бути власником майна, оскільки головним капіталом підприємця є не гроші, не знаряддя або предмети праці, а його господарський хист, уявлення про суспільні потреби, знання психології споживача. Саме вони і обумовлюють очікуваний прибуток.

Діяльність підприємця дає суспільству такі переваги. По-перше, підприємець, як правило, завжди має можливість досягти кращих результатів, тому що він є висококваліфікованим спеціалістом, який добре знає свою справу. По-друге, підприємець може краще працювати на споживача. Прогнозуючи його запити, підприємець намагається виходити не тільки з поточних, а й з майбутніх потреб і спрямовувати суспільне виробництво на їх задоволення. По-третє, лише підприємець здатний організувати суспільне виробництво таким чином, щоб витрачені ресурси дали найбільшу віддачу.

Із зазначеного вище випливає такий важливий висновок: підприємництво має завжди супроводжуватись науково-технічною, організаційною і комерційною, економічною творчістю, новими підходами до вирішення господарських завдань; воно зумовлює особливий, антибюрократичний стиль господарської поведінки, підвалинами якої є, з одного боку, постійний пошук нових можливостей і ресурсів, а з іншого – персональна відповідальність за наслідки своєї діяльності.

Актуальною рисою підприємництва є прозорість його виробничо-комерційної діяльності відповідно до чинного законодавства та принципів добросовісної конкуренції. Одна з хвороб вітчизняного підприємництва, яка спотворює його суть, а отже, і суть економічних та політичних перетворень, – формування потужного тіньового підприємництва, яке контролює близько 50 % суспільного капіталу, продукції і ринку.

Результати досліджень показали, що основними причинами, які стримують розвиток дрібного і малого підприємництва в Україні, є:

- недосконалість законодавства з питань розвитку дрібного та малого бізнесу, як і підприємництва в цілому;
- високі податки, що примушує деяких суб'єктів дрібного і малого підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансово-кредитна підтримка дрібних і малих підприємств;
- відсутність дієвого механізму реалізації державної політики з підтримки дрібного та малого бізнесу;

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

- недосконалість системи обліку та статистичної звітності дрібних і малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій; психологічне несприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

Сьогодні стає очевидним, що становлення та розвиток підприємництва в Україні, формування сприятливого конкурентного середовища неможливе без аналізу світового досвіду підприємництва, а саме досвіду США, Японії, Німеччини та інших розвинутих країн, що дозволить зробити узагальнення, які можуть мати певний інтерес і для України.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.:Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Оксентюк Б. Системний підхід до організації комерційної діяльності / Б.Оксентюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – №3(32). – с.213-217
4. Панкратов, Ф.Г. Комерційна справа: навч. посібник [Текст] / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серьогіна. – Рівне : Вертекс, 2006. – 352 с.



Яловега Людмила

асистент

Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ СИРІВ

В умовах процесу глобалізації економіки України багатогранність існуючих у молокопродуктовому підкомплексі проблем зумовлює необхідність пошуку нових підходів щодо забезпечення конкурентоспроможності молока продукції, зокрема твердого сиру [1].

Очевидним є те, що конкурентні позиції вітчизняного сироваріння і на внутрішньому і на зовнішньому ринках усе більшою мірою визначаються її якістю. Дослідження свідчать, що вітчизняні сири характеризуються невідповідною якістю про що свідчать періодичні “сирні війни”.

До того ж, необхідність адаптації ринку сирів України до Європейського союзу (ЄС) обумовлена першими кроками України на шляху до євроінтеграції. Враховуючи важливість молочного сектору для національної економіки та його експортний потенціал, українським виробникам слід нагально вирішити питання низької якості вітчизняних сирів.

Відтак, можна виділити ряд причин низької якості вітчизняних сирів. По-перше, її зниження, передусім, пов'язано із низькою якістю молоко-сировини. У свою чергу на якість останньої впливає ряд чинників, першочерговим з яких є переміщення виробництва молока із сільськогосподарських підприємств у господарства населення. Як наслідок, майже половину необхідного обсягу молоко-сировини молокопереробні підприємства одержують від господарств населення. Яка, здебільшого, є неохолодженою з підвищеною кислотністю, забруднена та навіть розбавлена. Адже на даний час, сільське населення не має ні умов, ні можливості забезпечити механізоване доїння і відповідне охолодження молока.

Наступним чинником низької якості молоко-сировини є те, що більшість виробників і постачальників не дотримуючись належних санітарно-гігієнічних умов виробництва і транспортування молока, не забезпечують його охолодження, не застосовують миючі та дезінфікуючі засоби та здійснюють перевезення сировини в алюмінієвих цистернах.

До того ж, посередницькі структури, які здійснюють заготівлю продукції, не забезпечені приладами контролю якості молока, що приймається ними від виробників. За офіційними даними, у 2011 р. в Україні лише близько 30 % молока було прийнято за вищим ґатунком.

СЕКЦІЯ 8
Комерційна діяльність та підприємництво
в умовах ринкової економіки

Наступним чинником низької якості молока є екологічна ситуація в країні. Зокрема екологічна чистота сировини, в т. ч. кормів, які використовуються для відгодівлі худоби, використання екологічної води, чистота атмосферного повітря та інші фактори, що формують довкілля. Науковцями доведено, що головним джерелом шкідливих речовин, які надходять у сировину, є саме навколишнє середовище.

Для підвищення виробництва молоко-сировини необхідно, по-перше, нарощувати продуктивність корів, з одночасним поглибленням спеціалізації; знаходити можливості покращення якості молока, в першу чергу, за рахунок використання сучасних доїльних залів, які дозволять отримати молоко ґатунку "екстра". Однак, навіть при високому рівні організації виробництва рівень рентабельності є недостатнім, що обумовлює актуальність державної підтримки сільгоспвиробників, яка нажаль в Україні є мало дієвою та недосконалою.

Другою причиною зниження якості вітчизняних сирів є невідповідна кваліфікація майстрів сироваріння. Так, встановлення технологічного режиму, з урахування конкретних виробничих умов потребує рівня теоретичної і практичної підготовки останніх.

Щоб правильно встановити необхідний технологічний режим виробництва сирів, майстер виробничого процесу повинен чітко розуміти, як впливає той чи інший температурний фактор на процес виробництва, визрівання та якості сиру.

Основними технологічними факторами, які визначають хід виробництва сиру, мікробіологічну та біохімічну суть даного процесу є: температура другого нагрівання; масова частка вологи в сирі; умови його соління та визрівання. Тільки висококваліфіковані технологи володіють належними знаннями та навиками виробничого процесу сироваріння. Для покращення даної ситуації необхідно: змінити навчальні програми у вузах; систематично організовувати курси підвищення кваліфікації інженерно-технічних працівників; проводити семінари-спрацювання на провідних заводах країни тощо.

До того ж, із вступом України до СОТ та ЄС постає питання про відповідність вітчизняних сирів вимогам щодо безпеки та якості, оскільки дана відповідність посилює позиції нашої держави як конкурентоспроможного виробника, а не тільки як споживача імпортера. Це обумовило наступну причину низької якості сирів, яка пов'язана з відсутністю гармонізації вітчизняних стандартів на молоко та продукцію його переробки з міжнародними та європейськими.

Характеристики якісних показників молоко-сировини показують, що Україна за якістю молока значно поступається західним сусідам. Як наслідок, молокопереробні підприємства України за рахунок низької якості сировини втрачають значні суми при реалізації молочної продукції

на західному та російському ринках. На зовнішньому ринку за сухі молочні продукти українські підприємства одержують за тону на 300 – 400 дол. США менше, та до того ж, через низькі якісні показники, ця продукція використовується виключно на технічні та кормові цілі.

Крім того, потребує коригування перелік антибіотиків, стосовно яких встановлено рівні їх максимального вмісту у молоці. Якщо відповідно до вимог ЄС визначено 68 видів таких фармакологічних речовин, то у ДСТУ 3662-97 та чинних медично-біологічних вимогах і санітарних нормах якості харчової сировини і продуктів харчування, їх лише три. Не відповідають європейським стандартам і національні вимоги відносно вмісту свинцю, які у п'ять разів перевищують європейські.

Як показують дослідження актуальність проблеми особливо зростає на етапі перебування України у членах Світової організації торгівлі (СОТ). Якщо внутрішні стандарти на продукцію низькі, то й імпорт, відповідно, також буде низької якості. Адже члени СОТ підпорядковуються діючим принципам СОТ, яка продукція виробляється, така й споживається.

Разом з тим, вступаючи в СОТ, Україна відкрила свій ринок. Як наслідок, європейські країни обмежують неякісний імпорт за рахунок високих внутрішніх стандартів, а неякісну продукцію збувають у країни, що розвиваються, зокрема в Україну.

Підраховано, що на запровадження нових стандартів Україна має витратити 60 млн. доларів США, а от загальні збитки від втрати ринків молокопродукції становлять на рівні 300 - 400 млн. доларів США.

Узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, що низька якість молоко-сировини спричинила додаткові проблеми щодо ринків збуту, насамперед експорту сиру. Нині українські виробники активно витісняються із зарубіжних ринків сиру. У зв'язку з цим в аграрному секторі спостерігається стрімке зниження цін на молоко-сировину та банкрутство дрібних і середніх за потужністю молочних заводів [2]. При цьому значно зростає соціально-економічне значення гармонізації відносин усіх учасників ринку молокопродуктів, а саме інтеграційного ланцюга "виробництво-переробка-реалізація молочних продуктів".

Список використаних джерел

1. Гоголя О. П. Становлення маркетингу у ринковій трансформації сільського господарства / О. П. Гоголя // Економіка АПК. – 2004. - № 5. - С. 110 – 114.;
2. Божидарнік Т.М. Реформа молокопродуктового підкомплексу : альтернативи та пріоритети / Т. М. Божидарнік // Економіст. – 2011. - № 2. – С. 52 – 54.



СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

СЕКЦІЯ 9

РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Алескерова Юлія

к.е.н., старший науковий співробітник, докторант
ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН
м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ МОДЕЛІ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ ЗА ПРОГРАМОЮ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

Державна політика в аграрній сфері повинна йти у напрямку пошуку оптимальної моделі трансформації економічних відносин суб'єктів господарювання. Потребує змін також вся інфраструктура сільського господарства, а особливо модель страхування сільськогосподарських ризиків за програмою державної підтримки.

Дослідженням проблеми страхування аграрних ризиків займається велика кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Александрова М. М. [2], Балабанов І.Т., Безугла В. О. [3], Воблий К.Г., Гайдук В.С., Гінзбург А.І., Гудзь О.Є.[4], Єрмошенко, А. М.[5], Матвієнко Г.А., Минкіна Г.О., Осадець С.С., Ротова Т.А., Свістунов О.С., Райхер В.К., Руденко Л.С., Якубович В.А. та інші.

Завданням даної статті є представлення результатів розроблення моделі страхування сільськогосподарських ризиків за програмою державної підтримки.

З метою забезпечення розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції потрібно створити на законодавчому рівні умови для її організації, а саме:

- 1) створення Державної аграрної страхової компанії;
- 2) проведення страхування сільськогосподарської продукції за державної підтримки страховими компаніями, які отримали ліцензії на цей вид страхування;
- 3) внесення змін до інших законів України, які стосуються питань страхування сільськогосподарської продукції,;
- 4) забезпечення щорічного встановлення у законах України про Державний бюджет України відповідних видатків на державну підтримку страхування сільськогосподарської продукції.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

На першому етапі створення моделі організації системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні потрібно створити законодавчі умови та розробити відповідні нормативно-правові акти для функціонування системи страхування сільськогосподарської продукції, а також забезпечити формування необхідних інфраструктурних елементів системи.

На другому етапі передбачене поступове запровадження необхідних типових страхових продуктів та проведення їх пілотного використання, а також формування необхідних баз даних для розробки тарифів по страхуванню сільськогосподарської продукції.

Успішне завершення другого етапу забезпечить створення необхідних умов для запровадження ефективної системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні.

Через Державну аграрну страхову компанію реалізується принцип партнерства між державою (в особі ДАСК) і приватними страховими компаніями, за якого держава відіграє ключову роль у розвитку страхування сільськогосподарських ризиків за державної підтримки, виконуючи властиві їй функції перестрашування, контролю й адміністрування за бюджетними коштами.

Питання перестрашування передбачає обов'язкове часткове страхування страховими компаніями прийнятої відповідальності в Державній аграрній страховій компанії.

Державна аграрна страхова компанія буде виступати державним адміністратором по страхуванню сільськогосподарської продукції з державною підтримкою.

Механізм відбору страхових компаній для участі у страхуванні сільськогосподарської продукції за державної підтримки передбачає реалізацію за такими основними критеріями:

- наявність ліцензії на страхування сільськогосподарської продукції, виданої Держфінпослуг;
- діяльність на ринку страхових послуг не менше 5 років та не менше 3 років в агрострашуванні;
- наявність кваліфікованих спеціалістів (агрономів, зоотехніків) у сфері страхування сільгосппродукції, які отримали відповідну освіту;
- відповідність фінансовим критеріям оцінки страхових компаній, встановленим нормативними актами Держфінпослуг.

Страхова премія за укладеними договорами субсидованого страхування сплачується страхувальниками (сільгоспвиробниками) в установлені строки страховику в частині, що не субсидується державою, тобто 50 % від встановленого тарифу.

Після подання Державною аграрною страховою компанією пакета документів Мінагрополітики зобов'язано протягом одного місяця

виплатити ДАСК страхові субсидії в розмірі 50 % нарахованого страхового платежу (премії). Тільки після отримання страховими компаніями повної суми страхового платежу, договір страхування діє в повній сумі відповідальності за договором страхування.

ДАСК самостійно вирішує питання перестраховування переданої їй приватними страховиками відповідальності на зарубіжному або внутрішньому страховому ринку.

Дана схема організації фінансової моделі страхування сільськогосподарських ризиків за програмою державної підтримки забезпечує надійність та фінансову стійкість в страхуванні завдяки державному контролю та економить значні кошти бюджету, що направлялись на прямі виплати сільгоспвиробникам, які покривали збитки, що виникали в результаті надзвичайних ситуацій.

Якщо дана модель страхування сільськогосподарських ризиків буде діяти в Україні, то:

- 1) загальний обсяг ринку страхування сільськогосподарської продукції складе 65,5 млрд. грн.;
- 2) покриття у частині не менше ніж 50% ринку з перших років існування Державної аграрної страхової компанії (зростання ринку щорічно по 10% до 90% покриття);
- 3) кошти Державного бюджету України на фінансування діяльності Державної аграрної страхової компанії не будуть використовуватися, фінансування проводиться за рахунок операційної діяльності Державної аграрної страхової компанії.

Список використаних джерел

1. Україна. Закони. Про страхування [Текст] : закон ... від 7 берез. 1996 р. № 85/96-ВР // ВВРУ. – 1996. – № 18. – Ст. 78.
2. Александрова М. М. Страхування [Текст] : навч. посіб. / М. М. Александрова // – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.
3. Безугла В. О. Венчурне страхування як засіб мінімізації фінансових ризиків [Текст] / В. О. Безугла, І. І. Постіл // Економіка та держава. – 2008. – № 3. – С. 35–37.
4. Гудзь О.Є. До концепції розбудови системи агрострахування в Україні / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 35–39.
5. Єрмошенко А. М. Ризики діяльності страховиків і шляхи їх зменшення [Текст] / А. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 207–215.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.a7d.com.ua>



Брежнева-Єрмоленко Ольга

к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Дніпродзержинський державний технічний університет
м. Дніпродзержинськ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Державний фінансовий контроль є результатом практичного використання державою контрольної функції фінансів, тому виникає необхідність дослідження ефективності функціонування системи державного фінансового контролю стосовно бюджетів територіального рівня.

Державний фінансовий контроль діяльності органів місцевого самоврядування в нових умовах господарювання набуває все більш важливого значення для економіки з огляду на те, що встановлені державою правила організації діяльності органів місцевого самоврядування і обігу фінансових ресурсів спрямовані на забезпечення макроекономічної рівноваги, стабілізацію економіки і фінансову безпеку, захист прав власників та створення умов для чесної конкуренції і ефективності економічної системи. Слід підкреслити, що в умовах ринкової економіки державою контролюється не господарська діяльність суб'єктів місцевого самоврядування, а лише дотримання ними встановлених державою в інтересах суспільства і більшості суб'єктів господарювання правил організації діяльності, тобто її законність. За умови виконання доручених органами державної влади завдань - контролюється і доцільність використання коштів.

2006 рік став роком, коли Рахункова палата нарешті змогла працювати, контролюючи повний цикл бюджетного процесу, але через чотири роки рішення Конституційного Суду України від 30.09.2010 р. №20-рп/2010 докорінно змінило ситуацію зі станом та повнотою проведення державного фінансового контролю. Цим рішенням Рахункова палата втратила повноваження в частині контролю за надходженням коштів до Державного бюджету України. Ліквідація цих контрольних повноважень позбавила суспільство повної, прозорої та об'єктивної інформації щодо стану національної економіки та державних фінансів, яку надає єдиний незалежний орган фінансово-економічного контролю в нашій державі – Рахункова палата [1, с.7]. Як наслідок, сьогодні поза контролем держави залишається цілий ряд ключових питань діяльності органів місцевого самоврядування, безпосередньо пов'язаних з бюджетом і використанням власності. Насамперед, відсутній належний контроль за легальністю прийнятих органами місцевого самоврядування рішень та розпоряджень у

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

справах, що стосуються бюджету та змін до нього, який би мав систематичний характер. Покладання цього контролю виключно на податкову службу є зовсім неправомірним – вона слідкує лише за додержанням податкового законодавства. Це дуже важлива державна справа, але економічну сторону діяльності (чому вона в багатьох випадках дуже неефективна) податкова служба належним чином не відслідковує, бо законом для неї визначено інші завдання і функції.

Практика формування доходної бази місцевих бюджетів України свідчить, що більше половини їх доходів утворюється за рахунок податкових надходжень, найважливішими з яких є податок з доходів фізичних осіб та податок на прибуток підприємств. Оскільки Рахункова палата і органи державної контрольно-ревізійної служби не мають права здійснювати контроль за формуванням доходної частини бюджету, то можна констатувати, що в системі управління державою практично повністю відсутня функція належного аудиту доходної частини місцевих бюджетів. А якщо немає такого аудиту, то неминучий дефіцит необхідних пропозицій відносно реальних джерел наповнення бюджетів, розширення їх фінансової бази і покращення фінансового стану органів місцевого самоврядування. Складається парадоксальна ситуація – Рахункова палата України стала єдиним не тільки в Європі, а й у світі Вищим органом фінансового контролю, який не має повноважень опікуватись вищезазначеним контролем.

Також належним контролем не охоплено видатки місцевих бюджетів, які відображають винятково важливу їх роль у соціально-економічному житті суспільства. Структура видатків місцевих бюджетів має виключно соціальну спрямованість. Таке цільове використання коштів є закономірним, адже місцеві органи самоврядування покликані вирішувати локальні проблеми, які безпосередньо пов'язані з наданням різноманітних суспільних, в тому числі соціальних послуг, піднесенням рівня добробуту населення, створенням необхідних умов для його життєдіяльності. Проте, абсолютні розміри коштів, які виділяються з місцевих бюджетів на утримання соціально-культурних об'єктів і на соціальні виплати, є недостатніми для задоволення потреб населення. Матеріальна база бюджетних організацій, особливо тих, які не надають платних послуг, знаходиться у занедбаному стані, потребує капітального ремонту і оновлення значна частина основних засобів невиробничого призначення. Фінансування бюджетних організацій в останні роки здійснювалось переважно в частині оплати праці і нарахувань на заробітну плату, для багатьох установ розповсюдженим явищем стали заборгованість по оплаті праці і комунальним послугам. Недостатньо коштів виділяється на розвиток охорони здоров'я, культури і мистецтва, фізичної культури і спорту, покращення матеріальної бази загальноосвітніх шкіл.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Нормативно-правова база, яка врегульовує механізм фінансового забезпечення діяльності апаратів і виконавчих органів місцевих рад, є суперечливою, не визначає джерел фінансування видатків на виконання власних (самоврядних) повноважень, чітко не окреслює повноважень органів виконавчої влади, делегованих органам місцевого самоврядування, не унормовує структури і штатної чисельності, необхідних для виконання таких повноважень. Зазначене створює умови і призводить до непрозорого планування і використання бюджетних коштів на цю мету, негативно впливає на забезпечення оптимальної структури виконавчих органів місцевих рад. Так, протягом 2010 і 2011 років місцеві ради спрямували на утримання утворених ними апаратів і виконавчих органів на 3,7 млрд. грн. і 4,1 млрд. грн., або удвічі більше коштів, ніж розрахункові обсяги видатків на цю мету, враховані на центральному рівні при визначенні розміру дотації вирівнювання. Для покриття різниці окремі місцеві ради досліджених регіонів (АР Крим, Житомирської, Харківської та Чернігівської областей) використали близько 40 % власних доходів, які можна було б спрямувати на виконання власних повноважень, зокрема, у галузі ЖКГ, транспорту та зв'язку [2].

Все це свідчить про те, що на сьогодні так і не вдалося створити міцну, ефективно функціонуючу систему державного фінансового контролю діяльності органів місцевого самоврядування, свідченням чого є наявність у фінансовій системі держави ряду суттєвих проблем. Одним з основних кроків на шляху до створення європейської системи державного внутрішнього фінансового контролю є розробка та введення у дію 01.01.2011 р. нового Бюджетного кодексу України, а особливо це стосується нової редакції статті 26, згідно якої: повинно відбутись обов'язкове запровадження в органах державного сектору базових компонентів європейської моделі PIFC – внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Відтак персональну відповідальність за запровадження та ефективне функціонування цих компонентів покладено на керівників усіх рівнів – від головного розпорядника до розпорядників нижчого рівня й навіть керівників окремих підрозділів установи [3, с. 62].

Система державного фінансового контролю діяльності органів місцевого самоврядування, яка існує в Україні, більш схильна розвиватися відповідно до саморегулюючої теорії самоврядування, тому основним недоліком її функціонування є неналежна реалізація функції аудиту дохідної та витратної частин місцевих бюджетів. Таким чином, вимагає подальшого дослідження питання контролю за доходами та видатками місцевих бюджетів, яке на сьогодні є повністю нерегульованим, і більшість аргументів припадає на користь внутрішнього фінансового контролю, який передбачає створення ревізійних комісій як постійно діючих органів. Усунення недоліків і суперечностей здійснення

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

державного фінансового контролю місцевих бюджетів потребує комплексного підходу в частині вирішення основних питань на теоретичному та методичному рівнях.

