ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
НУ "ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА"
НАУКОВИЙ КЛУБ "SOPHUS"

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Матеріали V всеукраїнської науково-практичної конференції

До 75-річчя Інституту економіки та фінансів Львівської комерційної академії

20 листопада 2015 року

м. Львів

Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень : матеріали V всеукраїнської науково-практичної конференції, 20 листопада 2015 р. / [відп. за вип. : доц. Т. О. Герасименко]. – Львів : ЛКА, 2015. – 283 с.

ISBN 978-617-602-156-8

У збірнику представлені тези доповідей, які оприлюднені на V всеукраїнській науково-практичній конференції "Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень", яка відбулась у Львівській комерційній академії 20 листопада 2015 року.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів, студентів, аспірантів, практичних працівників і широкий читацький загал.

Науковий комітет конференції

Куцик П. О.	ректор ЛКА, професор
Семак Б. Б.	проректор з наукової роботи ЛКА, професор
Кузьмін О. Є.	директор Інституту економіки і менеджменту НУ "Львівська політехніка", почесний доктор ЛКА "Honoris Causa", професор
Башнянин Г. І.	завідувач кафедри економічної теорії ЛКА, професор
Яремко І. Й.	професор кафедри обліку та аналізу НУ "Львівська політехніка"
Сава А. П.	голова Наукового клубу "SOPHUS", к.е.н., ст. науковий співробітник

Організаційний комітет конференції

Герасименко Т. О.	директор Інституту економіка та фінансів ЛКА, доцент
Бачинський В. І.	завідувач кафедри бухгалтерського обліку ЛКА, професор
Васильців Т. Г.	завідувач кафедри фінансів і кредиту ЛКА, професор
Гринкевич С. С.	завідувач кафедри економіки підприємства ЛКА, професор
Копилюк О. І.	завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу ЛКА, професор
Редченко К. І.	завідувач кафедри аудиту ЛКА, професор
Лупак Р. Л.	заступник директора Інституту економіки та фінансів з наукової роботи ЛКА, доцент
Бойко Р. В.	заступник директора Інституту економіки та фінансів з навчально-методичної роботи ЛКА, доцент
Марценюк Р. А.	доцент кафедри бухгалтерського обліку ЛКА

Науковий комітет V всеукраїнської науково-практичної конференції "Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень" не завжди поділяє думку учасників конференції.

У збірнику максимально точно збережена орфографія, пунктуація та стилістика, які були запропоновані учасниками конференції. Повну відповідальність за достовірність та якість поданого матеріалу несуть учасники конференції.

ISBN 978-617-602-156-8

© Колектив авторів, 2015
© Львівська комерційна академія

ЗМІСТ

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ

Башнянин Г. І., Шевчик Б. М. Соціокультурний біфуркаційний механізм трансформації інституціональної основи економічних систем 7

Башнянин Г. І., Мисловський П. Й. Фінансова обумовленість системного структурування соціально-економічного механізму 9

Блащак І. М., Завійська В. М. Аналіз факторів впливу на фізичний розвиток студентської молоді 12

Вербова О. С. Досвід національного менеджеризму у діяльності першого видавничого концерну та його цивілізаційне значення 14

Кундря-Висоцька О. П., Вагнер І. М., Іваньчук О. Й. Прогнозування розвитку бізнесу на основі методу стратегічних балансів 16

Ковтун О. І. Розвиток інституцій як основний чинник формування порівняльних конкурентних переваг, стимулювання притоку інвестицій, забезпечення ефективної спеціалізації та економічного зростання країни в умовах сучасного етапу глобалізації 18

Мних О. Б., Гречин Б. Д., Брицький Р. М. Необхідність активізації потенційних можливостей та ресурсів для соціально-економічного та інноваційного розвитку України в умовах глибокої фінансової кризи 21

Мохняк В. С. Сучасний стан кредитних спілок в Україні 22

Онищенко С. В., Задорожний В. П. Інституційні чинники формування фінансових проблем в Україні 24

Перепьолкіна О. О. Інфляційне таргетування як стратегія монетарної політики НБУ 26

Пугач О. А. Вплив загроз в інвестиційно-інноваційній сфері на рівень економічної безпеки України 29

Томашик Л. С. Інвестиції в розвиток інтелектуального капіталу як ресурс підвищення конкурентоспроможності економіки України 31

Сухий О. О. Системні взаємозв'язки та переплетення людського та соціального капіталу на рівні підприємства та на макрорівні 33

Топорков М. М. *О*собливості формування державного боргу в контексті забезпечення фінансової безпеки держави 36

ПЕРСПЕКТИВИ ТА МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Безтелесна Л. І. Оцінка інноваційного потенціалу персоналу підприємств як необхідна умова трансформації національної економіки 38

Бігдан І. А., Андрющенко І. С. Вибір системи показників як елемент процедури оцінки фінансової безпеки підприємства 41

Гарада В. Г. Логістичні системи управління матеріальними потоками торговельних підприємств 43

Городня Т. А. Організація замовлень на готову продукцію 45

Городня Т. А. Міщук А. І. Проблеми інноваційної діяльності малих торговельних підприємств 47

Гринкевич С. С. Концептуальна модель організаційно-економічного механізму стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства 49

Заярна Н. М., Марчук А. Ю. Інноваційні підходи до управління ресурсним потенціалом підприємств торгівлі 51

Іляш О. І. Законодавче регулювання змін, які очікуються у коротко- та середньостроковій перспективі щодо зайнятості, оплати праці та реалізації соціального діалогу на вітчизняних підприємствах 53

Ільчук О. О. Стартап як інноваційна форма мотивації до створення власного бізнес-проекту в малому підприємництві 55

Кіндрацька Г. І., Коваль Л. В. Збереження економічного потенціалу підприємств: необхідність пошуку альтернативних шляхів 57
Куцик В. І., Баранчук В. Л. Методичні рекомендації оцінки економічного механізму торговельного підприємства 60
Лупак Р. Л., Демчишин Я. І. Інструментарій ф'ючерсних контрактних відносин у системі біржової торгівлі 62
Мазярко І. С. Вплив законодавчих змін на реалізацію соціального діалогу в Україні 65
Нестеренко Ю. О. Сучасні тенденції розвитку сімейного фермерського господарства в Україні та світі 68
Породко О. Ю. Державне регулювання розвитку малого підприємництва в Україні 70
Рибалко-Рак Л. А., Гусаковська Т. О. Структура карти процесів підприємства: рекомендації щодо формування та документаційний вихід 73
Руда Г. М. Джерела формування власного капіталу акціонерних товариств в сучасних умовах ринкової економіки 75
Хомицький А. І. Особливості розвитку підприємств оптової торгівлі споживчої кооперації в сучасних умовах 77
Явтуховська І. В. Дослідження факторів впливу на величину вартості підприємства 79

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Куцик П. О. Формування прогнозної фінансової звітності: методичні та проблемні аспекти 82
Бачинський В. І. Обліково-контрольне і аналітичне забезпечення функціонування системи Balanced Scorecard 84
Басіста І. А. Товарні запаси в системі вартісно-орієнтованого управління підприємством 87
Боярко І. М. Роль ситуаційного підходу у формуванні стратегічно орієнтованих систем обліку 89
Воськало Н. М., Воськало В. І. Особливості бухгалтерського обліку ПДВ в системі електронного адміністрування 91
Вовчик Н. Л. Загальна характеристика витрат та їх роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства 93
Верига Ю. А. Фінансова звітність: доцільність подвійних назв 96
Головацька С. І. Концепція центрів відповідальності у системі управлінського обліку витрат пдприємства 98
Гудзь Н. В. Звіт про рух грошових коштів: проблеми формування 100
Демко І. І., Шурпенкова Р. К. Переваги складання фінансової звітності українськими підприємствами згідно МСФЗ 103
Должанський А. М. Вдосконалення методики відображення в обліку результатів переоцінки 106
Заднепровська С. П. Практичні аспекти впровадження системи «комплаєнс» в банківських установах України 108
Ігнатюк А. О. Practical problems of the data analytics implication to business decision-making 110
Калюга Є. В. Застосування методу бухгалтерського обліку 113
Карп'як Я. С. Організація оформлення документів з придбання, обміну та продажу іноземної валюти промисловими підприємствами 114
Корягін М. В., Чік М. Ю. Проблеми впровадження lean обліку на підприємствах 118
Крупка Я. Д. Облікова інформація та нові потреби користувачів 120
Левкович А. В. Принципи формування інформаційного забезпечення обліку логістичних витрат 123
Мудра І. І. Проблеми обліку трудових ресурсів у системі управління 126
Муравський В. В. Автоматизований розподіл облікової інформації 128
Назарова І. Я. Проблеми нормативно-правового забезпечення подання електронної звітності 130
Омецінська І. Я. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): переваги та недоліки 133

Пилипенко Л. М. Обліково-звітна репрезентація інтелектуального потенціалу підприємств: розвиток концептуальних засад 135
Плекан М. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства 137
Полянська О. А. Проблемні аспекти побудови системи ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку 139
Попітіч Т. В. Характеристика, зміст і значення оперативного обліку в умовах інтеграційних перетворень 141
Ткаченко В. В. Генезис формування консолідованої фінансової звітності 143
Хом'як Р. Л. Вплив методів розподілу комплексних виробництв на фінансові результати підприємства 146
Шевчук О. А. Проблемні аспекти уніфікації національних форм звітності до міжнародних стандартів 147
Яремко І. Й. Облік в системі інструментарію вартісно-орієнтованого управління підприємством 149

ТРАНСФОРМАЦІЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Редченко К. І. Основні підходи до побудови контрольно-консультуючих аудиторських систем 151
Бойко О. М. Необхідність організації внутрішнього аудиту на підприємстві 153
Бойко Р. В. Формування системи внутрішнього аудиту в будівельній компанії 155
Воронко О. С. Теоретико-методичні аспекти аналізу фінансової стійкості підприємства 158
Воронко Р. М. Структурні елементи внутрішнього контролю та їх взаємозв'язок 160
Герасименко Т. О. Функціонально-вартісний аналіз: відродження, затребуване процесно-орієнтованим управлінням 163
Душко З. О. Економічний аналіз у системі аудиту 165
Лемішовський В. І. Проблемні аспекти впровадження контролінгу на підприємстві 167
Лесняк В. О., Поплюйко А. М. Питання розробки аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики 169
Литвиненко Н. О. Окремі проблеми формування системи внутрішнього контролю у господарському товаристві та шляхи їх вирішення 171
Лозовицький С. П. Стратегічна роль внутрішнього аудиту 173
Медвідь Л. Г., Харинович-Яворська Д. О. Модифікація завдань контролю витрат в умовах лібералізації економічних відносин 176
Нашкерська М. М. Особливості внутрішнього і зовнішнього аналізу діяльності бюджетних установ 179
Савченко Т. В. Організаційні аспекти судово-бухгалтерської експертизи 180
Семенів М. І. Встановлення сучасної системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах та організаціях споживчої кооперації України 182
Скаско О. І., Сарахман О. М. Роль міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту в забезпеченні ефективності організації контролю комерційних банків 185

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Васильців Т. Г., Рудик С. А. Напрями удосконалення фінансово-економічного механізму розвитку роздрібної торгівлі в Україні 187
Алексєєва Н. І. Особливості реалізації публічно-приватного партнерства у Франції 189
Антохов А. А. Ресурсна рушійність інноваційного саморозвитку Карпатського регіону 191
Баховська Л. Я. Платоспроможність як критерій сегментації споживчого ринку 195
Босенко О. С. Реструктуризація як метод управління державним боргом 197
Власюк Н. І. Вплив реформування бюджетної системи на доходи місцевих бюджетів України 200
Гаврилюк Г. Є., Одрибец Н. О. Міжнародний досвід стимулювання малого підприємництва: податковий аспект 202

Гальків Л. І., Крамченко Р. А. Державні соціальні видатки в Україні 204
Дегтярьова С. А. Засоби спрямування тимчасово вільних коштів населення до інвестиційної діяльності 207
Дмитрищак В. І., Вірт М. Я. Фінансові аспекти управління активами банків в Україні 210
Іванова Н. В. Інструменти інвестиційного забезпечення модернізаційних процесів у інфраструктурному комплексі України 211
Калат Я. Я. Фінансове забезпечення єврорегіонального співробітництва як чинника економічного зростання прикордонних регіонів 214
Котько Н. М. Проблеми забезпечення функціональності організаційно-економічного інструментарію стратегічного розвитку сільських територій 216
Луньова Г. М. Фінансові ресурси домогосподарств як резерв економічного зростання в Україні 219
Мицак О. В., Блинда Н. О. Неплатоспроможність як ознака дисбалансів фінансової рівноваги підприємства 221
Осадчук Ю. М. Тенденції розвитку фінансово-економічного стану підприємств і організацій споживчої кооперації 223
Павлюк Л. І. Особливості фінансового забезпечення розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області 226
Палійчук Т. В. Фіскальна децентралізація та економічне зростання 228
Рибчинська О. Р. Альтернативні джерела енергії як фактор економічного зростання в Україні 231
Руда Т. П. Організаційно-правові аспекти комплексного відпрацювання податкових ризиків з податку на додану вартість 233
Томашик Р. Р. Тенденції розвитку світового ринку IPO як вагомого методу залучення компаніями зовнішніх інвестицій 235
Черкасова С. В. Про необхідність формування системи державного регулювання небанківського інституційного інвестування 238
Чуй І. Р. Стан і загрози боргової безпеки України: моніторинг та пріоритетні напрями забезпечення 241
Шевченко О. О. Інноваційний економічний розвиток в Україні: механізм та джерела фінансування 244
Шевчук І. А. Діагностика економічної безпеки підприємства в сучасних умовах 246
Юсипович О. І. Доходи населення України: сучасні тенденції 248

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Копилюк О. І. Банківська система як основа формування фінансової безпеки регіонів України 251
Андрушків І. П. Інвестиційно-інноваційна безпека як складова економічної безпеки: її суть та значення 253
Баїк М. Я. Організаційно-економічні засади формування і функціонування регіональної банківської системи 256
Борщук І. В. Проблемні аспекти розвитку банківського мікрокредитування в Україні 258
Галько Н. В. Трансферне ціноутворення як механізм податкового контролю 260
Бучко І. Є., Костак З. Р. Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства 263
Кульчицька Н. С. Особливості організаційної трансформації національного банку України 265
Міндрова З. М. Безпека валютного ринку як чинник економічного зростання в Україні 268
Музичка О. М., Кирпатенко В. М. Формування системи індикаторів оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур 270
Польова І. М. Інвестиційна безпека в контексті трансформаційних перетворень економіки України 272
Рущишин Н. М. Особливості фінансово-економічної безпеки підприємства 275
Самура Ю. О. Інструменти забезпечення фінансово-економічної безпеки банку 277
Угнівенко Р. Р. Платіжні картки як різновид банківських продуктів 278

Башнянин Григорій Іванович,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії,
Шевчик Богдан Михайлович,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія

СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ БІФУРКАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У сучасній економічній теорії, передусім, еволюційній та інституціональній економічній теорії, проблемам макроекономічної динаміки приділено достатньо уваги. І теорія змішаних, і теорія перехідних економічних систем ідеї руху, розвитку, транзиції і трансформації функціональних типів економічних систем, їх конвергенцію та мімезис маніфестує як засадничі, сутнісні. Проте, до уваги беруться лише ті аспекти, які стосуються еволюції форм, а не онтологічної суті антропогенних підвалин того чи іншого економічного порядку. Тобто, переважно нехтується соціокультурний контекст, який безпосередньо забезпечує синкретизм патернальних конфігурацій суспільного відтворення, а отже – інституціональну комплементарність економічних систем. Внаслідок цього вкрай складно збагнути природу сигналів передбіфуркаційної фази перехідної економіки, а отже, набути футуросинергетичного потенціалу забезпечення керованості економічних процесів та бачення виразнішого образу мети економічної системи.

Сучасна економічна думка генерує ідеї еволюційних форм економічного порядку, використовуючи техногенні фактори розвитку. На цій основі майже як довершений факт висувається ідея шостого технологічного укладу як результату конвергенції NBIC-технологій [1, 2], що дало змогу деяким оптимістам мейнстріму заговорити про феномен “постлюдини” [3]. І при цьому дивним чином нехтується той очевидний факт, що середовищем відтворення людини, яка є альфою та омегою кожного економічного процесу, виступає не техносфера, не ринок, і навіть не максимізація Енергії Прогресу [4], від якої залежить життя людей як біологічного виду, а культурне поле цінностей і патернальних ансамблів [5] духовно-творчої самоактуалізації та соціально-економічної адаптації кожної людини як фрактально інтегрованого суб’єкта в антропогенний простір існування [6].

Роки досліджень, глибокого інтелігібельного мислення, застосування синергетики та онтології, дали змогу авторам з’ясувати суть біфуркаційного механізму економічних систем не у формах його прояву, де екстерналії приховують контури зворотних зв’язків, а в дискретно-ентропійних потоках відтворення патернальним ансамблем домінуючого типу культури патерн-симулякрів як споживних і мінових вартостей інформаційно-когнітивного виробництва. У цьому контексті вкрай важливо не випустити з поля зору той факт, що кожна форма економічного порядку є продуктом соціокультурних флуктацій домінуючого типу культури та зумовлюваної нею ментальності [7]. Сучасна західна цивілізація (з певними поправками на ту чи іншу країну) перебуває загалом у спадній траєкторії дискретного циклу чуттєвої культури: деякі країни ще перебувають у фазі обскурації, події першої половини XX ст. з її абсурдними ідеями “розширення життєвого простору для раси надлюдей” засвідчили факт протікання регенераційної фази

соціокультурних флуктуацій, а сучасний тотальний пацифізм і безпорадність перед викликами – це діагноз останньої меморіально-гомеостатичної фази домінування чуттєвої культури та фідуціарно спродуковних нею індустріально-капіталісттичних економічних систем. Далі на зміну чуттєвій культурі як панівній прийде ідеаційна культура з усією сукупністю притаманних їй фаз, актуалізуючись у цінностях і патернах. Біфуркаційний механізм гіпотетично протікатиме наступним чином: у тріаді патернальної конфігурації, де α-патерн, як організаційний, забезпечує інтегративну функцію, β-патерн реалізує щодо організаційного контур посилювального зворотного зв'язку, а γ-патрен – врівноважувального зворотного зв'язку, виступаючи дуальним полюсом щодо α-патерна і, будучи наділений альтернативним проектним потенціалом можливості іншого порядку, в силу нагромаджуваності симулякрів у відтворювальній діяльності і поширення їх ринковим простором сучасної інформаційної економіки зусиллями хакера-техномеритократа (α-патерн) та маркетолога і венчурного капіталіста (β-патерн) [8], паралельно пасіонарно активізовуватиметься зусиллями γ-патрен-суб'єкта альтернативний парадигмальний проект соціально-економічного розвитку, маючи у своєму авангарді інноваційну ідею руйнації інституцій-"мушель" та заміну їх спочатку поширенням у когнітивному просторі соціокультурних цінностей із якісно новим онтологічним змістом альтернативного типу культури (у даному випадку – ідеаційної культури), із поступовим монтажем даних цінностей у нові патернальні конфігурації-лігатури та патернальні ансамблі фідуціарно-інституціонального відтворення та регулювання нових економічних практик, тобто, становлення нового типу економічних систем, наприклад нооекономіки [9].

Слід наголосити, що в умовах ідеаційної культури як панівної усі парадигмальні проекти економічного розвитку (як реалізовані, так і нереалізовані, а також частково реалізовані) виступатимуть локальними соцієтально-фрактальними варіантами Єдиної Першопарадигми, яка поширюється в історії світової цивілізації через дію Примордіальної Традиції силами осьових мислителів та монадних особистостей. Локальний варіант Першопарадигми Примордіальної Традиції сучасної ідеаційної системи нооекономіки визначається нами як економічний орієнталізм.

Список використаних джерел

1. Фрімен К. Як час спливає : від епохи промислових революцій до інформаційної революції / Крис Фрімен, Франсиско Лука. – К. : Києво-Могилянська академія, 2008. – 510 с.

2. Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнолгій в економіках країн світу та України : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х. : "ІНЖЕК", 2011. – 392 с.

3. Ідентичності та цінності за доби глобалізації [За ред. академіка НАН України Ю. М. Пахомова і професора Ю. В. Павленка]. — К. : Наукова думка, 2013. – 599 с.

4. Руденко М. Енергія прогресу: Нариси фізичної економії / Микола Руденко. – Тернопіль : Джура, 2003. – 412 с.

5. Кантор К. Двойная спираль истории: Историософия проектизма. Т.1 : Общие проблемы / Карл Кантор. – М. : Языки славянской культуры, 2002. – 904 с.

6. Донченко Е. А. Фрактальная психология (Доглубинные основания индивидуальной и социетальной жизни) / Е. А. Донченко. – К. : Знання, 2005. – 323 с.

7. Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / Питирим Сорокин. – М. : Астрель, 2006. – 1176 с.

8. Кастельс М. Інтернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства / Мануель Кастельс. – К. : "Ваклер", 2007. – 304 с.

9. Гальчинський А. С. Політична нооекономіка : начала оновленої парадигми економічних знань / А. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 470 с.

Башнянин Григорій Іванович,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії,
Мисловський ПетроЙосипович,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія

ФІНАНСОВА ОБУМОВЛЕНІСТЬ СИСТЕМНОГО СТРУКТУРУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

Іще в 1994 році д.і.н., проф. Ярослав Дашкевич помітив: “Сьогодні в Україні відбувається боротьба російського націоналізму та його колаборантів за Україну. Ставкою у боротьбі є життя української нації й справжня незалежність України”. Але не менше знищили національний суверенітет України західні і прозахідні, економічні “консультанти”, які фактично вступили у змову з українськими “реформаторами”, діючими з метою швидкого олігархічного самозбагачення шляхом “прихватизації” українського промислового комплексу.

Як писав Я. Дашкевич, “Сьогодні Україна зникає, гине, руйнується, тому що під захистом ідей власного націоналізму не було знищено дощенту релікти російської комуністичної тоталітарної системи й спеціально не було опрацьовано схеми поступового переходу і взагалі будь-якого переходу від однієї суспільно-політичної форми до іншої…”. Це відбулося саме тому, що український національно-політичний рух не лише не став в опозицію щодо чужинських доктрин на зразок “шокової терапії”, лібералізму, комунізму або олігархічного уніатства... Він дебільно-підлабузницьки запрограмувався на сліпе копіювання західних стандартів, зігнорувавши віддавні наукові попередження про неоколоніалізм, геополітичні метропольні перешарпування та фінансово-економічні змагання за світове лідерство і володіння стратегічними ресурсами… За це у кінцевому сенсі найдорожчою ціною вже заплатили і далі платять наші юнаки на сході України… А успадковані у “постсовкову” суспільно-економічну систему України грошово-фінансові механізми, будучи напрацьовані на режимі колоніальної експлуатації російських імперій, цьому і подалі безпосередньо сприяють,.. але сприяють тепер неоколоніальній узалежненості України вже не тільки російській, а просто усім світовим метрополіям…

Не лише науково відомо, але й стало просто очевидно, що все, що зумовлює більш-менш цивілізований стиль і рівень життя як особистості, так і в цілому суспільства – процеси генерування і висування талантів, вільний доступ до освіти і культурних цінностей, як і нарешті, забезпечення роботою по фаху та перепідготовкою щодо суспільної реалізації талантів – перебуває у нас, образно говорячи, "під великим знаком запитання"! "Економіка людини", здавна пануюча на наших землях, із впадінням оріянських народів під вплив прозахідної атлантичної культури перетворилась і тепер доходить до повної абсурдності "економіки речей"!.. А квінтесенцією цього абсурду домінує в усьому соціально-економічному житті ще і по-сьогодні перекручена марксизмом уява про “матеріальність” лише як “речовитість”... Сонячне світло, електро-магнітні поля і, нарешті, самі ми – люди,– як колосальної складності їх "згустки" (особистості!), як і все, що на них впливає, сучасними постмарксистськими "збоченцями" до цих пір "традиційно" нав'язується соціуму як "невиробниче", а тому й несуттєве, економічно необов'язкове, а отже, тому – шкідливе і, буцім-то, не дуже потрібне для заможного і гідного життя!..(“залишкова бюджетність”…)

Соціально-психологічною підопльокою такої позиції, як "роги чорта з-за куща", завжди "вилазять" спрощені засади атлантичної культури спрадавна вважати багатством лише накопичувані речі і їх дорогоцінні символи, а звідси й постійно відбувається буквальне "вганяння людей" в соціальні процеси лише як спеціалізованих "гайок" і "гвинтиків" керованого небагатьма "верховенцями" суспільного "механізму"... Що вже говорити про захоплювані і закабалювані цією проатлантичною культурою території і народи, котрі в колоніальній і неоколоніальній залежності здавна просто загнані в позицію "засобів" накопичення таких багатств! Особливо це стосується нас українців – прямих нащадків оріянської культури шанування власних особистісних цінностей як домінантних і визначальних усім речовим і соціальним цінностям... Внутрішнє несприйняття атлантичного речовізму та цинічно колоніального ставлення до себе, здавна існуючих в "порядках" і законах, проходило у нас головним лейтмотивом, своєрідною "червоною ниткою" через усю нашу відому історію...