Список використаних джерел

1. Звіт Рахункової палати України за 2010 рік. – Київ, 2011. – 208 с.
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік // Державна служба статистики України. - К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.
3. Фінансування місцевих рад непрозоре: офіційне повідомлення Рахункової палати від 24 жовтня 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16740462> - Заголовок з екрану.



Вільчинська Наталія

аспірантка

ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН

м. Київ

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Найбільш динамічним інструментом фінансової політики є фінансовий механізм, який присутній на макроекономічному і мікроекономічному рівнях. На кожному із цих рівнів діє своя множина інструментів, важелів, форм і методів, за допомогою яких і реалізується фінансова політика.

Враховуючи широкий спектр застосовуваної категорії фінансовий механізм, існує багато підходів до трактування даного поняття.

Серед розмаїття визначень і підходів вчених і практиків до поняття «фінансовий механізм» найбільшої уваги заслуговують два аспекти, два підходи до розуміння його суті.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування безпосередньо фінансів. На підставі цього підходу виходить розуміння фінансового механізму як організаційного відображення фінансових відносин.

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів, форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток суб'єкта господарювання.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Розглянемо погляди провідних науковців другої половини ХХ та початку ХХІ століть. Узагальнимо інформацію щодо сутності фінансового механізму та його структури й складових частин (табл. 1).

Проаналізувавши таблицю 1, бачимо, що визначення фінансового механізму узагалі дається без однозначного тлумачення його сутності. У його поняття вкладене різне сполучення об'єктивних і суб'єктивних факторів. Кожен дослідник адаптує зміст терміну до вирішення завдань власного дослідження для того, щоб найповніше розкрити досліджувану проблему.

Таблиця 1

Визначення поняття фінансового механізму в сучасній економічній літературі

Фінансовий механізм		
Визначення поняття	Структура та складові елементи	Автор та джерело літератури
включає три підсистеми: фінансово – кредитне планування, фінансово – кредитні важелі, організаційні структури і правовий режим фінансово – кредитної системи	включає в себе такі елементи: 7 блоків (плани і баланси, показники, нормативи, фонди і ін.) і 80 елементів (зведений фінансовий план держави, державний бюджет, кредитний і валютний план, баланс грошових доходів і витрат населення та ін.)	Сенгачов В.К.
система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності	складові фінансового механізму: інформація, правове та нормативне забезпечення, фінансові методи і важелі.	Поддєрьогін А.М.
сукупність форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різних державних структур, господарських суб'єктів і населення.	складові фінансового механізму: фінансове планування й прогнозування, фінансові показники, нормативи, стимули та санкції, система управління фінансами.	Василик О.Д.
складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і засобів регулювання економічних процесів та відносин.	складові фінансового механізму: фінансові методи, фінансові відносини, фінансові важелі, правове, нормативне і інформаційне забезпечення.	Москаленко В.П. Шипунова О.В.

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на соціально – економічний розвиток суспільства.	підсистеми: фінансове забезпечення; фінансове регулювання.	Опарін В.М.
система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємства за їх нормативного, правового та інформаційного забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро – і макрорівні.	складові: фінансові методи, фінансові важелі, фінансові інструменти.	Ковалюк О.М.
система методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально – економічний розвиток.	складові: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; система фінансових індикаторів і інструментів.	Кірейцев Г.Г.

Можна зробити висновок, що фінансовий механізм підприємства – це сукупність форм і методів зовнішнього й внутрішнього впливу на формування, використання і нагромадження фінансових ресурсів з метою забезпечення ними господарської діяльності підприємства та підвищення ефективності і прибутковості виробництва.

Важливою складовою фінансового механізму є фінансове забезпечення. Сьогодні, коли економіка України перебуває на шляху нової моделі розвитку, питання її ресурсного забезпечення, особливо фінансового, є одним із найбільш актуальних.

Поняття «забезпечення» у різних словниках визначається як: сукупність матеріальних умов, що сприяють стабільності; створення надійної умови для здійснення чого – не будь; цінні папери і товари, що гарантують погашення кредиту, або є доказом виконання якогось боргового зобов'язання.

Використовуючи поняття «забезпечення», ми перш за все розуміємо його як сукупність засобів для створення надійних умов, що гарантують процес його вирішення.

За тлумачним словником, розвиток – це філософське, соціально – економічне і соціально – психологічне поняття, сутність якого полягає в незворотних, цілеспрямованих та закономірних змінах матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасне поєднання усіх трьох властивостей вирізняє розвиток поміж інших змін. Зворотність змін характеризує процеси функціонування. Відсутність же закономірностей характерна для випадкових процесів катастрофічного типу, а за відсутності

цілеспрямованості зміни не можуть нагромаджуватися і тому процес не має характерного розвитку єдиного взаємозумовленого напрямку.

Економічний розвиток – це складний і багатогранний процес, що у конкретному періоді може мати прогресивний, регресивний або стагнаційний характер, визначається системою цінностей суспільства, є здатністю будь – якої соціально – економічної системи змінювати свою структуру, склад елементів і функцій. Основна його умова – це визначення домінуючої тенденції в сукупності заходів, спрямованої на підвищення ефективності.

Забезпечення розвитку промислового підприємства припускає постійне удосконалення фінансового механізму, що полягає у пошуку системи господарських форм, які адекватно відображають сучасний стан розвитку та закономірності руху суспільства.

Таким чином, під фінансовим механізмом забезпечення розвитку підприємства слід розуміти сукупність методів реалізації економічних інтересів підприємства через формування, розподіл, координацію і використання ресурсів.

Список використаних джерел

1. Благодатин А.А. Финансовый словарь / Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш., Райсберг Б.А. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С. 264.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник / О.Д.Василик. – К.: НІОС, 2000. – С.102.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / [уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпекс ВТФ «Перун», 2005. – С.1728.
4. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму. / О.М.Ковалюк // Фінанси України. – 2003. - №4. – С.51-59 .
5. Москаленко В.П. Финансово – экономический механизм промышленного предприятия. / В.П.Москаленко, О.В. Шипунова; за ред. В.П.Москаленко. – Суми: Довкілля, 2003. – С. 176.
6. Сенгачов В.К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства. – М.:Финансы,1979. – С.5.
7. Фінанси підприємств: підручник / Кер. Авт.. кол. і наук. ред.. проф. А.М.Поддєрьогін. 3 – те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – С.460 .
8. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / за ред.. Г.Г Кірейцева. - К.: ЦУЛ, 2002. - С. 18-19.



Вовк Оксана

студентка

Вінницький торгово-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

РОЛЬ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ УКРАЇНИ

Проблеми економічного зростання особливо гостро постали перед людством у ХХ ст. Головною його метою є збільшення обсягів економічних благ, що сприяє поліпшенню життя населення, створенню стабільної сприятливої соціально-політичної ситуації в країні, підвищенню її міжнародного авторитету.

Протягом останніх років однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду України є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Політика зростання економіки потребує значних обсягів фінансових ресурсів. Україна має низький інвестиційний рейтинг, отже напливу іноземних інвестицій у необхідних розмірах найближчим часом очікувати не доводиться. Тому слід зосередити увагу на ефективному використанні внутрішніх ресурсів, у першу чергу на основі широкого застосування потенціалу кредиту, кредитних відносин та кредитних технологій.

В останній час проблематикою зростання економіки країни та питаннями грошово-кредитної політики займаються такі вчені як: І. Гуцал, О. Кириченко, В. Міщенко, О. Пересад, В. Базилевич, А. Федоренко, А. Гальчинський, А. Чухно.

Аналізуючи розвиток виробництва, що повністю залежить від стану кредитної системи України, не можна не пов'язувати його з соціально-економічним розвитком суспільства України. Збільшення обсягів виробництва знімає соціально-економічне напруження і, навпаки, зниження обсягів веде до посилення напруги, що супроводжується труднощами з реалізацією створеного продукту, погіршення фінансового стану підприємств, що зумовлює неплатежі, породжує негативні явища в грошово-кредитних відносинах [4].

Прослідкувати зв'язок між соціально-економічним зростанням та обсягами використання кредитних ресурсів в Україні можна, порівнявши статистичні дані за 2009-2012 роки. У 2009 році спостерігається зменшення обсягу наданих кредитів на 15%, у 2010р. – на 3%, у 2010р. використання кредитних ресурсів збільшується на 11%, а в 2012р. зменшується на 2%. У свою чергу ВВП України в 2009р. зменшується на 14,8% , а в 2010, 2011 та 2012 роках збільшується на 4,1%, 5,2%, 3,6% відповідно. В результаті можна підмітити, що в 2009р. коли рівень використання кредитних ресурсів був найменший, в обсязі ВВП теж

спостерігається значний спад. В свою чергу найбільший обсяг ВВП та наданих кредитів простежується у 2011 році [5].

Кредитні відносини пронизують всі етапи суспільного відтворення, а кредит виступає вагомим фактором розвитку та зростання економіки. Кредит підвищує ефективність розширеного відтворення, повніше задовольняє потреби суспільства у фінансових ресурсах, без його залучення забезпечити доступність вільних ресурсів досить проблематично. Як свідчить міжнародний досвід, з метою забезпечення розвитку національного господарства, поліпшення соціального захисту та добробуту громадян необхідно повноцінно використовувати кредитні важелі впливу на перебіг економічних процесів як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях [3].

У літературі, як правило, розглядаються два основних канали через які кредитна система може впливати на економічне зростання:

1. Нагромадження капіталу. Кредитна система впливає на нагромадження капіталу шляхом зміни норми заощаджень або за рахунок перерозподілу заощаджень серед різного капіталу, що продукує технології.

2. Технологічні інновації. Реалізація функцій, які надає кредитна система, сприяє економічному росту за рахунок зміни швидкості технологічних інновацій [2].

Кредитна система дає змогу здійснювати мобілізацію заощаджень окремих індивідів, забезпечуючи:

а) зменшення операційних витрат, пов'язаних із збором заощаджень від різних осіб;

б) подолання бар'єру обмеженості ресурсів індивідуальних проектів;

в) зменшення інформаційної асиметрії.

Здійснюючи мобілізацію заощаджень та трансформацію їх у позичковий капітал, кредитна система забезпечує більш ефективний розподіл ресурсів та сприяє зростанню технологічних інновацій, зменшенню операційних витрат. Зниження операційних витрат дозволяє також поглибити спеціалізацію. Спеціалізація праці, як стверджував ще А. Сміт, лежить в основі зростання продуктивності [2].

У цілому кредитна система, реалізуючи кредитні відносини, забезпечує завершальний перерозподіл національного доходу і ВВП. Вона сприяє адекватному переміщенню ресурсів між галузями, між виробничою і невиробничою сферою, а також між підприємствами. Це, у свою чергу, призводить до структурних змін в економіці і до вирівнювання різних норм прибутку до середнього.

Управління процесом переміщення ресурсів здійснюється завдяки тому, що кредитна система виступає винятково важливою сферою, через яку відбувається державне регулювання економіки, і насамперед, за такими найважливішими напрямками, як регулювання грошового обігу,

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

удосконалення системи розрахунків, регулювання фінансового ринку [3].

Отже, ефективний розвиток кредитної системи справляє значний вплив на довгострокове економічне зростання. Та досі в Україні кредит ще не став ефективним важелем забезпечення зростання економіки. Тому необхідно провести ряд певних заходів з метою покращення якості реалізації функцій кредитної системи та посилення її стимулюючого впливу на процеси економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Дзюблюк О. Стратегія монетарної політики НБУ та її вплив на економічний розвиток // Вісник НБУ. — 2008. — 60с. — (№ 1.)
2. Дяконова І.І. У ефективності банківської справи – економічне зростання. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. - 92с.
3. Поченчук Г.М. Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2006 – 63с. – (Фінансовий розвиток: роль кредитної системи.; №8)
4. Стельмах В.С. Грошово-кредитна політика в Україні. / ., Спіфанов А.О. – К.: «Знання», 2000. – 305с.
5. www.bank.gov.ua



Гевлич Лариса

к.э.н., доцент,

Лозовая Наталья

магистр

Донецкий национальный университет

г. Донецк

НСМЭП КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Эффективное функционирование экономики в целом и каждого субъекта хозяйствования, в частности, зависит от организации безналичных расчетов в хозяйственном обороте. В этом контексте, безусловно, прогрессивной явилась идея создания в Украине Национальной системы массовых электронных платежей (НСМЭП) согласно Концепции системы электронных расчетов за товары и услуги в Украине [1].

НСМЭП - это внутригосударственная банковская многоэмитентная платежная система массовых платежей, в которой расчеты за товары и

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

услуги, получение наличных и другие операции осуществляются с помощью платежных смарт-карт по технологии, разработанной НБУ [2].

Целью создания НСМЭП является разработка и внедрение в Украине относительно дешевой надежно защищенной автоматизированной системы безналичных расчетов, которая, в основном, рассчитана на работу в режиме «off-line».

Первый этап НСМЭП (создание системы электронных платежей между юридическими лицами) был успешно реализован до 2001 г. В настоящее время осуществляется реализация второго этапа - внедрение системы электронных расчетов с участием физических лиц, который инициирован НБУ инструкцией о безналичных расчетах в национальной валюте [3].

Организационная структура НСМЭП представляет собой функционально полный набор аппаратных, программных и организационных средств, которые в совокупности обеспечивают управление интеллектуальными микропроцессорными карточками, терминалами, банкоматами, инкассацию транзакций, процессинг, клиринг, интерфейс и интеграцию с банковскими системами и системой электронных платежей.

Структура НСМЭП включает расчетный банк платежной системы, платежную организацию, членов и участников платежной системы. В соответствии с Временным положением об НСМЭП функции первых двух структурных компонентов выполняет Национальный банк Украины. Именно последний в настоящее время осуществляет установление системных лимитов НСМЭП для каждого платежного инструмента, уровня общесистемных комиссионных и принимает стратегические решения по развитию платежной системы. Модели работы члена НСМЭП в системе представлены следующими: эмитент, эквайер, эмитент и эквайер, эмитент, которой делегирует свои информационные функции, эквайер, которой делегирует свои информационные функции. Участники платежной системы - технические эквайеры платежной системы, торговые предприятия и т.д.

В рамках НСМЭП с платежными картами осуществляются следующие операции:

- загрузка карт (аутентификация кассира до банка-эквайера, проверка ПИН-кода загрузки, авторизация операции загрузки карты клиента банка-эмитента);

- осуществление платежа и выдача наличных электронным чеком (аутентификация карты модулем безопасности терминалов, контроль суммы платежа по лимитам, осуществление, сохранение, печать чека транзакции платежа или установление признаков незавершенного платежа);

- осуществление платежа электронным кошельком (проверка карты

СЕКЦИЯ 9

Роль финансово-кредитной системы в управлении экономическими процессами: вітчизняний та зарубіжний досвід

по «стоп-листам», проверка карты по таблице банков, разрешенных к работе с кошельком, аутентификация карты, выдача разрешения на осуществление платежа, контроль суммы платежа по лимитам, осуществление, сохранение, печать чека транзакции платежа или установление признаков незавершенного платежа)

По состоянию на 01.12.2012 г. НСМЭП насчитывает 57 членов, включая Национальный банк Украины и УГППС «Укрпочта», и 10 участников [4]. По данным Главного процессингового центра НСМЭП, в течение 2010 г. банками-членами НСМЭП было эмитировано около 240 тыс. карт, а общее количество карт НСМЭП по состоянию на 04.01.2011 г. составляло около 2,9 млн. единиц. Лидерами по эмиссии платежных карт НСМЭП на конец 2010 г. выступили АБ «Экспресс-Банк» (1256 тыс. карт), АО «Имексбанк» (1082 тыс. карт), ПАО «Мегабанк» (253 тыс. карт), Банк «Демарк» (113 тыс. карт) [5].

По результатам рассмотрения нормативного регулирования и практики функционирования НСМЭП можно выделить следующие ее преимущества:

- расширение набора доступных инструментов и технологий для банков, держателей карт и разработчиков платежных решений в сравнении с международными платежными системами;
- использование платежных инструментов на базе смарт-чипа, что существенно повышает их безопасность в сравнении с картами с магнитной полосой;
- уменьшение затрат для банков в сравнении с использованием международных платежных систем;
- обеспечение диверсификации рисков в национальном масштабе в случае перебоев, остановки работы международных платежных систем на территории страны.

Вместе с тем следует отметить и наличие проблем и недостатков функционирования НСМЭП:

- требуются значительные расходы на создание, внедрение и эксплуатацию системы электронных платежей Национального банка Украины;
- в настоящее время система развита недостаточно (большинство крупных отечественных банков не являются участниками НСМЭП, ее карты принимаются к оплате только на территории Украины, система не имеет подтвержденного опыта эксплуатации на объемах транзакций, сравнимых с международными платежными системами);
- крупные отечественные банки инвестировали большие средства в процессинг, банкоматные и эквайринговые сети на базе международных платежных систем и не готовы обеспечивать поддержку НСМЭП.

Решение данных проблем, в т.ч. области законодательной

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

регламентации, является направлением совершенствования отечественной платежной системы, т.к. рассматривает НСМЭП как инструмент стратегии ее развития.

Идентификация экономического эффекта от внедрения НСМЭП в виде ускорения расчетов, уменьшения объемов наличности в обращении, снижения дебиторской задолженности и расходов на обслуживание клиентов, повышения скорости обращения денег, упорядочения процесса кредитования, повышения уровня контроля финансовых потоков будет представлять направление дальнейших исследований.

Список использованных источников

1. Інструкція про міжбанківські розрахунки в Україні: постанова Правління НБУ від 27.12.99 № 621 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0053-00>.

2. Про затвердження Правил Національної системи масових електронних платежів: постанова Правління НБУ від 10.12.2004 № 620 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0025-05>.

3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні національній валюті: постанова Правління НБУ від 29.03.2001 № 135 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0368-01>.

4. Банки-члени НСМЭП // Вісник НСМЭП [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://nsmer.livejournal.com/>.

5. Підсумки роботи НСМЭП у 2010 р. Вісник НСМЭП [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=74257>.



Грищук Надія

асистент

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця

**ОЦІНКА СТАНУ ФІНАНСОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ
ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРОПІДПРИЄМСТВ**

За сучасних умов господарювання вітчизняні агровиробники зіткнулися з цілим комплексом загальноекономічних проблем, які часто не залишають жодних шансів на покращення фінансового становища підприємства та його подальший розвиток. Порівняння статистичних даних останніх років України та інших країн Східної Європи переконливо свідчать, що без глибокої лібералізації державної політики у сфері оподаткування, промислової реформи, приватизації, підтримки приватного підприємництва і формування фондового ринку українцям годі сподіватися на будь-яке поліпшення економічної ситуації в країні. Це говорить про неабияку актуальність досліджуваної теми, адже вміння проаналізувати фінансовий стан підприємства, зробити належні висновки, та своєчасно вплинути на ситуацію, якщо вона цього вимагає, є на сьогодні наріжним завданням кожного керівника.

Фінансовий стан суб'єктів господарювання вимагає постійної оцінки і контролю не лише з боку керівників. Він також привертає велику увагу вітчизняних вчених-економістів, науковців, які досліджують питання стану, тенденцій аграрного виробництва, впливу різних і факторів мікро- та макрорівня на результати діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Стан вітчизняної економіки потребує пошуку адаптивних факторів. Пристосування підприємств до ринкових умов, які постійно змінюються, одним із вагомих факторів успішного функціонування підприємств, є активна діагностика і оперативна оцінка фінансового стану, які дають можливість вчасно розробити і впровадити ефективні заходи санації підприємств, попередити банкрутство, підвищити їх конкурентоспроможність і фінансову стійкість [1].

Агропромисловим підприємствам, де домінують специфічні особливості виробничого циклу, необхідна індивідуально розроблена сучасна модель оцінки фінансового стану, включаючи вірогідність банкрутства, яка першочергово буде враховувати специфіку та особливості економіки, рівень законодавчої бази, тощо.

На увагу заслуговують моделі таких науковців, як А.В. Чуписа та Г.В. Савицької, які розроблені ними конкретно для агросектора України. А.В. Чупис розробив модель банкрутства для аграрних підприємств на основі

загальновідомої двохфакторної моделі Альтмана [3].

При $Z = 0$ маємо рівняння дискримінантної границі. Для підприємств, у яких $Z = 0$ ймовірність банкрутства дорівнює 50%. Якщо $Z < 0$, то ймовірність банкрутства менше 50% і далі знижується в міру зменшення Z . Якщо Z більше 0, то ймовірність банкрутства більша 50% і зростає із збільшенням Z .

Однак, недоліком двофакторної моделі банкрутства є те, що вона не забезпечує комплексної оцінки фінансового стану підприємства.

Дискримінантна факторна модель діагностики ризику банкрутства сільськогосподарських підприємств, що розроблена Г.В. Савицькою [2] полягає в тому, що порівняльною константою є число 8. Якщо величина Z -рахунку більша за 8, то ризик банкрутства незначний або ж його немає зовсім. При значенні Z -рахунку меншого за 8, є ризик банкрутства: від 8 до 5 - ризик невеликий, від 5 до 3 - середній, при значенні меншому за 3 - великий, меншому за 1 - стовідсоткова фінансова неспроможність для продовження діяльності сільгосппідприємства.

Побудова багатфакторних моделей для української економіки досі залишається проблемною, по-перше, через нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази, банкрутства українських підприємств; по-друге, через відсутність урахування багатьох факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств; по-третє, через необ'єктивні дані стосовно статистики банкрутств. Крім того, ці моделі будують на основі дискримінантного методу за статистичними даними підприємств конкретної країни, тоді як використання моделей обмежене межами цієї країни. Також, вагоме значення мають якість фінансово-звітної документації та ступінь інформативності статистичних даних і коефіцієнтів, на які спираються моделі. Ці моделі можна буде використати як підхід до побудови системи оцінювання ймовірності банкрутства, але необхідно враховувати особливості національної економіки.

За умов сучасного посткризового простору, його некерованого впливу на забезпечення діяльності агропідприємств, який може мати негативні наслідки для економічної безпеки держави, проблема оцінки рівня фінансової стійкості господарювання є досить нагальною та потребує більш ґрунтовного розгляду і пошуку її вирішення.

Список використаних джерел

1. Головка В.І. Фінансово-економічна діяльність підприємств: контроль, аналіз та безпека: навч. посібник / В.І. Головка, А.В. Мінченко, В.М. Шарманська. / - К.: ЦУЛ, 2006. - 448с.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. Посібник / Г.В.Савицька/ -К.: Знання, 2004 - 654с.
3. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ,

планирование): Научно-методическое издание / Под ред. д.е.н., профессора А.В Чуписа. - Сумы: Издательство " Университетская книга ", 1999. - 332с.



Гуменюк Анастасія

студентка,

Мироненко Марк

к.е.н., доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Серед найважливіших проблем сучасного економічного розвитку України особливе місце займає проблема підвищення ефективності використання державних ресурсів, а разом з тим – і піднесення суспільного добробуту. Одним із шляхів розв'язання цієї проблеми є удосконалення фінансово-кредитної політики [5, с. 156].

В час переходу до ринкової економіки в Україні відбулися зміни в політиці і економіці держави, кардинальна реконструкція економіки, формування нової фінансової системи та ринкових інститутів. Існуюча раніше система державного фінансово-кредитного контролю за використанням державних ресурсів, орієнтована на економіку, в якій основна роль належала державній власності, у сучасних умовах господарювання практично повністю втратила свою дієвість та ефективність. Про це свідчать зростаючі кожного року обсяги фінансових порушень і зловживань. У той же час у державі утворилася низка розрізнених державних контролюючих органів, які, по суті, не є самостійними, не пов'язані між собою узгодженою нормативно-правовою базою, не мають єдиної інформаційно-комунікаційної інфраструктури, а їхні дії недостатньо координовані. Все це негативно впливає на результативність державного фінансового контролю, основними завданнями якого є попередження та припинення фінансових правопорушень і, відповідно, підвищення ефективності діяльності державного сектора економіки, та забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

З часом відбулися удосконалення фінансово-кредитної політики, удосконалено: підхід до оцінювання бюджетної самостійності органів

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

місцевого самоврядування, що передбачає такі два етапи оцінювання: 1) аналіз бюджетних повноважень та обмежень бюджетної самостійності місцевого самоврядування; 2) визначення кількісних параметрів бюджетної самостійності, які відображають пропорції розподілу ресурсів зведеного бюджету та рівень самостійності органів місцевого самоврядування у сфері формування та використання бюджетних коштів. Застосування цього підходу дало змогу розробити методіку комплексного оцінювання бюджетного потенціалу фінансової незалежності органів місцевого самоврядування України, що сприяє вдосконаленню стратегії його реалізації завдяки збалансованому поєднанню заходів щодо забезпечення органів місцевого самоврядування бюджетними ресурсами та надання їм бюджетних повноважень [1, с. 5].

Основні засади фінансово-кредитної політики на 2012 рік враховують тенденції розвитку вітчизняної економіки та грошово-кредитної сфери, передбачають комплекс змінних індикаторів фінансової сфери та систему заходів монетарної політики, спрямованих на забезпечення стабільності національної грошової одиниці, сприяння відновленню економіки та стійкості банківської системи.

Розвиток міжнародної співпраці протягом останніх років має позитивну динаміку, про що свідчить зростання основних показників зовнішньої торгівлі [2, с. 10].

Зміцнення двосторонніх відносин між Україною та ЄС і поглиблення торговельного та інвестиційного співробітництва стали базою для початку переговорів про фундаментально нову угоду – Угоду про асоціацію, яка буде побудована на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції.

Розвиток торговельно-економічних відносин України з країнами СНД є одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики, який доповнює процес досягнення стратегічних зовнішньополітичних цілей щодо європейської інтеграції нашої країни. Російська Федерація на сьогодні є одним з головних торговельних партнерів України та основним ринком збуту української продукції з високою часткою доданої вартості [4].

Для подальшого розвитку та збереження позитивних тенденцій належить реалізувати ряд завдань:

- забезпечення подальшого розвитку співпраці з країнами ЄС, зокрема щодо підписання та набрання чинності Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, включаючи створення зони вільної торгівлі, створення умов для запровадження ЄС безвізового режиму для короткострокових поїздок громадян України до держав - членів ЄС, забезпечення співробітництва в рамках існуючих механізмів двосторонньої та багатосторонньої співпраці Україна – ЄС;

- забезпечення функціонування повномасштабної зони вільної

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

торгівлі СНД та покращення доступу українських товарів та послуг до ринку СНД;

- продовження нарощування обсягів товарообороту України з Російською Федерацією, зокрема щодо виконання Програми економічного співробітництва України і Російської Федерації на 2011–2020 роки, збільшення обсягів збуту високотехнологічної продукції українських підприємств на ринку Російської Федерації;

- посилення присутності України на перспективних ринках країн Латинської Америки, Азії, Близького Сходу та Африки, поглиблення двосторонньої співпраці з країнами ЄС і США та реалізація прав та інтересів держави у торговельно-економічній сфері за рахунок використання інструментів СОТ та укладання угод про вільну торгівлю з перспективними партнерами;

- забезпечення подальшого розвитку співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та донорами міжнародної технічної допомоги через мобілізацію зовнішніх ресурсів, їх концентрацію на пріоритетних напрямках соціального та економічного розвитку України (розвиток інфраструктури та підтримка структурних та інституційних реформ) у найбільш ефективних видах та формах, зміцнення та розширення співробітництва з країнами-донорами на принципах рівноправного партнерства [3, с. 225].

Реалізація поставлених завдань надасть можливість покращити доступ українських товарів та послуг до ринку СНД, збільшити обсяг збуту високотехнологічної продукції українських підприємств на ринку Російської Федерації; покращити зростання основних показників зовнішньої торгівлі експорту та імпорту товарів; забезпечити подальший розвиток співробітництва в рамках існуючих механізмів двосторонньої та багатосторонньої співпраці Україна – ЄС; забезпечити стабільний доступ українського експорту до ринків країн членів СОТ; залучити додаткові фінансові ресурси для реформування національної економіки, реалізації пріоритетних системних та інвестиційних проектів.

Список використаних джерел

1. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік та поточні тенденції [Текст] : // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 12. – С. 3-6.
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік [Текст] : // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 10. – С. 7-11.
3. Безнощенко, М. Еволюція грошово-кредитної політики України та перспективи переходу на режим таргетування інфляції [Текст] / М. Безнощенко // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць – 2011. – № 2. – С. 223-234.
4. Річний звіт НБУ за 2010 рік [Електронний ресурс] : / Режим

доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>.

5. Данилишин, О.А. Сучасні інструменти грошово-кредитної політики як важливий чинник забезпечення економічного зростання в Україні [Текст] / О. А. Данилишин // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 151-159.



Дейкало Лідія
старший викладач,
Чубак Антоніна
старший викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
м. Дніпропетровськ

РОЛЬ ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ В УПРАВЛІННІ БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ

Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку (ЄКР). 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. Питання щодо управління залишками бюджетних коштів та їх розміщення на фінансовому ринку регулюються Бюджетним кодексом України, постановами Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства фінансів України та Казначейства України.

Як показує практика, динаміка наявності бюджетних коштів на ЄКР у 2009 - 2011 роках коливається протягом бюджетного періоду від 1 до 17 млрд. грн. Найбільший приріст залишків на єдиному казначейському рахунку спостерігається: у 2009р. - у серпні; у 2010р. – липні, вересні та листопаді; у 2011р - квітні, травні та серпні. Найбільший рівень падіння ЄКР в ці роки характерний для грудня, що пояснюється завершенням бюджетного року і бажанням розпорядників бюджетних коштів максимально освоїти затверджені їм асигнування.

Структура залишків ЄКР складається із коштів загального та спеціального фондів державного та місцевих бюджетів, залишків коштів розпорядників та одержувачів бюджетних коштів загального та спеціального фондів державного та місцевих бюджетів, а також коштів на

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

рахунках інших клієнтів, відкритих в органах Казначейства України. Динаміка наявності бюджетних коштів на ЄКР значною мірою визначається також надходженнями від приватизації і залежить від графіків приватизації державного майна.

В загальній сумі залишків коштів на ЄКР найбільший обсяг становлять залишки коштів місцевих бюджетів та інших клієнтів. Фахівцями Казначейства України на основі постійної статистики та аналізу прогнозу майбутніх видатків здійснюється розрахунок тієї частини бюджетних коштів, яка в обов'язковому порядку має бути у розпорядженні казначейства, з врахуванням встановленого розміру оборотного залишку бюджетних коштів.

Завдяки коштам ЄКР здійснюється покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних з недостатньою платоспроможністю місцевого бюджету.

Казначейство України за погодженням з Міністерством фінансів України має право залучати на поворотній основі кошти єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів та для надання середньострокових позик місцевим бюджетам. Обсяги тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних із забезпеченням захищених видатків загального фонду, в обов'язковому порядку покриваються Казначейством України в межах поточного бюджетного періоду за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку на договірних умовах без нарахування відсотків за користування цими коштами з обов'язковим їх поверненням до кінця поточного бюджетного періоду. Порядок проведення таких операцій затверджується Кабінетом Міністрів України. Пік тимчасових касових розривів місцевих бюджетів та надання позик з ЄКР для забезпечення безперебійного фінансування й недопущення соціальної напруги припадає на період червень – грудень.

Одним із чинників впливу на вагомі обсяги залишків ЄКР є наявність в казначейському обліку зареєстрованих та неоплачених фінансових зобов'язань держави, розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, в тому числі кредиторської заборгованості. Великою мірою осіданню залишків на рахунках розпорядників коштів сприяє розрив у часі між моментом виділення асигнувань головними розпорядниками бюджетних коштів розпорядникам коштів нижчого рівня та взяття останніми зобов'язань та фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, які виконали для них роботи чи надали послуги, а також їх оплати. Це пояснюється тим, що на даний час асигнування відкриваються по державному бюджету та виділяються кошти по місцевих бюджетах в межах кошторисних призначень без врахування наявності зареєстрованих та непогашених фінансових зобов'язань розпорядниками коштів нижчих

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

рівнів.

Крім цього є ще низка інших причин, які призводять до нагромадження залишків бюджетних коштів на казначейських рахунках, а саме:

- несвоєчасний розподіл відкритих асигнувань по державному бюджету та виділених коштів по місцевих бюджетах розпорядниками через відсутність належно оформленої кошторисної документації, угод на поставку товарів тощо;

- несвоєчасне подання головними розпорядниками до органів ДКСУ розподілів відкритих асигнувань по державному бюджету та виділених коштів по місцевих бюджетах, реєстрів змін до мережі, зведених кошторисів;

- нагромадження значних сум коштів спеціального фонду на спеціальних реєстраційних рахунках для здійснення платежів наступних періодів.

Вагомими важелями впливу на структуру залишків ЄКР є:

- стан виконання доходів та видатків бюджетів;
- дефіцит бюджетів;
- частка доходів і видатків державного і місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України;
- зміни оборотів внутрішніх запозичень;
- надходження коштів від приватизації державного майна;
- операції із закупівлі іноземної валюти з метою погашення зобов'язань за зовнішніми борговими зобов'язаннями держави;
- розміщення коштів державного і місцевих бюджетів на депозитах або придбання цінних паперів;
- надання позик Пенсійному фонду України та їх повернення.

Запровадження ЄКР, на який зараховуються всі доходи і з якого здійснюються всі видатки бюджетів, дає змогу зосередити державні кошти на кореспондентському рахунку Казначейства України. 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 дозволяє володіти фінансовими важелями регулювання економічної ситуації в державі.

Враховуючи наведене, можна відзначити, що на законодавчо-нормативному рівні питання щодо управління тимчасово вільними залишками коштів ЄКР врегульоване і потребує розвитку у його практичному застосуванні.

Участь Казначейства України в управлінні фінансовими ресурсами держави ускладнюється необхідністю розв'язувати широкий спектр

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

складних і багатопланових питань, пов'язаних із формуванням механізмів управління тимчасово вільними коштами згідно з вимогами сучасного бюджетного законодавства, необхідністю удосконалення бюджетного процесу та нестабільністю фінансової системи.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України, 2010.
2. Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за видатками та операціями з надання та повернення кредитів, наданих за рахунок коштів державного бюджету: Наказ Міністерства Фінансів України від 30.09.2011 №1223.
3. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів: Наказ Міністерства фінансів України від 23.08.2012 р. № 938.



Єрчик Ольга
студентка,
Мироненко Марк
к.е.н., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут
м. Вінниця

РОЛЬ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Розбудова державності в Україні супроводжується ускладненням процесів в економічній, соціальній і політичній сферах суспільного розвитку. Вирішальна роль належить фінансовій діяльності держави, тобто здійсненню нею та її компетентними органами функцій по планомірному утворенню, розподілу та використанню грошових фондів з метою реалізації завдань соціально-економічного розвитку.

Соціально – економічний розвиток України, доходи місцевих бюджетів, державних цільових (позабюджетних) фондів, добробуту життя народу нашої країни багато в чому залежить від суми доходів та витрат державного бюджету. Виконання цього завдання багато в чому залежить від наявності грошових ресурсів, які є в розпорядженні держави, а зокрема коштів державного бюджету України.

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Оскільки Державний бюджет України є основним централізованим фондом коштів держави, він відіграє надзвичайну роль у матеріальному забезпеченні її функціонування, ефективність механізму якого переважно визначається дієвістю бюджетного контролю. Поняття державного бюджету слід трактувати як фінансовий план видатків держави та джерел їхнього покриття (за рік).

Ідеологією формування бюджету національної економіки виступає визначення джерел і сум надходжень коштів до нього, державних видатків та шляхів покриття дефіциту бюджету. Одним із основних завдань державного бюджету є підтримка ринкової рівноваги і стимулювання розвитку окремих сфер та галузей національної економіки. Через державний бюджет розподіляється близько 70% національного доходу країни. Його сутність визначається соціально-економічним ладом, природою, завданнями і функціями держави.

Першорядне значення та особливу актуальність в сучасних умовах господарювання має розгляд питання доходів і витрат державного бюджету України, їх оцінка за останні роки [1, с.16].

Вивчення літературних джерел показує, що питання доходів і витрат державного бюджету України розглядалися в наукових працях Васенка В.К., О.Базилевича, С.Буковинського, О.Василика, В.Дем'янишина, О.Кириленко, М.Карліна, І.Луніної, Ц.Огня, В.Опаріна, К.Павлюк, Ю.Пасічника, В.Федосова, С.Юрія і інших видатних вчених-економістів. Названі проблеми потребують подальших досліджень, розробок особливо в теперішній час. Для значного покращення рівня життя народу України необхідно збільшувати доходи державного бюджету України.

Метою статті є проведення оцінки ролі доходів і видатків державного бюджету у забезпеченні соціально-економічного розвитку.

До основних завдань бюджетної політики України в сучасних економічних умовах слід віднести скорочення непродуктивних витрат бюджету на державні дотації окремим галузям матеріального виробництва, зміцнення дохідної частини бюджету за рахунок удосконалення системи оподаткування, створення системи ефективності фінансового контролю за якісним і цілеспрямованим використанням державних видатків і посилення контролю за розмірами державного боргу.

Запорукою вищезазначеного є ефективне використання бюджетних видатків, оскільки вони є гарантом економічного розвитку країни та відображають фінансовий стан держави. За своєю економічною сутністю видатки бюджетів є інструментом розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду держави та його використання за цільовим призначенням для забезпечення суспільного добробуту. Зміст і характер бюджетних витрат полягає у забезпеченні потреб діяльності

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

держави. Місце бюджетних видатків у задоволенні найважливіших потреб суспільства, у розвитку економіки і соціальної сфери, державного управління, оборони, безпеки держави тощо. Економічну функцію держави забезпечують видатки на економічну діяльність та науку, соціальну - видатки на соціальний захист населення, соціальне забезпечення та соціальну сферу. [3, с. 42-49].

Видатки бюджету на економічну діяльність в Україні охоплюють державні капітальні вкладення, бюджетні кредити підприємствам, державні субсидії й дотації, операційні витрати. Вони спрямовуються в галузі економічного комплексу. При цьому видаткам бюджету відводиться допоміжна і регулятивна роль у системі фінансового забезпечення економіки, основними формами якого є самофінансування і кредитування[5, с. 98-99].

Відповідно, під ефективністю використання бюджетних засобів слід розуміти досягнення поставлених цілей і задач у межах реалізації державних програм шляхом співвідношення отриманого результату й виконаних затрат [2, с.148].

Визначне місце в доходах країни займають доходи державного бюджету, які здійснюють значний вплив на соціально – економічний розвиток народного господарства. Бюджетні доходи виступають вагомим інструментом перерозподілу фінансових ресурсів як у масштабах держави, так і у межах окремих її регіонів[3, с. 69].

Головним завданням у сфері бюджетних видатків є оптимізація обсягу та структури для найбільш ефективного впливу на соціально – економічний розвиток держави, враховуючи циклічні фактори економічних процесів. Здійснення державних видатків значною мірою визначаються доходами. Для того, щоб у перспективі отримати додаткові доходи, необхідно ефективно інвестувати бюджетні кошти [4, с.24].

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зазначити, що цільове використання видаткової частини, збільшення фінансування капітальних видатків, перерозподіл ресурсів на користь важливіших пріоритетів позитивно впливає на ефективне використання видатків державного бюджету. А також недосконале планування бюджетних видатків та доходів, низький рівень організації проведення бюджетного процесу, усе це призводить до значного недовиконання запланованих видатків бюджету.

Дослідження економічної сутності доходів бюджетів як одного із об'єктів бюджетного планування виступає визначальним при вивченні бюджетного планування, в тому числі на місцевому рівні. На основі аналізу існуючих у наукових працях підходів, обґрунтовано визначення доходів бюджетів як грошових надходжень в централізовані фонди, які формуються для забезпечення планомірного розвитку всіх секторів

економіки, підвищення матеріального добробуту і культурного рівня народу, забезпечення обороноздатності країни, утримання державних органів та органів місцевого самоврядування та вирішення необхідних завдань загальнодержавного та місцевого значення.

Список використаних джерел

1. Атамас П. Основи обліку в бюджетних організаціях: учбовий посібник/ Петро Атамас,; М-во освіти і науки України, Дніпропетровський ун-т економіки і права. - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 283 с.
2. Голов С. Управлінський облік: Підручник/ Сергій Голов,. - 3-тє вид.. - К.: Лібра, 2008. - 703 с.
3. Кодацький В. П. Доходи і витрати державного бюджету України //Економіка, фінанси, право. -2008. №3. – С. 16-17.
4. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі: Інтегрований комплекс: Вадим Александров, Олександр Ворона, Петро Германчук, Олександр Назарчук та ін.. - К.: АВТ, 2009. - 592 с.
5. Салямон – Міхеєва Ефективність видаткової частини бюджетних установ // Актуальні проблеми економіки. – 2011. №2. – С. 147-153.



Зачосова Наталія

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
м. Черкаси

ВПЛИВ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Твердження, що рівень економічної безпеки вітчизняних фінансових посередників нерозривно пов'язаний зі станом економічної безпеки України, і найбільше – з її фінансовою складовою, знайшло своє підтвердження у ряді робіт вітчизняних вчених, зокрема О.О. Маламуй [1], Б.Ю. Кишакевича [2], О.І. Савицької [3], І.А. Шубенко [4]. Проте, особливе практичне значення має конкретизація векторів впливу високого чи низького рівня економічної безпеки фінансових посередників на стан складових фінансової безпеки держави.

Під економічною безпекою фінансових посередників належить розуміти такий стан наявних у їх власності та розпорядженні

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

корпоративних ресурсів (фінансових, матеріальних, кадрових, техніко-технологічних, інформаційних, тощо), що дозволяє їм провадити рентабельну фінансово-господарську діяльність навіть в умовах впливу на її результати внутрішніх та зовнішніх небезпек та загроз. В залежності від мети створення, характерних завдань та специфіки роботи фінансово-кредитної організації, запропоноване визначення може дещо трансформуватись, віддзеркалюючи типові ознаки фінансового посередника, але зберігаючи при цьому свою суть.

Для того, аби визначити, як саме рівень економічної безпеки вітчизняних фінансових організацій впливає на фінансову (а також економічну і через неї – на національну) безпеку України, необхідно визначити місце економічної безпеки окремого фінансового посередника у структурі національної безпеки держави. Узагальнюючи результати досліджень вітчизняних науковців [5, 6], структуру національної безпеки можна представити, як сукупність наступних складових: правової, державної, політичної, воєнної, технологічної, екологічної, культурної, економічної, соціальної, гуманітарної, демографічної, генетичної, інформаційної, продовольчої, енергетичної, кримінологічної.

До системи економічної безпеки України включають такі підсистеми: енергетичну (помічаємо співпадіння з однією із складових національної безпеки держави), науково (інноваційно)-технологічну, продовольчу (знову співпадіння), макроекономічну, фінансову, інвестиційну, зовнішньо-економічну, демографічну, соціальну (ще два співпадіння), виробничу. Таким чином, запропоновані у науковій літературі елементи національної та економічної безпеки часто мають однакові назви, тому розробка їх досконалої класифікації є сучасною науково-практичною проблемою.

Структурна будова фінансової безпеки держави також непроста, охоплює усі сегменти фінансового сектору економіки України і включає в себе бюджетну, валютну, грошово-кредитну, боргову, банківську безпеку, а також безпеку страхового та фондового ринків [7] (виокремлюють ще податкову та інвестиційну безпеку [2]). На стан усіх зазначених складових фінансової безпеки держави мають вплив: економічна безпека підприємств; економічна безпека неприбуткових установ і організацій; економічна безпека суб'єктів інфраструктури ринку; економічна безпека державних органів; і нарешті, економічна безпека фінансових посередників.

Визначимо, які фактори систем економічної безпеки вітчизняних фінансових посередників чинять позитивний вплив на стан фінансової безпеки України, а які мають руйнівну для нього дію.

За високого рівня економічної безпеки фінансових посередників значні обсяги їх податкових відрахувань сприятимуть поповненню

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

бюджету та ефективному і надійному виконанню ними функцій податкових агентів, що матиме позитивний вплив на рівень бюджетної безпеки. Водночас, участь у механізмах мінімізації та приховування податків, відмиванні коштів, що є характерним для низького рівня економічної безпеки суб'єкта, негативно впливатиме на цю складову фінансової безпеки.

Швидкість та надійність проведення грошових розрахунків, раціональне інвестування грошових резервів – ознака високого рівня економічної безпеки фінансових інституцій та фактор позитивного впливу на грошово-кредитну безпеку; стабільний розвиток банківського сектору, притік фінансового капіталу до банківської системи – на банківську безпеку. Створення умов для вилучення капіталу з обороту та його переведення за кордон, інтенсифікація інфляційних коливань, використання можливостей банківської системи не на повну потужність, банкрутство банків – сигнали низького рівня безпеки учасників фінансових ринків, що становлять загрозу для грошово-кредитної і банківської підсистем фінансової безпеки. Забезпечення економіки необхідною кількістю валюти, надійне розміщення та збереження валютних цінностей є проявом високого рівня економічної безпеки фінансових посередників, які функціонують на валютному ринку. Низький рівень їх безпеки матиме прояв у відмові від роботи з валютою, формуванні негативного іміджу гривні порівняно з грошовими одиницями інших країн. Надання якісних страхових послуг здатне підвищити рівень страхової безпеки держави, а періодичні банкрутства страховиків, передача ризиків і доходів закордонним перестраховикам, затримка виплат та страхове шахрайство – його знизять. Позитивний вплив на фондову безпеку матиме активізація інвестиційної діяльності, створення позитивного інвестиційного клімату в країні, що їх здатні гарантувати стабільні та рентабельні інвестиційні компанії і фонди, втрата ж цими суб'єктами активів інвесторів, розповсюдження сміттєвих цінних паперів, банкрутства стануть дестимуляторами розвитку фондового ринку. Високий рівень економічної безпеки фінансових посередників гарантуватиме якісне опосередкування передачі-отримання боргових коштів, диверсифікацію напрямів їх використання, що є досить важливим для підтримання боргової безпеки держави, а відсутність ефективних та надійних механізмів розміщення боргових коштів завадить її забезпеченню на належному рівні.