І коли дещо уважніше поглянути на достатньо відомі історичні приклади досконалих (особливо поарійських) соціумів, то ми в змозі досить швидко - відкидаючи несуттєву їхню специфіку - зауважити у тих суспільств і народів до подиву подібні риси досконалого буття, життєвих цінностей та порядків. Вони дуже подібно "важили" і організовувалися у таких державах, як Стародавні Єгипет і Індія, Афінська Еллада та Спарта, Середньовічні Велика Гунія і Київська Русь, Нововавілонське царство і самоуправа американських колоній (особливо у "Західних штатах" Північної Америки) європейське "Магдебургське право" і "козацька демократія" (чит. – традиційно національний авторитаризм)...

В усіх них і, думається, дуже невипадково "Економіка" (як то і було в етимологічному першозначенні цього терміну в давніх Афінах) це не просто будь-яке господарювання… Таким по-справжньому було розумілим свідомо організоване і засвідчене досконалим (!), а з тим підкріплюване і поширюване правом по усій підконтрольній території саме найкраще (!) господарство, а не будь-яке, перебуваємо у чиїйсь власності... Таке господарство об'єктивно опиралось на відповідно вдалий досвід (культуру!..) та можливості експериментування, як і на обов'язкове та організуємо силами держави поширення такого передового досвіду. І нарешті, завершаючим юридично-організаційним етапом здорового облаштування і ведення "Економіки" скрізь існував потужний, показовий і максимально прозорий механізм перерозподілу земель, інших засобів і майна згідно суспільної ефективності їх використання. А завершальним і показовим етапом (виразом) такого "Економічного механізму" і проявляв себе соціально-класовий лад (механізм внутрі і міжкласових ротацій) суспільства. Грошово-фінансові форми все це лише виражали і забезпечували…

Практично кажучи, законодавство усіх передових на наш час держав і народів завжди грунтується на такому передовому та ще й саме власно національному передовому досвіді соціально-економічного порядкування, де здорова соціально-класова будова ніяк не є просто чимось другорядним і необов'язковим, а навпаки, глибоко необхідним і, навіть, вирішальним "механізмом" соціального генерування та висування талановитих особистостей на все більш привілейовані і лідируючі соціально-економічні позиції. Без такого "традиційного" фундаменту суспільних відносин, закріплюваного і розгортаємого законом і національними фінансами, як би ми не намагались стверджувати високі моральні цінності, або щось надумане навіювати ідеологічно (як це було при марксизмі і фашизмі...) та, навіть, нав'язувати

свої порядки силою, можна спостерігати і говорити лише про ту чи іншу форму деградації і занепад, а не про жоден прогрес або навіть надію на нього...

З іншого боку, "урізані" з боку механізмів відтворення колоніальне і постколоніальне (неоколоніальне) законодавство та, як його вираз, грошово-фінансові процеси, не лише не грунтуються на як такому, а навпаки, протилежні і протидіючі "традиційному праву", усім традиційним порядкам, що можливо іще божим дивом часом бережуться у культурі підналежних етносів. Думається, що з цієї позиції слід уже давно приглянутися і до нашої правової системи та до зумовлюваних нею усіх грошово-фінансово-податково-інвестиційних механізмів... Адже вказане і визначене у нас постколоніальне законодавство, використовуване олігархами і оточуючими імперіями, завжди безпосередньо "спеціалізується" на інтересах метропольної експлуатації ресурсів у підналежних територіях і галузях. В той час, як повноцінне, бо пов'язуване з відтворювальними процесами, законодавство завжди першочергово виконує оптимізаційно-регулятивну функцію, а тому й оцінюється і вдосконалюється за конструктивними і фінансово досконалими результатами своєї дії. Завдання ж юридично-правової підсистеми тут не тільки, власне, полягатиме в організаційно-правовому забезпеченні постійного "крейсерського" функціонування грошово-фінансових механізмів і досконально розбудованої соціально-економічної системи, але і (що на перших етапах є найважливішим!..) у саме її відлагодженні.

Зокрема, слід було б окремо подумати про створення відповідної законодавчої бази та низки підзаконних актів, стимулюючих інноваційно-організаційну діяльність, активну громадянську участь у суспільно-політичному житті і державному управлінні, фінансово-економічний контроль використання національних ресурсів та їх "фінансового руху". Адже відомо, що від цих суспільних явищ і процесів вже тепер прямо узалежнюється і соціальна будова, і соціально-кадрова політика, і соціально-економічне забезпечення, і кваліфікаційно-трудова структура та вся соціальна інфраструктура соціуму…

Пора, нарешті, відійти від різноманітних інформаційно-ідеологічних застрашувань минулого і довготривалих морально-психологічних стресів та вже не зволікати з конкретним становленням української національної державності з усіма її досконалими соціальними і фінансовими механізмами. А фінансово-грошові порядки вже давно і конкретно потребують у цьому безпосереднього реформування яко механізми суспільної переорієнтації і перебудови соціально-економічних процесів на постіндустріальний лад прогресивної соціальної “економіки людини” (першочергово – як вирішального ресурсу економіки…)!..

Блащак Ігор Михайлович,
к.п.н., доцент кафедри фізичного виховання та спорту,
Завійська Вероніка Мар'янівна,
старший викладач кафедри фізичного виховання та спорту,
Львівська комерційна академія

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІЗИЧНИЙ РОЗВИТОК СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Сучасні соціально-економічні та політичні умови висувають підвищені вимоги до фізичного стану людей. Несприятливі екологічні умови, відсутність збалансованого об'єму рухової активності, стреси, шкідливі звички негативно впливають на здоров'я населення і особливо студентської молоді. Тож природно, що останні роки характеризуються активною розробкою нових підходів до організації самого процесу фізичного виховання [1, с. 68; 5, с. 9; 6, с. 17]. Однак існують об'єктивні перешкоди для впровадження новацій у традиційно організований педагогічний процес у вищій школі.

Одним із напрямків оптимізації фізичного виховання у ВНЗ є креативний підхід у педагогічній освітній моделі, яка передбачає інноваційну активність педагога та індивідуалізацію навчального процесу [2, с. 334; 3, с. 15; 5, с. 9]. Перехід до нової організації процесу фізичного виховання потребує перегляду традиційних ставлень до структури, змісту та організації фізичного виховання у ВНЗ в умовах сучасного суспільства. При цьому виникає необхідність визначення та аналізу негативних факторів, що впливають на фізичний розвиток студентської молоді.

Метою дослідження було виявлення та аналіз чинників, які знижують ефективність фізичного виховання студентів ВНЗ.

Дослідження проводилось впродовж 2009-2013 рр. Був проведений аналіз тенденцій розвитку фізичного виховання студентів ВНЗ, систематизовані проблемні питання, узагальнений досвід педагогічної діяльності у ЛКА, розроблені рекомендації щодо вдосконалення процесу фізичного виховання студентів.

Аналіз науково-методичної літератури [4, с. 13; 8, с. 9; 9, с. 183], програмно-нормативної бази фізичного виховання студентів в Україні та досвіду організації навчально-тренувального процесу в ЛКА дав можливість визначити чинники, що знижують ефективність фізичного виховання у ВУЗі. У першу чергу були виявлені деякі протиріччя між сучасними вимогами до якості підготовки фахівців та можливістю їх задовільнити в організаційно-управлінській системі освіти, між традиційною методикою викладання фізичного виховання і запитами студентської молоді, між надмірною регламентованістю викладання фізичного виховання та зростаючим інтелектуальним рівнем студентів на різних етапах професійної підготовки, між методиками викладання дисципліни "Фізичне виховання" та інших дисциплін, між суб'єктивними прагненнями студентів та можливостями їх реалізувати в процесі фізичного виховання, між регулярністю занять фізичним вихованням згідно навчальних планів у ВНЗ та особливостями адаптації організму людини до фізичних навантажень, а також між необхідністю пріоритетного розвитку професійно важливих якостей та гальмуючими факторами їх розвитку в процесі традиційної системи фізичного виховання.

Завдяки педагогічним спостереженням, проведеному опитуванню та аналізу низки досліджень [1, с. 4; 6, с.16-17; 7, с. 207] були зроблені висновки, які пояснюють причину низького ціннісного відношення студентів до занять фізичною культурою та спортом:

- домінування жорсткої регламентації спортивно-масової діяльності;
- культивування обмеженого кола обов'язкових видів спорту та фізичних вправ;
- відсутність можливості вільного вибору видів спорту та фізичних вправ для занять основної маси студентів;
- слабкий зв'язок організації і змісту спортивно-масової діяльності з освітнім процесом і майбутньою професійною діяльністю;
- відсутність у багатьох студентів І курсу позитивного досвіду занять фізичною культурою;
- недосконаліть організації процесу фізичного виховання у середніх учбових закладах;
- недостатність індивідуального підходу до можливостей та запитів кожного студента.

Протягом дослідження ми проводили анкетування студентів ЛКА, у якому взяло участь 420 респондентів. Результати опитування дали нам змогу оцінити мотиваційну сферу студентів і визначити, що обсяг їх рухової активності є недостатнім, оскільки:

- кількість студентів, які регулярно відвідують заняття з фізичного виховання, не перевищує 15-18%;
- лише незначна кількість студентів мають навик щоденно самостійно займатися фізичними вправами (РГГ, оздоровча ходьба, біг та ін.) (11% - 23%);
- спостерігається зниження інтересу до занять з фізичного виховання у студентів протягом періоду дослідження (з 65% у 2009 р. до 46% у 2013 р.);
- відмічено слабке прагнення досягти високих спортивних результатів (2%), удосконалити своє тіло та зміцнити здоров'я (15%).

Основними причинами, які заважають займатися фізичними вправами у позанавчальний час, за підсумками опитування, є відсутність достатньої матеріальної бази (16%), недостатність вільного часу (64%), слабкість мотивації до занять спортом (7%), неспроможність оплачувати заняття у спортивних клубах (5%).

Обстеження показників рівня фізичного здоров'я у студентів ЛКА згідно методики Г. Л. Апанасенко показало, що рівень здоров'я дівчат має тенденцію до ниження. На початку експерименту рівень їх здоров'я був "нижче середнього" (середній бал - 3,2), а наприкінці – "низький" (2,4). У юнаків - трохи кращі показники, проте рівень здоров'я оцінюється все ж як "нижче середнього" (3.65 – 3.79).

Досліджуючи рівень фізичної підготовленості юнаків, ми оцінювали показники комплексної силової вправи, бігу на 100 м і 3000 м. Результати показали "низький" рівень фізичної підготовленості у бігу на довгі дистанції і рівень "нижче середнього" у спринтерському бігу та силовій вправі. У дівчат рівень фізичної підготовленості оцінювався за показниками бігу на 100 м, 2000 м, згинання і розгинання рук в упорі лежачи. Результати підтвердили рівень фізичної підготовленості "нижче середнього" і тенденцію до зниження рівня у процесі навчання.

Аналізуючи отримані результати дослідження, можна стверджувати, що сучасна методика організації процесу фізичного виховання потребує змін. Назріла необхідність у поступовій відмові від жорсткої регламентації фізкультурно-спортивної діяльності, в переході у площину особисто орієнтованого процесу, який передбачає формування стійкого інтересу до занять фізичними вправами, наявності

умов вибору пріоритетів фізичного і спортивного вдосконалення, оволодіння студентами методів самоуправління своїм фізичним оздоровленням.

Список використаних джерел

1. Біліченко О. О. Особливості мотивації до занять з фізичного виховання у студентів / О. О. Біліченко // Проблеми фізичного виховання і спорту. - 2011. − № 5. − С. 3-5.

2. Бородін Ю. А. Особливості організації і змісту спортивно-масової роботи зі студентами ВНЗ / Ю. А. Бородін, Н. І. Турчина // Молода спортивна наука України: зб. наук. праць з галузі фіз. культури та спорту. Вип. 9 : в 4 т. Т. 4. – Львів: НВТ "Українські технології", 2005. – С. 333-336.

3. Домашенко А. В. Організаційно-педагогічні засади фізичного виховання студентської молоді України: автореф. дис. .... канд. пед. наук : спец. 24.00.02 "Фізична культура, фізичне виховання різних груп населення" / А. В. Домашенко. – Львів, ЛДІФК, 2003. – 20 с.

4. Котов Є. О. Підготовка студентів вищих закладів освіти до самостійних занять фізичними вправами: автореф. дис. ... канд. наук з фіз. виховання та спорту: спец. 24.00.02 "Фізична культура, фізичне виховання різних груп населення" / Є. О. Котов. — Харків, ХДАФК, 2003. — 20 с.

5. Лимаренко О. В. Система управления качеством физкультурного образования: постановка проблемы и перспективы / О. В. Лимаренко // Теория и практика физической культуры. - 2005. − № 6. − С. 8-10.

6. Ніколаєв С. Ю. Оптимізація рухової активності студенток залежно від психофізичних особливостей: автореф. дис. ... канд. наук з фіз. виховання та спорту: спец. 24.00.02 "Фізична культура, фізичне виховання різних груп населення" / С. Ю. Ніколаєв. — Львів, ЛДІФК, 2004. — 20с.

7. Ребрина А. Проблеми виховання у студентів вищого технічного закладу освіти позитивного ставлення до фізичного виховання / А. Ребрина // Молода спортивна наука України: зб. наук. праць з галузі фіз. культури та спорту. - Вип. 7 : в 4 т. Т. 2. – Львів : НВФ "Українські технології", 2003. – С. 205-207.

8. Цимбалюк Ж. О. Оптимізація фізичного виховання студентів ВНЗ на основі технологізації педагогічного процесу викладання дисципліни / Ж. О. Цимбалюк, О. Г. Піддубний, А. І. Маракушин // Теорія та методика фізичного виховання. - 2012. – № 09. – С. 7-10.

9. Шиян Б. М. Методика викладання спортивно-педагогічних дисциплін у вищих навчальних закладах фізичного виховання та спорту / Б. М. Шиян, В. Г. Пашута. – Харків : ОВС, 2005. – 206 с.

Вербова Оксана Степанівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія

ДОСВІД НАЦІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРИЗМУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРШОГО ВИДАВНИЧОГО КОНЦЕРНУ ТА ЙОГО ЦИВІЛІЗАЦІЙНЕ ЗНАЧЕННЯ

В умовах трансформації української економіки одним із засадничих завдань є формування нової ментальності менеджерів, яке неможливе без відродження національної господарської традиції. Сумні наслідки двадцять четвертого року незалежності нашої Української держави підтверджують повне ігнорування цього фактора. У цьому контексті означена проблема є особливо актуальною для сучасного українства. Цінною складовою національної господарської традиції є досвід українського менеджеризму у діяльності першого видавничого концерну.

У період міжвоєння одним із найпопулярніших підприємців-інноваторів не тільки в Галичині, але й в усій Польщі був Іван Тиктор. Власний видавничий концерн "Українська преса" він очолює у 1923 році [1, с. 15]. Опираючись на досвід першого у Європі українського фінансово-страхового концерну "Дністер", який виник у 1895 році як один із небагатьох прототипів тих, що лише тепер широко поширюються на світовому ринку, отримавши сучасну назву "All finanz" [2, с. 26], концерн Тиктора доволі успішно поєднав видавничу справу із страхуванням українських селян.

Нинішні видавці могли б навчитися в Івана Тиктора спритності заробляти в несприятливих умовах колоніальної політики польської окупаційної влади. Розуміючи, що його потенційні покупці – передовсім селянство, він став ініціатором видавничих проектів, за які, з одного боку, охоче платили селяни, а з іншого – ці видання приносили суттєву користь усьому суспільству. У 1924 році Тиктор випускає газету "Народна справа", яку в Галичині охрестили "Коров'ячою справою". Намагаючись витримати конкуренцію за село і сільського читача, Тиктор йде на цікавий хід: він оголошує, що його концерн автоматично страхує велику рогату худобу в підсобних господарствах передплатників газети. У разі падежу худоби квитанція про передплату газети була достатньою підставою для того, щоб редакція купила селянинові нову корову [3, с. 89]. Так було з тижневиком "Народна справа". Кожний передплатник автоматично страхував свою худобу. Через певний час "Народна справа" сягнула нечуваного накладу – 40 тис. примірників. Львівська інтелігенція сміялася з "коров'ячої" газети, але за десять років існування "Народна справа" заплатила своїм передплатникам 750 тис. золотих відшкодування. Тому не дивно, що деякі села передплачували 100 і більше екземплярів газети.

Крім того, Іван Тиктор займався меценатством та ініціював низку акцій на підтримку "Просвіти", "Рідної школи" й інших українських громадських організацій. При цьому Тиктор активно рекламував у своїх виданнях саме українські фірми і пропагував українську тематику. Заклики не купувати у польських та єврейських підприємців не носили характер антисемітських або антипольських висловлювань – вони формували клас власних українських підприємців, що дозволяло конкурувати і виживати в умовах відсутності держави. Пізніше ця позиція втілилася у гасло "Свій до свого по своє", що виникло, до речі, теж не без участі Тиктора [4, с. 82].

Його концерн першим пішов по шляху видання газет і журналів, розрахованих на різні сегменти споживачів. У 20-30-ті роки Іван Тиктор друкує видання вузькопрофільні – "Дзвіночок", "Комар", "Наш лемко", "Наш прапор" та інші. Улюбленим для української дітвори став журнал видавництва І. Тиктора "Дзвіночок". Наклад цього не вивченого досі дослідниками часопису – 30 тис. примірників. Фахівці вважають шедевром українського гумору, політичної сатири і карикатури міжвоєнний сатирично-гумористичний журнал "Комар", що був ілюстрований на високому художньому рівні та до видання якого було залучено відомого митця-карикатуриста Едварда Козака. Наступ поляків на українців, зокрема на лемків, в засобах інформації був рішучий і цілеспрямований. Для запобігання цьому Тиктор починає видавати український часопис для Лемківщини "Наш Лемко", першим редактором якого був молодий студент-ентузіаст Петро Смериканич, з походження лемко. Усі читальні "Просвіти" передплачували суспільно-політичну газету "Наш Прапор", яка виходила тричі на тиждень під редакцією д-ра Григора Стецюка. До нього безкоштовно додавали щомісяця один том "Української Бібліотеки".

Іван Тиктор вірив, що необхідно працювати з дітьми, підлітками, національними етногрупами, ветеранськими організаціями. Така менеджерська стратегія стала доволі успішною. Прикладом національної та соціальної відповідальності талановитого підприємця та менеджера стали додатки до газет і журналів, що розповсюджувалися безплатно для передплатників. Серед таких додатків були: художня література, календарі, альманахи, дитяча література, книги з історії, філософії, довідники [5]. У 30-і роки з'являються монументальні "Історія України", "Історія українського війська" та "Історія української культури", до написання яких Тиктор залучив найкращих вчених та мистецтвознавців того часу. Він оплатив не тільки друк, але і щедрі гонорари авторам ("Велика Історія України" – спільна праця проф. Івана

Крип'якевича й Миколи Голубця; "Історія Української Культури" – автори проф. Іван Крип'якевич, проф. Володимир Радзикевич, Микола Голубець, Василь Барвінський, Степан Чернецький; "Історія Українського Війська" – за редакцією проф. Івана Крип'якевича, М. Капустянського, сотників Б. Гнаткевича і Е. Думіна, капітан-лейтенанта українського флоту Шрамченка).

Окрім цього концерн видав: "Євангеліє" накладом 80 тис. примірників, Молитовник "Вірую" – 100 тис. примірників, "Українська ілюстрація", підручники для лемків і т. д. Усього ж за міжвоєнний період були видані понад 400 найменувань книг, близько десятка періодики [1, с. 129-131].

Уже на початку 30-х років, як свідчать дослідники, концерн Тиктора – це друкарня з ротаційною машиною, лінотипа, палітурна майстерня, перший у Львові редакційний телефон, автопарк для розвезення преси, кілька сотень співробітників, більше трьох тисяч кореспондентів [5, с. 38].

Авторитет Тиктора у Галичині того часу був надзвичайно високим. Надрукуватися в його концерні вважалося честю. Він спонсорував студентів, сприяв становленню кооперації в селах і жертвував на розвиток мережі "Просвіти".

Таким чином, в умовах трансформаційних перетворень унікальний досвід діяльності першого українського видавничого концерну, засновником якого був талановитий підприємець-менеджер Іван Тиктор, є особливо цінним для формування нової генерації економічної еліти та розбудови сучасного національного менеджеризму.

Список використаних джерел

1. *Тимошик М. Історія видавничої справи / М. Тимошик. – К. : Наша культура і наука, 2007. – 496 с.*
2. *Клапків М. Досвід і перспективи розвитку національного страхового ринку / М. Клапків // Генеза-Експерт. Спеціальний випуск. – 1999. – Серпень. – С. 25-28.*
3. *Іван Тиктор: талан і талант : монографія / Н. Зелінська, Л. Сніцарчук, Е. Огар та ін.; керів. авт. кол. О. Думанська. – Львів : Українська академія друкарства, 2007. – 240 с.*
4. *Карий В. Іван Тиктор як редактор і видавець: штрихи до ненаписаної біографії / В. Карий // Український інформаційний простір. – 2013. – № 1. – С. 81-84.*
5. *30-ти ліття видавничої діяльності Івана Тиктора. 1923 – 1953.– Вінніпег : [б. в.], 1953.–74с.*

Кундря-Висоцька Оксана Петрівна,
к.е.н.,доцент,
Вагнер Ірина Михайлівна,
к.е.н.,ст.викладач,
Іваньчук Оксана Йосипівна,
викладач,
ДВНЗ "Університет банківської справи"
Львівський інститут

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ СТРАТЕГІЧНИХ БАЛАНСІВ

Будь-який бізнес, який би не був ефективний сьогодні, необхідно прогнозувати на перспективу, оскільки таке бачення дозволяє, враховуючи умови, можливості та план розвитку підприємства, оцінити його потенціал стратегічно. Іншими словами, для забезпечення стабільного розвитку бізнесу необхідним є фінансове прогнозування. Професор Пітер Друкер відмічає: "Потенціал бізнесу завжди вище

реалізованої дійсності. Процвітання і ріст супроводжує тільки такий бізнес, що систематично визначає і використовує свій потенціал”[1, с. 47]. Отже, оцінити потенціал підприємства можливо за допомогою прогнозування перспектив його розвитку на основі даних стратегічного обліку шляхом використання балансового методу.

Зазначимо, що як інструментарій стратегічного обліку метод стратегічних балансів набув значного поширення. Відомий німецький економіст-бухгалтер, Йорг Бетге зазначає, що баланси – це не “суха” бухгалтерська тема, навпаки – це вічно юна тема, що хвилює людей вже більше 500 років, протягом яких навіть саме поняття “баланс” зазнавало значних змін [2, с. 156].