Усе вищезазначене підтверджує вплив стану економічної безпеки фінансових посередників на рівень фінансової безпеки держави є беззаперечним.

Список використаних джерел

1. Мамалуй О. О. Про пріоритетні напрями забезпечення економічної безпеки держави / О.О. Мамалуй // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 4. – С. 18-27.
2. Кишакевич Б.Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 202–207.
3. Савицька О.І. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О.І. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3 – С.403-411.
4. Шубенко І.А. Розвиток ринку страхування як одна із складових фінансової безпеки України / І.А. Шубенко // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. Науково-теоретичний збірник. –2011. – №1 (28). – Т. 2. – С. 327-333.
5. Дідович І.І., Фабін І.Я. Формування економічної безпеки держави та регіону / І.І. Дідович, І.Я. Фабін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.11. – С. 152–158.
6. Онищенко В.О., Онищенко С.В., Мирошніченко В.В. Концептуально-методичні засади оцінки рівня економічної безпеки держави / В.О. Онищенко, С.В. Онищенко, В.В. Мирошніченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – №38. – С. 102–107.
7. Сидоренко-Стеценко Д.В. Сутність проблеми економічної безпеки України та методи її моделювання / Д.В. Сидоренко-Стеценко // Вісник Черкаського університету. – 2009. – №38. – С. 102–107.



Ільїн Валерій

докторант

Луганський національний аграрний університет

м. Луганськ

РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОЇ СФЕРИ: УРОК ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Підвищити виробництво навіть завдяки чіткому дотриманню технологій, безперечно, може кожен фермер чи господарство. Держава також повинна подбати про забезпечення гарантованого доходу сільгоспвиробникам, сприяти збуту сільгосппродукції; заздальгідь вирішувати питання цін на енергоносії; збільшити фінансування переобладнання підприємств новітніми технологіями, опікуватися вдосконаленням соціальної інфраструктури села. Тобто, слід розпочати використання засобів, що не є забороненими СОТ і ЄС. Проблема низької конкурентоспроможності в Україні, на наш погляд, має розв'язуватися саме нині як виробниками сільгосппродукції, так і за допомогою держави. До речі, привертає увагу стрімке зростання рейтингу конкурентоспроможності естонської сільськогосподарської продукції. Ця країна приєдналася до СОТ у 1999 році, але із самого початку виділялась серед інших країн з перехідною економікою відкритістю внутрішнього ринку та майже повної відсутності державної підтримки національних сільськогосподарських виробників. Нині Естонія має найбільший потенціал зростання конкурентоспроможності серед країн із перехідною економікою. Вступ України до ЄС є потужним стимулом здійснення реформ в аграрній та інших галузях економіки. А ринкова конкуренція завжди сприятиме зростанню загальної ефективності економіки, підвищенню якості товарів і послуг.

Щодо продажу землі іноземцям, для України є важливим досвід країн - нових членів ЄС. Наприклад, Угорщина спромоглася домогтися не лише мораторію на 7 років на купівлю землі іноземцями, а й можливого продовження цього терміну ще на 3 роки, що буде можливим у тому разі, якщо протягом дії основного терміну вартість землі залишиться нижчою порівняно з іншими країнами ЄС. А коли іноземець мешкає в Угорщині понад три роки і має намір виробляти сільськогосподарську продукцію, то він може купити сільськогосподарські угіддя [1].

Безсумнівно, це буде важливо і для України, яка має близько 42 млн. га сільськогосподарських угідь, зокрема понад 33 млн га ріллі. Крім того, відомо, що в Римському договорі діє ще стаття 295, яка передбачає суверенне право кожної країни розпоряджатися власною землею будь-якого призначення. Але цим правилом користуються тільки старі члени

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

ЄС, на нових членів воно поки не поширюється. Таким чином, Україна, яка має найкращі й найпривабливіші землі у Європі, повинна домагатися того, щоб зазначена стаття Римського договору була чинною і для неї. Нинішній внутрішній моніторинг на продаж землі повинен діяти доти, поки в Україні земля не буде введена в обіг як капітал і не одержить свою реальну ціну. У майбутньому для запобігання спекуляціям, які можуть призвести до вилучення з виробництва великих площ ріллі, можна використовувати зобов'язання нового власника продовжувати виробництво продукції з накладенням великих штрафних санкцій у разі хоча б часткового вилучення землі із виробництва, а також використання прогресивної системи оподаткування у разі продажу землі.

Україна, на нашу думку, має право розраховувати на фінансову допомогу із бюджету ЄС на підтримку сільського господарства, дотації регіонам з несприятливими умовами господарювання для запобігання знелюднення цих країв, а також дотації на охорону природного середовища з метою стабілізації ведення господарства на територіях, що охороняються або деградують. У разі позитивного розв'язання цих питань Україна отримає допомогу на рівні польського села, ми в даному разі отримаємо значні переваги: теперішня проблема ввозу більш дешевого м'яса, цукру та зерна з тієї ж таки Польщі вирішиться внаслідок зникнення цінової диспропорції на аналогічну продукцію в сусідніх країнах; відбудеться наповнення внутрішнього ринку власними продуктами і, можливо, збільшиться експорт тих самих продуктів, які нині ми змушені ввозити.

Наступною перевагою від вступу до ЄС є відміна мита та квот, які перешкоджають експорту й імпорту сільськогосподарських товарів. На сьогодні у торгівлі ЄС з Україною існують квоти на ввезення в країни Євросоюзу практично всієї продукції рослинного походження, а наша м'ясна, молочна та інша харчова продукція стикається з бар'єрами щодо її сертифікації в країнах ЄС. Відміна мита і квот, з одного боку, відкриє доступ іноземних товарів на внутрішній ринок України, однак, з іншого - полегшить доступ українських товарів на внутрішні ринки європейських країн, а отже, збільшить наш експорт. Експортний потенціал сільськогосподарської продукції України досить значний і тепер, але він може (і повинен) ще зростати. Великі експортні можливості аграрний сектор має щодо молока та молокопродуктів, м'яса й м'ясопродуктів, насіння соняшнику [2]. Українське зерно, цукор, вина Криму, та інше - продукція, що і нині відома в усьому світі та має високий експортний потенціал.

Ще один цікавий елемент - це розпочата в 1992 році робота ЄС щодо створення системи реєстрації та охорони назв регіональних і традиційних виробів. Через зазначену систему ЄС гарантує споживачу високу якість і

дотримання багатовікових рецептур, на основі яких ці продукти виробляються [3]. Україна з її великим розмаїттям національних страв у різних регіонах просто зобов'язана розпочати роботу з реєстрації національних продуктів, що сприятиме просуванню їх на ринок ЄС та підвищенню попиту.

Вступ до ЄС стане важливим чинником залучення прямих іноземних інвестицій до сільського господарства України. На початок 2012 року інвестиції з країн ЄС до України становили 61,2 % від загального обсягу інвестицій [4]. І в цілому можна очікувати поліпшення інвестиційного клімату внаслідок запровадження стабільних, прозорих і передбачуваних правил, що будуть обумовлені членством України в СОТ.

Існує ще багато переваг, які може отримати Україна, вступивши до ЄС. Це стосується і запозичення досвіду господарювання з інших країн ЄС, використання селекційного матеріалу у рослинництві та тваринництві, що збільшить урожайність і продуктивність, доступ до сучасних технологій, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Не менш важливою перевагою є відкриття кордонів, залучення туристів тощо.

Отже, можна зробити висновок, що курс на євроінтеграцію має здійснюватись і надалі за умови дотримання національних економічних інтересів. Політика уряду вже нині повинна враховувати економічні інтереси підприємств агропромислового комплексу. Першочерговими повинні стати питання розвитку соціальної інфраструктури українського села, підвищення конкурентоспроможності продукції, вирішення земельного питання, розвитку консалтингових та дорадчих служб у сільському господарстві, тобто політика захисту внутрішнього ринку має ґрунтуватися на дотриманні стратегічного курсу на поетапну лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків саме в тих сферах, де з'являються конкурентні переваги.

Між іншим очевидно, що, не зважаючи на оголошений курс України до ЄС, для неї життєво необхідні розвиток торгівлі та просування своїх товарів на ринки Росії, Білорусії, Казахстану та інших країн СНД. Бо у короткостроковому періоді саме ці країни є першими споживачами української сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Власов В. І. Проблеми вступу України до Європейського Союзу / В. І. Власов, Р. П. Саблук // Економіка АПК. - 2005. - № 2. - С. 132-137.
2. Жук М. В. Комерційні відносини України: організація зовнішньої торгівлі: [підручник] / М.В. Жук. - Чернівці: Рута, 2004. - 233 с.
3. Україна у цифрах. 2011 рік. Державний комітет статистики України. За ред. О. Г. Осауленка. - К.: Консультант, 2011. - 260 с.

4. Рибак С. О. Розвиток інтеграційної стратегії України / С. О. Рибак // Фінанси України. - 2004. - № 4. - С. 30-33



Климчук Альона

студентка,

Гордєєва Тетяна

викладач

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

Основним важелем державного впливу на економіку був і залишається бюджет. Вивчення української практики бюджетотворення і реалізації пріоритетів бюджетної політики підтверджують те, що однією з центральних проблемних питань в цьому контексті є якість бюджетного планування і прогнозування.

Дослідженню проблем організації бюджетного планування і прогнозування в Україні присвячені праці таких науковців як Заруба О.Д., Ларіонова Л.Д., Лагутін В.Д., Павлюк К.В., Соколовська А.М, Юрій С.І. та інших.

Бюджетне планування - це своєрідний інструмент системи фінансового управління, спрямованого на підвищення ефективності дієвості державного сектору, що здійснюється шляхом встановлення бюджетних цілей не тільки на наступний (плановий) рік, а й на перспективу, зокрема, середньострокову (до трьох років) [2].

Основним питанням оновлення методології бюджетного планування є визначення методів його реалізації як системи засобів розробки, обґрунтування, взаємоузгодження й оптимізації планових завдань і показників. Сьогодні широко застосовуються традиційні для України методи планування: балансовий, нормативний, коефіцієнтів, програмно-цільовий, які тісно взаємопов'язані.

Важливою складовою бюджетного планування є бюджетування - сукупність технологічних процедур бюджетної роботи з аналітично-розрахункової підготовки бюджетів, кошторисів і програм із допомогою порівняння відносної корисності альтернативних варіантів витрачання бюджетних коштів на конкретні види державної діяльності з урахуванням

вартості витрат на досягнення кінцевого результату й упущення вигід [4]. Тобто, бюджетування безпосередньо пов'язане з розробкою та аналізом окремих бюджетів та кошторисів, що враховує та відображає наміри політичного, економічного та соціального характеру. Основне призначення цього методу переорієнтовується з ощадливості на ефективність використання бюджетних коштів.

Бюджетування, орієнтоване на результат, застосовується у Російській Федерації як інструмент бюджетного планування на федеральному і регіональному рівнях. Відбувається пошук варіантів та відпрацювання системи показників, за якими можна оцінювати результати роботи як органів влади, так і конкретних закладів. На сьогодні застосування даного методу ще не набуло загальнодержавного поширення, однак у багатьох областях планування основних показників бюджету відбувається саме за цим методом [3].

На даний час вважається, що найбільш прогресивною формою бюджетування є програмно-цільовий метод (ПЦМ), який використовується багатьма країнами. Це не просто нова технологія калькулювання витрат на різні види державної діяльності, а система багатоаспектного аналітичного підходу до процесу прийняття рішень в бюджетній сфері щодо управління бюджетними ресурсами в коротко - та середньостроковій перспективі, яка передбачає розробку й реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат.

Згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України ПЦМ - метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів із застосуванням оцінки ефективності їх використання на всіх стадіях бюджетного процесу [1].

Кодексом передбачено обов'язковість застосування ПЦМ на державному та місцевому рівнях із проведенням оцінки ефективності бюджетних програм

Бюджетним кодексом України також передбачене складання головними розпорядниками бюджетних коштів прогнозу бюджетних показників та наступні за плановим два бюджетних періоди взаємоузгоджені із завданнями та пріоритетами соціально-економічного розвитку країни як підґрунтя для переходу в перспективі до формування середньострокового бюджету [4]. Всім вимогам, що ставляться до бюджетного планування в умовах фінансово-економічної кризи, відповідає «нуль-базис» бюджетування, яке не базується на минулих показниках, а передбачає щорічну верифікацію та необхідність захисту і обґрунтування усіх видатків, що плануються до фінансування. Послідовна реалізація цього методу забезпечує складання бюджету «знизу вгору», а не «згори вниз», що дозволить краще задовольнити потреби адміністративно-територіальної одиниці.

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

Що стосується методів бюджетного прогнозування, то слід відмітити, що в Україні найбільш широко використовуються формалізовані методи (прогнозна екстраполяція, системно-структурні, асоціативні, випереджуючої інформації), а у зарубіжних країнах поширена практика інтуїтивних методів (індивідуальні та колективні експертні оцінки). За умов нестабільності економічного розвитку в Україні важливе значення для прогнозування бюджетних показників матиме врахування показників інфляції, обмінного курсу національної валюти, державного боргу та їхні зміни у прогнозованому періоді. Точність прогнозних розрахунків залежить від таких факторів: значень бюджетних показників у базисному періоді, величини і динаміки заданих параметрів розвитку економіки у прогнозованому періоді, структури і внутрішньої характеристики моделі для розрахунку показника.

Для реалізації основного методологічного принципу бюджетного прогнозування, що полягає в досягненні й динамічному підтриманні збалансованості руху бюджетних потоків у процесі економічного розвитку, доцільно використовувати економіко-математичні моделі. Принцип досягнення, встановлення і підтримання бюджетної збалансованості має дотримуватися при розв'язанні всього кола завдань бюджетного прогнозування.

Бюджетне планування і прогнозування є важливими інструментами управління бюджетними коштами, які надають реальні переваги органам державної влади, оскільки підвищують ефективність прийняття фінансових рішень, сприяють відкритості процесу управління і прозорості прийняття рішень.

Однак все це можливо лише за умови високої якості цих процесів, коли прогнозні та планові бюджетні показники є науково та економічно обґрунтованими, інакше їх застосування не дасть бажаних результатів. Серед системних недоліків в організації бюджетного планування і прогнозування в Україні в першу чергу слід назвати слабку методологічну базу. Тому продовження дослідження в контексті пошуку методів, які б в повній мірі відповідали вимогам сьогодення, є перспективним. В цьому напрямку є доцільним вивчення і застосування зарубіжного досвіду організації та методології бюджетного планування і прогнозування. Особливу увагу слід звернути на досвід Російської Федерації, оскільки ця країна стикається з аналогічними проблемами в сфері бюджетного планування і прогнозування, які притаманні Україні.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України.- 2011 – 132 с.
2. Гаркавенко О.С. Бюджетне планування: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2003. – 271с.

3. Геєць В.М. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання. Київ: Форт, 2000, 432 с.

4. Юрій С.І. Бюджетна система України.: навчальний посібник. – К.: НІОС, 2000.



Колодій Андрій

к.е.н., в.о. доцента кафедри фінансів і кредиту,

Садура Оксана

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ПЕНСІЙНА СИСТЕМА НІМЕЧЧИНИ: КОРИСНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Економічні успіхи Німеччини переконливі і добре відомі, тому вивчення позитивного досвіду цієї країни у галузі соціального страхування є вкрай корисним та необхідним. Серед розвинених країн Європейського Союзу Німеччина займає свого роду окреме місце, оскільки її економіка доволі часто піддавалася глибоким соціально-економічним спадам. Проте, країна дуже швидко виходила з криз за рахунок грамотних і ефективних реформ, що проводяться, в першу чергу, в соціальній сфері. Чимало проблем у сфері соціально-економічної політики Німеччини перекликаються і співпадають з сьогоdnішніми проблемами інших країн Євросоюзу, тому аналіз теоретичної концепції і практичного втілення соціальної політики Німеччини є актуальним і необхідним.

У Німеччині система соціального страхування поділяється на підсистеми обов'язкового і приватного страхування, які, у свою чергу, охоплюють такі напрями: медичне страхування, пенсійне страхування і страхування по інвалідності, страхування по безробіттю і страхування від нещасних випадків. Організація системи соціального захисту побудована за принципом самоуправління, згідно якого установи соціального страхування наділені правовою, фінансовою і організаційною незалежністю від інститутів державного управління.

Система медичного страхування Німеччини, яка є однією з кращих у світі, базується на принципі солідарності, і полягає в тому, що величина страхових внесків відповідає рівню прибутків застрахованих. Водночас, медичне обслуговування, вартість якого може значно варіювати, не залежить від обсягу внесків кожної людини, що дозволяє робити солідарне

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

вирівнювання. Більш заможні несуть витрати за незаможних, і це, з одного боку, дає можливість забезпечувати соціальну захищеність, не перекладаючи відповідальність на плечі держави, а з іншого - не ввіряючи турботу про власне здоров'я самим хворим, примушуючи їх самих нести увесь тягар витрат.

В даний час пенсійна система Німеччини представлена трирівневою моделлю. Перший рівень – обов'язкове державне пенсійне страхування (ОДПС), другий рівень – виробничі пенсії, що виплачуються підприємствами, і третій – приватне матеріальне забезпечення в старості [1].

Перший рівень функціонує як на федеральному, так і на місцевому (земельному) рівнях. У ньому задіяні наймані працівники з окремих професійних груп і самозайняте населення. Розміри страхових внесків у всіх 22 федеральних землях ФРН однакові і не накопичуються. Бюджет федерального закладу пенсійного страхування формується за рахунок відрахувань працівника і роботодавця в сумі 19,4 % від зарплати і фонду заробітної плати.

Другий рівень представлений корпоративним – виробничим страхуванням. Виробничу пенсію одержує приблизно 50 відсотків всіх пенсіонерів, включаючи державних службовців.

Третій рівень – приватне забезпечення старості, здійснюється самим працівником шляхом формування своєї майбутньої пенсії. Потенційні пенсіонери заключають з недержавними пенсійними фондами договори орієнтовані на отримання додаткової пенсії в старості за рахунок накопичених сум. Приватна система пенсійного страхування включає страхові компанії, кредитні організації і банки. В свою чергу працівники – учасники програм приватного страхування мають можливість прийняти участь в програмах, що направлені на інвестування пенсійних накопичень.

На сьогодні в Німеччині проживає близько 82,5 млн. осіб, з яких 23,5 млн. – пенсіонери. Пенсійний вік складає 65 років як для чоловіків, так і для жінок. Особи, що мають 35 років трудового стажу можуть вийти на пенсію в 63 роки. Очікувана тривалість життя при народженні в Німеччині складає 79 років (76 років – для чоловіків і 83 роки – для жінок).

Федеральний закон ФРН «Про пенсію, що надається підприємством» регулює як безпосереднє виконання зобов'язання працедавця по виплаті виробничої пенсії, так і виплати пенсій касами взаємодопомоги, страховими компаніями, пенсійними касами і пенсійними фондами [2; 3]. Крім того, широко поширена практика виробничого матеріального забезпечення в старості шляхом вкладення грошових коштів до інвестиційних фондів і в окремих випадках – навіть вкладення грошових коштів в акції підприємства-працедавця.

Найманий працівник, за яким закріплено отримання виплат з

виробничого матеріального забезпечення в старості, зберігає за собою право на отримання пенсії при достроковому припиненні трудових відносин. За умови досягнення найманим працівником 25-річного віку і відрахування роботодавцем страхових внесків не менше 5 років працівник зберігає за собою право на отримання пенсії навіть у тому випадку, якщо він звільняється на підставі «Положення про достроковий вихід» без дотримання обов'язкового страхового стажу. У випадку, якщо найманий працівник переїжджає з Німеччини в будь-яку країну Європейського Союзу, за ним зберігається право на одержання пенсії в тому ж обсязі, що і для осіб, які вже вийшли на пенсію і перебувають на території ФРН.

Також у Німеччині виділяють й додаткові форми індивідуального матеріального страхування в старості. Найпоширенішим у ФРН є поєднання гарантованої мінімальної пенсії з можливістю участі в отриманому прибутку (накопичені дивіденди). Таке поєднання представляє «гібридний» пенсійний план, який вже чітко визначений (уніфікований) Федеральним законом ФРН «Про реформу права договірного страхування» [2, 3].

Після закінчення трудових відносин за згодою колишнього і нового роботодавця, а також найманого працівника, новий роботодавець може взяти на себе зобов'язання по виплаті пенсії. Право на виробничу пенсію зберігається за найманим працівником у разі закінчення трудових відносин до настання страхового випадку і може бути перенесено на нового роботодавця, за умови прийняття останнім схожих зобов'язань.

Таким чином, обов'язкове пенсійне страхування у Німеччині, діє за принципом солідарного перерозподілу. Фінансування обов'язкового пенсійного страхування робітників і службовців проводиться за рахунок внесків, що порівну сплачуються роботодавцями і застрахованими; за рахунок державних дотацій, а також із засобів Федерального відомства праці у вигляді виплати пенсійних внесків за безробітних.

Відповідно, базовий принцип, що лежить в основі визначення пенсій, схожий з основним підходом до формування соціальної політики країни в цілому. Він не лише дозволяє підтримувати середній рівень, досягнутий працівником впродовж його трудової діяльності, але і стимулює працівника до підвищення продуктивності праці і збільшення власних доходів.

У процесі подальшого реформування пенсійної системи України важливого значення набуває вивчення практичного досвіду різних країн, де такі реформи вже проводились. Звичайно, Україні важко використовувати досвід розвинутих європейських країн, оскільки існує велика невідповідність як у ментальності суспільства, так і в економічних можливостях.

Однак, оглядовий розгляд основних моментів реформування

механізмів пенсійного забезпечення є важливим, оскільки вони можуть бути використані як орієнтир правильності або помилковості вибраного Україною шляху.

Список використаних джерел

1. Ермаков Д.Н. Частное (приватное) пенсионное страхование в современной Германии // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». № 4 / 2011. – С. 10-13.
2. Betriebsrentengesetz vom 19. Dezember 1974 (BGB.1 S. 3610), das zuletzt durch Artikel 4e des Gesetzes vom 21. Dezember 2008 (BGB I. iS. 2940 geändert worden ist)» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/betravg/gesamt.pdf>
3. Ein Service des Bundesministeriums der Justiy in Zusammenarbeit mit der juris GmbH [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.juris.de>.
4. A. Grenz. The German pension system and how it evolved over time. / A. Grenz. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.insure.ru/images/lib/files/Allianz%20SE.pdf>



Лучко Інна
студентка,
Мироненко Марк
к. е. н., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Лізингові послуги є досить значним важелем для розвитку малого та середнього бізнесу, що визначає актуальність дослідження даної теми. Тому для розвитку цих галузей необхідний надійний і відносно дешевий ринок даних послуг.

Відносно економічної сутності лізингу ще не існує єдиної думки. Його зміст та роль в теорії трактуються по різному. Одні розглядають лізинг як одну з форм кредитування підприємницької діяльності, другі цілком ототожнюють його з довгостроковою орендою або однією з її форм, яка в свою чергу зводиться до відносин найму або підряду, треті вважають лізинг прихованим способом купівлі-продажу засобів виробництва або

права користування чужим майном, а четверті інтерпретують лізинг як дії за чужий рахунок, тобто управління чужим майном за дорученням.

На думку багатьох вчених, лізинг в Україні перебуває у зародковому стані. Відмітимо, що станом на 01.01.2010 року кількість лізингових компаній становить 188. Більшість із них працюють з великими підприємствами (50%) [3].

Лізинг - особливий вид підприємницької діяльності, що включає три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торговельні, зміст кожного з яких окремо повністю не вичерпує сутності таких специфічних майново-фінансових операцій.

Законом України «Про лізинг» дається таке визначення лізингу: «Лізинг - це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або придбається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Нині в Україні утримується тенденція короткострокового кредитування. За висновками головного експерта групи фінансового лізингу компанії Укрексімлізинг Смоляра А. Ю., серед лізингових операцій нині в Україні переважають операції оперативного лізингу з правом наступного викупу майна. Пояснюється це тим, що операції фінансового лізингу є як правило, більш довгостроковими.

Загальноекономічна ситуація в Україні ж є важкопрогнозованою, тому ризик по цих операціям є надто великим, до того ж встановити адекватні комісійні ставки, обумовлені у договорі фінансового лізингу заздалегідь, стає майже неможливо.

Лізинг у різних своїх формах (фінансовий, оперативний тощо) міг би стати непоганою альтернативою кредитуванню. Він дозволяє суттєво зменшити стартові капіталовкладення, а отже, відкриває широкі можливості для розвитку малого та середнього бізнесу. Про це свідчить досвід багатьох країн світу: у формі лізингових операцій здійснюється близько 46% усіх інвестицій в Ірландії, 35% - в Англії, 30% - США, 26% - Швеції, 20% - Австрії, 17% - у Франції. Тобто, в розвинутих країнах понад 25 - 40% інвестицій здійснюється через механізм лізингу, а в Україні цей показник близький до 1. [1]

Лізингові операції, як правило, не вимагають якого-небудь заставного або авансового забезпечення. Для банку, коли він виступає у ролі орендодавця по лізинговій угоді, її гарантування досягається тим, що власність на обладнання і технічні засоби, які здаються в оренду, залишається в банку [2].

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

Оскільки лізинг вимагає від банка-орендодавця вкладень на довгостроковий період, то для підтримання ліквідності балансу сукупний обсяг лізингових операцій повинен бути обмежений обсягом довгострокових ресурсів, що є у розпорядженні банку. Проблема ресурсів є особливо актуальною на початковій стадії здійснення лізингових операцій, коли відбуваються головним чином вкладення коштів у операції лізингу.

Одним з можливих рішень продовження строку лізингу- це встановлення надійних відносин між декількома банками, з якими можна було б укласти угоду про гарантований кредит (за строками і сумою). Це дало б можливість перекрити довгостроковий лізинговий договір декількома короткостроковими банківськими кредитами.

Лізинг формує нові, більш потужні мотиваційні стимули в підприємстві. Він створює умови для ініціативи та підприємливості, раціонального використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, дозволяє кожному працівнику перетворитися на реального господаря невластних засобів виробництва, кожен самостійно приймає технічні, технологічні і організаційні рішення з повної економічної відповідальністю за їх наслідки.

Лізингові компанії налаштовані на співпрацю з юридичними особами, тобто великими корпоративними клієнтами, адже саме вони формують майже всю частку їх доходу. Фізичні особи є лише не значною частиною, для прибутку даних фірм. Іншою проблемою є недосконалість законодавства в цьому питанні. А саме проблеми пов'язані із оподаткуванням ПДВ, а також внесків до Пенсійного фонду. Ще одним фактором який знижує привабливість даних договорів є те, що платежі по них прив'язані до не зовсім стабільних курсів євро та долара. Лізингові компанії активно користуються банківськими кредитами для поповнення ресурсів. За даними Українського об'єднання лізингодавців (УОЛ), кредити займають майже 70% у фінансуванні безпосередньо лізингових операцій, а питома вага власних коштів лізингових компаній скоротилася на 30%. Це означає, що вартість отриманих кредитів перекладається на плечі клієнтів, що робить для них лізинг дорожчим.

Однією з проблем є те, що самі лізингові компанії налаштовані на співпрацю з юридичними особами, тобто великими корпоративними клієнтами, адже саме вони формують майже всю частку їх доходу. Фізичні особи є лише не значною частиною, каплею в морі для прибутку даних фірм. Іншою проблемою є недосконалість законодавства в цьому питанні. А саме проблеми пов'язані із оподаткуванням ПДВ, а також внесків до Пенсійного фонду. Ще одним фактором який знижує привабливість даних договорів є те, що платежі по них прив'язані до не зовсім стабільних курсів євро та долара. Лізингові компанії активно користуються банківськими

кредитами для поповнення ресурсів. За даними Українського об'єднання лізингодавців (УОЛ), кредити займають майже 70% у фінансуванні безпосередньо лізингових операцій, а питома вага власних коштів лізингових компаній скоротилася на 30%. Це означає, що вартість отриманих кредитів перекладається на плечі клієнтів, що робить для них лізинг дорожчим.

Отже, лізинговий ринок України на даному етапі розвитку має ряд проблем, вирішення яких може в перспективі викликати значний його розвиток. А це є досить необхідним, враховуючи теперішній стан економіки країни, адже, як уже було сказано, лізинг може бути тим імпульсом, який просуне вперед розвиток малого і середнього бізнесу, а отже і всієї економіки.

Список використаних джерел

1. Експрес - результати дослідження ринку лізингу України за 2-й квартал 2009 року // Перший український лізинговий портал. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.lease.org.ua/>.
2. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
3. Лізинг в Україні: дорого и мало. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.domik.net/>.
4. Кравець Я.М. Лізинг – умови розвитку в світі та Україні / Я.М. Кравець. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>.



Майданевич Юлія

к.э.н., доцент,

Османова Эльнара

студентка

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского
г. Симферополь

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Фондовый рынок – это часть рынка капиталов на котором осуществляется эмиссия, покупка и продажа ценных бумаг [1]. Фондовый рынок является неотъемлемой частью экономики любой страны, обеспечивая передвижение капитала между разными секторами экономики, способствует его реструктуризации и тем самым возрастанию экономической безопасности страны. Он является целостной системой, с набором своих правил и механизмов, которые позволяют как покупать, так и продавать ценные бумаги, страховать себя от рисков [2].

Функционирование субъектов хозяйствования на основе рыночных принципов обуславливает необходимость исследования состояния, общих тенденций и проблем развития фондового рынка Украины. Актуальность исследования обуславливается также ограниченными возможностями отечественных компаний относительно самофинансирования, что проявляется в недостаточности внешних источников инвестиционных ресурсов и повышение финансирования экономики за счет широкого использования инструментов фондового рынка.

Целью работы является определение особенностей функционирования фондового рынка на современном этапе, выявление возможных проблем и причин, их повлекших, определение возможных путей их устранения и дальнейшего развития отечественного фондового рынка.

Для того, чтобы проанализировать состояние фондового рынка Украины, необходимо рассмотреть тенденции его развития за последнее время. В 2011 году фондовый рынок характеризовался достаточно высокой активностью биржевого сегмента. Объем биржевых контрактов, в сравнении с 2010 годом увеличился почти в 2 раза (или на 104,55 млрд. грн.) и составил 235,84 млрд. грн., тогда как за аналогичный период 2010 г. этот показатель составил 131,29 млрд. грн.

Наибольший объем торгов по финансовым инструментам в прошедшем году был зафиксирован по государственным облигациям Украины – 99,13 млрд. грн. или 42,03 % от общего объема выполненных биржевых контрактов и акциям – на сумму 79,43 млрд. грн. или 33,68 %. Что касается эмиссии ценных бумаг, в прошлом году Национальной

комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку (далее- НКЦБФР) было зарегистрировано 558 выпусков акций на сумму 57,79 млрд. грн. В сравнении с аналогичным показателем 2010 г. этот показатель увеличился на 17,20 млрд. грн. Также НКЦБФР зарегистрировала 209 выпусков облигаций предприятий на сумму 35,70 млрд. грн., что по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, больше на 26, 21 млрд. грн.

Кроме того, с начала 2011 года Комиссией было зарегистрировано 5 выпусков опционов на сумму 3,44 млн. грн., что по сравнению с показателями за январь-ноябрь 2010 года, больше на 867,13 тыс. грн. и 8 выпусков облигаций местных займов на сумму 584,50 млн. грн., эмитентами выступили такие органы самоуправления, как парламент АР Крым, Запорожский, Черкасский и Харьковский городские советы [4].

Таким образом, можно констатировать положительную динамику развития фондового рынка, поскольку большинство показателей являются свидетельствами его роста, несмотря на влияния последствий недавнего финансового кризиса. Однако, несмотря на положительную динамику отдельных показателей отечественного фондового рынка, его качественные характеристики находятся еще на низком уровне, что мешает ему эффективно выполнять функции, связанные с привлечением и перераспределением инвестиционных ресурсов для обеспечения стабильного экономического развития [3].

Постепенное развитие фондового рынка в Украине выявило целый ряд проблем, к которым относятся несовершенство законодательной базы в сфере регулирования фондового рынка, асимметричность информации, низкая ликвидность и капитализация т.д. В связи с этим существует необходимость совершенствования фондового рынка наряду с механизмами государственного регулирования.

Список использованных источников

1. Відомості про фондовий ринок України. Офіційна сторінка Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] / Спосіб доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>, 14 жовтня 2012 р.

2. Фондовий ринок України: проблеми та перспективи розвитку / Л.Г. Політюк, К.С. Малишев // Вісник Східноукраїнського Національного Університету імені Володимира Даля. — 2011. — №7(161) ч.2 — С. 159—163.

3. Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми розвитку та перспективи / О.А. Джусов, А.С. Коротун // Економічний простір. Збірник наукових праць. — 2009. — №32 — С. 99—109.

4. Харько О. Фондовий ринок України у минулому році демонстрував позитивну динаміку.

[<http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/4031/art/1327608469.html>] : газета "Хрещатик". —27.01.2012.



Мироненко Марк

к.е.н., доцент,

Процепова Анастасія

студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В Україні особливого значення набуває підвищення ефективності функціонування ринкової інфраструктури, що вимагає кардинальних якісних перетворень у банківській сфері, а відповідно, реалізації адекватної політики комерційними банками. Перехід від адміністративно-командних методів управління банківською системою до економічних посилює роль конкуренції та зумовлює необхідність врахування потреб клієнтів грошово-кредитного ринку, розробки і реалізації ефективної депозитної і кредитної політики. Особливої актуальності питання формування депозитної політики набувають в умовах сучасної фінансової кризи.

З метою стабілізації ситуації на депозитному ринку та нейтралізації впливу зовнішньої фінансової кризи на фінансову систему НБУ було прийнято постанову „Про додаткові заходи щодо діяльності банків“, в якій відмічено, що комерційні банки можуть виконувати свої зобов'язання за всіма типами договорів із залучення коштів у будь-якій валюті лише в разі настання строку завершення зобов'язань [1]. Також згідно з постановою НБУ „Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України ” фонд гарантує повернути кожному вкладнику не менш ніж 150000 грн. [2].

На сьогодні міжнародна фінансова криза певним чином торкнулася й України. Часта зміна курсу долара, чутки про близькість до банкрутства окремих великих банків схвилювали багатьох українців: чимало наших співгромадян має гривневі та валютні заощадження. Основною проблемою є те, що вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали

забирати гроші з депозитних рахунків. В жовтні 2008р. відтік коштів склав 18 млрд. грн [6, с.54]. Це значно ускладнило подальшу депозитну та кредитну політику.

Депозитна політика комерційного банку виступає складовою банківського менеджменту, це комплекс заходів по формуванню депозитного портфеля, а також різноманітні форми та методи щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг з метою забезпечення необхідних обсягів депозитних ресурсів.

Банківська система України знаходиться на етапі сегментації ринку банківських послуг між окремими банківськими інститутами, яка, в свою чергу, забезпечується відповідною політикою комерційних банків. Існує тісний взаємозв'язок між розвитком депозитного ринку та процесами стабілізації грошової одиниці, грошово-кредитного ринку, зростанням грошових доходів населення та соціально-економічним зростанням загалом. Так, зокрема, монетарна база протягом 2009 р. зростає на 30,1%, грошова маса – на 46,5%. Рівень монетизації підвищився з 24,45 до 30,27%. Він поглинув близько 62% приросту грошової маси, ще приблизно 21% припадає на приріст реального ВВП, решта – на зростання цін. Інфляція за 2009 р. склала 8,2%. Відбулись кількісні та якісні зрушення у структурі грошової маси. Зокрема, питома вага готівки у загальному її обсязі скоротилась з 34,8% на початку 2010 р. до 33,5% за станом на 1 серпня 2010 р. Саме дані процеси склали матеріальні передумови посилення ролі депозитного ринку в фінансовій діяльності комерційного банку і визначають необхідність та важливість розробки ефективної депозитної політики [4, с.138].

Негативний вплив на розвиток ринку депозитів має фінансова криза, яка розпочалася у третій декаді 2008 року. Розглянемо основні причини фінансової кризи, що розпочалася в Україні. Насамперед це пов'язано з макроситуацією на світовому ринку. Другий принциповий момент уже безпосередньо пов'язаний із нашою державою: нині виводять чимало інвестиційних коштів, досі наявних на ринку України. Цей процес можна бачити за коливаннями курсу долара. Коли криза поширилася з американського на європейський континент, відбувся "стрибок" долара. Його причиною стало те, що гроші, завезені незадовго до кризи в Україну на короткий термін, виведено з нашої держави. На жаль, на європейському рівні немає належної відкритості у вирішенні проблеми долара-євро.

Сьогодні важливим чинником зростання обсягів депозитного ринку в Україні є зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, що за умов відсутності фінансового ринку, як альтернативи інвестування визначає депозитні вклади як головне джерело портфеля активів. За цих умов особлива увага звертається на фінансові аспекти діяльності банку. Відповідно, ефективність управління та функціонування комерційного

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

банку в значній мірі визначається ефективністю реалізації депозитної політики.

Окремою складовою депозитної політики, що впливає на поведінку суб'єктів грошово-кредитного ринку, є депозитна політика комерційних банків. Депозитна політика комерційного банку спрямована на оптимізацію витрат по залученню коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання. Такий механізм реалізації інтересів всіх суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти. Безпосередній вплив на процентні витрати мають середні залишки по оплачуваних депозитах, середня процентна ставка по них.

Для комерційного банку найбільш привабливими є строкові депозити, що є найбільш стабільною частиною залучених ресурсів, вони дозволяють здійснювати кредитування на більш тривалі строки і відповідно під більш високий процент. Рекомендований їх рівень у ресурсній базі – не менше 50% [3, с.15].

Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури. Крім традиційного кредитно-розрахункового та касового обслуговування, комерційні банки надаватимуть своїм клієнтам низку додаткових послуг. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій [5, с.44].

Банківська система України знаходиться на етапі якісного зростання. Відкриття депозитних вкладів на сьогодні є першим етапом співпраці банку і клієнта; встановлення взаємовідносин через відкриття депозитного рахунку дозволяє зацікавити клієнта в отриманні подальших послуг комерційного банку і сформуванню механізму різнопланової співпраці "клієнт-банк", який характеризується високим ступенем довіри, мінімізацією ризику та зацікавленістю сторін в ефективній діяльності кожного із суб'єктів.

Зростання конкуренції на депозитному ринку за умови одночасного зниження відсоткової ставки визначає необхідність для банківських інститутів запровадження якісно нових депозитних інструментів, використання яких забезпечує клієнтам банку можливість їх реалізації як фінансових активів при здійсненні кредитних операцій. У подальшому це стане передумовою для використання депозитних інструментів на фондовому ринку.

Список використаних джерел

1. Постанова НБУ „Про додаткові заходи щодо діяльності банків” № 319 від 11.10.2008 р.
2. Постанова НБУ Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України ” № 639 від 31.10.2008р.
3. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку // Фінанси України. – 2008. - № 5. – С 15-17.
4. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку // Фінанси України. – 2007. - № 5. – С. 138-145.
5. Олійник Д. Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності // Банківська справа. - 2000. - № 2 - С. 42-44.
6. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. Персонал, №11, 2008 р.-с.49-55.



Петренко Вікторія
магістрант
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ
м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БАНКУ НА СУЧАСНМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Ризиком пронизана вся банківська діяльність і саме ризик є джерелом банківського прибутку, який, з одного боку, є кількісним вимірником успішності банківського бізнесу, а з іншої, є інструментом забезпечення стабільності та надійності банку. саме тому важливим аспектом у діяльності банку є ефективне управління ризиками.

Варто зауважити, що розвиток економічних процесів зволікає виникнення новітніх ризиків. Зокрема протиправні дії суб'єктів економічних відносин щодо легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом та/або фінансування тероризму. В Україні, як і у всіх країнах членах ФАТФ, відповідальними за організацію внутрішньобанківської системи запобігання легалізації кримінальних доходів є керівник банку, що реалізується через механізму системи фінансового моніторингу [1]. Аналогічні вимоги мають місце і по відношенню до небанківських фінансових установ з боку Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

Дана законодавча норма автоматично вимагає від банків структурної перебудови системи ризик-менеджменту, оскільки поява вищезазначеного ризику породжує нові причинно-наслідкові зв'язки у системі ризиків банківської діяльності. Також варто відмітити, що дані зв'язки можуть мати як прямий, так і зворотній напрям [2, с. 13]. Останнє пояснюється структурою ризику використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів та/або фінансування тероризму, яке представлена трьома складовими: ризик країни, ризик клієнта, ризик послуги [1].

Зауважимо, фінансовий моніторинг, який здійснюється з активним залученням установ фінансового сектору, перш за все забезпечує фінансову стабільність держави. Так, на сьогоднішній день розвиток виробництва, зниження темпів інфляції, поліпшення рівня життя населення та фінансова стабілізація немислимі без добре працюючої системи фінансового моніторингу.

Основними переваги впровадження фінансового моніторингу на державному рівні можна назвати забезпечення високої якості послуг, що надаються за рахунок коштів бюджету; досягнення стратегічних цілей і завдань виконавчими органами державної влади; ефективне використання державних фінансових ресурсів.

Однак, саме банківська сфера є зоною підвищеного ризику щодо її використання в легалізації (відмиванні) доходів, одержаних злочинним шляхом, а банківські установи є привабливими як для національних, так і міжнародних організованих злочинних угруповань та окремих злочинців як засіб переміщення коштів, призначених для фінансування тероризму або легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом.

Використання послуг банку для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму можуть завдавати велику шкоду благополуччю фінансової установи, а головне - негативно позначитися на її фінансовій стійкості. Ці наслідки можна характеризувати як підвищення ризику втрати репутації, рівня операційного ризику, юридичного ризику та ризику концентрації. Перелічені банківські ризики взаємопов'язані між собою та кожний пов'язаний з відповідними негативними наслідками: [3]

- утрата прибуткового бізнесу та/або напряму діяльності;
- виникнення проблем з ліквідністю у результаті вилучення вкладів;
- припинення кореспондентських банківській відносин;
- витрати на розслідування та сплату штрафних санкцій;
- конфіскація майна;
- утрати за кредитними та іншими активними операціями;
- зниження курсу акцій банківської установи тощо.

Зауважимо, що визначення потенційного ризику відмивання кримінальних доходів стосовно клієнта є найважливішою частиною. Так,

відповідно до позиції Базельського комітету, впровадження ефективної політики «Знай свого клієнта» являється найвагомішою складовою частиною системи ризик-менеджменту в банках. Тобто перед кожним банком стоїть актуальне завдання формування системи індикативних ознак з метою максимально дієвої ідентифікації клієнта щодо його ймовірних намірів використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів та/або фінансування тероризму.

Опираючись на міжнародний досвід, дослідники вітчизняної наукової школи пропонують до застосування систему скорингу на базі індикаторів ризику для оцінки репутації клієнта та відповідності його операцій фінансовому стану, суті та напрямам діяльності. Так, підходи, що висвітлені у роботі можуть стати однією зі складових ризикорієнтованої внутрішньобанківської системи фінансового моніторингу [4].

Отже, упровадження системи фінансового моніторингу стало значущими переломним моментом у визначенні ролі банківської системи у економічних процесах. З одного боку, звичайно діяльність банків у сфері управління ризиком використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів та/або фінансування тероризму першочергово має за мету максимізувати рівень ефективності управління банківським бізнесом, однак, паралельно реалізується надмірно актуальне питання кожної економічної системи – зниження корупції, а отже, тіньового обігу грошових ресурсів, що сприяє викривленню причинно-наслідкових зв'язків між економічними процесами у державі, а отже стримуванню економічного зростання національного господарства.

Список використаних джерел

1. Про здійснення банками фінансового моніторингу [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України : офіц. текст : від 14.05.2003 № 189. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0381-03>.
2. Дмитров С. Новітня компонента в системі банківських ризиків / С. Дмитров, Т. Медвідь // Вісник НБУ. - 2010. - № 4. - С.11-15.
3. Азаренкова Г.М. Аналіз моделювання і управління ризиком (в схемах та прикладах) [Текст] : навч. посіб. / Г. М. Азаренкова. – Львів : Новий Світ-2000, 2011. – 240 с.
4. Система скорингу на основі індикаторів ризику як ефективна складова фінансового моніторингу в банку / С. Дмитров, В. Черняк, О. Кузьменко // Вісник НБУ. - 2011. - № 1. – С. 26-31.