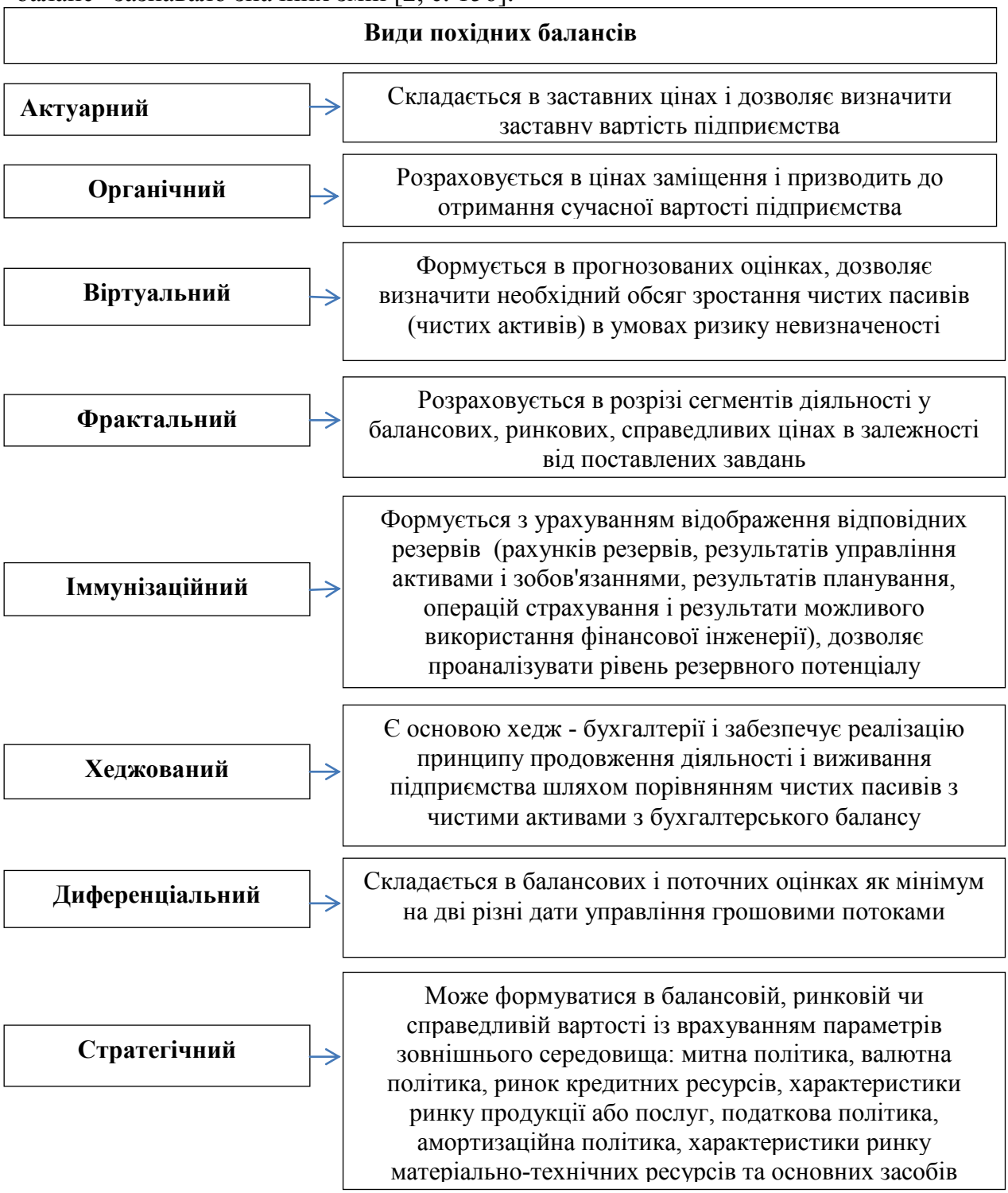


Рис. 1. Система похідних балансових звітів

На сьогодні різновид балансів достатньо великий, основною метою яких є надання інформації для прийняття стратегічних рішень. На їх основі будують різноманітні моделі, що дозволяють оцінити вартість підприємства сьогодні і у майбутньому. Вартість підприємства, визначена на їх основі, може бути орієнтиром для визначення ринкової вартості при продажі, при покупці підприємств як єдиного майнового комплексу, так і при продажі окремих бізнес-ліній, підрозділів відповідно до здійснюваної стратегії в залежності від фази життєвого циклу.

Таким чином, нові види балансів створюють додаткові інформаційні розрізи і формати, що уможливлює застосовувати для їх обробки різноманітні методи і засоби аналізу та дозволяє забезпечити функціонування управлінських інформаційних систем різних видів. Для ефективного управління залежно від поставлених завдань і розв'язуваних проблем можуть використовуватися такі види похідних балансових звітів (рис. 1).

Слід зауважити, що такий перелік балансових звітів – це новітній інструментарій в обліковій системі щодо стратегічного розвитку. Іншими словами – це інструментарій бухгалтерського інжинірингу. Ознакою бухгалтерського інжинірингу є застосування в його системі нових специфічних інструментів, історія використання яких розпочалась у 70-ті роки XX ст. із застосуванням в ФРН автоматизованих нульових балансів.

На сьогоднішній день фахівці нараховують біля сотні видів інструментів бухгалтерського інжинірингу, що характеризуються використанням математичного апарату, специфічного програмного забезпечення, використанням структурованих планів рахунків, різних видів балансів, п’ятивимірних систем замість двох і т.п.

В силу цього система бухгалтерського обліку сьогодні охоплює необхідний методичний інструментарій для фінансового аналізу та прогнозування розвитку бізнесу. Усе це доводить, що облікова система розвивається адекватно суспільному розвитку, розширенню ринкових механізмів та інструментів. І хибними є бачення щодо обмеження теорії бухгалтерського обліку в рамках лише “дебета-кредита”.

Список використаних джерел

1. Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер; пер. с англ. – М. : “Вильямс”, 2004. – 272 с.

2. Бетге Й. Балансоведение / Й. Бетге ; пер. с нем. / науч. ред. В. Д. Новодворской. – М. : Бухгалтерский учет, 2000. – 454 с.

Ковтун Олег Іванович,
к.е.н, доцент кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ПОРІВНЯЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ, СТИМУЛЮВАННЯ ПРИТОКУ ІНВЕСТИЦІЙ, ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сьогодні в умовах глобалізації конкурентними перевагами країн стають не природно-спадкові, як це було раніше (прикладом слугує Росія), а, насамперед, рукотворні чинники (прикладом слугує Сингапур). В країни можуть бути газ, нафта, ліс, чорноземи, корисні копалини, може бути що завгодно, але це може не бути

фактором розвитку, може не стати фактором залучення інвестицій, тому що сьогодні власне рукотворні фактори є головними − вони відіграють вирішальну роль при прийнятті інвесторами рішення йти, чи не йти в певну країну, входити, чи не входити в певну економіку. І ці рукотворні порівняльні переваги нації створюються державою і системою заходів трансформації законодавчого та економічного простору, а, відтак, їх прийнято називати інституційними.

Сьогодні порівняльні переваги країни, зокрема такої як Україна, повинні створюватися державою і національною системою регулювання руху капіталу, товарів та послуг, робочої сили, швидкістю проходження митних постів, гармонізацією законодавства та розвитком інших інституційних елементів національних економічних систем. Власне на інституційний розвиток (до речі, про розвиток слід говорити якраз в контексті щодо інституцій, а не економіки, а в контексті економіки мова має йти не про розвиток, а про економічне зростання), що спрямований на гармонізацію національного, зокрема господарського, законодавства (а цей інституційний чинник можна навести як приклад), є сьогодні ключовим чинником для економічного зростання, оскільки основні втрати бізнесу сьогодні походять саме від зволікань або неузгодженості законодавчих стандартів і норм і вони набагато суттєвіші у порівнянні з усіма тарифними бар'єрами, які сьогодні існують в світовій торгівлі. Таким чином, усуваючи бар'єри, які пов'язані із регулюванням, країни створюють безбар'єрне та сприятливе середовище для ведення бізнесу та розвитку національних економік. Прикладом розвитку НЕС в цьому напрямку в умовах глобалізації є і нещодавно створене транстихоокеанське партнерство (ТТП), до якого входять США та 11 країн регіону, які разом виробляють близько 40% світового ВВП: Австралія, Бруней, Канада, Чилі, Японія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур і В'єтнам. Угода є найважливішою для США з 1994 року, коли був підписаний договір про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). Нове партнерство передбачає створення ЗВТ. Країни, що підписали угоду, розраховують на те, що їхній союз врівноважить позиції Китаю на світовому ринку. На створення транстихоокеанського партнерства пішло п'ять років, а фінальні переговори, що стосувалися фармацевтичної галузі, зайняли лише тиждень.

В цьому контексті, в якості НЕС, де порівняльні переваги національної економіки є наслідком змін в законодавстві і в регулюванні руху капіталу, послуг, захисту прав інтелектуальної власності і свободи пересування робочої сили, а ніж клімат чи наявність тих чи інших природних ресурсів є найбідніша країна транстихоокеанського партнерства - В'єтнам (за даними UNCTADSTAT у В'єтнамі ВВП на душу населення в 2012 році становив лише 1716 $, коли для порівняння в середньому в світовій економіці цей основний індикатор соціально-економічного розвитку країн становив 10411 $, а в США -50626 $, в Сингапурі – 51550 $, в Японії - 46663 $, в РФ – 14091 $, в Польщі – 12986 $, на Кубі - 6498 $, в Китаї – 5976 $, в Україні – 4010 $ відповідно), який приступив до інституційних реформ та розвитку інституцій шляхом гармонізації свого законодавства у відповідності до стандартів ТТП, що дозволить йому отримати навзаєм вихід на величезний ринок, у т. ч. США та Японії, що матиме величезний стимулюючий та притягуючий ефекти для економіки В'єтнаму.

Аналогічно можна говорити і про Україну та підписану нею угоду про "Асоціацію з ЄС", яка має запрацювати в повну силу з січня 2016 року. Зрозуміло, що тут є певні ризики та зобов'язання, а також абсолютно чіткий план тих заходів, які треба було і ще треба буде здійснити. Але інституційний розвиток та відповідні

інституційні зміни в контексті принципів та закономірностей глобалізаційного процесу, в основі якого лежить природа (фізика) явища міжнародної економічної інтеграції, дозволить віднайти Україні правильне інженерне вирішення проблеми залучення ПІІ (які нажаль на сьогодні як основне джерело валових інвестицій (на них приходилося від 23 до 25,5 % від валових інвестицій в 2008-2012р.р.) знаходяться на вкрай низькому, якщо не на катастрофічному рівні (в 2013 році цей показник зменшився до 13,18 %). Так за даними UNCTADSTAT ПІІ в Україну в 2012, 2013 та 2014 роках становили відповідно 8410, 4499 та 410 млн. $. Для порівняння в економіку В'єтнау ПІІ за цей же період становили 8368, 8900 та 9200 млн. $, а економіку Сингапуру − 56659, 64793 та 67523 млн. $) та стимулювання на цій основі економічного розвитку відповідно до вимог законів історичного матеріалізму, які обумовлюють весь історичний прогрес потребами розвитку продуктивних сил: продуктивні сили не можуть розвиватися через те, що немає капіталу (інвестицій), а капіталу (у всіх його сучасних формо-функціях: грошей, нових технологій виробництва, нових методів управління та нового персоналу, нових управлінських рішень та нових технологій доступу до ринків), немає, оскільки немає його (капіталу) ринку, а ринку капіталу немає, оскільки немає або не працюють належним чином інституції держави, наприклад, неможливо забезпечити один із ключових інституційних чинників його (ринку капіталу) функціонування − незалежну прозорість судових рішень, а відтак, ризики інвестицій стають невиправданими, а національна економіка країни, її продуктивні сили приречені на стагнацію. Таким чином, головним завданням економічних реформ в Україні має стати розвиток інституцій (інституціональний розвиток) згідно світових стандартів, які визначаються, зокрема, такими наднаціональними регуляторними інституціями глобальної економіки як СОТ, ЮНКТАД, МВФ та СБ тощо, а також міжнародними економічними угрупуваннями різного рівня інтеграції (ЗПТ, ЗВТ, МС, СР, ВС, ЕС, ПС тощо), як основного фактора формування привабливого інвестиційного клімату в країні в рамках міжнародного територіального поділу праці, а, відтак, і притоку ПІІ, як основи економічного зростання та забезпечення ефективної спеціалізації в системі глобальної економіки.

Список використаних джерел

1. *Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулю-вання та розвитку : монографія / Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. – Львів : ЛКА, 2015. − 594 с.*
2. *Статистична платформа UNCTADSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctadstat.unctad.org/wds/.*
3. *Угода про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/.*
4. *Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та практичні виміри / Швиданенко О. А. – К. : КНЕУ, 2007. – 230 с.*

Мних Ольга Богданівна,
д.е.н., професор, академік АЕН України,
Гречин Богдан Дмитрович,
аспірант,
НУ "Львівська політехніка",
Брицький Руслан Михайлович,
аспірант,
Національний авіаційний університет

НЕОБХІДНІСТЬ АКТИВІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА РЕСУРСІВ ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛИБОКОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Економічні системи в Європі і в світі розвиваються в період глобальних змін політико-правового, екологічного, соціально-економічного характеру і фінансової кризи.

Шотландський економіст зі світовим іменем Адам Сміт в роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) писав, що в умовах конкуренції кожен прагне використати свій капітал максимально ефективно і мета конкуренції – боротьба за отримання більшого прибутку. Найбільш дохідні компанії приваблюють найкращих працівників і такі компанії стають ще більш продуктивнішими, утворюючи благодатне замкнуте коло. Конкуренція – це та сама "невидима рука" ринку, яка координує діяльність його учасників і на ринку капіталів сприяє приверненню капіталу до кращих проектів. В розумінні Арістотеля економіка – це мистецтво надбання благ, тобто природна господарська діяльність, пов'язана з виробництвом.

Вирішення проблемних питань у сфері соціально-економічного та фінансового розвитку в Україні, в якій би поєднувалися інтереси бізнесу та держави, неможливе без застосування ефективних стратегій ресурсного забезпечення діяльності високотехнологічних секторів промисловості. Сподівання науковців на можливість інноваційно-технологічного прориву вітчизняної промисловості були зведені нанівець не лише масштабною фінансово-економічною кризою, а й неграмотною державною політикою розвитку вітчизняної промисловості та регулювання мікроекономіки. Сучасні виклики економіці змушують менеджерів розробляти новітні підходи до її розв'язання, активізувати потенційні можливості та ресурси для соціально-економічного та інноваційного розвитку. Особливе значення в даному контексті має вибір ефективних інструментів адаптації економіки до змін зовнішнього середовища, адже зростає необхідність передбачення майбутніх змін і побудови перспективної промислової політики.

Комбіноване поєднання економічних, фінансових, інтелектуальних, соціальних ресурсів держави та можливостей приватного капіталу необхідно використати для проведення інноваційних змін в реальному та фінансовому секторах економіки. Особливо важливу роль відіграє формування інноваційного потенціалу промисловості та інтенсифікація розвитку наукоємних та високотехнологічних виробництв у промисловості, що якісно змінюватиме фінансове, інтелектуально-інноваційне та професійне середовище в Україні і підвищуватиме практичну значимість інтелектуального капіталу, науки і освіти у формуванні нових джерел ресурсного забезпечення потреб, створення вартості та цінності [1].

Активізація рушійних сил в суспільстві та урізноманітнення джерел ресурсного забезпечення розвитку різних сфер життєдіяльності неможливі без формування концептуальних засад промислової політики України та обґрунтування в ній визначальної ролі ключових компетенцій на рівні галузей, регіональних економік та окремих бізнес-структур.

Варто зауважити, що розрив між фінансовими потребами економіки та реальними можливостями їх задоволення зі сторони фінансового сектора збільшується в умовах високої монополізації ринків та домінування олігархічних структур при розподілі ринкової та політичної влади. Відомо, що мотивуючу функцію ринку можна послабити і навіть паралізувати, наприклад, через застосування державних привілегій у певних галузях, компенсацію державою втрат від неефективного господарювання та деструктивної фіскальної політики, які істотно порушують зв'язок між комерційним успіхом фірми на ринку та фінансовими нагородами для керівників підприємств, яким притаманні високі ризики управлінських інноваційних рішень, зокрема і в сфері ІТ-технологій. Для прикладу, в квітні 2015р. представники СБУ вилучили сервери у великого доменного реєстратора Nick.ua, що призвело до збоїв у роботі багатьох інтернет-сайтів та погіршення інвестиційної привабливості України в цілому [2]. Американські компанії, такі як Snapchat і Google, що купив кілька років тому український стартап по розпізнаванню осіб Viewdle за 40 млн доларів, зараз скуповує українські мізки і закриває місцеві компанії. Тому недооцінювання владними структурами інтелекту українців та втрачений час для технологічного прориву дорого обійдеться суспільству, адже "ресурсна функція" часу може виступати основою для вирішення деяких суперечностей сучасності типу: "нова економіка" – "стара економіка", легального і нелегального бізнесу, між реальним і фіктивним, спекулятивним капіталом, між фізичним та інтелектуальним капіталом, між національним і транснаціональним капіталом, тощо.

Список використаних джерел

1. Мних О. Б. Необхідність зміни парадигми управління розвитком і формування стратегічного мислення менеджменту для досягнення цілей модернізації національної економіки : кол. монографія у 2-х томах / О. Б. Мних // Система прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики /заг. ред. Л. М Савчук. – Павлоград : Артсинтез-Т. - 2014. – 436 с.

2. Кладовище українського ІТ-бізнесу. Або куди відлітають сервера? [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/news/-/359154/kladovyshhe-ukrayinskogo-it-biznesu-abo-kudy-vidlitayut-servera

Мохняк Володимир Степанович,
старший викладач,
Національний університет "Львівська політехніка"

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки спостерігається значне зростання кредитних операцій – відбувається збільшення розрахунків у кредит. Цьому сприяє розвиток та функціонування таких кредитних інституцій як ломбарди, кредитні спілки тощо. Особливої уваги на цьому просторі заслуговують кредитні

спілки. Станом на 31.12.2014 р. в Україні було зареєстровано, відповідно до звіту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, 589 кредитних спілок, при чому за рік кількість кредитних спілок зменшилась на 35 одиниць.

Наголосимо, що основна кількість кредитних спілок зареєстрована у м. Києві і Київській області (151) та у східному регіону України: Луганській (48), Харківській (46), Донецькій (42), та Дніпропетровській (34) областях України. Загальна кількість членів кредитних спілок на звітну дату складала 821,6 тис. осіб. За кількістю членів кредитних спілок лідирують Львівська область (130,4 тис. осіб), м. Київ та Київська область (78,3 тис. осіб), Івано-Франківська (64,1 тис. осіб) та Закарпатська області (59,7 тис. осіб). Найбільшими за розмірами активів є кредитні спілки м. Києва (646,6 млн. грн.), Харківської (170,7 млн. грн.), Львівської (154,5 млн. грн.) та Херсонської областей (137,8 млн. грн.).

Слід відмітити, що станом на 30 червня 2015 року у Державному реєстрі фінансових установ було зареєстровано 588 кредитних спілок, а станом на 30 червня 2014 року, кількість кредитних спілок в Україні становила 627. Тобто за рік відбулось зменшення кількості кредитних спілок на 6,2%. Разом з тим, відбулось зменшення кількості членів кредитних спілок, а також осіб, які користуються послугами спілок. Аналіз основних показників діяльності кредитних спілок вказує на тенденцію зниження всіх показників [1].

Значний вплив на діяльність кредитних спілок має фінансова грамотність громадян, а точніше її відсутність. У більшості випадків негативні враження про діяльність кредитних спілок складається в населення від окремих газетних чи відео публікацій, які досить часто не мають відношення до реальних кредитних спілок.

У переважній більшості фізичні особи-члени кредитних спілок не цікавляться нормативними актами, що регулюють діяльність кредитних спілок, зокрема Законом України “Про кредитні спілки”, не знають своїх прав щодо контролю та ухвалення рішень на загальних зборах тощо. Для уникнення формування в населення хибної думки про кредитні спілки необхідні спільні зусилля держави та керівництва кредитних спілок.

З боку держави має бути організовано належний контроль за реєстрацією та діяльністю суб’єктів з надання фінансовий послуг. Кредитна спілка для залучення членів повинна бути відкритою – проводити щорічні загальні збори членів, з обранням частини органів управління – спостережної ради та ревізійної комісії, затвердженням їх звітів тощо. Зростання довіри до кредитних спілок сприятиме їх розвитку, що у певній мірі вплине на добробут населення.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України : Інтернет-ресурс. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

Онищенко Світлана Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи
Задорожний Володимир Петорович,
д. н. з держ. упр., доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПРОБЛЕМ В УКРАЇНІ

Сучасні трансформаційні зміни економіки України в умовах децентралізації зумовлюють необхідність, удосконалення механізмів формування та управління міжбюджетних відносин. Та, разом з набуттям більшої самостійності, фінансові проблеми органів місцевого самоврядування не зникають, навпаки, додаються нові – притаманні фінансовій системі держави в цілому, а також локальні фінансові проблеми органів місцевого самоврядування.

Прийнято виділяти зовнішні та внутрішні інституційні чинники фінансових проблем органів місцевого самоврядування в Україні. Серед зовнішніх – це проблеми, пов'язані з: 1) становленням демократичних інститутів; 2) економічною політикою держави; 3) розбудовою фінансової системи країни.

Внутрішні інституційні чинники, які породжують проблеми в галузі місцевих фінансів, пов'язані в першу чергу з побудовою локальних фінансових систем. Для нашої держави це до сьогодні залишається новим поняттям, хоча ми маємо багатий історичний досвід існування в українських містах магдебурзького права.

По-друге, фінансові проблеми органів місцевого самоврядування зумовлені неефективним застосуванням методів фінансового менеджменту на місцях, насамперед, стратегічного менеджменту. Відсутнє чітке розуміння цільових установок – пріоритетів діяльності органів місцевого самоврядування як суспільних інституцій, які надають населенню територіальної громади певні суспільні послуги. Усвідомлення такої їх місії, звичайно, не станеться раптово, і проблеми ці будуть розв'язуватися із розвитком усіх інструментів, які забезпечують представницькі функції місцевого самоврядування. Третім внутрішнім чинником, що породжує проблеми в сфері місцевих фінансів, є неефективна структура місцевих бюджетів як по дохідній, так і по видатковій частинах.

В країнах з перехідною економікою, так само як у країнах з досконалою демократичною структурою, стає важливою альтернативою або партнером держави в гарантуванні того, що суспільне благо не залишається занедбаним на місцевому рівні. Основним засобом впливу місцевого самоврядування на розвиток громадянського суспільства є його організаційний демократизм, який означає, що заснування структурних підрозділів в органах місцевого самоврядування, як правило, ініціюється самим населенням чи його групою з конкретною метою, створюються умови для прояву ініціативи людей, виховується колективна відповідальність жителів територіального утворення, яким воно опікується. Важливим моментом у розвитку децентралізації є формування суспільної свідомості, своєрідного місцевого менталітету, який покликаний подолати стереотипи державного патерналізму та психологію утриманства, ще так поширену серед українських громадян, сприяти вихованню в них навичок економічної самодостатності. Велике значення для цього має відродження традицій самоврядного підприємництва на місцевому рівні.

Актуальними наразі є проблеми інституційного забезпечення, які гальмують розвиток системи фінансового забезпечення децентралізації в Україні. Зокрема очікують на належне законодавче забезпечення питання впровадження в життя принципів місцевого самоврядування, проголошених у Європейській Хартії місцевого самоврядування [1].

Великою перешкодою на шляху розвитку фінансово-економічної політики в Україні є непередбачуваний внутрішній лаг – тривалий час від декларації (публічного висловлювання офіційних осіб) про необхідність ухвалення рішень на макроекономічному рівні до самого їх ухвалення.

Вказані вище засади побудови системи державного управління та місцевого самоврядування до сьогодні залишаються лише продекларованими в Україні. Держава в особі її центральних органів не бажає поступатися сферою повноважень органам більш низького рівня, залишаючи переважну більшість найважливіших повноважень, від яких залежить якість життя мешканців територіальних громад, у себе. Вже давно виникла необхідність деконцентрації владних повноважень, адже локалізація механізмів життєзабезпечення людей може стати важливим способом стабілізації усієї соціально-економічної та політичної обстановки в Україні.

Централізація функцій управління, коли центральна влада бере на себе вирішення повсякденних проблем життєзабезпечення людей, веде до того, що ефективність управління різко падає і в такій державі не можна створити нормальних умов життя.

Аналіз видаткових частин місцевих бюджетів показує певну невідповідність між продекларованим збільшенням обсягу повноважень місцевої влади та фактичною ситуацією. Але вірогідні джерела їх фінансування неминуче залежать від структури ринку капіталу в країні, а також законодавчого забезпечення участі в ньому органів місцевого самоврядування. Зокрема, в законодавчому порядку повинні визначатися порядок і умови доступу цих органів до джерел фінансування капіталовкладень. Пункт 9 статті хартії в Україні порушується. Недостатній розвиток комунального кредиту, несформованість цього інституту веде до того, що місцева влада фактично не позичає гроші. Це стає перешкодою на шляху реалізації інвестиційних програм розвитку регіонів.

Таким чином, залучення коштів, достатніх для фінансування власних повноважень місцевої влади, є важливою передумовою її ефективного функціонування. Відсутність адекватної дохідної бази для фінансування органів місцевого самоврядування породжує небажання останніх брати на себе додаткові функції виробництва суспільних послуг. Проблемою розвитку системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні, яка потребує нагального вирішення, є зміна підходу до політики фіскальної децентралізації. Остання ототожнюється з бюджетною децентралізацією і це хибне уявлення випливає з нерозуміння сутності публічних фінансів та деяких практичних заходів фінансової політики держави.

Бюджетна децентралізація часто розглядається як процес передачі центральною владою частини прав, компетенцій, відповідальності та фінансових ресурсів у бюджетній сфері місцевим органам державної виконавчої влади та місцевого самоврядування. Наслідком бюджетної децентралізації, природно, має бути збільшення частки місцевих бюджетів у доходах і видатках зведеного (консолідованого) бюджету.