Попова Наталья

к.э.н., доцент,

Вроник Дарья

магистр

Донецкий национальный университет

г. Донецк

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ГРАНИЦЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Источником формирования денежных, кредитных ресурсов в регионе являются средства государственного и регионального бюджетов, предприятий и организаций различных форм собственности, финансово-кредитных учреждений, денежные сбережения населения и иностранный капитал, определяющие масштабы предложения денежных ресурсов.

Экономические границы кредита – это такой уровень развития кредитных отношений в народном хозяйстве, при котором спрос и предложение балансируется при сохранении стабильной, умеренной и доступной для подавляющего большинства нормально работающих заемщиков процентной ставки. Спрос на заемные средства, предъявляемый экономическими субъектами при нормальной ставке банковского процента является количественным выражением границы наращивания предложения ссуд со стороны кредиторов (в основном – банков). С этой точки зрения динамика банковского процента становится основным показателем соответствия либо несоответствия границ кредита. Высокий процент означает, что интересы заёмщиков не удовлетворяются. Обратная ситуация означает «перекредитование» экономики, превышение предложения кредитных ресурсов над их спросом.

Рассмотрим спрос и предложения кредитных ресурсов в Украине, а также странах ближнего и дальнего зарубежья в посткризисный период, начиная с 2009 года.

Мировой кризис в конце 2008 года внес изменения в банковскую систему в сфере кредитования. Большинство украинских банков приостановило все виды кредитования. Между тем, успешное решение 2009 года – это практически полное исчезновение валютных кредитов для физических лиц. Несмотря на попытки запрета от Национального Банка Украины еще в 2008 году, последней каплей, которая окончательно запретила кредитование в валюте, стал Закон "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины с целью преодоления негативных последствий финансового кризиса" [1]. Отмену валютных кредитов в Украине нельзя рассматривать как отрицательное явление. С

одной стороны, в некоторых случаях это негативно для банка, с другой стороны это позитивно для клиента и наоборот. Следует отметить, что в России даже в посткризисный период, кредитование в иностранной валюте не утратило свою силу, несмотря на резкое повышение курса иностранной валюты. Преимуществом 2010 года оказалось снижение НБУ учетной ставки три раза: с 10,25% годовых до 9,5%, 8,5% и, наконец – до действующей сегодня 7,75% годовых. Правда, как и раньше, понижение никак не повлияло на условия по кредитам для населения.

В посткризисный период с каждым годом увеличивается количество кредитных предложений и кредитных организаций. На конец 2010 года количество сделок остается на низком уровне по причинам высоких ставок и требований к заемщикам. После кризиса возросла доля проблемных кредитов, поэтому банки с осторожностью стали относиться к выбору клиентов. Следовательно, интересы заемщиков не удовлетворяются в части высоких процентных ставок, а также более тщательного подхода к выбору заемщиков.

По статистике НБУ, в Украине кредитование физических лиц так и не возобновило темп роста по сравнению с 2008 годом. Так, за 2008 год кредитный портфель физических лиц увеличился на 75% по сравнению с 2007 годом. В посткризисный период, начиная с 2009 года объем кредитного портфеля физических лиц уменьшается. Однако, с каждым годом такое уменьшение сокращается. Согласно данным НБУ по отношению к предыдущим годам, объемы кредитного портфеля физических лиц с 2009 по 2011 года уменьшались на 15,6%, 14,1%, 6,4% или на 42 023 млн. грн., 31 341 млн. грн. и 11 890 млн. грн. соответственно [2]. Таким образом, тенденция к возобновлению кредитования физических лиц в Украине существует. В отношении юридических лиц объемы кредитного портфеля продолжали увеличиваться. Так, с 2009 по 2011 год такое увеличение произошло на 0,5%, 7% и 14% соответственно. Об улучшении кредитования свидетельствует статистика процентных ставок. Если в 2009 году ставки колеблются от 21% до 24,5%, то в 2011 году они значительно уменьшились – до 14%-18%. А в 2010 году такое колебание составило от 19% до 23%.

Проанализировав ситуацию в Украине, можно сказать, что процентные ставки действительно влияют на интересы заемщиков. Так, разница между 2009 и 2010 годами в процентных ставках была незначительной, а соответственно и разница в объемах кредитования была невелика. В 2011 же году ставка заметно снизилась, что отразилось и на выданных кредитах.

О снижении объемов кредитования говорит и статистика центрального банка Германии. Однако в этой стране можно говорить не о высокой процентной ставке, а об осторожности немцев занимать у банков

деньги после мирового финансового кризиса. В соответствии с данными Немецкого федерального банка (Deutsche Bundesbank) с 2009 по 2011 года объемы выданных кредитов сокращались на 2,8%, 2,5% и на 1,1% [3].

Совсем противоположная ситуация вышеуказанным Украине и Германии наблюдается в Российской Федерации. По данным Центрального Банка РФ, объем выданных кредитов возрастает с каждым годом. По итогам 2011 года, по сравнению с концом 2009 года, объем выданных кредитов увеличивается на 34,5%, тогда как в конце 2009 года он увеличился всего на 1% [4]. А значит, спрос на кредитные ресурсы возрастает, что связано с уменьшением процентной ставки по кредитам: с 2009 по 2011 года ставка уменьшилась с 17% до 9% годовых.

Таким образом, можно сделать вывод, что кризис в сфере кредитования наименьшим образом отразился на экономике России по сравнению с Украиной. Это можно объяснить меньшей зависимостью России благодаря объемам энергоносителей и их экспорту, практически не зависящему от внешних факторов. В то же время, экономика Германии в сфере кредитования растет медленно по причине недоверия населения и общей ментальности немцев. Украинским банкам необходимо тонко балансировать в области выдачи кредитов, сохраняя приемлемую процентную ставку для роста спроса на кредит и в то же время иметь необходимый «запас прочности» на случай колебаний экономики.

Экономическая возможность кредитования ограничивается не только требованиями определенного уровня кредитоспособности заемщика, но и необходимостью соблюдать экономически обоснованную границу выдачи кредита, т.к. основные банковские ресурсы составляют заемные средства. Объем и структура банковских кредитов определяется способностью обеспечивать своевременное погашение своих обязательств. Отсюда возникает необходимость изучать ликвидность коммерческих банков, ее количественную характеристику, показатели которой устанавливаются НБУ в виде экономических нормативов. Это дает возможность не нарушать границы кредитования и тем самым не влиять на устойчивость денежного оборота.

Список использованных источников

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» № 1533-VI від 23.06.2009 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1533-17>.
2. Официальный сайт Национального Банка Украины [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Официальный сайт Немецкого Федерального Банка [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bundesbank.de>

4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Електронний ресурс] // Режим доступа: [http:// http://www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).



Приймак Дмитро
студент магістратури
Вольська Ангелія
к.е.н., доцент

Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ЩОДО ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Тіньові процеси в сфері виплати заробітної плати завдають великої шкоди громадянам через, насамперед, порушення їх конституційного право на гідний рівень життя. Переоцінити збитки, які завдає виплата заробітної плати "в конвертах", практично неможливо, адже це не тільки втрата надходжень до державного бюджету, але й соціальні проблеми офіційно неоформлених працівників, які стають повністю беззахисними перед роботодавцями.

До проблем, які породжують недоліки сучасної системи розрахунків із заробітною платою в Україні відносять: часткову тінізацію економіки, високу ставку соціального внеску, недостатній соціальний захист населення при хворобі, інвалідності, втраті роботи [1, с. 283].

Прагматика та проблематика виплати заробітних плат в Україні, а також проблеми бідності, добробуту, зайнятості досліджувалися вітчизняними науковцями, серед яких В. Брич, Л. Васечко, В. Куценко, Е. Лібанова, О.Могильний, Б. Надточій, О. Палій, В. Плиса, Н. Шаманська, В.Яценко.

Метою дослідження є аналіз проблем і перспектив розрахунків із заробітною платою в Україні.

Зазначимо, що частина підприємств платять своїм працівникам дві заробітні плати: офіційну і неофіційну ("в конверті"). Що, на перший погляд, вигідно роботодавцю (зменшуються суми нарахувань на заробітну плату) і працівнику тому, що йому надається можливість заощадити на податку з доходів фізичних осіб. Якщо заробітна плата виплачується громадянам таким способом або із заниженням реальних доходів, то, як один із наслідків - недоотримання коштів Пенсійним фондом України, що у майбутньому зумовлює зменшення розміру пенсії.

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

Згідно Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" розмір єдиного соціального внеску становить 32,6% - 49,7% залежно від економічної класифікації діяльності підприємства [2] тобто для виплати 1 грн. заробітної плати роботодавець повинен заплатити в бюджет від 1,07 до 1,26 грн. [3, 5]. Такий ступінь податкового навантаження є основною причиною відходу в "тінь" ВВП в частині заробітної плати. В тіньовій економіці України, яка становить 350 млрд. гривень, майже половина, за оцінками фіскальних органів, 170 млрд. - становить зарплата в "конвертах" [4]. Якщо перерахувати цю величину на одного працюючого в Україні, то виходить, що кожен працюючий отримує у "конверті" в середньому 695 грн. щомісяця. Існування "заробітної плати в конвертах" призвело до того, що в Україні немає чіткої вартості робочої сили. На практиці заробітна плата за аналогічну роботу в різних компаніях може істотно відрізнятись, при цьому така відмінність може бути в рази. Таким чином, працівник не має жодних гарантій, що змінивши роботу, він буде отримувати аналогічну заробітну плату. І хоча в країні законодавчо встановлена мінімальна вартість однієї години роботи і тарифна сітка за видами працівників, але це багато в чому радше формальності, ніж реальність в сфері приватного бізнесу. Звичайно, що неадекватна вартість робочої сили приносить непоганий дохід бізнесу, але в свою чергу також створює непотрібну соціальну напруженість, яка будь-який бізнес може в підсумку знищити. І саме, "конвертна заробітна плата" породжує те, що бізнес не хоче почесно оцінювати вартість робочої сили [3, 4]. Не допустити зменшення надходжень до бюджету при зниженні податків можливе за рахунок розширення бази оподаткування. Для цієї мети, вважаємо за необхідне скасування пільги, що передбачає не нараховувати єдиний соціальний податок на суму більшу дев'яти мінімальних заробітних плат.

Теза про соціальну справедливість завжди виникає при обговоренні ставок оподаткування залежно від розмірів зарплат. Гасло "багаті повинні платити більше" це навіть не наш лозунг, а радше гасло США і Західної Європи. І чим сильніше буде відрізнятись рівень заробітних плат, тим більше буде незадоволених. Зауважимо, що органи ДПСУ вбачають вирішення даної проблеми шляхом впровадження трирівневої системи податку на дохід. Найнижчу ставку пропонується встановити на рівні 10%, потім 15% і нарешті 20% - класичний приклад прогресивної ставки, чим вищий дохід, тим вища ставка [3].

Пропозиції ДПСУ, які ми підтримуємо, полягають у встановленні мінімальної заробітної плати на рівні не нижче 2000 грн. та обмежити кількість осіб, що працюють неповний робочий день в штаті підприємства до 10%. На сьогодні багато компаній, у тому числі і великі, свідомо оформлюють своїх співробітників на половину робочого дня, щоб

економити на офіційній заробітній платі. Це дуже невигідно для самого працівника, так як його пенсія і відпускні розраховуються з офіційної суми. Тому пропонувані обмеження на рівні 10% - дуже сильний удар по прийнятій схемі [3, 5].

За розрахунками податківців очікується, що реальним стимулом легалізації заробітної плати буде розмір фіскального навантаження до 20-28,5%, що дозволить легалізувати близько 150 млрд. грн. - це радикально змінить не тільки доходи населення, а і стан економіки в цілому[3]. Зауважимо що світова історія знала випадки, коли посилення фіскального тиску дозволяло зібрати більше податків, однак позитивний ефект виявлявся короткочасним, і в підсумку тиск породжував соціальну напруженість.

Після проведення даного дослідження вважаємо, що ситуація із заробітною платою в конвертах є досить складною і потребує негайного вирішення для покращення фінансово – економічного становища держави, збільшення соціальних виплат, а також покращення рівня соціального захисту населення.

Список використаних джерел

1. Вольська А. О. Проблеми і напрями вдосконалення соціального страхування в Україні / А. О. Вольська // Збірник наук. праць Подільського держ. аграр.-техн. університету. Вип. №14. Т.2. - Кам'янець-Подільський, 2006. - С. 283-286.

2. Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" [http://uckk.ru/load/zakonodatelstvo/populjarnye_zakony/quot_pro_zbir_ta_oblik_edinogo_vnesku_na_zagalnoobov].
Режим доступу: http://uckk.ru/load/zakonodatelstvo/populjarnye_zakony/quot_pro_zbir_ta_oblik_edinogo_vnesku_na_zagalnoobov.

3. З 2013 року зарплати в "конвертах" можуть відмерти з власної волі [<http://www.radakmu.org.ua/view/817/>]. Режим доступу: <http://www.radakmu.org.ua/view/817/>

4. Обсяг тіньової економіки України становить 350 мільярдів [<http://www.epravda.com.ua/news/2012/08/19/332306/>]. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/08/19/332306/>.

5. Фискалы меняют налоговый кодекс [<http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2012/07/12/329202/>]. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2012/07/12/329202/>.



Присяжнюк Віта

студентка

Буковинський державний фінансово-економічний університет

м. Чернівці

ЛОМБАРДНИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Діяльність ломбардів із надання кредитів є одним із найстаріших видів кредитування населення. Батьківщиною ломбарду вважають Ломбардію — область Пн. Італії, де в XIII ст. виникли банківські контори, що видавали позики під заставу. Перший ломбард в Україні з'явився в кінці XVIII століття і видавав позики під золоті та срібні речі. Ломбард — це небанківська кредитно-фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений термін і під відсоток, зберігання речей та надання супутніх послуг, пов'язаних з діяльністю ломбарду [4].

Дослідженням теоретико-практичних основ діяльності ломбардів в останні роки приділялася велика увага. Серед робіт вітчизняних економістів слід відзначити роботи С.В. Науменка, О.В. Абакуменка, К.М. Бутенка, С.В. Даниловича, О. М. Обушної, та багато інших.

Дослідження даної теми на сьогодні є доволі актуальним, адже з кожним роком значно зростає частка ломбардів на фінансовому ринку України. За статистичними даними, послугою ломбарду щороку користується більше п'яти мільйонів людей у всьому світі. Даний вид діяльності власникам ломбардів приносить досить серйозний фінансовий дохід, а населенню — задоволення потреби в коштах швидко та без складної процедури оформлення кредиту.

Ломбард визнано бізнесом із доволі високим рівнем рентабельності — 30-40%. Інвестиції в даний бізнес окуповуються, як правило, за два-чотири роки. Ризик неповернення кредитних коштів зведений до мінімуму, адже гроші видаються тільки під заставу і на суму від 50% до 90% її оціночної вартості [2].

Популярність ломбардів в Україні зростає, так протягом 2011 року кількість діючих ломбардів в Україні збільшилося на 30 одиниць, з 426 до 456 установ. За інформацією Всеукраїнської асоціації ломбардів, найчастіше віддають у заставу дорогоцінні метали й каміння (в 2011 р. - 90% кредитів), побутову техніку (6,5%), деякі ломбарди приймають під заставу автотранспорт, квартири, цінні папери. Для детальнішого аналізу, розглянемо показники діяльності ломбардів за 2009-2011 роки (табл. 1) [6].

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Таблиця 1

**Показники діяльності ломбардних установ в Україні
за 2009-2011 роки**

Показники	2009	2010	2011	Приріст			
				2010/2009		2011/2010	
				Абсолютний	%	Абсолютний	%
Сума наданих фінансових кредитів під заставу, млн. грн.	3505,0	5503,1	7325,1	1998,1	57,0	1821,0	33,1
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, тис шт.	6758,8	9247,2	9388,5	2488,4	36,8	141,3	1,5
Сума погашених фінансових кредитів, млн. грн.	3370,7	5364,8	7261,4	1994,1	59,2	1896,6	35,4
Кількість договорів погашених за рахунок майна, наданого в заставу, тис шт.	662,9	1007,1	1013,2	344,2	51,9	6,1	0,6

Згідно з даними таблиці, у 2010 році ринок ломбардних послуг виріс на 1998,1 млн.грн., а у 2011р. порівняно з 2010р.- на третину: в абсолютних цифрах портфель ломбардів у 2011році виріс з 5,5 млрд.грн. до 7,3 млрд. грн. Причому таке зростання було забезпечено винятково за рахунок збільшення середньої суми кредиту: за підсумками року вона склала 780,2 грн., що на 31,2% більше, ніж за підсумками 2010 року, в 2010 році цей показник становив 595,1 грн. Динаміка обсягу виданих кредитів та середнього розміру кредиту за 2009–2011роки має тенденцію до зростання, при тому, що на українському фінансовому ринку кредити в ломбардних установах завжди були і є найдорожчими. Клієнтів поки не відлякують доволі високі відсоткові ставки - в середньому понад 200%річних, що складає біля 0,58 % на день,оскільки вони позичають кошти у ломбарду на дуже короткі терміни – тиждень-два.

Отже, ломбарди були і залишаються одним з найбільш стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб: вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів, виконують функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних змін [5].

Таким чином, ринок ломбардів, ще як мінімум кілька років залишиться основним джерелом кредитування для населення та малого бізнесу. Прийняття Закону України «Про ломбарди та ломбардну

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

діяльність» дозволить створити ефективну державну систему регулювання ломбардної діяльності, необхідні правові механізми реалізації ломбардами своїх функцій та забезпечить захист споживачів ломбардних послуг.

Також відзначається посилення конкуренції за останній рік, що вплине на перегляд відсоткових ставок за кредитами або пошук нових, ще не використовуваних предметів застави. Перспективним, хоча поки недостатньо розвинутим, видом ломбардного кредитування є позика під заставу нерухомості під 3,5-6% в місяць на термін не більше року. Для надання таких кредитів необхідний значний обсяг оборотних коштів, тому даний вид кредитування перебуває на стадії впровадження та принесення високих прибутків вже у майбутньому. Незважаючи на появу нових гравців, на ринку, продовжується висока концентрація бізнесу порівняно з банківським та ринком кредитних спілок. На першу сотню ломбардів за обсягами кредитування припадає 96,2% загального обсягу виданих кредитів. Експертами визначені такі основні гравці, як “Скарбниця”, “Альянс”, “Універсальний”, “Благо”, “Алдан” і “Україна” [2].

Отже, можна зробити висновок, що сьогоденний ломбардний ринок не може повністю конкурувати з банками, але вони є ефективним посередником на ринку кредитування фізичних осіб. Ломбарди мають ряд переваг, а саме:

- швидкість отримання кредиту, порівняно з банками;
- спроможність швидко реагувати на потреби клієнтів;
- простота та доступність кредитів для фізичних осіб.

Кризові явища, які негативно позначилися на банківській сфері та на ринку кредитних спілок, натомість створили сприятливі умови для розвитку ломбардного бізнесу: в минулі роки, коли банки зазнавали збитків, а кредитні спілки поступово згортали свою діяльність, цей сегмент фінансового ринку набрав обертів. Хоча кількість ломбардів та наданих ними кредитів має тенденцію до збільшення, вони не здатні повністю витіснити банківські установи із даного сегмента банківських послуг. Тому доволі актуальним є прийняття Закону України «Про ломбарди і ломбардну діяльність», що створить надійну законодавчу базу для функціонування ломбардів, підвищить прозорість діяльності цих установ та певним чином окреслить попит на кредити ломбардів, тим самим не зменшуючи попит на банківські кредити.

Список використаних джерел

1. Про ломбарди і ломбардну діяльність [Електронний ресурс]: Проект Закону України від 3 грудня 2008 року №3433. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Абакуменко О.В. Позиціонування ломбардів на ринку фінансових

послуг / О.В. Абакуменко, С. В. Данилович // Современный мир : проблемы и перспективы: сборник тезисов и докладов / Київський славістичний університет Чернігівська філія. – К., 2011. – Ч. 2 №1. – 2011. – С. 11-15.

3. Бутенко К. Філософія про ломбардство / К. Б. Бутенко // Фінансова компанія. – 2011. - №3(33) – С. 25-26.

4. Науменко С. В. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн: навчальний посібник / С. В. Науменко, В. І. Міщенко: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ. – К., 2010. – 170с.

5. Святненко А. Ломбардний бізнес – причини популярності [Електронний ресурс] / А. Святненко. –Режимдоступу: <http://news.finance.ua>.

6. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.dfp.gov.ua>.



Радченко Оксана

к.е.н, провідний науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН
м. Київ

ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Бюджетна підтримка сталого розвитку сільських територій – це система політичних і правових заходів, фінансування організаційних і економічних факторів, виробничих і рекреаційних ресурсів та повноважень громад, спрямованих на забезпечення стабільних прогресивних змін у виробничій, соціальній і екологічній сферах.

Проблема державної підтримки розвитку сільських територій наявна у платформі всіх аграрних реформ, які проводились на Україні, починаючи ще з селянської 1861 р. та століпінської 1907-1910 рр., а сучасні інституційні засади державної бюджетної підтримки розвитку сільських територій беруть початок з 2010 р., коли схвалено Концепцію Державної цільової програми стійкого розвитку сільських територій на період до 2020 року [1]. Мета даної програми - підвищення рівня життя сільського населення, охорона навколишнього природного середовища, збереження природних, трудових і виробничих ресурсів, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

У Концепції передбачаються державні програми розвитку села: врегулювання земельних і майнових відносин; розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації; фермерства; інвестиційна політика та підприємництво; розвиток інфраструктури сільських територій; соціальна політика у сільській місцевості тощо.

За планової економіки сутність підтримки розвитку сільських територій зводилась до вирівнювання соціально-економічних умов проживання населення міст і сільської місцевості, і майже всі витрати, пов'язані з соціально-економічним та культурним розвитком села несли держава і місцеві сільськогосподарські підприємства. Тому, маючи таку традицію, як вказує І. Чапко [2], «до останнього часу розвиток села розглядався через сільське господарство, асигнування на невиробничі цілі спрямовувались через підприємства-виробники».

За своєю суттю нинішня форма підтримки містить бюджетні субсидії на розвиток сільської інженерної та соціальної інфраструктури. Вона формується переважно з пакету соціальних послуг, спрямованих на створення стабільних і сприятливих умов проживання на селі. До них належать охорона здоров'я, початкова та середня освіта, забезпечення транспортом, побутовими послугами, торговельною мережею, культурно-просвітницькими закладами, а також передбачає певні соціальні програми і пільги для малозахисених верств населення, будівництво сільських доріг.