Разом з тим, щоб розібратися в перебігові цього процесу, слід спочатку з’ясувати правоспроможність суб’єктів, яким держава передає бюджетні повноваження.

Заснування інституту місцевого самоврядування в Україні викликає необхідність створення нової системи державного управління на основі нового адміністративного устрою. Нові умови адміністрування (управління) вимагатимуть нових умов фінансових відносин між новими рівнями державного управління. Відповідно до бюджетного кодексу України лише бюджети міст, сіл та селищ мають природу бюджетів місцевого самоврядування, а бюджети районів, областей названі місцевими, по суті не є бюджетами самоврядування, оскільки тільки затверджуються відповідними радами, а виконуються та складаються за участі установ центральної виконавчої влади – місцевими державними адміністраціями [2].

Завершення реформування міжбюджетних відносин потребує переходу до довгострокової системи фінансового вирівнювання, зорієнтованої на подолання фіскальних дисбалансів винятково між бідними і багатими територіями шляхом виведення з системи міжбюджетних відносин тих адміністративно-територіальних одиниць, які спроможні функціонувати на засадах самофінансування. Таким чином, бюджетна реформа має наближувати нас до світової цивілізації і бути соціально спрямованою.

Список використаних джерел

1. *Weisbrod B. A. The role of nonprofit sector / B. A. Weisbrod. – Cambridge University Press, 2000. – 356 p.*
2. *Європейська Хартія місцевого самоврядування. Ратифікована Законом № 452/97-ВР від 15.07.97. – Ст. 4, п. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show /994_036.*
3. *Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія / І. О. Луніна. – К. : Наук. думка, 2006. – 432 с.*

Перепьолкіна Олена Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія

ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ ЯК СТРАТЕГІЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НБУ

Напрочуд важливим аспектом реалізації грошово-кредитної політики країни є вибір оптимальної моделі монетарного устрою. Найбільш ефективною концепцією монетарного устрою, як підтверджує світовий досвід, є таргетування. Таргетування являє собою проголошення Центральним банком країни завдання щодо фіксації і підтримки в межах визначеного рівня одного з основних макроекономічних показників держави протягом визначеного періоду часу. Основними режимами монетарного устрою є монетарне таргетування, таргетування валютного курсу та інфляційне таргетування.

Стратегія монетарного таргетування, як правило, передбачає підтримку на визначеному рівні одного з монетарних агрегатів, при цьому досліджується вплив зміни обраного агрегату на динаміку макроекономічних показників (найчастіше з цією метою вивчаються тенденції у зміні рівня споживчих цін). Необхідною умовою запровадження режиму монетарного таргетування є достатній розвиток грошових агрегатів, особливо грошових агрегатів з найменшим ступенем ліквідності. Це не забезпечило популярність режиму монетарного таргетування в країнах з транзитивною економікою, які не мають складної структури грошової маси.

Натомість економічно розвинені країни широко використовують зазначену модель монетарного устрою, побудовану на залежності рівня споживчих цін від пропозиції грошової маси, оскільки грошові агрегати в цих країнах мають багато складових – фінансових активів з різним рівнем ліквідності. Проте, останнім часом спостерігається тенденція до скорочення частки країн, що застосовують даний режим, що пояснюється появою більш ефективних і дієвих моделей монетарного устрою.

Широкого застосування в трансформаційних економіках набуло таргетування валютного курсу, яке передбачає запровадження підтримки на визначеному рівні курсу національної валюти. Протягом тривалого часу націлювання на валютний курс використовував у якості стратегії монетарної політики НБУ. Основними передумовами реалізації цієї стратегії були наступні: висока чутливість макроекономічних зрушень до політичних кризових ситуацій, що виникають всередині країни; значна залежність динаміки основних показників вітчизняної економіки від зовнішніх факторів; недостатньо стійка стабільність основних макроекономічних показників; збереження значної частки заощаджень населення в іноземній валюті; високий ступінь доларизації та отримання значною частиною населення доходів з прив‘язкою до іноземної валюти; структура національної економіки, де суттєва частка ВВП держави забезпечується зовнішнім ринком.

На сучасному етапі надзвичайної популярності у більшості країн світу набуло інфляційне таргетування. Варто наголосити, що дана модель монетарного устрою поширена не лише у країнах з розвиненою економікою. Інфляційне таргетування передбачає встановлення допустимих рамок інфляційних коливань з паралельним застосуванням системи заходів для утримання темпів інфляції в обумовлених межах. У публікаціях Міжнародного валютного фонду прийнято розрізняти такі методи таргетування інфляції [1]: 1) повноцінне таргетування інфляції, що являє собою чітке зобов'язання Центральних банків щодо встановлення і дотримання цільових показників інфляції та інституціалізація цих зобов'язань у формі прозорої монетарної структури; 2) еклектичне або замасковане таргетування інфляції (використовується Федеральною резервною системою США та Європейським центральним банком) – характеризується ситуацією, коли країни можуть знизити рівень інфляції та стабілізувати його і без повної прозорості і звітності щодо цільових показників інфляції, при цьому мають на увазі стабілізацію як цін, так і обсягів виробництва; 3) експериментальне таргетування інфляції – полягає у проголошенні широких інфляційних завдань за низької довіри до Центрального банку, що й не дозволяє ввести цільові показники інфляції до переліку головних політичних цілей. Таким чином, застосування зазначених видів інфляційного таргетування різниться ступенем довіри до Центрального банку країни, а також надійністю грошово-кредитного сектора економіки держави: повноцінне таргетування інфляції можливе за умов максимальної довіри до Центрального банку суб'єктів підприємницької діяльності, а при слабкій позиції “банку банків” в країні можливим є лише застосування експериментального таргетування інфляції.

Основними перевагами обрання інфляційного таргетування у якості оптимальної моделі монетарного устрою є: встановлення номінального якоря грошово-кредитної політики; підвищення транспарентності та регулярних зв'язків з громадськістю, що забезпечує збільшення прозорості грошово-кредитної політики та високу дисципліну Центрального банку; наявність певного допустимого інтервалу цільового орієнтира (при виході інфляції за його межі органи монетарного регулювання повинні пояснити причини та вказати заходи, за допомогою яких вона повернеться у рамки цільового орієнтира); послаблення тиску на Центральний банк з боку уряду та ділових кіл, які

намагаються лобіювати свої інтереси; поступове зниження процентних ставок за кредитами банків, а в результаті розширення джерел фінансування підприємств і додаткового стимулювання економічного розвитку.

Разом з тим, інфляційне таргетування має ряд недоліків: 1) якщо регулятор не зможе стримати ціни на прогнозованому рівні, знизиться довіра до його політики і національної валюти; 2) непередбачуваність обмінного курсу (у країнах, де тривалий час діяв фіксований курс, може сформуватися громадська думка, що валюта, курс якої коливається, є слабкою; 3) можливість негативного впливу на темпи економічного росту; 4) складність у прогнозуванні інфляції та контролі за нею, яка обумовлена тим, що більш високій інфляції відповідає більша інфляційна мінливість.

В Україні, згідно рекомендацій Міжнародного валютного фонду, пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності при виконанні своїх функцій Національним банком України було законодавчо закріплено ще в липні 2010 р. [2]. Зміни, внесені до нормативних актів, що регулюють діяльність НБУ, забезпечили формально-правову основу для впровадження інфляційного таргетування. Але практичне застосування даного режиму ускладнювалося багатьма перешкодами. Відтак, повноцінного застосування режиму таргетування інфляції так і не відбулося: фіксація обмінного курсу, коливання індексів споживчих цін, значні обсяги валютних інтервенцій НБУ та суттєві інфляційні очікування свідчать, що поряд із формальними ознаками таргетування інфляції зберігалася істотна орієнтація на забезпечення курсової стабільності. Проте в квітні 2014 р. Національним банком було прийнято резонансне рішення про перехід до гнучкого валютного курсу. Результатом лібералізації валютного курсу було рекордне здешевлення національної грошової одиниці. За даними НБУ зниження офіційного курсу гривні у 2014 р. склало 97,2% [3, с. 37], що перевищило масштаби девальвації у кризових 1998 та 2008 роках. Стрімка девальвація гривні не вирішила проблему дефіциту пропозиції валюти на внутрішньому ринку, натомість, ще більше загострила проблеми вітчизняної банківської системи, спровокувала панічні настрої в суспільстві, посилила спекулятивний попит на іноземну валюту та, найголовніше, поставила під питання результативність запровадження інфляційного таргетування, адже нерозривний зв'язок девальвації та інфляції властивий вітчизняній практиці господарювання.

Таким чином, ефективне запровадження режиму інфляційного таргетування в Україні можливе лише за умови створення відповідного середовища, що характеризується незалежністю Національного банку, розвиненим фінансовим ринком і стабільною банківською системою; наявністю якісних аналітично-прогнозних розробок (обґрунтування базової інфляції, механізму трансмісії); незначним рівнем доларизації економіки та стійкою національною валютою, скоординованістю монетарної та фіскальної політики та ін.

Список використаних джерел

1. Charles Freedman and İnci Otker-Robe. Country experiences with the Introduction and implementation of inflation Targeting [Електронний ресурс], International Monetary Fund. 2009. – Режим доступу: http://www.khadi.kharkov.ua/fileadmin/P_Publisher/About/bulletin.pdf.

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності Національного банку України : Закон України від 09.07.2010 р. №2478-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-17.

3. Бюлетень Національного банку України. – 2015. – №1 (262) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-17.

.

Пугач Олександра Анатоліївна,
аспірант кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ВПЛИВ ЗАГРОЗ В ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Системні диспропорції в реальному секторі національної економіки України, які накопичилися за період із 1990 року та з різною інтенсивністю поглиблювалися в окремі періоди її розвитку (зокрема, внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 років), а також неефективна державна політика, безпосередньо впливають на рівень її конкурентоспроможності національної економіки, стан інвестиційно-інноваційної безпеки та економічної безпеки держави в цілому.

Перебування більшості індикаторів інвестиційно-інноваційної складової економічної безпеки України протягом аналізованого періоду за межею критичних значень вказує на наявність системних загроз у даній сфері, що в умовах зменшення притоку іноземного капіталу (відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП у 2014 році зменшилося майже в 10 разів і становило лише 0,23 %) та його орієнтації на закріплення існуючої індустріальної структури національної економіки, про що свідчать індикатори економічної безпеки, які відображають інноваційну активність підприємств (рис. 1), є каталізатором загроз конкурентоспроможності національної економіки, її стійкості перед зовнішніми викликами та подальшому економічному розвитку країни.

За результатами комплексного аналізу індикаторів інвестиційно-інноваційної безпеки було виявлено такі системні загрози в даній сфері:

– недостатність інвестиційних ресурсів за всіма джерелами фінансування наукової та науково-технічної діяльності, зокрема бюджетного фінансування національної науки, кредитування інвестиційних потреб національної економіки та обмеженість власних фінансових можливостей підприємств, й невідповідність напрямів фінансування вимогам структурної модернізації;

– зменшення притоку іноземного капіталу та його орієнтація на закріплення існуючої індустріальної структури економіки України;

– зменшення розміру економіки України в зв’язку з падінням обсягів ВВП та руйнуванням виробничого потенціалу країни;

– падіння інноваційної активності промислових підприємств;

– низька частка високотехнологічної продукції у національному продукті;

– дисбаланси кадрового потенціалу вітчизняної науки;

– високий рівень монополізації окремих національних ринків.

Разом із цим технічне оснащення підприємств виробничої сфери, особливо підприємств транспорту та зв’язку, перебуває в критичному стані, що чітко відображається станом основних засобів на даних підприємствах, які в умовах загострення системної кризи в Україні, через постійне зменшення обсягів транспортування енергоносіїв (нафти, газу, ін.) та надання транспортних послуг, оновлюються надзвичайно повільно.

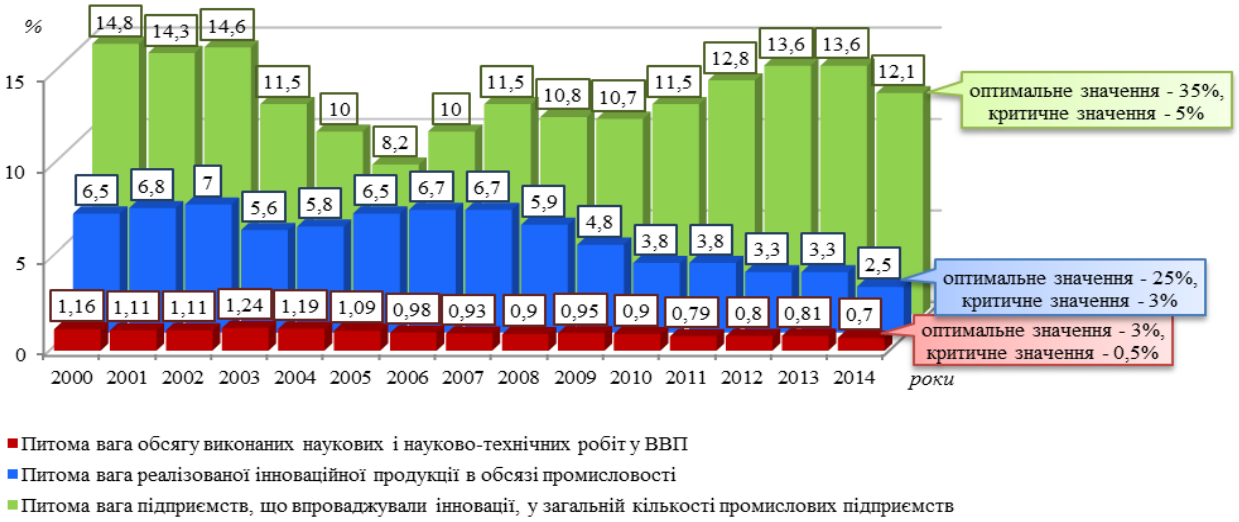


Рис. 1. Динаміка інноваційної активності в Україні за 2000-2014 роки
Джерело: побудовано автором за даними Держстату та власними розрахунками

Переважання в структурі національного виробництва другого (чорна металургія), третього (прокат сталі, енергетичне машинобудування, виробництво та розподіл електроенергії) та четвертого (автомобіле- та суднобудування, хімічна й нафтохімічна промисловість тощо) технологічного укладів, із критично низькою часткою високотехнологічної продукції п'ятого та шостого технологічних укладів у структурі експорту промислових товарів (частка експорту роялті, ліцензійних послуг, комп'ютерних та інформаційних послуг, наукових та конструкторських розробок тощо у ВВП України в 2014 році становила лише 0,014 % при оптимальному значенні 1,5 %) може призвести до формування малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації національної економіки України на противагу інноваційній моделі розвитку провідних країн світу.

Збереження неефективної структури національного виробництва та низька частка інноваційної складової інвестицій – це системна загроза конкурентоспроможності національної економіки. Виходячи з цього слід зробити висновок про необхідність комплексного реформування системи забезпечення економічної безпеки держави на основі інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 р. № 1277 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/

2. Онищенко С. В. Аналіз загроз економічній безпеці України в умовах інноваційного розвитку економіки / С. В. Онищенко, А. В. Матковський, О. А. Пугач // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 1–2 (2). – С. 8–11.

3. Сухоруков А. І. Нормативний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков // Економічна безпека держави: міждисциплінарний підхід : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. Є. В. Хлобистова. – Черкаси : видавець Ю.А. Чабаненко, 2013. – С. 26–40.

4. Буркальцева Д. Д. Методологія розрахунку інтегральних показників безпеки за сферами економіки / Д. Д. Буркальцева // Зб. наук. праць ДНУЗТ імені академіка В. Лазаряна "Проблеми економіки транспорту". – 2013. – Вип. 6. – С. 106–111.

Томашик Ліліана Степанівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Львівська комерційна академія

ІНВЕСТИЦІЇ В РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК РЕСУРС ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Класична економічна наука основою багатства вважає матеріальні ресурси, але в сучасному суспільстві стрімко посилюється значення знань та інформації – ресурсів, що переважно не набувають матеріально-речової форми. Конкурентоспроможність країни залежить від впливу багатьох чинників, серед яких вагоме місце займають ті, що характеризують сучасність використовуваних технологій, рівень інноваційності експортної політики, якість освітньо-наукового потенціалу, прийняття участі в трансфері технологій, мобільність науково-педагогічних кадрів, інтенсивність дифузії наукових розробок до виробничого процесу тощо.

Оцінку інтелектуального капіталу в національному масштабі доцільно починати з аналізу показників розвитку економіки, зокрема, необхідно розглядати міжнародні індекси, які свідчать про результати політики держави в напрямку розвитку інтелектуального капіталу. Відповідно до Глобального огляду конкурентоспроможності економік, який публікує Всесвітній економічний форум, у 2012-2013 рр. Україна посіла 82-ге місце серед 142 країн, піднявшись на 7 позицій, порівняно з 2010-2011 рр. Причому доцільно навести показники, які є складовими при формуванні даного індексу [4]:

– "Стан здоров'я і початкова освіта" – 74-те місце зі 142 країн (упродовж двох останніх років Україна за цим показником опустилася на 6 позицій);

– "Ефективність вищої освіти і тренінгів" – 51-ше місце (опустилася порівняно з попереднім періодом на 5 позицій);

– "Охоплення початковою освітою" – 105-те місце серед 142 країн з показником 88,6 %. Загалом за два останні роки Україна втратила за цим показником 14 позицій у рейтингу.

– "Якість освітньої системи" – 62-ге місце (порівняно з 49 – у 2009-2010 рр. Суттєве падіння – на 13 позицій за останні два роки).

Таким чином, можемо стверджувати, що показники, які відносяться до розвитку інтелектуального капіталу в Україні значно погіршились у порівнянні з 2009-2011 рр., що може свідчити про те, що державна політика щодо стимулювання та регулювання інтелектуального капіталу доволі неефективна, або в силу об'єктивних та суб'єктивних чинників їй не приділяється достатня увага.

Понад третину загального інтелектуального потенціалу України становлять працівники наукової сфери. Значна частина з них – працівники гуманітарних закладів, наукових інституцій. Визначальну роль у розвитку інтелектуального потенціалу України відіграє саме науковий потенціал. Вчені України спрямовують свої зусилля на виконання фундаментальних і прикладних (науково-дослідних та науково-конструкторських) робіт відповідно до потреб суспільства.

За роки незалежності України чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт скоротилася з 313079 осіб у 1990 р. до 89534 осіб у 2010 р., тобто майже в 3,5 рази. У 2013 р. кількість науковців дорівнювала 77853 осіб, що на 13,04 % менше ніж у 2010 р. Проте, спостерігаємо тенденцію до збільшення чисельності науковців найвищої категорії, зокрема: докторів наук – у 2013 р. відбулося зростання

на 14,9 %у порівнянні з 2010 р. і кандидатів наук – також спостерігалось зростання на 7,27 % у порівнянні з 2013 р. У науковій сфері, хоча чисельність науковців найвищого ступеня протягом досліджуваного періоду майже щорічно збільшується: наука залишилася цариною основної діяльності менш як для 50 % від загальної чисельності фахівців такого рівня. Оскільки майже 90 % аспірантів та докторантів навчаються коштом державного бюджету, можна зробити висновок, що витрати держави на їх підготовку, на жаль, не трансформуються в наукові результати.

Незважаючи на незначний рівень державної підтримки наукової галузі, починаючи з 2000 р. спостерігається тенденція до зростання обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у вартісному вираженні (рис. 1), проте якщо розглядати даний показник у відношенні до ВВП, варто зазначити, що питома вага наукових та науково-технічних робіт у ВВП невпинно скорочується. Зокрема, у період 2003-2013 рр. відбулося скорочення на 34,7 %.

.

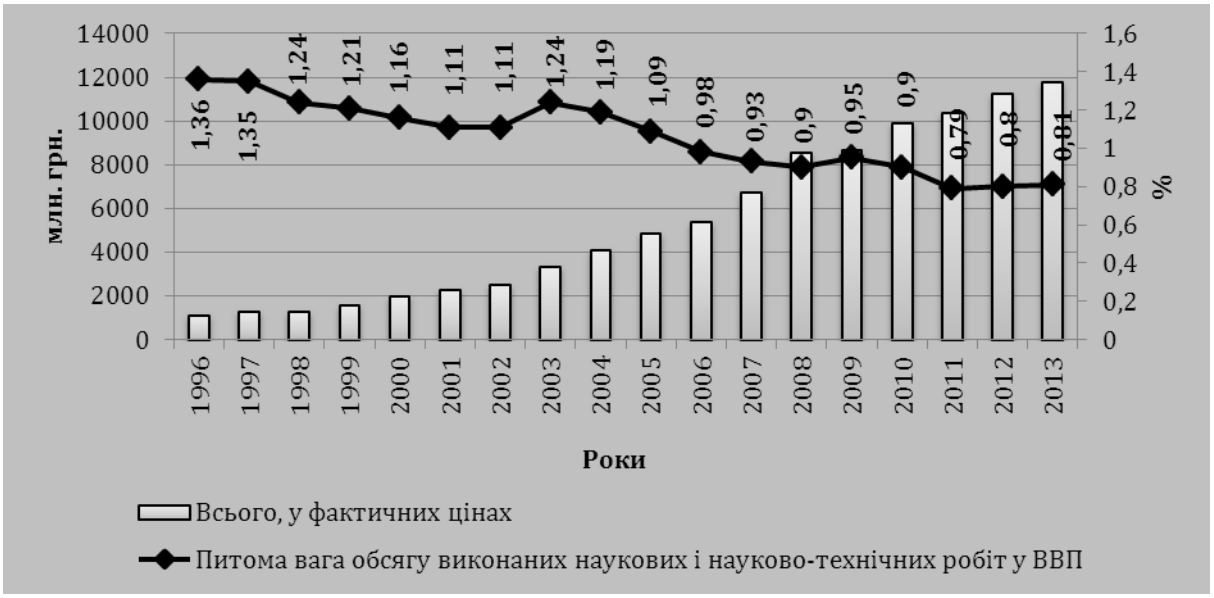


Рис. 1. Обсяги виконаних науково-технічних робіт в Україні в 1997-2013 рр.
Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [2]

Доволі нестабільною є також динаміка ваги підприємств, що займаються інноваціями. Зокрема, в період 2009-2012 рр. даний показник інтенсивно зростав, проте вже починаючи з 2013 р. спостерігається тенденція до зниження (у 2013 р. у порівнянні з 2012 р. питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю знизилась на 3,4 %)

Важливо відмітити, що нинішня ситуація в Україні щодо витрат на науково-дослідницькі та дослідницько-конструкторські розробки є вкрай незадовільною. Офіційні дані свідчать, що частка загального обсягу фінансування в Україні наукових та науково-технічних робіт у ВВП наближається до 1 % [3, с. 65].

Витрати на НДДКР у високорозвинутих країнах передбачають не менше 3,5 % ВВП, а оптимальний рівень витрат, який забезпечує самодостатній розвиток науки, становить 2 % ВВП. Проте, на нашу думку, така однозначність у визначенні оптимуму не підходить для країн, що розвиваються, і ось з яких підстав. На обсяг фінансування науки впливає величина ВВП. Якщо країна має високі показники обсягів ВВП – загальні та з розрахунку на душу населення, то, наприклад, і 2 % ВВП,

спрямовані на фінансування науки, дадуть можливість дійсно забезпечити її подальший розвиток, причому достатніми темпами [1].

Важливим залишається і той факт, що у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні найбільшу частку займають власні кошти підприємств (72,92 %), кошти іноземних інвесторів – 13,11 % і лише 0,26 % – це кошти державного бюджету. Дана тенденція яскраво демонструє не відповідність державної політики Уряду України вимогам сучасності. Відсутність розуміння важливості розвитку науки надзвичайно негативно впливає на рівень конкурентоспроможності держави та обмежує перспективи виходу держави з кризи за рахунок розвитку інноваційної сфери.

Отже, здійснений аналіз різних аспектів інтелектуального капіталу показав, що в Україні на розвиток інтелектуального капіталу практично не виділяється фінансування, що спричиняє сповільнення темпів розвитку держави. Розбудова економіки знань має стати національною метою для України XXI ст. Такий курс сприятиме утвердженню національного інтелектуального потенціалу нашої країни на гідному рівні та підвищенню її конкурентоспроможності у міжнародному просторі. В свою чергу інтелектуальний капітал повинен стати не лише надбанням кожного підприємства, але й турботою всієї держави.

Список використаних джерел

1. Брежнєва-Єрмоленко О. В. Проблеми формування інтелектуального капіталу в Україні / О. В. Бережна-Єрмоленко, І. А. Давидова : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/economic-theory-and-history-311/7505-problems-formuvannya-ntelektualnogo-kaptalu.

2. Державна служба статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

3. Хаустов В. К. Система охорони інтелектуальної власності як елемент національної інноваційної політики / В. К. Хаустов // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 50-66.

4. The World Economic Forum : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org.

Сухий Олег Орестович,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія

СИСТЕМНІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ ТА ПЕРЕПЛЕТЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НА МАКРОРІВНІ

Поняття людського капіталу дедалі частіше стає об'єктом сучасних економічних досліджень. Категорія людського капіталу приходить на зміну поняттям робочої сили й трудових ресурсів. Уже в 60-70х роках XX ст. учені-економісти зрозуміли, що потрібен новий, більш ємкий за робочу силу термін. Відтоді в Україні почалися масштабні наукові дослідження трудових ресурсів. З 90-х років, після здобуття незалежності України ця потреба в новому науковому трактуванні ролі працівників (значення та кваліфікація яких в економіці стають щораз більшими) реалізується через запровадження поняття, визнаного в цілому світі, а саме – людського капіталу та запропонованої вітчизняними ученими концепції людського потенціалу [1; 2].

Застосування категорії капіталу до нагромадженого запасу знань і вмінь людини, сформованих цілеспрямованими інвестиціями в освіту, виховання, навчання, підтримку здоров'я тощо, не можна вважати випадковим чи механічним. На нашу думку, це радше закономірне наукове його перенесення на гомологічну категорію, що підтверджують, зокрема сутнісні ознаки різних форм капіталу, уможливлюючи проведення порівнянь між економічними характеристиками людського та фізичного капіталу. Принципово важливими спільними ознаками ми вважаємо властивість капіталу як показника запасу та довгостроковий позитивний вплив його нагромадження на продуктивність, і, як ми покажемо в авторському розширенні його трактування – на досягнення цілей людського та сталого розвитку. Такий пропонований нами підхід суттєвого збагачує поняття людського капіталу й виводить його ідентифікацію за межі вузького грошового вимірювання.

Теорія людського капіталу за своєю суттю базується на багатьох положеннях економічної теорії, зокрема, на концепції трьох факторів виробництва й на подальшому розширенні поняття капіталу, що дає змогу в межах одного визначення, запропонованого І.Фішером, аналізувати різні види капіталу. Оскільки розглядаються інвестиції в людський капітал та віддача від них, то виникають передумови для застосування типового для економічної теорії інструментарію дослідження ефективності та окупності інвестицій. Як й інші категорії соціально-економічної системи, людський капітал доцільно досліджувати на різних рівнях: як на рівні фірми, так і на рівні регіону чи держави загалом.

Як зазначає А. Чухно, фірма лише наймає працівників, одначе ніколи вони не стають власністю фірми. Через це людський капітал не можна віднести у бухгалтерському балансі фірми до її основних засобів, він в принципі не може виступати як одна із статей активів фірми. За словами А. Чухна: "Людський капітал, будучи у повній мірі нематеріальним, невідчутним фактором, невіддільним і невідчужуваним капіталом, не може бути просто скопійованим або відтвореним у будь-якій іншій фірмі" [3, с. 50]. Науковці-теоретики підкреслюють, що відбувається лише оренда послуг людського капіталу, а не його придбання фірмою у власність. Водночас фізичний капітал фірма може як брати в оренду, так і купити. Неможливість бути придбаним у власність є однією з унікальних специфічних рис людського капіталу, що підкреслює цінність кожної людини й працівника. Зазначимо: хоча теорії людського капіталу вивчають насамперед його економічні аспекти, багато економістів підкреслюють надекономічну цінність людини, що також слід враховувати при ухваленні управлінських рішень.

Описані тенденції спричинили те, що в умовах становлення постіндустріальної економіки спостерігається до певної міри парадоксальна ситуація: фірми пильно охороняють свій інтелектуальний капітал, фізичний капітал, а працівники фірми, хоч і є найбільш важливим її людським капіталом, формально опиняються поза балансом фірми. За сучасних умов відбуваються такі неоднозначні процеси, як пряме переманювання кадрів; відповідно, фірми намагаються використовувати різні стимули для утримання найбільш важливих для себе працівників. Тому, на наш погляд, в ширшому контексті потрібно особливо наголошувати, що постіндустріальне суспільство означає зміни не лише в економіці, але вимагає змін у відносинах між людьми, між носіями людського капіталу, зокрема між працівниками й працедавцями, налагодження між ними надійного партнерства, продуктивної довгострокової взаємодії. Як зауважує Л. Туроу [4], повинна існувати (О.С. – формуватися) загальна довіра, довіра між фірмами і робітниками, працедавцями й працівниками для того, щоб окреслилася спільна перспективу й можливості інвестувати в людський капітал,

які потім ефективно будуть використовуватися, Саме у здійсненні взаємоузгоджених інвестицій різними економічними суб'єктами з подальшим продуктивним застосуванням результатів цього інвестування ми і вбачаємо вагому роль соціального капіталу.

При вивченні людського капіталу не оминути і тісно переплетеного з ним соціального капіталу, який характеризує ефективність взаємодії між людьми, а тому суттєво впливає на можливості реалізації людського капіталу. Як вказує О. Грішнова, існує певна неузгодженість підходів стосовно співвідношення цих понять [5, с.36]. Проведений нами аналіз літерних джерел виявив різні варіанти ієрархічних співвідношень між людським та соціальним капіталом: від взаємопереплетення й одного рівня в ієрархії до розгляду людського капіталу в межах наукових праць, присвячених саме людському капіталу (як, наприклад, у монографії "Людський капітал" за редакцією В. Смирнова [6]). Як бачимо із вказаної праці, поряд із людським капіталом набуває дедалі більшого визнання й щораз глибше досліджується в економічній літературі тісно пов'язаний з ним капітал соціальний. Автори згаданої монографії, спираючись на уже прийнятий підхід представляють соціальний капітал як "сукупність горизонтальних зв'язків між людьми", що охоплює соціальні контакти, а також пов'язані з ними соціально-етичні, моральні норми, які впливають на продуктивність, добробут і все суспільство. Ми погоджуємося, що тут доцільно говорити як про самі соціальні контакти, так і про пов'язані з ними ціннісно-духовні, культурні норми. Ця теза слугує для нас ще однією важливою відправною точкою у поглибленні взаємозв'язку між соціальним капіталом і духовно-культурними компонентами людського капіталу. Крім того, на наше переконання, аналізуючи макроекономічний рівень, тобто національний людський капітал, практично неможливо (і навіть недоцільно) розмежовувати його носіїв та соціальні контакти між ними. Тому, виходячи із системної методології, пропонуємо досліджувати соціальний капітал як особливий компонент сукупного (національного) людського капіталу країни, оскільки в нашому трактуванні він охоплює не лише його носіїв (населення країни), а й, закономірно, включає існуючі між ними соціальні контакти. Пропонований нами підхід вважаємо науково обґрунтованим так, як він є закономірним проявом властивостей системного аналізу в економіці, адже, розглядаючи макроекономічну систему та її людський капітал, ми аналізуємо не лише його носіїв (аналогія з елементами системи), а і соціальні контакти між ними (внутрішньосистемні зв'язки), які залежать від ступеня довіри в суспільстві та впливають на результативність взаємодії і розвитку та самореалізації носіїв людського капіталу. Викладене стосується саме макроекономічного аналізу людського капіталу, не заперечуючи попередніх підходів до людського та соціального капіталу індивіда, домогосподарства, фірми, згідно з якими на мікроекономічному рівні аналізу мікроекономічних суб'єктів можна виокремлювати їх людський капітал та їх соціальні контакти поза межами досліджуваного мікроекономічного суб'єкта.

Список використаних джерел

1. Злупко С.М. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні / С. М. Злупко, Й. І. Радецький. – Л. : ЛНУ ім. І.Франка, 2001. – 192 с.

2. Стефанишин О. В. Теорія розвитку людського потенціалу національної економіки : [навч. посіб.] / О.В. Стефанишин. – Львів, 2009. – 306 с.

3. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку/ А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48-55.

4. *Туроу Л. Будущее капитализма: как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир [Электронный ресурс] / Л. Туроу. – 196 с. – Режим доступа : http://lib.aldebaran.ru/author/turou_lester.*

5. *Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць / К. : КНЕУ, 2014. – № 1(7). – С. 34-42.*

6. *Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / [В. Т. Смирнов, И. В. Сошников, В. И. Романчин, И. В. Скоблякова]; под ред. В. Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел : ОрелГТУ, 2005. – 513 с.*

Топорков Максим Миколайович,
здобувач кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Державний борг є важливим елементом фінансової системи країни, який включає в себе величину всіх випущених і непогашених зобов'язань країни. Основними причинами виникнення боргу є дефіцит бюджету, перевищення темпів зростання державних видатків над державними доходами, розширення економічних функцій держави, вплив політичної нестабільності.

Формування державного боргу здійснюється внаслідок кількох причин: наявності потреб держави у додаткових коштах при виконанні своїх функцій, систематичне зростання бюджетного дефіциту, розширення економічних функцій держави.

Формування державного боргу України пройшла 7 етапів, які включають: утворення державного боргу у 1991 році; отримання зовнішніх позик від міжнародних фінансових організацій у 1995-1996 роках; в подальшому його зростання відбувалося головним чином внаслідок скорочення внутрішніх ресурсів, що в свою чергу призвело до надання нерезидентам дозволу на здійснення операцій з державними облігаціями через уповноважені українські банки; реструктуризація боргових зобов'язань після боргової кризи 1998 року.

З 2001 року розпочався період виваженої боргової політики, спрямованої на недопущення безконтрольного зростання державного боргу. У 2008-2009 роках через фінансову кризу з'являється загроза втрати боргової безпеки, зростає боргове навантаження та відповідно підвищуються фінансові ризики. Підвищення кредитних рейтингів України у 2010 році було не тривалим, оскільки на період 2012-2013 років припав термін погашення значної частини боргу за стабілізаційними кредитами МВФ, з'являється необхідність у залученні нових кредитів на сплату попередніх боргів. Внаслідок різкої девальвації національної валюти на кінець 2014 року, обсяги заборгованості зросли більш ніж в два рази.

Державному боргу в сучасних умовах, приділяється значна увага. Об'єктивно це обумовлено необхідністю забезпечення фінансової безпеки держави, а також економічних суб'єктів, що з нею пов'язані через сукупність фінансово-економічних відносин. Таким чином, державний борг впливає майже на всі процеси соціально-економічного життя держави: економічне зростання та розподіл доходів; бюджетний

дефіцит і розмір грошової маси в обігу (що тісно пов'язано з темпами інфляції); динаміку сукупного попиту та пропозиції; рівень споживання і нагромадження; кредитний рейтинг країни.

Управляння державним боргом є невід'ємною складовою боргової політики, в рамках чого здійснюється систематичний контроль за величиною боргу та його структурою, проводиться комплекс заходів по урівноваженню величини заборгованості з відповідними граничними показниками. Основними методами управляння державним боргом є рефінансування, тобто погашення боргу за допомогою емісії цінних паперів, або його реструктуризація – прийняття нового плану погашення позик.

Оздоровлення фінансової системи України не можливе без розробки науково обґрунтованої стратегії формування і обслуговування ринку державних запозичень. Проблеми державного боргу повинні стати окремим напрямом дослідження у сферах економічного аналізу, прогнозування, фінансового менеджменту, господарського права, адже державні запозичення не повинні використовуватися для вирішення поточних проблем. Подальший розвиток ринку державних запозичень в Україні повинен характеризуватися новими формами управління. Також, необхідно досягти зменшення вартості позичкових коштів і, відповідно, вартості обслуговування державного боргу. Дохідність державних цінних паперів має бути найнижчою порівняно з дохідністю інших фінансових інструментів і депозитних ставок банків. Нагальним завданням є припинення обслуговування державних облігацій, що перебувають у власності НБУ. Досягнення бездефіцитного бюджету необхідно забезпечувати через комплексне реформування політики формування та видатковій та доходній частинах бюджету. Для наповнення бюджету слід зробити альтернативний акцент на податковій політиці. Необхідно започаткувати розробку державних інвестиційних програм, направивши на їх фінансування частину коштів, одержаних на ринку запозичень.

Отже, основними заходами, які необхідні для урівноваження структури та динаміки боргу мають бути:

– узгодження напрямів політики у сфері управління державним боргом;

– удосконалення нормативно правової бази з питань управління державним боргом;

– залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку України;

– зменшення частки зовнішньої заборгованості в загальній частці боргу, оскільки зовнішні позики являють собою фактичний відтік капіталу з країни та збільшує кредитні ризики, за рахунок коливання кусів іноземних валют;

– структура і розмір державного боргу мають прогнозуватися в часовому інтервалі на декілька років, щоб забезпечити принцип збалансованості бюджету, стабільність фінансової системи та економічне зростання.

Подальше нарощування обсягів державного боргу матиме негативні наслідки для України як в економічну, так і в соціальному аспектах. Враховуючи прогнозні значення можна передбачити, що протягом наступних двох років Україна буде знаходитись в переддифолтному стані. Для зменшення негативних наслідків такої ситуації необхідне удосконалення механізму управління державним боргом на інституціональному рівні, удосконалення нормативно-правової бази та забезпечення зростання ВВП шляхом модернізації національного виробництва, а також надання переваги внутрішньому кредитуванню, що дозволить зменшити відтоки коштів з держави на обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу України.

Безтелесна Людмила Іванівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри трудових ресурсів і підприємництва, Національний університет водного господарства та природокористування

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досягнення економічного зростання в національній економіці в перспективі буде залежати не стільки від запровадження технологічних інновацій, як від потенціалу людських ресурсів та сприйняття ними інновацій. Це прогнозують багато вітчизняних і зарубіжних учених [1, 2], подаючи сценарії розвитку економіки світу чи окремих країн. Саме сприйняття людськими ресурсами технологічних викликів, можливостей і здібностей ними скористатися значно визначатиме майбутнє національної економіки. Досягнути успіху в цьому процесі можна шляхом формування умов для реалізації інноваційного потенціалу персоналу на вітчизняних підприємствах, що потребує трансформації сучасного управління ним, а відтак і національної економіки.

Для визначення рівня інноваційного потенціалу персоналу на підприємствах вчені-економісти рекомендують використовувати систему показників К. Роджерса, яка відображені в табл. 1 [3].

Таблиця 1

Система показників оцінки інноваційного потенціалу персоналу підприємства за підходом К. Роджерса

Критерій	Показники
Інноваційна інтенсивність	інтенсивність виробітку
Інтелектуальний розвиток	частка інтелектуальної праці у загальному обсязі реалізованої продукції
Професійний розвиток	ступінь використання інноваційного потенціалу персоналу
Освіченість	здатність персоналу одержувати нові знання
Інформаційно-комунікаційний розвиток	інформаційне забезпечення інновацій
Інвестиційне і техніко-технологічне оснащення праці	- обсяг інвестицій; - затрати (в т. ч. на НДР за стадіями інноваційного циклу)
Конкурентоспроможність підприємства	прогнозна частка інновацій (оборот від реалізації проектів не старше 3-років в загальному обороті)
Фінансова результативність інновацій	- прибутковість; - вартість бізнесу (капітал, ліквідність, оборотність, рентабельність)

Згідно існуючої методики економічна оцінка інноваційного потенціалу персоналу підприємства експертами оцінюються як частка балів восьми індексів.

Максимальний розвиток ознаки, що розглядається приймається за одиницю. Окрім того К. Роджерс пропонує за психологічною здатністю персоналу (відношенням до організаційних змін та нововведень, які відбуваються на підприємстві) виділяти п'ять категорій і об'єднує їх в дві групи. Перша група включає в себе співробітників категорій "новатори", "ранні реалізатори". Друга група включає співробітників "переважна більшість", "пізня більшість", "хиткі", за відношенням до організаційних змін та нововведень, які відбуваються на підприємстві [3].

Співробітники-"новатори" – це працівники, які приймають нововведення, які активно беруть участь в їх реалізації. Основний успіх підприємства залежить від цих працівників, але, на жаль, їх на практиці нараховується лише всього лише 2,5 %. Відповідно важливо залучати як можна більше таких працівників для пошуку і використання нових можливостей та ідей.

Наступну категорію співробітників називають "ранні реалізатори". Ці співробітники схожі з "новаторами". В основному вони обмінюються своїми ідеями з "новаторами", створюють план дій і намагаються реалізувати їх на практиці. Таких співробітників в організації приблизно 12,5 %.

Також існують співробітники під назвою "переважна більшість". Вони повільніше пристосовуються до нововведень, їм потрібна досить значна кількість часу, як першим двом категоріям. Як правило, це основна частина співробітників, які виконують рутинну роботу (35 %).

Четверта категорія працівників "пізня більшість", зазвичай це люди старшого віку консервативно налаштовані по відношенню до своєї роботи і дуже складно сприймають інновації в організації. Ця категорія співробітників починає засвоєння новацій лише під тиском соціального середовища (33 %).

І остання категорія співробітників "хиткі" (17 %). До них відносяться співробітники, які чинять активний опір, що пов'язаний з протидією нововведенням. Категорія "хиткі" є гальмом в поширенні інновацій, тому таких фахівців бажано як менше залучати до роботи на підприємстві.

Існує й інша методика оцінки рівня інноваційного потенціалу персоналу, запропонована Д. Хоукінсом. Цей підхід передбачає оцінку як кількісних, так і якісних критеріїв [4]. Пріоритет належить якісним, тому що більший вплив на інноваційний розвиток мають компетенції працівників, а ніж їх кількість.

Для кількісної оцінки, варто використовувати різні підходи, спираючись на такі дані: кількість персоналу, залученого до інноваційної діяльності підприємства, результати новаторської діяльності (кількість і вартість інноваційних розробок), часові характеристики інноваційної діяльності. Так, наприклад варто розраховувати частку працівників залучених до інноваційної діяльності. Проте для точної оцінки інноваційної діяльності варто звертати увагу на загальну кількість інноваційних розробок. Окрім того, до уваги необхідно приймати й часові характеристики інноваційної діяльності, зокрема:

- тривалість життя інноваційного продукту (чим більше значення цього показника, тим вища якість інновації);

- час реалізації інноваційного проекту від постановки задачі чи появи ідеї до початку її застосування, виходу на ринок (якомога менше часу свідчить про ефективнішу робота з інноваціями в організації).

Ці групи показників не варто застосовувати ізольовано, а варто використовувати разом, що дасть можливість оцінити загалом картину стану розвитку інноваційного потенціалу персоналу. Окрім того, за основний показник рівня розвитку інноваційного потенціалу персоналу доцільно брати вартість інноваційних активів на

одного працівника, залученого до інноваційної діяльності. Чим більша вартість, тим кращими і якіснішими вважаються розробки персоналу.

Разом з тим, для знаходження оцінки інноваційного потенціалу персоналу виділяються групи критеріїв якісних показників, і пропонують на їх основі проводити мультиатрибутивну оцінку за методом Д. Хоукінса. Цей метод показує серію оцінок критеріїв і їх сумування для формування загального співвідношення, існуючого рівня розвитку інноваційного потенціалу персоналу до еталонного [4].

Д. Хоукінс виділяє такі групи критеріїв:

1. Критерії, що охоплюють освітні якості працівника: рівень освіти, прагнення до самоосвіти і професійного розвитку; рівень кваліфікації; рівень загального інтелекту.

2. Критерії, що об'єднують мотиваційні якості працівника: основне джерело мотивації, стресостійкість, здатність особисто відповідати за прийняте рішення та його результат, здатність долати перешкоди.

3. Критерії, що охоплюють комунікативні якості працівника: робота з інформацією і обмін знаннями; здатність залучення співробітників до групової діяльності.

4. Критерії, які відображають інноваційну активність працівника: володіння інформацією про галузеві НДР та участь в них; генерування нових ідей; пошук і реалізація шляхів практичного втілення ідеї.

Використовуючи метод експертних оцінок, проводиться мультиатрибутивна оцінка кожного критерію розвитку інноваційного потенціалу персоналу.

Рівень розвитку критеріїв визначається самостійно. Мінімальна оцінка прирівнюється до одиниці і відображає низький рівень, а максимальна може досягати десяти, тобто свідчить про високий рівень розвитку.

Для успішного розвитку підприємства необхідно постійно удосконалювати рівень розвитку критеріїв, посилюючи при цьому свої конкурентні позиції.

Подальший поступальний розвиток національної економіки неможливий без впровадження інновацій. Так як останні є результатом діяльності персоналу підприємств, тому доцільно застосовувати нові соціально-економічні та психологічні критерії для оцінки рівня реалізації ним інноваційного потенціалу. Звісно, що лише орієнтація на конкурентоспроможну діяльність вимагатиме впровадження нових підходів до управління персоналом підприємств.

Список використаних джерел

1. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / под ред. акад. А. А. Дымкина / ИМЭМО РАН. – М. : Магистр, 2013. – 480 с.

2. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К. Роджерс. – М. : "Прогресс". 2004. – 320 с.

3. Хоукинс Д. Креативная экономика. "Классика XXI" при содействии финансовой корпорации "Открытие" / Д. Хоукинс. – М. : Магистр, 2013. – 295 с.

4. Man and Machine in Industry 4.0 How Will Technology Transform the Industrial Workforce Through 2025? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bcgperspectives.com/content/articles/technology-business-transformation-engineered-products-infrastructure-man-machine-industry-4/.

Бігдан Інна Анатоліївна,
к.е.н, доцент кафедри фінансів,
Андрющенко Ірина Сергіївна,
старший викладач кафедри фінансів,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі

ВИБІР СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОЦЕДУРИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стійкого стабільного економічного розвитку підприємств в сучасних умовах загострення фінансової кризи вимагає від керівництва ефективного управління фінансовою системою, а саме її станом. Розробка, обґрунтування, прийняття та реалізація управлінських рішень щодо забезпечення фінансової стабільності, збалансованості фінансових інтересів потребує використання елементів механізму управління, зокрема методів та індикаторів. Серед них на увагу заслуговують методи оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Кожен метод має свої умови та межі застосування, передбачає певний набір показників та інформаційне підґрунтя.

Система показників оцінки фінансової безпеки повинна формуватися виходячи з ієрархічної системи управління підприємством, зокрема, фінансовою діяльністю. Управління фінансовою безпекою слід розглядати як її підсистему, до того ж, на нашу думку, з подальшою структуризацією в бік виділення підсистем управління нижчого рівня – управління загрозами, управління ризиками, управління фінансовими ресурсами. Кожна з зазначених підсистем потребує формування своєї підсистеми показників оцінки рівня фінансової безпеки підприємства.

Вибір та обґрунтування системи показників оцінки фінансової безпеки підприємства є найскладнішим управлінським завданням. Вивчення літератури дозволило нам виявити різні підходи дослідників до кількісної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Більшість науковців вважає, що визначення стану та загроз фінансової безпеки підприємства потребує застосування індикаторного методу [1, 2, 3], який передбачає визначення рівня фінансової безпеки шляхом порівняння фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами. Але серед науковців та практиків не існує єдиної думки відносно сукупності показників, що характеризують діяльність підприємства і відповідають певному рівню його фінансової безпеки. Однак, практично всі дослідники вказують на те, що існує зв'язок фінансової безпеки підприємства з фінансовою забезпеченістю його діяльності, тобто з його забезпеченістю фінансовими ресурсами. Так, К. Горячева до системи фінансових показників відносить обсяг власного та оборотного капіталу підприємства; обсяг кредитів та позик, інвестицій та прямого фінансування з бюджету [4]. Розділяє цю думку авторський колектив під керівництвом Л. Покропівного, які вважають за необхідне оцінювати фінансовий стан підприємства за показниками його прибутковості, оборотності капіталу, фінансової стійкості й здатності розраховуватися з борговими зобов'язаннями [5]. Р. Папехін запропонував для оцінки фінансової безпеки підприємства застосовувати три групи індикаторів: фінансові коефіцієнти, індикатори стану дебіторської і кредиторської заборгованості та показників темпів росту прибутку, реалізації продукції, активів [3].

Метод оцінки рівня фінансової безпеки в межах ресурсно-функціонального підходу знайшов своє відображення у дослідженнях А. Єпіфанова, О. Арефеєвої, Л.

Матвійчук [6, 7, 8]. Відповідно до нього оцінка рівня фінансової безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями.

Заслуговує на окремий розгляд і запропонований підхід В. Забродським, який відображає принципи та умови програмно-цільового розвитку та управління, а саме, програмно-цільовий метод. Відповідно до цього підходу оцінка фінансової безпеки підприємства базується на інтегруванні сукупності показників, що визначають фінансову безпеку із використанням декількох рівнів їх інтеграції та методів аналізу – кластерний і багатовимірний. Незважаючи на отримання досить достовірних результатів він відрізняється складністю проведення аналізу, а відтак ускладнює його практичне застосування.