Для виконання Програми на період її дії необхідно 300 млрд. грн., або в середньому на рік 27 млрд. грн. щорічно. Видатки для виконання Програми здійснюються за рахунок коштів, передбачених у державному та місцевих бюджетах на відповідний рік, кредитів банків, коштів інвесторів та ін.

Зокрема, по Міністерству аграрної політики та продовольства України діють програми реформування та розвитку комунального господарства, розвиток фізичної культури і спорту, оздоровлення та відпочинок дітей, ряд цільових програм з підготовки кадрів, державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників ("Власний дім"). У різні роки, було передбачено ряд програм для розвитку сільських територій по Державній службі автомобільних доріг, Міністерству освіти і науки, молоді і спорту, Міністерству охорони здоров'я, Міністерству палива та енергетики тощо (рис.).

Для порівняння, якщо у 1990 році на ці цілі було використано 2,03 млрд. крб. (16 млрд. грн.), в середньому за 1991-1995 роки по 3,3 млрд. грн., 1996-2000 роки - по 0,6 млрд. грн., у наступні роки до 2008 р. - по 0,4-0,7 млрд. грн, а на 2012 р. передбачено 7 млн грн на реформування та розвиток комунального господарства у сільській місцевості. Ці фактори знижують престижність праці і проживання на селі, негативно впливають

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

на трудову зайнятість сільського населення загалом, спричиняють процеси деградації сільських територій.

Організаційна схема фактичного руху коштів державного бюджету, що направлялися на розвиток соціальної сфери села

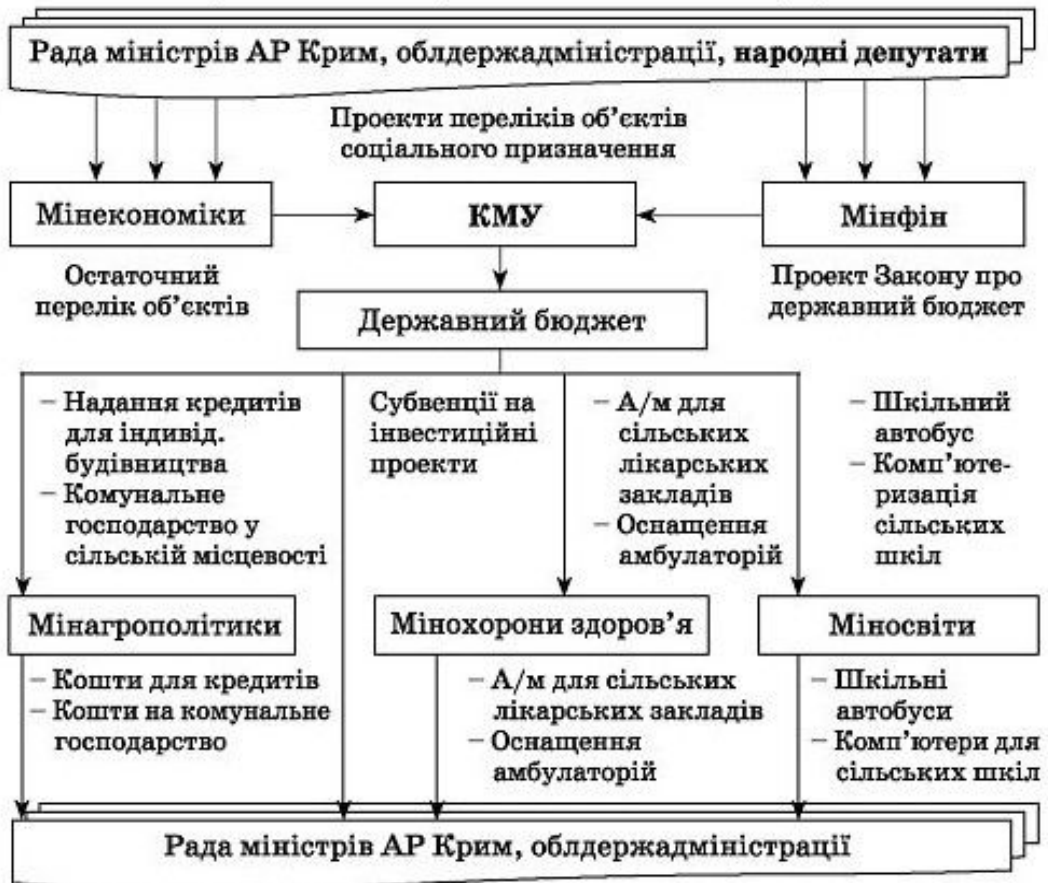


Рис. 1. Фактичний рух коштів державного бюджету на соціальну сферу села [3].

На 2011 р. (таблиця 1) у держбюджеті заплановано 12,5 млрд. грн. на фінансування розвитку сільських територій, що на 18 % нижче рівня 2008 р. В той же час, рівень фінансування цих заходів здійснено на нижчому рівні, ніж у 2008 році на 22%. Якщо у 2008 р. більшість заходів фінансувалися зі спецфонду (88%), то у останні роки частка спецфонду зменшилася до 50%, проте зросла частка субвенцій з 2% у 2008 р. до 14% у 2011 р.

Вдосконалення системи регулювання розвитку сільських територій передбачає здійснити комплексні заходи щодо формування доходів та розподілення бюджетних надходжень. Це не тільки пряма бюджетна підтримка окремих заходів, а комплексна програма розвитку. У цьому важливе значення мають і місцеві бюджети. Переважну частину фінансових ресурсів слід залишати в сільських регіонах, а лише її

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

економічно обґрунтовану частку передавати бюджетам вищого рівня централізації.

Таблиця 1

Фінансування розвитку сільських територій у 2008-2011 рр.

(млрд грн.)

Заходи	2008	2009	2010	2011	2011 у % до 2008
Передбачено бюджетного фінансування за Програмою	15,3	15,1	15,5	12,5	81,7
Виділено фінансування	12,6	9,1	8,0	9,8	77,7
Виконання, %	82	61	84	78	-4,0 п

Джерело: [оперативна інформація сайту <http://www.minagro.gov.ua>].

За таких умов, як зазначає О.Л. Попова [4], збалансований бюджет сільських територій має стати головним інструментом їх соціально-економічного розвитку, засобом забезпечення високоефективної господарської діяльності. Цим досягається багатовекторність сільської економіки, коли крім виробництва традиційної сільськогосподарської продукції та надання послуг, розвивається сільський та екологічний туризм, народні промисли, що впливають на навколишнє середовище та соціально-економічне життя. Саме такий підхід пов'язаний з європейською моделлю сільського господарства.

Отже, на сільських територіях необхідно створити систему сучасних соціально-економічних відносин, ефективного використання виробничого, фінансового та трудового потенціалу територій, створення ефективного власника, забезпечення повної зайнятості працездатного населення, оптимального функціонування матеріально-технічної сфери, що забезпечить досягнення мети успішного соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Концепція Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року [Електронний ресурс. Режим доступу: http://minagro.gov.ua/rus/downloads/kontsep_razv_st_2020.htm].
2. Чапко І. Формування бюджетної політики щодо сільського господарства та сільської місцевості України. [Електронний ресурс. Режим доступу: bcs.undp.org.ua/img/publications/ua_P2005_02_07_05.pdf].
3. Про результати аналізу державної підтримки розвитку соціальної сфери села. [Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/991715?cat_id=412].

4. Попова О.Л. Економічний механізм сталого розвитку аграрної сфери: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / О.Л. Попова ; Держ. установа "Ін-т економіки та прогнозування НАН України". — Х., 2009. — 40 с.



Рипкович Марія
аспірант
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

РОЛЬ І ПРИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Туристично-рекреаційна сфера в економіці України виступає важливим засобом поступлення валютних надходжень, збільшення внеску в платіжний баланс, диверсифікації економіки, забезпечення зайнятості та підвищення рівня добробуту населення країни. Її динамічний розвиток здійснює мультиплікаційний ефект на інші галузі економіки, в яких активізується інвестиційна діяльність та прискорюється обіг грошових коштів.

У той же час дана сфера потребує наявності сприятливих економічних умов розвитку та залучення значних обсягів фінансових ресурсів, а відтак питання розгляду фінансової складової функціонування туристично-рекреаційної сфери є важливими у практичному і теоретичному плані.

Фінансово-кредитні проблеми розвитку туристично-рекреаційної сфери економіки піднімаються в роботах українських вчених. Вагомий внесок у дослідження особливостей фінансово-кредитного механізму зробили О. Ковалюк, В. Сенчegov, С. Львовчикін, В. Опарін, С. Онишко, М. Крупка та інші відомі науковці. Але, незважаючи на значний доробок наукових досліджень щодо фінансових аспектів розвитку туристичної галузі, її рекреаційної складової, ряд проблем потребує подальших досліджень. До них можна віднести питання щодо оптимального співвідношення обсягів різних джерел фінансування, вироблення дієвого механізму фінансового забезпечення цієї специфічної галузі, оцінки ефективності фінансування туризму тощо.

Фінансове забезпечення туристично-рекреаційної галузі має ряд особливостей і специфічних рис, пов'язаних перш за все з механізмом її функціонування. З огляду на це, ця галузь потребує фінансування у

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

суміжні сфери діяльності (готельне та ресторанне господарство, різні види транспорту та його інфраструктуру, заклади розваг, народні промисли, бальнеологічні об'єкти та ін.), а з іншого боку, соціальний ефект полягає в тому, що модернізована інфраструктура використовується не лише туристами, але й місцевим населенням.

На нашу думку фінансове забезпечення має вирішувати такі основні завдання туристично-рекреаційної галузі:

- досягнення максимальної ефективності використання наявних фінансових ресурсів – максимізація обсягів виробленого ВВП на основі вибору раціональної моделі фінансового забезпечення;

- встановлення оптимальних пропорцій розподілу та перерозподілу виробленого ВВП із метою повного забезпечення потреб громадян, підприємств туристичної галузі, держави;

- всебічне сприяння залученню усіх тимчасово вільних коштів та отриманих доходів через інституції фінансового ринку та потреби фінансового забезпечення.

У цьому контексті для створення сприятливого середовища розвитку туризму і рекреації держава може вдатися до таких важелів впливу:

1. Фінансово-кредитні важелі, які спрямовуються на створення сприятливого фінансово-кредитного середовища для розвитку підприємницької діяльності у туристичній галузі, а саме: мікро-кредитування, пільгове кредитування, державне субсидювання, лізинг, тренінги з фінансово-кредитних питань для працівників галузі туризму.

2. Податкові, які передбачають оптимізацію кількості податків для підприємств туристичної галузі, надання податкових пільг під конкретні проекти, які спрямовані на вирішення регіональних і соціальних проблем, інвестування у туристичну галузь (податкове регулювання, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, бюджетне фінансування програм розвитку туризму).

Разом з тим, хоча в Україні останнім часом спостерігається поступове збільшення інвестицій у суміжні із туризмом сфери діяльності, статистичні дані засвідчують їх недостатній обсяг для ефективної і повноцінної діяльності туристично-рекреаційної сфери.

Формуючи нашу позицію з цього приводу, ми спираємося на те, що фінансування розвитку туристично-рекреаційної сфери буде мати кінцевий позитивний результат при умові, якщо використовуються:

- державні фінансові механізми підтримки туристичної діяльності;
- обґрунтовані способи і методи статистичного обліку туризму для правильного визначення фінансових потоків і фінансової рівноваги у галузі туризму;

- позитивний досвід функціонування транснаціональних компаній на ринку міжнародного туризму і врахування їх особливостей у фінансуванні

країн, що приймають;

- розвиток інформаційних технологій у туризмі як новий підхід до його інвестування.

Таким чином, враховуючи, що з одного боку, туризм є складною системою і залучає до свого функціонування велику кількість суміжних галузей, а з іншого – пріоритетність його розвитку для економіки країни ставить перед нашою державою створення обґрунтованого фінансово-інвестиційного механізму забезпечення подальшого його розвитку.

Список використаних джерел

1. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи [Текст] / М.П.Бондаренко // Економіка і прогнозування.- 2011.- січень-березень (№1).- С. 104-114.

2. Сальська М.П. Планування туристичної діяльності [Текст] : підручник / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун.- К.: Знання, 2010.- 310 с.

3. Поплавська Ж.В. Фінансово-організаційні аспекти туристичного бізнесу [Текст] / Ж.В. Поплавська, В. Г. Поплавський // Фінанси України.- 2006.- № 1.- С. 121-128.

4. Шарапова А.О. Фінанси туристичного підприємства [Текст] : навч. Посіб./ А.О. Шарапова.- К.: Б.в., 2005.- 238 с.



Серета Олена

асистент,

Серета Дмитро

Східноукраїнський національний університет

м. Луганськ

ЛІЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування ринкової економіки зумовлюють необхідність глибоких структурних змін у промисловості України. Втім обмеженість власного капіталу підприємств і ресурсів банківської системи не можуть підтримувати стабільну діяльність підприємств, забезпечити їх економічне зростання. Так, на сьогодні залишається низьким прибуток підприємств, що є головним джерелом фінансування діяльності підприємств, банківські кредити мають високі проценти. Для вирішення цієї надскладної проблеми використовуються лізингові операції, що

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

значно полегшують процес залучення капіталу, сприяють підвищенню прибутку.

Загальні теоретичні питання лізингу, його економічну сутність, переваги, недоліки розглядаються такими науковцями як Я. Воловець, О. Грабельська, В. Красношапка, В. Корінев, М. Ключнікова, К. Ларіонова, О. Яремчук, А. Подік.

Метою роботи є дослідження лізингу, як джерела фінансування діяльності підприємств в сучасних економічних умовах; визначення основних переваг та проблем, що виникають при лізинговому фінансуванні, порівняно з іншими формами.

Лізинг можна розглядати як специфічну форму кредитування, для якої характерні такі особливості: середньо-і довгостроковий характер, матеріальна форма запозичення, ризик, ефективність і зворотність.

При порівнянні лізингу з банківським та комерційним кредитом можна визначити, що придбання майна за договором лізингу значно вигідніше і доступніше (табл. 1). Для отримання кредиту на тривалий термін необхідне обов'язкове оформлення в заставу майна, що значно перевищує за вартістю суму кредиту. При застосуванні комерційного кредиту не обов'язкове оформляти заставу, але відстрочка платежу надається на невеликий термін, тому оплату підприємство здійснює за рахунок власних коштів, тобто чистого прибутку, що збільшує величину податку на прибуток.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика банківського кредиту, комерційного кредиту та лізингу

Елементи	Банківський кредит	Комерційний кредит	Лізинг
Право власності	Право користування і розпорядження не розділяються, а передаються користувачеві у момент передачі об'єкта	Право користування і розпорядження не розділяються, а передаються користувачеві у момент передачі об'єкта	Право користування і розпорядження відокремлюються від права володіння. Право власності на об'єкт може перейти до користувача лише при реалізації опціону по завершенню терміну договору
Гарантії кредитору	Застава майна, гарантія третьої особи	Застава майна	Об'єкт лізингу
Тривалість контракту	Короткостроковий, як правило, на строк не більше одного-двох років	Короткостроковий, як правило, на строк не більше півроку	Середньо-і довгостроковий

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

Форма платежів	Грошова	Грошова	Грошова, товарна, змішана
Витрати	Відсотки, витрати на зalog, витрати з залучення та обслуговування кредиту	Витрати на зalog, штрафи за прострочення платежу, відсотки з товарного кредиту	Відсотки, комісійні
Амортизація	Загальний порядок	Загальний порядок	Можливість застосування прискореної амортизації
Податок на прибуток	Позикові кошти не є доходом. Відсотки відносять на витрати	Відсотки з товарного кредиту відносять на витрати. Оплату здійснюють за рахунок чистого прибутку, що збільшує податок на прибуток	Лізингові платежі відносять на витрати

Крім того, до переваг лізингу можна віднести: зменшення потреби у власному капіталі; повне забезпечення кредиту, гнучкість системи платежів; можливість прискореної амортизації; віднесення витрат на собівартість продукції; використання «податкового щиту» [1, 2, 3].

Недоліками лізингу є: висока вартість залучення, може бути залученим тільки в матеріальній формі; після закінчення терміну лізингової угоди залишкова вартість устаткування повертається власнику; сплата лізингових платежів здійснюється протягом усього терміну дії договору, навіть якщо науково-технічний прогрес робить лізингове обладнання морально застарілим [1, 3].

Згідно законодавства та особливостей здійснення лізингових операцій можна виділити наступні види та форми лізингу [1, 3, 4, 5]:

- фінансовий лізинг - договір лізингу, у результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший за той, за який амортизується 75% вартості об'єкта лізингу. Після завершення терміну договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно із договором, переходить у власність лізингоодержувача або викупується ним за залишковою вартістю;

- оперативний лізинг — це договір, у результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, менший за той, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу;

- зворотній лізинг передбачає отримання лізингодавцем майна у власника і передання цього майна йому у лізинг. Після завершення строку

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

договору лізингу товаровиробник має право викупити лізингове майно і таким чином відновити право власності на нього;

– пайовий лізинг являє собою здійснення лізингу за участі суб'єктів лізингу на основі укладання багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів;

– міжнародний лізинг базується на договорі лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

Характеристика видів та форм лізингу свідчить про те, що лізинг являє собою унікальний комплекс майнових відносин, який відрізняється гнучкістю та легкою адаптацією до конкретних умов фінансування.

Таким чином, розглянуті види, форми, переваги і недоліки лізингу дають можливість зробити висновки про те, що позитивних моментів, властивих лізингові, набагато більше, і при подальшій державній підтримці цей метод фінансування діяльності підприємств є доцільним і може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України.

Список використаних джерел

1. Грабельська О.В. Лізинг: класифікація та ефективність застосування / О.В. Грабельська// Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Львів: вид. Львівська політехніка – 2011. – № 704. – С.89 – 95.

2. Красношапка В.В. Значення лізингу у прискоренні інноваційно-інвестиційної діяльності : ризики і переваги / Красношапка В. В., Ключнікова М. В.// Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Львів: вид. Львівська політехніка – 2011. – № 714. – С.365 – 373.

3. Корінев В.Л. Сутність та види лізингу для підприємства Держава та регіони / Корінев В.Л.// Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво Науково-виробничий журнал – 2011. - №1. - С. 108-112.

4. Закон України «Про фінансовий лізинг» [Електронний ресурс]: закон України:[прийнято ВР 16.01.2004 р.]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/>

5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.



Сокольнікова Ірина

студентка

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

РИНОК СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В усьому світі інститути спільного інвестування (далі ІСІ) відіграють важливу роль на фінансовому ринку. Спільне інвестування акумулює великі інвестиційні ресурси, які в подальшому стають основним двигуном для розвитку новітніх та пріоритетних галузей економіки. Спільне інвестування має можливість стати основним джерелом інвестиційних ресурсів для країни. Все залежить від наявності економіко-правових основ та практичного досвіду професійних учасників фондового ринку.

Характеризуючи нинішню ситуацію у вітчизняній індустрії спільного інвестування, учасники зустрічі зазначали, що діяльність з управління активами дуже перспективний для України напрямок, однак загальне погіршення інвестиційного клімату в країні, відсутність чітких і стабільних правил гри, дефіцит надійних фінансових інструментів, нерівні умови оподаткування доходів інвестфондів та банківських депозитів дають привід передбачати, що найближчим часом ринок очікують не найкращі часи.

Розвиток спільного інвестування в Україні, насамперед, залежить від стабільних умов його функціонування. А зміни, що відбуваються сьогодні в країні, є несприятливими для інвестиційного бізнесу і породжують у його учасників негативні очікування. Враховуючи це, необхідно консолідуватися, щоб спільними зусиллями доносити до владних структур потребу ринку у чітких, прозорих та незмінних правилах гри [1].

Серйозною загрозою для ринку може стати також прийняття парламентом змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів, які передбачають введення нових податків на фондовому ринку. На жаль, податкові органи не хочуть розуміти, що ринок цінних паперів та ринок ІСІ є специфічними сферами економічної діяльності, і починають шукати великі гроші для наповнення бюджету там, де їх фактично немає.

В Україні доцільно запровадити цивілізовану систему оподаткування аналогічну тій, яка існує в європейських країнах. Якщо ж будуть введені механізми, передбачені законопроектом, прийнятим у першому читанні, ринок ІСІ фактично зупиниться.

Також потрібно, щоб на українському ринку спільного інвестування існувала справжня конкуренція. Ринок має бути ефективним,

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

цивілізованим та консолідованим, на ньому мають працювати дійсно прибуткові компанії, які отримують перевагу у конкурентній боротьбі.

Актуальними сьогодні є консолідація вітчизняної біржової системи, підвищення рівня корпоративного управління, корпоративних стандартів, розкриття інформації та відкритості українських емітентів.

Класичними активами таких ІСІ є акції, облігації та депозити. Однак, внаслідок погіршення інвестиційного клімату в Україні, ринок акцій впав, з нього пішли майже всі нерезиденти. Підвели і банківські депозити. Під час кризи низка банківських установ збанкрутувала, а ІСІ, які консолідують кошти фізичних осіб, опинилися на сьомому місці у черзі кредиторів, які претендують на задоволення своїх вимог. Як наслідок, вкладення активів у банківські продукти стали нині ризикованими, особливо з урахуванням великої частки проблемних кредитів у банках [2].

Значні проблеми для ІСІ існують і на ринку облігацій. Всі пам'ятають про невиконання багатьма емітентами своїх зобов'язань перед інвесторами і бездіяльність держави для захисту власників облігацій. А між тим саме ринок облігацій має великі перспективи і за нормальних умов він міг би стати локомотивом розвитку вітчизняної економіки, оскільки облігація є набагато привабливішим інструментом залучення коштів ніж банківський кредит.

Всі ці фактори лише поглиблюють стагнацію на ринку спільного інвестування, а запровадження нової системи оподаткування встановлять абсолютно не вигідні умови роботи з клієнтами, що негативно вплине на розвиток ринку ІСІ.

Незважаючи на складні економічні умови, інвестиційним фондам все ж вдається залучати кошти населення. Найбільш ефективними продуктами спільного інвестування сьогодні є фонди грошового ринку, які працюють як з валютою (насамперед з доларами), так і з гривнею, а також фонди, що інвестують активи у золото. При цьому відкриття валютних фондів є страховкою від ризику та джерелом отримання доходності, зазначив він.

Великі переваги щодо створення розгалуженої мережі для залучення клієнтів по всій Україні мають сьогодні компанії з управління активами, які входять до банківських груп. Це допомагає їм збільшувати кількість місць продажу своїх продуктів. Окрім Києва, активне залучення нових інвесторів відбувається у Донецьку, а також у Миколаєві, Сімферополі, Одесі, Черкасах. У планах компанії також вихід на західні регіони [3].

Як приклад для України щодо розвитку індустрії спільного інвестування, можна використати румунський досвід. До кризи обсяги вкладень в ІСІ у цій країні були набагато меншими, ніж на депозитах. Однак, у 2009 році в Румунії було прийнято новий закон про ІСІ, який надав можливість інвестфондам здійснювати інвестиції у облігації

європейських країн. Було запроваджено однакові ставки оподаткування вкладень в ІСІ та на банківські депозити. Все це дало значний поштовх ринку спільного інвестування, який за однакових умов оподаткування почав приносити клієнтам дещо вищу доходність, ніж банки. Подібні підходи були б корисні і для України.

Найбільша проблема, яка гальмує розвиток інституційних інвесторів в Україні в цілому та інститутів спільного інвестування зокрема, – загальний стан розвитку фондового ринку, його інституційна незрілість.

Політика держави щодо інститутів спільного інвестування повинна спрямовуватись на планомірний розвиток цього ринку та його інфраструктури з метою усунення загальної недорозвиненості та покращання якісних параметрів.

Подальший розвиток вітчизняного ринку спільного інвестування є оптимістичним, оскільки Україна має значний потенціал до зростання. А учасники інвестиційного бізнесу мають займати активнішу позицію та більше спілкуватися зі своїми нинішніми та потенційними клієнтами [4].

Перспективи на наступний рік пов'язані з подальшим розширенням діяльності ІСІ в регіонах, переходом від безпосередніх продажів продуктів до навчання клієнтів правильно формувати власний інвестиційний портфель, а також з початком роботи в Україні інтернет-банкінгу.

Список використаних джерел

1. Бершадська І.М. Проблеми та перспективи розвитку пайових інвестиційних фондів в Україні / І.М. Бершадська, К.О. Дегтярьов // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2010. – №3. – С. 315-322.
2. Закон України „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) ” N 2299-III від 15.03.2001.
3. С.О.Рибак. Інституційні інвестори фінансової системи: сучасний стан та перспективи розвитку/ С. О. Рибак, О. П. Коваль // Фінанси України. - 2010. - № 10. - С. 60-64.
4. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>.



Текуева Карина

студентка,

Майданевич Юлия

к.э.н., доцент

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского
г. Симферополь

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ ЗА 2012 ГОД

Национальный банк Украины занимает центральное место в регулировании денежно-кредитного рынка страны. Сбалансированная денежно-кредитная политика Национального банка Украины способствует поддержанию ценовой стабильности в стране.

В условиях снижения инфляционного давления и для стимулирования кредитной поддержки банками процессов экономического развития в структуре операций Национального банка Украины по регулированию ликвидности в последнее время преобладают операции по рефинансированию банков [1]. Их объем в сентябре составил 7,4 млрд. грн. (с начала года - 54,7 млрд. грн.).

Объем приобретенных Национальным банком Украины государственных облигаций Украины (по номинальной стоимости) в сентябре 2012 г. составил 0,4 млрд. грн. С начала года было приобретено государственных облигаций (по номинальной стоимости) на общую сумму 2,3 млрд. грн. и продано на сумму 1,9 млрд. грн.

В течение сентября произошло снижение процентных ставок почти на всех сегментах денежно-кредитного рынка. Так средневзвешенная ставка по кредитам уменьшилась в национальной валюте до 18,88 % годовых с 20,29 % в августе, в иностранной валюте – до 8,29 % (с 8,42 %). Средневзвешенная ставка по депозитам в национальной валюте снизилась до 13,29 % годовых с 14,07% в августе, в иностранной валюте увеличилась - до 6,21 % (с 5,75 %). Стоимость ресурсов на межбанковском кредитном рынке в национальной валюте уменьшилась до 12,02 % (с 17,32 % в августе).

По результатам первичных аукционов по размещению облигаций внутреннего государственного займа (далее - ОВГЗ) в Государственный бюджет Украины поступило 1,35 млрд. грн. Средневзвешенная доходность привлечения ОВГЗ по их первичным размещением составляла 12,35% годовых.

Всего с начала года по результатам первичных аукционов в Государственный бюджет Украины поступило:

- 25,95 млрд. грн.;

Формування системи і механізмів обліково-аудиторського та аналітичного забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств реального сектору економіки України

- 2,4 млрд. дол. США;
- 316,6 млн. евро [2].

Итак, в настоящее время наблюдаются следующие тенденции на денежно-кредитном рынке Украины:

- 1) рост объема монетарной базы (с начала года - на 3,3 %);
- 2) увеличение объема наличных вне банков (с начала года - на 3,7 %);
- 3) увеличение остатков на депозитных счетах физических лиц (с начала года - на 13,5 %);
- 4) уменьшение объема остатков депозитов юридических лиц (с начала года - на 2,2 %);
- 5) рост денежной массы (с начала года - на 6,3 %), этому способствовало увеличение средств на депозитных счетах.

Для обеспечения стабилизации денежно-кредитного рынка НБУ следует повышать дисциплину коммерческих банков по формированию обязательных резервов. Государство и НБУ должны использовать весь спектр возможностей регулирования, а денежно-кредитная политика, в свою очередь, – применять мероприятия для того, чтобы не допустить углубления финансового кризиса, предотвратить дальнейшей девальвации национальной валюте, сдержать рост безработицы и повысить доверие к банковской системе.

Список использованных источников

1. Бюлетень Національного банку України. Серпень 2012 року [Електронне видання] // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за вересень 2012 року [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua



Харченко Надежда

аспірант

Приазовский государственный технический университет

г. Мариуполь

**РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ
УКРАИНСКИМИ ЭМИТЕНТАМИ**

Украинские эмитенты размещают свои ценные бумаги на иностранных фондовых площадках в основном по одной причине: финансовые ресурсы, которые они привлекли за границей, внутри страны получить невозможно. Тем не менее, в последнее время наблюдается значительный интерес к украинским ценным бумагам со стороны иностранных рынков. Поэтому важнейшей задачей регулятора в данном направлении является создание благоприятных условий для иностранных инвесторов.

Для отечественных эмитентов получение поддержки со стороны регулятора очень важно, так как это даст возможность отечественным участникам рынка выйти за пределы Украины. Развитие потенциала украинского фондового рынка позволит привлечь предприятиям финансовые ресурсы на зарубежных фондовых биржах и решить финансовые проблемы обеспечения дальнейшего развития. Отметим, что для регулятора привлекательной является не только возможность выхода на зарубежные площадки для украинских эмитентов, но и привлечение иностранных ценных бумаг в Украину [1].

В то же время, украинские частные инвесторы фактически лишены возможности покупать акции эмитентов, так как они зарегистрированы в другой юрисдикции. Обратим внимание на то, что украинские участники покупать акции отечественных эмитентов на иностранных фондовых биржах не могут. Так как украинские компании выходят на иностранные фондовые площадки через SPV (special purpose vehicle - компанию специального назначения, созданную в иностранной юрисдикции). [2] Эти SPV, в большинстве случаев, регистрируют в Люксембурге.

С юридической точки зрения, такие компании являются иностранными эмитентами. Украинским компаниям для приобретения ценных бумаг иностранного эмитента необходимо получить индивидуальную валютную лицензию от Национального банка Украины (НБУ). Процедура получения такой лицензии участниками фондового рынка сложна и они не желают ее проходить. Торговать иностранными ценными бумагами на сегодняшний день практически невозможно из-за накладываемых на такие операции ограничений, как на торговлю валютными ценностями. При подаче документов для получения лицензии

необходимо указать точное количество ценных бумаг эмитента и их цену. [3]

Компромиссное решение между Национальной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР) может быть достигнуто в случае признания НБУ целесообразности внесения изменений в валютное законодательство, которые вызывают противоречия. С точки зрения регулирования фондового рынка валютное законодательство устарело, эту лицензию следует отменить, поскольку она существенно усложняет процесс покупки ценных бумаг [4].

В начале апреля 2012 года НКЦБФР поддержала проект Концепции допуска на украинский фондовый рынок финансовых инструментов иностранных эмитентов, активы которых размещены в Украине [5], но его должен одобрить НБУ, который не спешит с принятием решения. Данный документ был разработан для того, чтобы сделать возможной в нашей стране торговлю ценными бумагами, которые котируются на иностранных фондовых биржах, но выпущены компаниями, основной бизнес которых находится в Украине.

Второй необходимый документ касается предоставления разрешений на выпуск и обращение украинскими эмитентами ценных бумаг за пределами Украины. В настоящее время продолжает действовать норма Закона Украины «О государственном регулировании рынка ценных бумаг» от 30.10.1996 г. № 448/96-ВР [6], в соответствии с которой, на комиссию возложена функция по выдаче разрешений на обращение ценных бумаг (акций и облигаций) украинских эмитентов за пределами Украины. Порядок выдачи этих разрешений урегулирован утвержденным Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБФР) «Временным положением о порядке предоставления разрешения на обращение акций и облигаций украинских эмитентов за пределами Украины» от 17.10.1997 г. № 36 [7]. Однако документ устарел и требует тщательной доработки.

Отечественные инвесторы и профессиональные участники фондового рынка уже давно ожидают решения вопроса о допуске иностранных ценных бумаг, а также ценных бумаг, которые являются украинскими, но прошли размещение на иностранных фондовых биржах. Кроме того, о своих намерениях выйти на украинский рынок заявляли многие украинские компании, вышедшие на IPO за рубежом [1].

Отечественные эмитенты, желающие выйти на зарубежные площадки, могут столкнуться не только со сложностями валютного регулирования. Одной из важных проблем является доверие к отчетности украинских эмитентов и взаимное признание документов фондовыми биржами, на которых они будут иметь листинг. Этот вопрос, как и требования к прозрачности, уровню корпоративного управления на

сегодняшний день в Украине недорегулирован, что вызывает противоречия и снижает доверие иностранных инвесторов к украинским эмитентам. Решение этих проблем будет способствовать развитию отечественного фондового рынка и позволит привлечь иностранные ценные бумаги в Украину.

Список использованных источников

1. Галицкая О. НКЦБФР рассчитывает на запуск двойного листинга уже осенью / О. Галицкая // Экономические известия. - 2012. - № 95 от 12.06.2012 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/digest/NKTSBFR_rasschitivaet_na_zapusk_dvoynogo_listinga_uge_osenyu.html.

2. SPV [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/SPV>.

3. Уляницкая А. Двойное гражданство / А. Уляницкая // БИЗНЕС. - 2012. - № 16 (1003) от 16.04.2012 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

http://www.business.ua/articles/state_regulation/Dvoynoe_grazhdanstvo-29144/.

4. Варшавская и Лондонская биржи вернут акции украинских компаний на родину [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finpravda.com.ua/newsblog/pressreview/509-varshavskaja-i-londonskaja-birzhi-vernut-aktsii-ukrainskih-kompanij-na-rodinu-509.html>.

5. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 10.04.2012 р. № 526 «Про схвалення проекту Концепції доступу на український фондовий ринок фінансових інструментів іноземних емітентів, активи яких розташовані в Україні» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/find/KL120297.html.

6. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 р. № 448/96-ВР [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960448.html.

7. Рішення Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку від 17.10. 1997 р. № 36 «Про затвердження Положення про порядок надання дозволу на обіг акцій або облігацій підприємств українських емітентів за межами України» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KML97006.html.



Царюк Володимир

студент,

Малюк Світлана

к.е.н., викладач

Миколаївський комплекс Національного
університету «Одеська юридична академія»
м. Миколаїв

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Як показує нинішня світова ситуація – ринковий механізм не всесильний. Ринок не в змозі забезпечити справедливий перерозподіл доходів відповідно до цілей демократичного суспільства. У кризових ситуаціях ринок слабо впливає на стабілізацію економіки та ефективне функціонування кредитно-фінансової системи.

Деякі кредитно-фінансові інститути, страхові компанії та інвестиційні фонди займаються невласливою для них діяльністю, що спричиняє шкоду суспільству: залучають внески населення, виконуючи функції комерційних і ощадних банків за принципом піраміди, що в свою чергу викликає хвилю банкрутств. Дана ситуація зумовлює актуальність досліджуваної теми.

Задля запобігання таким реаліям сьогодення необхідне чітке адміністративне регулювання економіки, насамперед фінансово-кредитної сфери, тим більше, що найбільш потужні важелі впливу на цю сферу знаходяться в руках держави [1, с. 104-105].

Дана проблема не є новою в науці, але є дуже глибинною, масштабною і мало дослідженою. Цією проблемою займалися вчені Л. О. Фурдичко, Н. Г. Мехеда, Т. Ю. Шафранська, М. П. Сологуб, Г.Г. Смаглій та ін.

Політична та економічна незалежність України зумовила проблему створення національної фінансово-кредитної системи. Існуюча фінансова і кредитна система виражала економічні відносини колишньої радянської політичної та господарської системи. Не можна було здійснювати ні політичних, ні економічних перетворень, забезпечувати національний, політичний і господарський суверенітет без формування та розвитку власної фінансової, грошової та кредитної системи.

Доходи державного і місцевих бюджетів, цільових фондів, соціально-економічний розвиток України, національне багатство, рівень життя населення нашої країни залежить від функціонування фінансово-кредитної системи.

Фінансово-кредитна система в Україні тільки з 90-х років почала формуватися як національна. До того часу вона була складовою частиною централізованої фінансово-кредитної системи колишньої радянської

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

держави і залежала від її фінансової політики. Фінансово-кредитна система в той час відображала характер самої системи господарювання, яка була витратною і неефективною. Використовувались екстенсивні методи господарювання, відсутність стимулів до праці призводили до високоефективної збитковості підприємств в промисловості, агропромисловому комплексі. Такі підприємства постійно субсидувалися з бюджету за рахунок більш ефективних підприємств, що підривало будь-який інтерес до добросовісного відношення і продуктивної праці. Регіональні бюджети і фонди розвитку підприємств формували по нормативах, певними центральними відомствами. Ними ж регламентували і використання цих фінансових ресурсів. Фінансово-кредитна система формувала споживчу психологію виробників, відчужувала підприємницьку ініціативу, від уміння ризикувати під час створення нових виробництв, від потреби цінити кошти, ресурси, розраховувати витрати на виробництво [2, с. 34].

Незалежній Україні доводиться створювати якісно нову фінансово-кредитну систему, яка б була позбавлена всіх негативних рис попередньої, яка б стимулювала високоефективну працю, ліквідувала би будь-яку форму експлуатації людини, яка стала б знаряддям перебудови демократичного, соціально-справедливого суспільства, підйому життєвого рівня населення. Необхідність національної фінансово-кредитної системи обумовлює державна самостійність України і перехід економіки на ринкові відносини. Українська національна фінансово-кредитна система повинна створити таку сукупність економічних відносин, за допомогою яких можна здійснювати планомірний розподіл сукупного суспільного продукту і національного прибутку для утворення і використання грошових фондів, на інвестування розширеного і високоефективного виробництва, сфери послуг і задоволення соціальних потреб суспільства.

Перехід економіки України до ринкового типу і перші кроки до створення національної фінансово-кредитної системи доводять, що держава орієнтується на посилення економічної незалежності, підприємницької діяльності і на активну участь в міжнародних фінансово-торгових розрахунках [3, с. 158-160].

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами в зарубіжних країнах є більш досконалою, витриманою і сталою. Для прикладу проаналізуємо декілька фінансово-кредитних систем різних держав.

Фінансово-кредитна система Німеччини відображає модель порівняно жорсткої грошово-кредитної політики, незважаючи на широкі права регіонів, які входять до федерації. Фінансово-кредитна система Німеччини одна з найбільш розвинутих на Європейському континенті. Репутація Німеччини як провідного банківського центру світу насамперед пов'язана

із досконалістю банківського законодавства.

Основи фінансово-кредитної системи Франції почали закладатися ще у 18 столітті. Головна особливість фінансово-кредитної системи Франції – швидкий розвиток після другої світової війни державного сектора в банківській системі. Цей процес відбувався шляхом націоналізації приватних банків, створення державних та напівдержавних установ, державного регулювання банківської справи.

Фінансово-кредитна система Великобританії є однією з найстаріших та найрозвинутіших у світі. Вона має добре організовану фінансову інфраструктуру та спирається на потужний грошовий ринок. Британське законодавство не має обмежень стосовно окремих видів операцій та сфер фінансового обслуговування. Усі кредитно-фінансові інституції можуть укладати будь-які види угод та надавати клієнтам повний обсяг послуг. Велику роль у функціонуванні фінансово-кредитної системи Великобританії відіграє високий ступінь самоконтролю фінансових інституцій, суворе дотримання ними звичаїв та традицій, що були напрацьовані банківським співтовариством [1, с. 137-140].

Таким чином, фінансово-кредитна система в Україні та наведених вище країнах має суттєву різницю. По-перше, слабкий адміністративний контроль з боку держави в цій сфері. По-друге, необхідність чіткого правового регулювання.

При цьому слід враховувати, що втручання в економіку та виробництво має об'єктивно обумовлені межі. Надмірне втручання може призвести до ослаблення економічних стимулів, зниження ефективності функціонування ринкового механізму економіки держави.

Тому, Україні, яка переходить до ринкової економіки потрібно використовувати здобутий досвід європейських країн задля стабільного економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Іваннікова В. В. Щодо визначення кредитно-фінансової сфери в Україні // Вісник Запорізького юридичного інституту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2010. - №2. – с. 104 – 109.
2. Козлов С. Інвестиційна парадигма української економіки, або як звабити капітал на законних підставах // Юридичний журнал Юстиніан. – 2004. - №20(32). – с. 34-35.
3. Мехеда Н. Г. Проблеми фінансово-кредитної системи та шляхи їх подолання // Фінанси та кредит. – 2009. – Черкаси. – №5. – с. 157-164.
4. Фурдичко Л. Є. Особливості інфляції: світовий та вітчизняний досвід оцінювання її оптимального рівня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – вип. 19.13. - с. 137-140.



Чкан Ірина

к.е.н., старший викладач,

Шрамко Кирило

слухач магістратури

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь

НОВИЙ ПРОЕКТ ЗАКОНУ «ПРО ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ»: ЩО НОВОГО?

Нова влада, європейські пріоритети та вимоги не залишають осторонь жодний елемент національної економіки. За останні роки внаслідок багатьох економічних реформ відбулись суттєві зміни в економіці нашої країни. Не є винятком і реформи в системі охорони здоров'я України, які почалися ще за часів незалежності і які досі тривають, адже реформування – це тривалий процес.

Повноцінні зміни галузі охорони здоров'я неможливі без законодавчого урегулювання питань, пов'язаних з медичним обслуговуванням. В першу чергу це стосується такого актуального питання, як впровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування. Про що свідчить вже п'ятий зареєстрований у парламенті проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» від 13.08.2012 р. поданий А.В. Яценко [1]. Сподіваймося, що доля цього законопроекту буде не така як його попередників, які залишились без розгляду. Звідси, впровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування в Україні, гальмується через те, що не існує однозначного підходу до створення законопроекту про загальнообов'язкове державне медичне страхування.

Згідно останнього законопроекту, поданого А.В. Яценко, зареєстрованим у парламенті, запропоновано створення 3-рівневої моделі страхування [1]:

- 1-й рівень – солідарна система загальнообов'язкового медичного страхування, що базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення страхових виплат за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового медичного страхування;

- 2-й рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового медичного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному страховому фонді та фінансування витрат на оплату укладення договорів довічного медичного страхування;

- 3-й рівень – система недержавного медичного страхування, що

базується на засадах добровільної участі громадян.

Перший та другий рівні системи медичного страхування становлять систему загальнообов'язкового медичного страхування, другий та третій – накопичувального. Громадяни України можуть бути учасниками та отримувати страхові виплати одночасно відповідно до різних рівнів системи медичного страхування.

Законопроектом передбачається скасування законів України від 23.09.1999 р. № 1105-XIV «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» та від 18.01.2001 р. № 2240-III «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням». Запропоновано передати кошти фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які ліквідуються, Фонду загальнообов'язкового медичного страхування.

Кожній застрахованій особі видається договір (поліс) медичного страхування. Форми типових договорів встановлюються Фондом медичного страхування України. Таким чином, у разі прийняття цього закону медичним страхуванням буде охоплене все населення в обов'язковому порядку.

Медичне страхування здійснюватиметься Фондом загальнообов'язкового державного медичного страхування, який належить до державних позабюджетних цільових фондів, його робочими органами на місцях – територіальними управліннями та відділеннями в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі, в районах і містах обласного підпорядкування, які мають укласти договори із закладами охорони здоров'я, здійснювати оплату за надану медичну допомогу, контролювати якість надання медичної допомоги [1].

Даний законопроект містить багато позитивних моментів, і, звичайно, необхідно його не залишати на стадії розгляду та забезпечити його реалізацію, для досягнення цілісної української системи охорони здоров'я. Звичайно, щоб запрацював даний законопроект лише схвалення у Верховній Раді недостатньо, адже дія закону потребує значних обсягів фінансових, трудових та матеріальних ресурсів.

На нашу думку, необхідно почати запровадження обов'язкового медичного страхування (ОМС) поетапно. Перш за все почати на пробних регіонах або галузях, з наступним поетапним розширенням числа регіонів або галузей. Таким чином зробити і поетапне розширення категорій застрахованих осіб.

СЕКЦІЯ 9

Роль фінансово-кредитної системи в управлінні економічними процесами: вітчизняний та зарубіжний досвід

Прийняття проекту забезпечить здійснення суттєвих кроків щодо гармонізації законодавства України, сприятиме оновленню правових норм у сфері медичного законодавства на основі комплексного підходу, і забезпеченню на цій основі надійного соціального захисту населення України.

Прийняття в Україні Закону «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» має стати чинником, який прискорить трансформаційні процеси в галузі охорони здоров'я.

Список використаних джерел

1. Проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» від 13.08.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF8JP001.html



НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ І МЕХАНІЗМІВ ОБЛІКОВО-АУДИТОРСЬКОГО
ТА АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Матеріали
міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції

11 – 12 грудня 2012 року

Частина 2

Відповідальний за випуск:
к.е.н., Семенишена Н.В.

Комп'ютерний набір і верстка
Семенишена Н.В.

Адреса редакції:
Кафедра обліку і аудиту ННІБФ ПДАТУ
вул. Шевченка, 13, м. Кам'янець-Подільський
Хмельницька обл., 32300

Видавець:
Видавництво «Крок»
вул. Гайова, 56, м. Тернопіль, 46006
тел. +38 096-9431704

Підписано до друку 17.12.2012 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria. Умовн. друк. арк. 17,01
Тираж 300. Замовлення № 117.

Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 44 б, м. Тернопіль, 46000
Тел. +38 0352 527500; +38 0352 52616