Вартісний підхід дозволяє здійснити оцінку фінансової безпеки підприємства з позиції можливості нарощувати капіталізацію підприємства, збільшувати його ринкову вартість. Ключовою метою управління фінансовою безпекою підприємства в межах цього підходу є максимізація вартості підприємства, а особливістю застосування – бачення перспектив розвитку підприємства як ознаки управління його майбутнім. Питання вартості підприємства тісно пов'язано з таким важливим показником оцінки стану фінансової безпеки, як прибуток.

За умов використання методу ранжування значний вплив на результат оцінки має суб’єктивна думка експертів щодо здійснення відбору індикаторів фінансової безпеки [9].

Проведений аналіз методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства свідчить про відсутність єдиної точки зору щодо побудови системи показників її оцінки. Кожен з підходів має свої переваги та недоліки. Разом з тим вважаємо, що діагностика стану фінансової безпеки повинна проводитися за системою показників, що враховують специфічні галузеві особливості, які найбільш характерні для тих чи інших підприємств і мають для них важливе стратегічне значення. Крім того, важливе значення для оцінки фінансової безпеки має вибір узагальнюючого критерію, який би задовольняв наступним вимогам [10]: наявність чітко фіксованих меж; порівнянність різночасних оцінок рівня фінансової безпеки одного підприємства, а також інших підприємств галузі, при цьому показники повинні бути надійними, порівнянними в різні періоди, узагальнюючими (синтетичними) для своєї галузі, та, нарешті, відносно незалежними один від одного для забезпечення адекватності порівняння; простота і доступність методики розрахунку, яка базується на облікових даних, її універсальності.

З практичної точки зору доцільно під час оцінювання фінансової безпеки підприємства використовувати сукупність індикаторів, орієнтуючись саме на обґрунтування їх числових порогових значень, перевищення яких свідчить про критичну зміну параметрів фінансової безпеки. Разом з тим, не існує єдиного, незмінного набору індикаторів, що обумовлює необхідність розробки оціночного процесу фінансової безпеки підприємства, який складається з послідовних етапів управлінських процедур: вибору сукупності індикаторів фінансової безпеки, формування інформаційної бази, визначення інтегрального показника, який характеризує рівень фінансової безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук, [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : ЛКА, 2012. – 386 с.

2. Кім Ю. Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 21.04.02 "Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності (економічні науки)" / Ю. Г. Кім; ВНЗ "Університет економіки та права "КРОК". – Київ, 2009. – 35 с.

3. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореф. дис. на. соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2006. – 20 с.

4. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / К. С. Горячева. – Київ, 2006. – 17 с.

5. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підруч. / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ 2000, – 526 с.

6. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / за ред. А. О. Єпіфанова, [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін]. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 295 с.

7. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98-103.

8. Матвійчук Л. О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств / Л. О. Матвійчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5(119). – С. 109-114.

9. Сусіденко О. В. Формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства : дис. …канд. екон. наук : 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О. В. Сусіденко; Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2015. – 220 с.

10. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. – К. : Укрархбудінформ, 2001.– 122 с.

Гарада Віталій Григорович,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ускладнення процесів управління просуванням товарів в умовах глобалізації економіки, збільшення інтенсивності інформаційних потоків щодо стану ринку, конкуренції, попиту та пропозиції товарів актуалізують потребу у створенні ефективних товаропровідних систем, здатних забезпечити наявність необхідного покупцям товару в конкретний час в певному місці у необхідних обсягах та асортименті за доступною ціною. Реалізація цих завдань потребує імплементації концепції логістики в діяльність торговельних підприємств.

Проблемам розвитку логістики в підприємствах торгівлі присвячені праці Л. Фролової, М. Чорної, Т. Москвітіної, Ю. Пономарьової, Н. Бойко, Б. Мізюка, Т. Хлевицької, Л. Гончар, Н. Питуляк, К. Ковальова, С. Уварова, П. Щеглова, М. Кіршиної, В. Стаханова, Р. Шеховцова та ін.

Концепція логістики передбачає чітку систему принципів, заходів та засобів для забезпечення наявності необхідної товарної маси в торговельних підприємствах шляхом виконання комплексу логістичних операцій. Інтенсивний розвиток цієї концепції пов'язують з інвазією на американський ринок в 70-х роках минулого століття зарубіжних конкурентів та виникненням потреби в пошуку інструментарію для протистояння їм. Внаслідок цього відбулося переміщення акцентів: якщо раніше види діяльності, здійснювані в процесі переміщення продукції з місць її виготовлення до місць її споживання (обслуговування споживачів, прогнозування попиту, маркетинг та інформатика, управління запасами незавершеного виробництва,

логістичні комунікації, вантажопереробка, обробка замовлень, упакування, постачання запасних частин та надання споживачам допомоги, вибір місць розміщення виробничих та складських приміщень, постачання, управління перевезеннями та транспортування вантажів, складування та зберігання), відносилися до відокремлених функцій підприємництва, то за логістичним підходом вони стали розглядатися у взаємозв'язку та інтеграційній взаємодії.

Як зазначає Н. Шадченко, "… вимоги клієнтів до рівня обслуговування, зміст яких полягає в тому, щоб з найменшими затратами часу та найбільшими зручностями придбати необхідні товари чи послуги тісно кореспондує зі змістом т. зв. концепції логістики, яка отримала значне розповсюдження в діяльності зарубіжних та вітчизняних компаній як інструмент оптимізації потокових процесів та управління витратами, пов'язаними з переміщенням товарних та інших матеріальних ресурсів в просторі та в часі" [3, с. 12]. При цьому В. Колодін вважає, що "… принципи логістичної концепції по суті аналогічні принципам управління матеріальними ресурсами та принципам їх розподілу… Логістика має справу не стільки з фізичним управлінням матеріалопотоками, скільки із забезпеченням механізму розробки завдань та стратегій, в рамках яких здійснюється щоденна діяльність з управлінням матеріалопотоками і розподілом продукції" [2, с. 102] та стверджує, що система логістики охоплює весь матеріалопотік та відповідний йому інформаційний потік.

Ключову роль у реалізації концепції логістики повинні відігравати застосовувані системи управління матеріальними потоками, які мають форму концептуальних підходів до організації процесів планування і реалізації руху матеріального потоку і отримали назву "штовхаючих" (push-system) і "витягуючих" (pull-system) логістичних систем [1, с. 130].

В межах "штовхаючих" та "витягуючих" систем розроблені та впроваджені в практику управління логістичними процесами на підприємствах логістичні концепції, які відрізняються між собою за способами організації руху матеріального потоку, особливостями його планування, управлінням формування та використання запасів товарно-матеріальних цінностей, сферами застосування, рівнем їх реалізації в формі програмних продуктів та ін. Деякі з цих концепцій відображені у вербальній формі (як сукупність певних принципів та підходів до організації логістичних процесів), інші реалізовані у формі програмного продукту, який забезпечує підготовку та прийняття рішень відповідно до прийнятих принципів, правил та алгоритмів. Ідеї штовхаючих систем втілюються шляхом впровадження програмних продуктів MRP-1 (Materials Requirements Planning) та MRP-2 (Manufacturing Resources Planning); ідеї витягуючих систем реалізовуються з допомогою системи "Just in Time" та системи OPT (Optimised Production Technology), яку вважають одним із найбільш вдалих прикладів синтезу головних елементів MRP і "Kanban" на основі сучасних комп'ютерних технологій.

Система "Just in Time" – це система постачання товарних ресурсів в торговельне підприємство в потрібній кількості і у визначений час. Система забезпечує пристосування виробництва до змін, обумовлених коливаннями попиту на виготовлену продукцію в торгівлі. Якщо система "Just in Time" діє в масштабі торговельного підприємства і застосовується також його основними постачальниками, то забезпечується ритмічність постачання товарів і підвищується їх якість, різко скорочуються товарні запаси, що дає можливість частково вивільнити частину складських приміщень і використовувати їх для інших потреб. Застосування системи "Just in Time" дозволяє підійти до реалізації концепції "торгівлі без складу" та якнайповніше втілити принципи системи JIT в системі "Kanban".

Список використаних джерел

1. Дроздов П. А. Логистика в АПК / П. А. Дроздов. – Мн. : Изд-во Гревцова, 2013. – 224 с.

2. Колодин В. С. Логистические системы в производственно-коммерческой деятельности / В. С. Колодин // Известия ИГЭА. – 2011. – № 6 (80). – С. 99-103.

3. Шадченко Н. Ю. Развитие институциональной среды кооперативного сектора региональной экономики на основе логистических инструментов : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством: региональнаяэкономика : логистика" / Н. Ю. Шадченко. – Кисловодск, 2010. – 24 с.

Городня Тетяна Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАМОВЛЕНЬ НА ГОТОВУ ПРОДУКЦІЮ

Ринкові відносини вимагають від підприємства швидкої окупності та оперативного реагування на зміни попиту споживачів. Тому постає завдання оптимізації виробництва, яке б задовольняло попит ринку збуту та одночасно забезпечувало необхідний рівень техніко-економічних показників роботи підприємства від реалізації готової продукції в задані терміни постачання.

Діяльність підприємства в умовах ринку вимагає орієнтації виробництва насамперед на потреби потенційних клієнтів. Саме попит на ринку визначає формування заповненого та прогнозованого портфелів замовлень, що є основою прийняття стратегічних, тактичних та оперативних логістичних рішень.

Сучасні умови господарювання створили значні труднощі у плануванні роботи підприємства, особливо при формуванні планових завдань виробництва готової продукції. Це пов'язано з тим, що особливого значення набуває проблема посилення боротьби за внутрішні та зовнішні ринки збуту з метою стабілізації та розширення частини обсягів постачання замовленої продукції згідно з потребами споживачів. Тому при формуванні замовлень на готову продукцію підприємствам необхідно посилювати координаційні дії між сферами виробництва та споживання ринкового середовища.

Так, при коливаннях попиту ринку зростає ціна ступеню узгодженості безпосереднього виробництва підприємства із замовленнями споживачів на готову продукцію [6]. При цьому непередбачені зміни замовлень потребують високої гнучкості виробництва, що повинно враховуватися вже на першому етапі управління роботи підприємства – етапі формування планових завдань виробництва. Тобто для успішного входження до ринку необхідно переходити від пріоритету продавця до пріоритету ринку покупця [4].

Отож, ринкові відносини потребують нових підходів до формування замовлень з урахуванням коливань попиту на готову продукцію. Ці підходи повинні передбачати:

- по-перше, врахування комплексу показників, що відображають внутрішні і зовнішні взаємозв'язки елементів єдиного виробничо-постачального процесу, тобто передбачають тісний взаємозв'язок виробництва, постачання і споживання готової продукції [5]. Ці показники повинні давати загальну оцінку роботи системної ланки "пропозиції-попит";

- по-друге, стан попиту на готову продукцію у ринковій сфері постійно змінюється, тому процес роботи суміжної ланки "пропозиції-попит" необхідно розглядати у динаміці. А це означає, що організація замовлень повинна мати

динамічну структуру. Причому, на нашу думку, протягом періоду планування необхідно чітко відокремлювати відрізки часу один від одного.

Так, формування планів виробництва протягом заданого періоду часу треба розглядати як дискретний динамічний процес з достатньою для практичних використань точністю. Це не вносить серйозних невідповідностей при розгляді неперервних процесів, тому що "природня система спостерігається в дискретних точках" [7];

- по-третє, складність функціонування підприємства визначається кількістю його структурних компонентів, глибиною зв'язків між ними та значною різноманітністю можливих станів. Тому при формуванні замовлень на готову продукцію необхідно враховувати ті обставини, при яких зміни в окремих компонентах можуть призвести до зміни функціонування усього підприємства, як системи. А це означає, що процес планування одержує новий зміст у зв'язку з системним підходом. При цьому передбачається, що підприємство має високу ступінь цілісності та диференціації його на окремі частини. І не даремно Н. Вінер пов'язує майбутній розвиток наукових пошуків із таким підходом до об'єктів досліджень [2].

При виборі оптимальних планів виробництва суттєве значення має системний підхід до планування з урахуванням динаміки попиту ринкового середовища [3]. Результатом відображення такого завдання має бути динамічна структура планів у будь-якому періоді планування;

- по-четверте, при складанні планових завдань виробництва зусилля, як правило, спрямовуються на підвищення продуктивності праці, економії сировини, матеріалів та паливно-енергетичних ресурсів, зниження собівартості продукції, збільшення прибутку, ефективне використання виробничих потужностей (на показники внутрішньої діяльності підприємства). В умовах ринкових відносин необхідно дещо змінити підхід до планування виробництва, а саме необхідно оперативно враховувати коливання збуту готової продукції;

- по-п'яте, розробка планових завдань виробництва з урахуванням системних властивостей повинна передбачати ряд показників ефективності функціонування ланки "пропозиції-попит", які поліпшували б такі важливі характеристики системи як надійність, узгодженість тощо [1].

Таким чином, у сучасних умовах зростає важливість оцінки планових завдань за показником надійності, розрахунок якого дає можливість знайти координати "вузьких місць" протягом періоду планування. Це сприяє уникненню небажаних виробничих ситуацій на стадії оперативного планування.

Список використаних джерел

1. *Вівчар О. І. Застосування логістичного підходу до управління матеріальними потоками / О. І. Вівчар // Матеріали XII наукової конференції ТДТУ ім. І. Пулюя. – Тернопіль : ТДТУ, 2012. – С. 253.*
2. *Винер Н. Динамические системы в физике и кибернетике / Н. Винер // Вестник АН СССР. – 1964. – № 7. – С. 32-35.*
3. *Орлов П. А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку : монографія / П. А. Орлов, Г. О. Холодний – Х. : ХНЕУ, 2008. – 282 с.*
4. *Суворов В. И. Тенденции развития рыночных отношений между предприятиями / В. И. Суворов, А. С. Кольцов // Сталь. – 2011. – № 11 – С. 77-81.*
5. *Щербак А. Ф. Виконання замовлень на готову продукцію в умовах нестабільного попиту ринку / А. Ф. Щербак, Т. А. Городня // Вісник ЛКА. – 2009. – Вип. 29. – С. 140-144.*
6. *Щербак А.Ф. Математичні методи в економічній діагностиці : навч. посіб. / А. Ф. Щербак, Т. А. Городня. – Львів : Магнолія, 2010. – 200 с.*
7. *Эшби У. В. Введение в кибернетику : пер. с анг. / У. В. Эшби. – М. : ИЛ, 1959. – 350 с.*

Городня Тетяна Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Міщук Андрій Ігорович,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Згідно Закону України "Про інноваційну діяльність" інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Орієнтація на впровадження інновацій в господарську діяльність малих торговельних підприємств набуває все більшої актуальності в умовах глобалізації економіки країни, посилення конкуренції на ринку товарів і послуг. Причому зростання конкуренції спостерігається як стосовно підприємств торгівлі, що обслуговують конкретний сегмент ринку, так і стосовно товарів (вітчизняного та зарубіжного виробництва), що конкурують між собою.

Розглядаючи інновації в малому торговельному бізнесі, слід зазначити, що найчастіше вони виступають у вигляді новостворених або вдосконалених конкурентоздатних технологій провадження торговельної діяльності, а також організаційно-технічних рішень виробничого, управлінського, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують ефективність діяльності у сфері малого підприємництва.

За змістом та сферою застосування можна виокремити такі види інновацій, застосовуваних торговельними підприємствами:

– технологічні інновації – нові способи організації торгово-технологічних процесів, впровадження інформаційних систем, науково-технічної інформації;

– управлінські інновації – нові методи праці (методи моделювання процесів, методи управління персоналом тощо), використовувані апаратом управління;

– економічні інновації – нововведення в організації та веденні бухгалтерського обліку, планово-економічної та маркетингової роботи;

– юридичні – прийняття нових нормативно-правових актів;

– соціальні інновації – інновації, пов'язані із зміною умов праці, формуванням культури торгівлі та споживання, впливом на навколишнє середовище.

Проявом процесу глобалізації в досліджуваній сфері є застосування новітніх інформаційних та телекомунікаційних технологій, які активно використовують торговельні мережі та крупні торговельні підприємства.

Для формування цільової аудиторії, ознайомлення потенційних споживачів з асортиментом товарів та пропонованих послуг, оперативного інформування про проведення акцій, суб'єкти торговельного бізнесу широко використовують мережу Інтернет, створюють свої веб-сайти та розміщують їх у різних пошукових системах (інформаційних, ділових, туристичних тощо), провадять електронну торгівлю.

Отримало поширення використання технології Product Placement для рекламування підприємств торгівлі непомітно для споживача через включення бренду у сюжет фільму чи книги, телевізійну чи радіопрограму нерекламного характеру, в

інформаційні матеріали друкованих ЗМІ. Через інформаційну мережу (соціальні мережі, форуми тощо) формується позитивний імідж торговельного підприємства, система лояльних покупців до підприємства та пропонованих ним товарів. Активно функціонують електронні книги “Скарг та пропозицій” .

Незважаючи за розуміння переважної більшості керівників (власників) малих торговельних підприємств необхідності інноваційної діяльності як одного із засобів набуття конкурентних переваг, низький рівень реалізації інновацій в цьому секторі економіки пояснюється існуванням низки нагальних до вирішення проблем.

Узагальнення результатів опитувань підприємців [1, с. 244] та власних досліджень авторів дозволяє виокремити основні проблеми, що стримують інноваційну активність малих торговельних підприємств:

– фінансові: необхідність відволікання фінансових ресурсів, нестача власних коштів підприємств, складність залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел (жорсткі умови кредитування, слабка фінансова підтримка з боку держави);

– організаційно-комунікаційні: незрілість ринкової інфраструктури (обмеженість доступу до інформаційних, юридичних, експертних, консалтингових та інших послуг); недосконалість нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов для налагодження коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу;

– інформаційні: відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові торговельні технології, про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків;

– внутрішньовиробничі: низький інноваційний потенціал підприємств, нестача кваліфікованого управлінського персоналу, опір змінам;

– ринкові: висока вартість нововведень та тривалість часу їх впровадження, високий рівень економічного ризику інноваційної діяльності, тривалі строки окупності нововведень, непередбачуваність фактичних наслідків інновацій, їх можлива невідповідність очікуваним результатам.

Пошук шляхів вирішення зазначених проблем як на макрорівні, так і на рівні регіону (в контексті формування регіональної політики підтримки малого підприємництва) та на рівні держави (в складі державної політики підтримки підприємництва та формування середнього класу) дозволить значно підвищити інвестиційно-інноваційну активність малого торговельного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г. Економіка малого підприємства : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Н. Г. Міценко, О. І. Іляш. – К. : Знання, 2013. – 446 с.

2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV із змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 36.

Гринкевич Світлана Степанівна,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

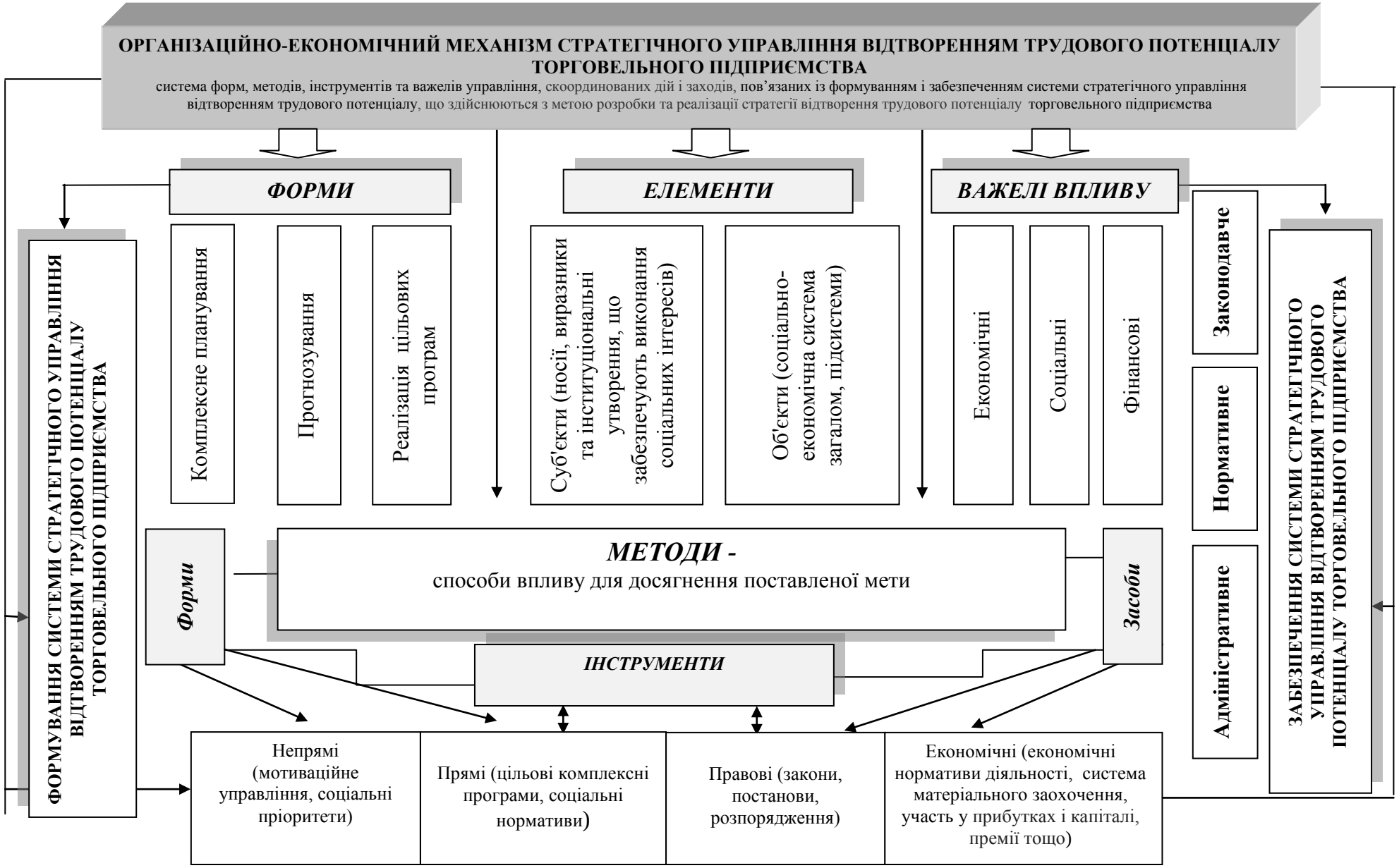
Для підприємств торгівлі, з огляду на специфіку їх діяльності, характерною є підвищена роль працівника в досягненні результатів господарської діяльності підприємства. Така ситуація вимагає зміни підходу до управління трудовим потенціалом працівників від його розуміння як функціональної складової управлінської та виробничої ланки підприємства до вивчення та оптимізації як стратегічного ресурсу зі значним і високоефективним потенціалом, який охоплює професійні компетенції, здатність до розвитку, творчість і креативні ідеї [1]. Окрім того, враховуючи наявність активних міграційних процесів та високу плинність кадрів, що є притаманною ринку праці регіону, забезпечення ефективного відтворення трудового потенціалу повинно відбуватися за допомогою розробки механізму стратегічного управління останнім.

Механізм стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства – багатошарова структура, що становить собою систему форм, методів, інструментів і важелів управління, скоординованих дій і заходів, пов'язаних із формуванням і забезпеченням системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу, що здійснюються з метою розробки та реалізації стратегії відтворення трудового потенціалу торговельного підприємства. Запропонований нами механізм стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства наведено на рис. 1.

Варто зазначити також, що предметом діяльності торговельного підприємства в напрямі забезпечення ефективного відтворення його трудового потенціалу є: по-перше, детермінація і моніторинг чинників, що дестимулюють якісне формування, раціональний розподіл (перерозподіл), збалансований розвиток та ефективне використання трудового потенціалу в коротко– і довгостроковій перспективі; по-друге, формування системи управління та політики перетворень, що спрямовані на усунення або пом’якшення негативного впливу цих чинників у рамках стратегії відтворення трудового потенціалу торговельного підприємства.

Хочемо акцентувати увагу також на методах управління відтворенням трудового потенціалу, які окрім класичних (адміністративно-правових, економічних, соціально-психологічних [2; 3]), на нашу думку, мають бути доповнені спеціальними – інноваційно-інформаційними. Адже швидке впровадження нових технологій, нові форми організації торгівлі, електронне спілкування та Інтернет змінюють способи функціонування підприємств і ставлять нові вимоги до процесу управління відтворенням їх трудового потенціалу.

Застосування інновацій в управлінні відтворенням трудового потенціалу повинно супроводжуватися використанням новітніх інформаційних систем, що забезпечать ефективність у разі стратегічного планування, і у разі прогнозування майбутньої потреби в персоналі. Наявність ефективної системи інформування на підприємстві сприятиме тому, що працівники, маючи необхідну інформацію,



59

Рис. 1. Концептуальна схема організаційно-економічного механізму стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства

зможуть самостійно і свідомо регулювали свою трудову поведінку, підвищуючи власний трудовий потенціал.

Відтак, лише застосування системного підходу до побудови ефективної системи управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства сприятиме об'єднанню всіх управлінських заходів в єдину систему, що дасть змогу виокремити першочергові завдання за пріоритетними напрямами відтворення. Це допоможе пов'язати виконання основних завдань підприємства з перспективними планами та різними видами стратегій, а відтак своєчасно реагувати на зовнішні зміни та сприятиме досягненню цілей стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства.

Список використаних джерел

1. *Розметова О. Г. Інноваційні методи управління персоналом як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] / О. Г. Розметова // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/.*
2. *Шимановська-Діанич Л. М. Управління розвитком персоналу організації: теорія і практика : монографія / Л. М. Шимановська-Діанич. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 462 с.*
3. *Balabanova L. V. Strategic HR business in a market economy : Monograph / L.V.Balabanova, E.V.Stelmashenko. – Donetsk, 2010. – 229 p.*

Заярна Наталя Миколаївна,
к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства,
Марчук Андрій Юрійович,
аспірант кафедра економіки підприємства, Львівська комерційна академія

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Стабільність розвитку підприємств торгівлі за умов загострення боротьби за споживача, враховуючи негативні тенденції в економіці країни, зокрема зміну споживчих уподобань, насамперед внаслідок зниження купівельної спроможності населення, можливо досягнути лише впроваджуючи інноваційну політику. Відтак, інноваційний розвиток підприємства являє собою процес спрямованої закономірної зміни його стану і залежить від його потенціалу, який формується під впливом інновацій [1, с. 152]. Це створює якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї для реалізації поточних і стратегічних завдань.

Ресурсний потенціал, його структура є базовою основою для прогнозування майбутніх тенденцій та пріоритетних напрямів розвитку підприємств торгівлі. Сучасне економічне середовище формує нові вимоги до управління господарською діяльністю загалом, та розробки стратегії підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства зокрема, що обумовлюється не тільки загостренням конкуренції, зміною попиту та високими вимогами до якості товарів та послуг, але й необхідністю гнучко реагувати на зміни ринкової ситуації, яка не завжди сприяє процвітанню господарюючих суб'єктів. Це засвідчує огляд наукових досліджень провідних вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем теорії та практики стратегічного управління підприємством в контексті формування та оцінки

ресурсного потенціалу, а саме, слід виділити роботи І. Ансоффа, А. Томпсона, В. Гавви, В. Герасимчук, О. Ковтуна, Н. Краснокутської, Є. Лапіна, Б. Мізюка, І. Отенко, О. Федоніна, Л. Федулової та інших. Однак хаотичність процесів розвитку і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що знайшло своє відображення в порушені пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств, чим і обумовлена необхідність дослідження проблем, пов'язаних із особливостями формування, структуризації та пошуків шляхів підвищення використання ресурсного потенціалу підприємств за умов посткризової економіки шляхом застосування інноваційних механізмів розвитку.

Критична ситуація, що потребує модернізації ресурсного потенціалу підприємств шляхом запровадження інноваційних підходів виражена, частково, наявністю застарілих основних засобів, невідповідній для нових умов господарювання системі організаційно-економічних зв’язків і структурі управління, високих витратах виробництва і обігу, скороченні вкладення інвестицій в основний капітал.

В контексті управляння потенціалом підприємства ми вважаємо, що доцільно виділити два основні напрями модернізації, а саме організаційний та економічний. В межах першого напрямку необхідно здійснювати пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві, при цьому насамперед увага повинна звертатися на ефективність управління та організацію виробничого (господарського) процесу (від рівня окремого робочого місця до рівня підприємства в цілому). Економічний напрямок модернізації характеризується поєднанням в собі ресурсного та технологічного підходів, які можна назвати, в певній мірі, взаємоформуючими. Вирішення проблеми технологічного відставання передбачає пошук шляхів підвищення ефективності використання виробничих фондів наряду із впровадженням сучасних технологій, що можливо лише при впровадженні комплексу відносин, що мають назву “корпоративна культура”.

Отже в контексті інноваційних підходів до модернізації управління ресурсним потенціалом підприємств торгівлі, слід зазначити, що основними напрямами стабілізації їх діяльності є матеріально-технічний, технологічний, інноваційний, організаційний потенціали та ін. [2, с. 242]. Зрозуміло, що потенційні можливості торговельного підприємства залежать від ступеня взаємоузгодженості організаційно-управлінського, трудового, логістичного, інвестиційного, інноваційного та матеріально-технічного потенціалів, для яких є притаманним взаємоформуючий характер розвитку.

Цільовими орієнтирами інноваційного розвитку ресурсного потенціалу торговельного підприємства шляхом модернізації є:

− посилення мотивації персоналу до системної і постійної модернізації підприємств торгівлі та її інфраструктури;

− покращення фінансового забезпечення реалізації івестиційно-інноваційних проектів використовуючи раціональні форми франчайзингу, лізингу, факторингу, форфейтингу, переміщення капіталу у високотехнологічні сегменти та формування передумов сталої реалізації інноваційної моделі розвитку торговельних підприємств та внутрішньої торгівлі загалом;

− об’єднання та більш раціональне використання факторів виробництва;

− підвищення ефективності управління торгово-технологічним процесом шляхом впровадження логістично-інформаційних систем.

Список використаних джерел

1. Найдюк В. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В. С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – Вип. 3.– С. 251-263.

2. Ситник Н. С. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / Н. С. Ситник, І. М. Копич, О. О. Нестуля та ін. ; [за ред. проф. В. В. Апопія, проф. П. Ю. Балабана]. – Львів : "Новий Світ-2000", 2014. – 565 с.

Іляш Ольга Ігорівна,
д.е.н, професор кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗМІН, ЯКІ ОЧІКУЮТЬСЯ У КОРОТКО- ТА СЕРЕДНЬОСТРОКОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ ЩОДО ЗАЙНЯТОСТІ, ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Декларативність колективно-договірного регулювання та відсутність передумов для реалізації соціального діалогу негативним чином позначається на ефективності управління і соціального захисту працівників на підприємствах та обумовлено низькою поінформованістю населення про позитивні наслідки переговорного процесу. Соціальний діалог нівелюється через високу ймовірність вступу органів державної влади в "альянси" з роботодавцями щодо зниження вимог з боку профспілок. Знижується соціальна значущість колективного договору та рівень охоплення працівниікв колективно-договірним регулюванням.

Необхідно зауважити, що зберігаються тенденції до зростання тіньового та неформального сегменту зайнятих, що виявляється у зайнятості населення на підприємствах без реєстрації, збільшенні номінальної зайнятості та тіньової човникової торгівлі. Так, найбільш поширеними джерелами отримання неформальних доходів у 2014 р. були власний незареєстрований бізнес (21,1 %) та заробітна плата "в конвертах" (28,9 %). Аналіз неформальної зайнятості у розрізі вікових груп свідчить, що найвищий її рівень характерний для осіб у віці 15-24 рр. (33,2 %) та у віці 60-70 років (41,1 %).

Окрім того, суттєва міжгалузева диференціація в рівнях оплати праці, послаблення залежності розміру заробітної плати від освітньо-кваліфікаційного рівня працівників економічно активних підприємств, призводить до поширеності тіньових схем оплати праці, деформації ринку праці та розвитку недобросовісної конкуренції. Гострою залишається соціальна проблема несвоєчасної виплати заробітної плати, чим порушуються права громадян на достатній життєвий рівень та своєчасне одержання винагороди за працю.Відтак, з метою усунення необґрунтованих диспропорцій в оплаті праці працівників Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 березня 2015 р. № 314-р схвалено Проект основних напрямів бюджетної політики на 2016 рік передбачено перегляд (скасування) доплат та надбавок за особливі умови праці окремих категорій працівників, які виконують однакову за рівнем складності та функціональними ознаками роботу, мають подібну або рівнозначну кваліфікацію [1]. Разом з тим, такі зміни супроводжуються порушенням ст. 31 і 105 КЗпП, якими передбачені доплати за суміщення професій (посад) і виконання обов'язків відсутнього працівника.

Додамо також, що сьогодні немає розробленого механізму безпосереднього здійснення компенсацій, який небезпечно нагадує механізм повернення ПДВ, що

вважається одним із найбільш вразливих до застосування як різного роду тіньових схем, а також стає способом тиску на підприємців з боку фіскальних органів. Передбачається, що механізм компенсації (який замінив інститут дотацій на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних) стимулюватиме роботодавців до створення нових робочих місць та працевлаштування на них молоді передбачений у ст. 24 Закону України "Про зайнятість населення" унормовує заходи щодо сприяння зайнятості населення, зокрема, вводячи такі новації, як стажування на підприємствах, в установах та організаціях молоді та компенсація 50 % або 100 % суми нарахованого єдиного внеску (ч. 3 ст. 24, ст. 26, ст. 27) за умов створення нових робочих місць та/або працевлаштування певних категорій осіб, які потребують додаткового сприяння у виході на відкритий ринок праці. Втім, доцільність такої заміни видається сумнівною саме з точки зору ефективності стимулювання роботодавців. На сьогоднішній день вартість створення нового робочого місця значно перевищує ті виплати та податкові пільги, якими держава намагається підтримати відповідну ініціативу роботодавців і тому навіть ретельно виписаний механізм дотацій працює недостатньо ефективно. Компенсаційні виплати фактичних витрат у розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування є суттєво меншими за дотації, отже, немає підстав вважати, що вони стануть кращим стимулом, ніж дотації. Фактично, відмова від дотацій є способом економії коштів державного бюджету та Фонду соціального страхування на випадок безробіття.

Законодавче регулювання змін, які очікуються у коротко- та середньостроковій перспективі щодо зайнятості та оплати праці на вітчизняних підприємствах переедбачає такі кроки:

- повернення усієї суми виплачених коштів у разі звільнення працівника, за якого виплачувалася компенсація (з ініціативи роботодавця або за згодою сторін до закінчення дворічного строку з дня працевлаштування сума виплачених коштів повертається в повному обсязі до бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, а на його робоче місце за направленням територіального органу центрального органу виконавчої влади у межах дворічного строку працевлаштовується інший безробітний;
- надання роботодавцю компенсації єдиного внеску за працевлаштування на нове робоче місце, на перепідготовку та підвищення кваліфікації внутрішньо переміщених осіб (згідно Постанови КМУ від 8 липня 2015 р. № 505 "Про затвердження основних напрямів розв'язання проблем зайнятості внутрішньо переміщених осіб на 2015-2016 роки" супроводжується наслідками повернення роботодавцем в повному обсязі суми коштів, виплачених як компенсація відповідно до частини другої статті 24 Закону України "Про зайнятість населення", у разі звільнення працівника з ініціативи роботодавця або за згодою сторін;
- відсутність чітких механізмів захисту стажерів відкриває шлях зловживанням з боку роботодавців. Згідно ст. 29 Закону України "Про зайнятість населення", студенти вищих та учні професійно-технічних навчальних закладів мають право проходити стажування на підприємствах різних форм та видів діяльності. Непоодинокими є випадки, коли випускники ВНЗ в якості стажерів працюють протягом встановленого законодавством строку без оплати праці, після чого опиняються "за бортом" підприємства, установи чи організації через відсутність зв'язку між працевлаштуванням і проходженням стажування;
- легалізація фонду оплати праці, прискорення якої планується здійснити

шляхом суттєвого зменшення розмірів єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та запровадження фінансових санкцій для юридичних та фізичних осіб – підприємців відповідно до Закону України "Про реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці" № 219-VIII від 02.03.2015 р. Враховуючи вкрай складну економічну ситуацію в країні збільшення штрафних санкцій за несвоєчасну сплату єдиного соціального внеску та додаткове запровадження штрафу за кожне неподання, несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності, на нашу думку, також негативно впливатиме на фінансовий стан підприємств;

- збільшення максимальної величини бази нарахування єдиного внеску з 17 (20 706 грн.) до 80 (97 440 грн.) розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, яке фактично вдвічі збільшує максимальний розмір єдиного внеску навіть з урахуванням понижуючого коефіцієнта 0,4. Така пропозиція може стати значним фіскальним тягарем для роботодавців та викликати в подальшому ще більшу "тінізацію" бізнесу. Водночас, незважаючи на збільшення максимальної величини бази нарахування єдиного внеску, суб'єкт законодавчої ініціативи незмінним залишає обмеження максимального розміру пенсії на рівні 10 прожиткових мінімумів, установлених для осіб, які втратили працездатність. Для громадян така норма є дискримінаційною, з огляду на обмеження їхнього права на отримання пенсії залежно від розміру сплаченого страхового внеску.

Таким чином, в цілях реалізації Закону України "Про соціальний діалог в Україні" та підвищення репрезентативності суб'єктів сторін на підприємстві, роботодавцям доцільно сприяти створенню тристоронньої ради у розв'язанні розбіжностей між сторонами соціально-трудових відносин відповідно до Закону України "Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)". У рамках прийняття Концепції соціальної політики України до 2023 р. слід долучатися до участі у проекті Дорожньої карти спільних дій соціальних партнерів з подолання "зон соціальної несправедливості" у сфері праці, що дозволить зменшити диференціацію в рівнях оплати праці та знизить ризики виникнення тіньових схем оплати праці на підприємстві тощо.

Список використаних джерел

1. Проект основних напрямів бюджетної політики на 2016 рік : розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 березня 2015 р. № 314-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://document.ua/pro-shvalennja-proektu-osnovnih-naprjamiv-byudzhetnoyi-polit-doc224821.html.

2. Про соціальний діалог в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2862-17.

Ільчук Олена Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

СТАРТАП ЯК ІННОВВАЦІЙНА ФОРМА МОТИВАЦІЇ ДО СТВОРЕННЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕС-ПРОЕКТУ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

На сьогоднішній день великий та середній бізнес, потерпаючи від значних економічних потрясінь, що відбуваються на макрорівні, значно скорочує обсяги своєї діяльності. Натомість з'являють новітні форми підприємницької діяльності. Зокрема,

останнім часом активно почали розвиватись міні-бізнес проекти, які не вимагають великих капіталовкладень на початку та дозволяють отримати високі результати та швидкий термін окупності. Такі інноваційні бізнес – проекти оримали назву “стартап” (англ. startup). Стартап-компанія – це нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але серйозно планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або ледве почала на нього виходити і та, що володіє обмеженим набором ресурсів. Особливо часто термін “стартап” застосовується відносно інтернет-компаній і інших фірм, що працюють в сфері IT, проте, це поняття розповсюджується і на інші сфери діяльності.

Слід зазначити, що стартап відрізняється від традиційних методів ведення підприємницької діяльності. Оскільки, будь-який бізнес-проект має перед собою чіткі цілі та прогнозовані результати, які очікуються в процесі його реалізації, то стартап спочатку передбачає наявність певної інновації, наприклад, заснованої на новій технології, або інновації в бізнес-процесах, чи адаптації рішення, якого до цього не було на локальному ринку, тобто в першу чергу реалізація інтелектуального продукту в бізнес-середовищі. Це означає, що підприємець, який започатковує стартап перебуваєте в стані високої невизначеності, оскільки не в стані спрогнозувати, наскільки затребуваною на ринку буде така бізнес ідея, та до яких результатів призведе її реалізація.

У 2015 р. за даними The Global Innovation Index Україна посіла 33 місце у щорічному рейтингу топ-50 самих інноваційних країн, за версією Bloomberg [4].

Здійснивши аналітичне дослідження присутніх на українському ринку стартап проектів, зазначимо, що щороку з’являється від 300 до 500 нових стартапів. Як явище, поняття українського стартапу з’явилось ще у 2009 р., і носило не організований, а скоріше масовий характер бізнес-ідей, часто не оформлених належним чином, що створювало значні проблеми для подальшого втілення таких ідей у підприємницьку діяльність. У 2010 р. в Україні навіть відкрилась біржа стартапів O2invest, метою якої було стати інструментом для IT-стартапів в залученні стартових інвестицій і поповненні обігових коштів, однак через відсутність належного правового поля для інвесторів, цей проект згодом припинив свою діяльність. Разом з тим, після 2013 р. в даній сфері відбулось якісне покращення процесу формування бізнес ідей та зросла кількість успішних проектів, які знайшли своїх інвесторів та розвиваються не лише на вітчизняному ринку, але й вийшли на міжнародний масштаб.

Загалом, як свідчить неофіційна статистика, сумарна кількість стартапів, які постійно є на ринку, тобто, ще не збанкрутували – близько 900 проектів. З приблизно 600 стартапів в рік 150 – це серйозні проекти, з них виживає кілька десятків (20-40). На вітчиняному ринку є понад 50 інвесторів, які можуть вкладати від $ 50 до $ 200 тис. на проект.

За оцінкою Д. Довгополого – керівника бізнес-інкубатора GrowthUP , в Україні налічується від 500 до 1000 стартапів, і частина з них заслуговує на успіх [4]. Деякі здобули популярність на внутрішньому ринку (наприклад,Rozetka чи Ukr.net), інші претендують на глобальний масштаб (Grammarly, InvisibleCRM, Jooble тощо) [5]. Найбільша частка стартапів припадає на IT-сектор. Їх розвиток становить для України чималу перспективу. IT-галузь для України є п'ятою за обсягами експорту в країні.Навіть зараз, не зважаючи на кризові явища в економіці, за даними Світового банку, середньорічні темпи зростання за останні десять років становлять 25 %. Учасники ринку схильні вважати, що за належної підтримки з боку держави ці показники можуть бути значно вищими [5].

Відтак, основною проблемою розвитку стартапів в Україні є відсутність належної підтримки з боку держави. На законодавчому рівні не передбачено жодних ініціатив, як, наприклад, у Білорусі, де діє 9-відсотковий прибутковий податок для працівників компаній національного Парку високих технологій [2], або у Румунії, де ставка прибуткового податку для працівників сфери розроблення програмного забезпечення становить нуль відсотків [3].

Також, неможливо не погодитися з тим, що існують і інші серйозні бар'єри для повноцінного відкритого ринку стратапів в Україні, серед яких: шахрайство; несумлінність позичальників у дотримані умов фінансування; невирішені питання з оподаткуванням; низький рівень довіри до держави – цей фактор пов'язаний з тим, що донор незахищений державними органами [6, с. 246]. Наявність таких проблемних аспектів вимагає якнайшвидшого їх дослідження та усунення для більшої мотивації до створення власних бізнес – проектів на основі стартапу.

Список використаних джерел

1. *Бланк С. Стартап : настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. – М. : Альпина, 2013. – 616 с.*
2. *Преимуществастатуса резидента ПВТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.park.by/topic-benefits_htp_membership/?lng=ru.*
3. *BDO: TaxFactsRomania 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bdo.ro/resources/Publicatii/Tax%20Facts%20BDO%20 Romania%20%202013.pdf.*
4. *Рінгіс А. Первый раунд. Стартапы и бизнес-инкубаторы – как они находят друг друга в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investgazeta.net/praktika/pervyj-raund.-startapy-i-biznes-inkubatory-kak-oni-nahodjat-drug-druga-v-ukraine-164157/.*
5. *Саваневський М. В Україні відкрилась біржа стартапів O2invest [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://watcher.com.ua/2010/11/24/v-ukrayini-vidkrylas-birzha-startapiv-o2invest/.*
6. *Швець Л. М. Український краудфаундинг : принципи успішної реалізації / Л. М. Швець // Вісник ХНУВС. – 2013. – № 4 (63) – С. 243-251.*

Кіндрацька Галина Іванівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
Коваль Любомила Василівна,
асистент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

ЗБЕРЕЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: НЕОБХІДНІСТЬ ПОШУКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ШЛЯХІВ

Сучасна нестабільна політична і, відтак, економічна ситуація в Україні викликає занепокоєння суб'єктів господарювання, адже під загрозою банкрутства перебуває як малий, так і середній чи великий бізнес. За даними Державної служби статистики України, великими та середніми підприємствами за підсумками 2014 р. отримано 517,4 млрд грн збитків, а за підсумками І кв. 2015 р. – 385,9 млрд грн (74,6 % від річного обсягу за 2014 р.). Якщо у 2014 р. баланс збитків підприємств досяг за обсягами третини ВВП країни (33,0 %), то у І кв. 2015 р. їх обсяг перевищив ВВП (105,0 %) [1].

Коливання курсу гривні, повільне запровадження реформ, які б сприяли розвитку підприємництва, проблема залучення кредитів для утримання

підприємствами своїх позицій, недостатнє забезпечення економічних свобод в непередбачуваних умовах складного конфлікту на Сході країни впливають на всі сфери суспільного життя загалом і бізнес-клімат зокрема. Наприклад, у 2015 р. Україна посіла лише 70-е місце серед 142 процвітаючих країн світу (за версією британського аналітичного центру The Legatum Institute) у рейтингу, який ґрунтується на восьми індикаторах: економіка, підприємництво і можливості, державне управління, освіта, охорона здоров'я, безпека, індивідуальні свободи і соціальний капітал [2].

Такі обставини зумовлюють необхідність зосереджувати увагу менеджменту підприємств на багатовекторний аналіз діяльності з метою формування відповідної реакції на зміну зовнішніх умов. Це дасть можливість об'єктивно оцінити економічний потенціал з урахуванням факторів впливу зовнішнього середовища та визначити перспективи розвитку підприємств. Значною мірою майбутнє підприємств залежить саме від можливостей і вмінь перебудовувати свою діяльність з врахуванням особливостей тих складних процесів, які відбуваються в близькому і віддаленому оточенні.

Здебільшого метою аналізу зовнішнього середовища вважають оцінювання конкурентної позиції підприємства та формування відповідної стратегії конкурентної боротьби. Усталений штамп "акули бізнесу" передбачає плавання у "багряному океані", де все у "крові" жертв агресивної конкуренції, і не зовсім визначені напрями руху. Однак сьогодні менеджери здебільшого зорієнтовані на формування варіантів уникнення прямої конкуренції. В останні роки набула популярності "стратегія блакитного океану" В. Чан Кім та Рене Моборн [3]. На їхню думку, "найкращий спосіб перемогти в конкурентній боротьбі – не вступати в неї". Основа "стратегії блакитного океану" – це інновація цінності. Замість постійної боротьби з конкурентами треба забезпечити такий стрибок якості проекту чи продукту, щоб у ніші, котру займе підприємство, не було б прямих конкурентів і не виникала необхідність реалізувати стратегію фронтальної атаки.

Ця теорія знаходить підтримку серед науковців, які визнають найважливішим у ринковому середовищі фактор співпраці, тобто готовності і відповідальності підприємства співпрацювати зі своїми партнерами. Відповідальність передбачає високий рівень спроможності до співпраці, активності, готовності до компромісів, якщо компроміс не буде сприйматися як поразка. Такий вид співпраці може існувати за наявності так званої відповідальної свободи, яку добровільно обмежують, щоб не завдати шкоди іншим суб'єктам господарювання в конкретній економічній ситуації. А роль держави в цих умовах – встановити і забезпечити певні обмеження для тих, хто не виконує їх добровільно.

Комплекс відповідальної свободи і відповідальної співпраці називають соціальним капіталом. Як свідчить світовий досвід, країни, які мають такий капітал, досягають кращих результатів. На думку вчених-економістів [4], у нашому суспільстві панує філософія недовіри, тому досягнуто високого рівня застосування технологій самовиживання, що впливає на оточення підприємств і на них самих.

На різних етапах життєвого циклу підприємств та залежно від економічної ситуації в країні виникають певні сприятливі ситуації або ж небезпеки. За сприятливих умов підприємства стабільно функціонують на ринку, а у кризові періоди виникає небезпека руйнування їхнього потенціалу (виробничого, фінансового, трудового, інноваційного та інформаційного), як головного фактора

життєдіяльності. Тому обґрунтованою, на нашу думку, є пропозиція щодо створення і впровадження системи раннього попередження кризових процесів в економіці на основі моніторингу, прогнозування та розпізнавання негативних тенденцій у нарощуванні макроекономічних дисбалансів [1].

Підприємства для збереження економічного потенціалу намагаються уникати прогнозованих ризиків. Частина з них, які володіють значними активами, вибирають стратегії диверсифікації (концентричну, горизонтальну чи конгломератну) діяльності, як найпривабливіший шлях для інвестування та зменшення рівня ризику, особливо якщо подальша експансія в основних сферах діяльності є обмеженою. Водночас, як показує практика, саме стратегії диверсифікації виявлялися найризикованішими: лише в одному з двадцяти випадків підприємство без особливих ускладнень досягало істотного комерційного успіху, оскільки рівень витрат на реалізацію цієї стратегії є граничним.

Одним з інструментів зменшення ризиків при виникненні форс-мажорних обставин може бути використання експериментальної криптовалюти, тобто цифрової валюти з відкритим кодом, наприклад, біткоін, лайткоін, праймкоін тощо [5]. Вона абсолютно децентралізована, дозволяє здійснювати розрахунки по усьому світу, а комісія низька або відсутня. Водночас використання криптовалюти пов’язане з необхідністю надання їй в Україні певного офіційного статусу, залучення підприємствами кваліфікованих фахівців.

Таким чином, пошук шляхів збереження та розширення економічного потенціалу українських підприємств за несприятливих умов передбачає не лише врахування змін нестійкого зовнішнього середовища та формування гнучкої реакції на ці зміни, а й вміння передбачити ці зміни та відповідним чином підготуватися до них.

Список використаних джерел

1. Ризики і загрози економічній безпеці України у 2015-2016 рр. та механізми їх мінімізації : аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ruzuku_zagrozu1-bab4e.pdf.

2. Украина снизилась на семь ступеней в рейтинге благополучия Legatum Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.interfax.by/news/belarus/1194845.

3. Ким В. Чан. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 304 с.

4. Пасхавер А. И. С нашими нынешними ценностями мы не можем быть богатой страной (выступ в рамках проекта “Что могу я”, организованного Freud House). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reinvent.platfor.ma/aleksandr-paskhaverr.

5. Огляд цифрових кріптовалют (Новини світу кредитування та банківських послуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://groshi-v-kredit.org.ua/ohlyad-tsyfrovyh-kriptovalyut.html.

Куцик Валентина Ісідорівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Баранчук Вікторія Леонідівна,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вступ України до ЄС відкриває нові можливості вітчизняним торговельним підприємствам, які в подальшому повинні призвести до розвитку економіки країни. Зазначимо, що фактом цього є Угода про всеохоплюючу зону вільної торгівлі України з ЄС, яка має запрацювати з 1 січня 2016 р. [4]. Тому підприємства повинні докласти певні зусилля з метою максимального використання такого співробітництва. З цього, безперечно і виникає необхідність ефективного регулювання економічного механізму підприємства.

Метою дослідження є розгляд методичних рекомендацій щодо оцінки економічного механізму регулювання торговельної діяльності підприємства.

Методика формування економічного механізму управління підприємствами повинна виконуватись поетапно та передбачати послідовність наступних дій:

І етап – моніторинг соціально-економічного розвитку підприємств. На цьому етапі шляхом застосування спеціальних методів дослідження необхідно провести комплексний аналіз результатів господарсько-фінансової діяльності підприємств, вивчити динаміку найважливіших кількісних і якісних показників.

ІІ етап – діагностика функціонування економічного механізму ефективного управління підприємств. Метою проведення діагностики є визначення результату функціонування економічного механізму, виявлення слабких місць і недоліків у його структурі та функціональних зв'язках між елементами. За отриманими результатами діагностики можна визначити ступінь недосконалості механізму та окреслити можливі напрями його удосконалення.

ІІІ етап – оцінювання можливостей удосконалення економічного механізму ефективного управління. Здійснення даного процесу базується на оцінці експертів, у ролі яких мають виступати фахівці-практики різних рівнів управління. На основі отриманих результатів діагностики діючого механізму ефективного управління діяльності підприємств визначають можливі напрями його удосконалення;

ІV етап – розробка програми удосконалення економічного механізму ефективного управління державних підприємств. Це детально розроблений план заходів, що мають бути вжиті на підприємствах, оцінювання потенціалу та визначення змісту робіт і відповідальність за їх виконання. Її зміст обумовлюється результатами оцінювання можливостей удосконалення механізму управління.

V етап – оцінювання запропонованого економічного механізму ефективного управління торговельними підприємствами, яке передбачає поетапне визначення пріоритетних елементів запропонованого механізму для визначення ймовірного ефективного результату його функціонування.

VI етап – упровадження програми удосконалення економічного механізму ефективного управління госпрозрахунковими підприємствами. Варто виокремити застосування принципу “точно в термін” , що є особливо важливим у реалізації програми удосконалення механізму ефективного управління підприємствами.

Важливим на цьому етапі є підтримка організаційної культури та популяризація змін серед працівників підприємств для формування сприятливого середовища і підтримки впевненості у досягненні поставленої мети.

Запропонована методика формування економічного механізму підприємств сприяє підвищенню ефективної діяльності [1, с. 131-132].

Розглянувши етапи оцінки економічного механізму, на нашу думку найважливішим є саме 2 етап, тобто діагностика функціонування економічного механізму ефективного управління підприємств.

Економічний механізм досліджуваного підприємства є специфічним об'єктом діагностики. Він розглядається як система з притаманними її складовими елементами.

Суб'єктами діагностики економічного механізму торговельного підприємства виступають насамперед його власники та керівники підприємства, економісти, фінансисти.

Взаємозв'язок об'єктів і суб'єктів діагностики досягається за допомогою методологічного забезпечення діагностичного процесу принципів, методів, показників і нормативів та засобів їх реалізації [2, с. 51].

На основі чисельних досліджень [2, с. 52], враховуючи специфічну мету і об'єкт діагностики, пропонуються такі основні принципи її проведення: доступність, простота практичного застосування; комплексність; інформаційна достовірність; повнота; цільове спрямування; універсальність.

Діагностика економічного механізму повинна проводитися працівниками економічної чи планово-аналітичної служби торговельного підприємства, а також за участю зовнішніх консультантів, що, як правило, забезпечує більшу об'єктивність результатів та рекомендацій.

Щодо періодичності проведення діагностики економічного механізму торговельного підприємства, то це може бути визначено кожним підприємством самостійно залежно від його економічної ситуації, величини підприємства, чисельності та кваліфікованості управлінського та економічного персоналу, термінів розробки га подання звітності. Проте доречно усім торговельним підприємствам "діагностувати" стан економічного механізму: не рідше одного разу рік (наприкінці року) під час складання річного управлінського звіту та розробки бюджету підприємства на наступний рік; "щомісячно проводити оцінку обмеженого числа показників за результатами поточного місяця (як правило, в перших числах наступного місяця)" [3, с. 9].

Отже, розглянувши деякі аспекти методичних рекомендацій, які необхідні для оцінки економічного механізму, на нашу думку, доцільно також здійснювати поглиблену діагностику. Така методика містить декілька етапів:

1) Дослідження соціально-економічних передумов діяльності торговельного підприємства, де виражають загальні аспекти функціонування та ведення фінансово-господарської діяльності госпрозрахункового підприємства.

2) Аналіз системних і ресурсних складових діяльності підприємства:

2.1. Оцінка стану та ефективності використання основних засобів.

2.2. Аналіз структури та ефективності використання оборотних коштів підприємства.

2.3. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів підприємства.

2.4. Дослідження рівня та структури витрат на виробництво та реалізацію продукції (послуг).

2.5. Дослідження організаційної структури управління підприємством.

3) Економічна оцінка результативності діяльності підприємства торгівлі:

3.6. Аналіз формування та напрямків використання прибутку підприємства.

3.7. Аналіз платоспроможності та ліквідності підприємства.

3.8. Діагностика ризику банкрутства.

3.9. Оцінка економічної безпеки підприємства.

4) Гармонізація результатів поглибленої діагностики фінансово-економічної діяльності та формулювання остаточних висновків.

З наведеного матеріалу можна дійти висновку, що інтеграційні кроки України вимагають від підприємств торгівлі переходити на вищий рівень управління, в основі якого лежить оцінювання економічного механізму. Запропоновані методичні рекомендації оцінки економічного механізму регулювання діяльності торговельних підприємств дозволять ефективніше показати проблеми та недоліки, виявити можливі напрями удосконалення механізму, а також дають можливість завчасно реагувати на негативні зміни в діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Каліна І. І. Організаційно-економічний механізм ефективного управління машинобудівним підприємством / І. І. Каліна // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9 (123). – С. 130-134.

2. Міценко Н. Г. Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства : монографія / Н. Г. Міценко, Н. І. Дуляба. – Львів : ЛКА, 2012. – 224 с.

3. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация : учебник / [под общ. ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько]. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 560 с.

4. Інтернет-ресурс : http://www.ukrinform.ua/rubric-economics/1904576-vilna-torgivlya-z-es-spriyatime-zrostannyu-ekonomiki-ukrajini-veyonis.html.

Лупак Руслан Любомирович,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, заступних директора ІЕФ,
Демчишин Ярослав Іванович,
аспірант кафедри економіки підприємства, Львівська комерційна академія

ІНСТРУМЕНТАРІЙ Ф'ЮЧЕРСНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ

Кожна біржа, що організовує купівлю-продаж ф'ючерсних контрактів, має право встановлювати свій порядок їх укладання і виконання згідно з законодавством країни та правил конкретної біржі. Як відомо, технологія біржової торгівлі ф'ючерсами є поетапним процесом, що вимагає від кожного учасника виконання певних зобов'язань, а це і складає основу укладання біржових угод.

Так, інструментами укладання біржових угод слід вважати учасників біржової торгівлі ф'ючерсами та їх дії, що засвідчують порядок виконання взятих на себе зобов'язань (рис. 1).

Для укладення ф'ючерсної угоди передусім встановлюються його учасники, а саме:

- особи, які бажають брати участь в торгівлі ф'ючерсами та готові прийняти сторону продавця чи покупця;

- посередницька фірма (юридична або фізична особа, яка самостійно або за дорученням клієнта бере участь у процесі біржового торгу та укладає угоди і здійснює всі розрахунки по них з клієнтами і членами розрахункової палати);

- розрахункова палата (організаційно-структурний підрозділ біржі, який здійснює реєстрацію і контролює всі розрахунки по ф'ючерсних контрактах);

- інші підрозділи біржі, які організовують торгівлю ф'ючерсами і контролюють весь торговельний процес.

Рис. 1. Інструменти укладання біржових угод в торгівлі ф'ючерсами

Перед укладанням угод особа, яка бажає брати участь в торгах оцінює ліквідність ринку ф'ючерсних контрактів, визначає витрати, пов'язані із здійсненням операцій купівлі-продажу, а саме внесенням маржі, комісійними зборами, що стягуються за проведення угод і їх реєстрацію, оплатою послуг посередників, податковими виплатами. Для участі в торгах вона встановлює договірні відносини з брокерською конторою, яка є посередником на ф'ючерсному ринку. Між ними укладається договір на брокерське обслуговування. Відповідно до договору особа доручає посередницькій фірмі:

- укладати угоди на купівлю-продаж ф'ючерсних контрактів від імені і за її рахунок (або в іншій дозволеній законом формі);

- здійснювати через члена розрахункової палати всі розрахунки, пов'язані з купівлею-продажем ф'ючерсних контрактів за її кошти;

- оформляти від її імені всі необхідні документи на ф'ючерсному ринку [3].

Згідно з договором обслуговування сторони підтверджують, що знають про ризик, з яким пов'язана діяльність на ф'ючерсному ринку, і не будуть мати претензій одна до одної у разі можливих збитків. У світовій практиці особа підписує

спеціальний документ “Повідомлення про ризик”, в якому він бере на себе ризик втрати суми, виділеної ним на ф’ючерсну торгівлю при несприятливій для нього зміні цін на об’єкт контракту.

Також договором визначаються права і обов’язки сторін, тобто особи і посередницької фірми, термін дії договору і умови його припинення, порядок виконання доручень особи, здійснення розрахунків, відповідальність сторін і порядок розгляду спорів, а також вказуються реквізити обох сторін.

Позитивно, що весь рух грошових коштів контролюється розрахунковою палатою – від сплати початкової маржі до внесення необхідної варіаційної маржі. При цьому, відомості про зміну маржі повідомляються до кінця біржового дня, після закінчення якого починають діяти нові ставки маржі.

Після виконання комерційних зобов’язань між учасниками торгівлі реалізуються процеси постачання обумовлених товарів за ф’ючерсним контрактом. Незважаючи на фіктивний характер угод ф’ючерсної торгівлі, іноді за ф’ючерсними контрактами все ж відбувається поставка товару. Відповідно у розрахункову палату продавець відсилає спеціальне письмове повідомлення (нотис), після чого покупець отримує складське свідоцтво (варант).

Зазначимо, у біржовій практиці торгівлі ф’ючерсами, нотиси бувають: із правом передачі (якщо власник ф’ючерсного контракту на купівлю при отриманні нотиса не хоче приймати поставку, може тут же продати контракт і протягом короткого терміну повернути нотис в розрахункову палату); без права передачі (покупець ф’ючерсу зобов’язаний прийняти поставку. Потім він може продати біржовий контракт і вже по ньому поставити отриманий товар). Враховуючи факт поставки товарів, така процедура може бути двох типів: первинна поставка (до поставки товар зберігається на складі і знову поставляється за контрактами в наступній позиції); вторинна або повторна (має місце, коли одна і та ж партія товару без вилучення зі складу біржі знову поставляється за біржовим контрактом протягом того ж місяця) [2; 4].

У окремих випадках число вторинних поставок може перевищувати число первинних, так як одна і та ж партія товару може поставлятися кілька разів. Це характерно для ситуації, коли поставляються сорти товару, що продаються на ринку реального товару з великими знижками, ніж це зафіксовано в біржовому контракті, або якщо його одержувачами є дрібні спекулянти.

Наголосимо, що на більшості бірж продавець може поставити тільки товар, що знаходиться на офіційних складах біржі чи в сейфах зареєстрованих банків, а також на умовах EXW (окрема група міжнародних комерційних умов ІНКОТЕРМС, згідно якої продавець вважається таким, що виконав свої зобов’язання з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві чи в іншому названому місці. При цьому, продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, а також за їх митне оформлення). На деяких біржах передбачена поставка товару на умовах групи F (окрема група міжнародних комерційних умов ІНКОТЕРМС, згідно якої продавець (1) доставить вантаж, який пройшов митне оформлення, зазначеному покупцем перевізнику до названого місця (FCA), (2) виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження (FAS), (3) виконав постачання, коли товар, розміщений уздовж борта судна на причалі чи на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження (FOB)). Відповідно, якість такого товару повинна бути засвідчена спеціальним сертифікатом і відповідати вимогам, встановленим у біржовому контракті [1].

Таким чином, ф'ючерсні відносини у практиці біржової торгівлі є достатньо інституціоналізованими операціями, що дозволяє їм гарантувати права і високу якість виконання зобов'язань усіма заявленими сторонами. Відповідно, подальше удосконалення лише посилить їх ділову привабливість, забезпечить збільшення обсягів реального грошового потоку та зміцнить транскордонне співробітництво економічних агентів різних держав.

Список використаних джерел

1. Онлайн-енциклопедія "Вікіпедія" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org

2. Торговля на бирже фьючерсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gerchik.ru/torgovlya-na-birzhe-fyuchersami.

3. Торговля фьючерсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fregat51.narod.ru/Trade_futures.html.

4. Фьючерсы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.facblog.ru/fyuchersy/.

Мазярко Ірина Сергіївна,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

ВПЛИВ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН НА РЕАЛІЗАЦІЮ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В УКРАЇНІ

Реалізація соціального діалогу в Україні супроводжується змінами в законодавстві у сфері зайнятості, оплати праці, трудових відносин, причому такі зміни не завжди позитивно відображаються як на працівниках, так і на роботодавцях. Досить вразливою виглядає запропонована конструкція норм статті 24 (КЗпП) "Укладення трудового договору", у проекті якої передбачається, що "Працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу, та/або укладення трудового договору в письмовій формі та повідомлення головного органу у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення формування та реалізації державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування про прийняття працівника на роботу в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України" [3]. За таких вимог втрачають сенс зазначені у цій статті окремі випадки обов'язкового укладення трудового договору у письмовій формі (частина 2).

Неприйнятною є пропозиція про виключення із положень трудового законодавства правила, що "Трудовий договір вважається укладеним і тоді, коли наказ чи розпорядження не були видані, але працівника фактично було допущено до роботи" (частина 5 статті 24 КЗпП). Ця норма відіграє роль гарантій захисту трудових прав працівників, щодо яких були порушені вимоги з оформлення трудових відносин, які вже склались. А трудові відносини (їх умови) є змістом трудового договору. Порушенням є тільки його усне укладення всупереч вимогам про письмове оформлення – "наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу, та/або укладення трудового договору в письмовій формі".

Відповідно до Постанови КМУ від 22 липня 2015 р. № 522 "Про особливості оплати праці працівників, які беруть участь у забезпеченні проведення антитерористичної операції" працівникам установ, закладів та організацій, що

фінансуються з бюджету, які беруть участь у забезпеченні проведення антитерористичної операції безпосередньо в районах її проведення передбачено підвищення заробітної плати за фактичний час перебування в таких районах на 50 % (за наявності підтвердних документів) [1].

Проектом Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування державного управління в сфері зайнятості населення та соціального страхування на випадок безробіття" передбачається впровадження фінансової підтримки соціальних підприємств шляхом надання податкових пільг (суб'єктам малого підприємництва, у яких не менше 50 % чисельності штатних працівників відносяться до категорій громадян, недостатньо конкурентоспроможних на ринку праці, – одиноких батьків, молоді, внутрішньо переміщених осіб, учасників антитерористичної операції та ін.) за аналогією з підприємствами інвалідів та стимулювання зайнятості в сільській місцевості шляхом відшкодування за рахунок коштів державного бюджету та/або міжнародної технічної допомоги частини відсотків за банківськими кредитами, залученими на створення нових робочих місць суб'єктами малого та середнього підприємництва, які здійснюють свою діяльність у сільській місцевості у сфері виробництва товарів (продукції).

Суттєво, що у зв'язку з набуттям чинності з 01.01.2015 року Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці" встановлено норми відповідальності за порушення законодавства про працю посадовими особами органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій а також фізичними особами – підприємцями, що сприятимуть легалізації заробітної плати та зайнятості. Тепер підприємці несуть відповідальність у вигляді штрафу у разі:

1) фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків – у тридцятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення;

2) порушення встановлених строків виплати заробітної плати працівникам, інших виплат, передбачених законодавством про працю, більш як за один місяць, виплата їх не в повному обсязі – у трикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення;

3) недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці – у десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення;

4) порушення інших вимог трудового законодавства – у розмірі мінімальної заробітної плати [5].

Відповідно до Закону України від 23 грудня 2010 р. № 2862-VI "Про соціальний діалог в Україні" та Указу Президента України від 29 грудня 2005 р. № 1871 "Про розвиток соціального діалогу в Україні" з метою зменшення наслідків нелегальної зайнятості на підприємствах необхідно систематично проводити консультативно-роз'яснювальну роботу в трудових колективах щодо переваг укладання колективних договорів з наступною їх повідомною реєстрацією в органах виконавчої влади, організовувати навчальні семінар-наради [2; 4].

На сьогоднішній день широким є спектр надання послуг державною службою зайнятості з метою недопущення використання нелегальної зайнятості, тому керівникам підприємств доцільно скористатись наступними послугами:

- виплата компенсації юридичним або фізичним особам у розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у визначеному законодавством порядку, якщо працевлаштували на створене нове робоче місце за направленням центру зайнятості безробітних, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню;

- виплата компенсації суб'єктам малого підприємництва у розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у визначеному законодавством порядку, якщо працевлаштували безробітних які перебувають на обліку в центрі зайнятості на новостворені робочі місця в пріоритетних галузях економіки;

- стажування безробітних, які перебувають на обліку у центрі зайнятості на договірній основі безпосередньо на робочому місці за індивідуальними програмами з урахуванням специфіки виробництва протягом 1-3 місяців за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Таким чином, з метою недопущення порушень трудового законодавства та налагодження соціального діалогу у процесі скасування доплат та надбавок за особливі умови праці окремих категорій працівників роботодавцям необхідно прописати у положенні про оплату праці підприємства умови скасування надбавок і доплат та передбачити умови скасування додаткової роботи. У разі виведення посад, за рахунок яких встановлені доплати за суміщення, треба попереджати працівників за 2 місяці (ч. 3 ст. 32 КЗпП). А внесення запису про проходження стажування до трудової книжки повинно передбачати участь особи, яка стажується, в системі соцстраху, тобто, щонайменше, розробки спеціального механізму забезпечення соціального страхування для стажерів. Працівникам установ, закладів та організацій, що фінансуються з бюджету, які беруть участь у забезпеченні проведення антитерористичної операції безпосередньо в районах її проведення керівникам інших суб'єктів господарювання доцільно передбачити в колективних договорах норму щодо виплати їх працівникам підвищеного розміру заробітної плати за участь у забезпеченні проведення антитерористичної операції безпосередньо в районах її проведення.

Список використаних джерел

1. Про особливості оплати праці працівників, які беруть участь у забезпеченні проведення антитерористичної операції : постанова КМУ від 22 липня 2015 р. № 522 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/522-2015-%D0%BF.

2. Про розвиток соціального діалогу в Україні : Указ Президента України від 29 грудня 2005 р. № 1871 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1871/2005.

3. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08.

4. Про соціальний діалог в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ppdu.ck.ua/zakonodavstvo/normativno-pravovi-aktu/zu-pro-sotsialnyj-dialoh-v-ukrajini.

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kadrovik01.com.ua/regulations/8186/8187/460508.

Нестеренко Юлія Олександрівна,
аспірант кафедри аудиту та оподаткування,
Кіровоградський національний технічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІМЕЙНОГО ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

У наш час сімейні фермерські господарства відіграють життєво важливу роль у викоріненні голоду і бідності, досягненні соціальної єдності, забезпеченні зайнятості та раціонального використання природних ресурсів у всьому світі.

Існує єдине розуміння того, що сімейні ферми мають потенціал збільшити ринкову пропозицію продовольства і поліпшити життєві умови найбільш вразливих верств населення в сільських районах. Разом з тим, швидка глобалізація продовольчого сектора і загрози великомасштабного комерційного фермерства, діяльність видобувних галузей промисловості, виникаючі зміни природних умов, у свою чергу обумовлені змінами клімату, відсутність доступу до ринків, активів, ресурсів, технологій і послуг з розповсюдження сільськогосподарських знань і досвіду, а також несприятлива галузева політика накладають обмеження на сімейні фермерські господарства, заважаючи розкриттю їх потенціалу [3, с. 6].

Минулий, 2014 рік Організація Об'єднаних Націй оголосила Міжнародним роком сімейних фермерських господарств. Із 570 млн фермерських господарств, які налічуються світі, 500 млн – саме сімейні., на їх частку припадає близько 98 % сільськогосподарських світових угідь, вони виробляють не менше ніж 56 % продукції на 56 % земель. Крім того, що на сімейні фермерські господарства припадає абсолютна більшість володінь, ними також обробляється значна частина сільськогосподарських угідь у світі. Середні показники по регіонах такі: 85 відсотків в Азії, 62 відсотка в Африці, 83 відсотка в Північній і Центральній Америці, 68 відсотків в Європі і 18 відсотків в Південній Америці [1].

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (англ. Food and Agriculture Organization – FAO) відносить до сімейних фермерських господарств: "Всі види сімейної сільськогосподарської діяльності, що охоплюють кілька напрямків розвитку сільських районів. Сімейне фермерське господарство – це спосіб організації сільськогосподарського, лісового, рибного, пасовищного виробництва та аквакультури, здійснюваний і керований сім'єю і спирається переважно на працю членів сім'ї, як жінок, так і чоловіків" [7]. Однак сімейне фермерство стикається з величезною кількістю проблем, а типи сімейних фермерських господарств різноманітні і варіюються від великих сімейних підприємств до малих земельних власників, що працюють для особистого споживання. Проте, сімейним фермам притаманні багато схожих рис і вони прямують до вирішення однакових проблем [3, с. 1].

За інформацією FAO в США сімейні фермерські господарства виробляють 84 % всієї сільськогосподарської продукції країни, використовуючи при цьому 78 % земельних угідь сільськогосподарського призначення, у Бразилії цей показник становить 40 % продукції на 25 % земельних угідь, а на Фіджі сімейними фермерськими господарствами виробляється 84 % батату, рису, кукурудзи, тапіоки та бобових, використовуються при цьому 47,4 % сільськогосподарських земель цієї республіки [7]. В Україні, за даними Державного комітету статистики, господарства

населення виробляють 44,7 % сільськогосподарської продукції [8, с. 45] на 15 % від загальної площі сільськогосподарських угідь.

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей господарювання України, яка відіграє важливу роль у зміцнені економіки держави, підвищенні життєвого рівня населення і розв'язанні соціально-економічних проблем [4]. В процесі становлення і розвитку аграрного сектору економіки України в ньому виникли дві категорії виробників сільськогосподарської продукції, мета діяльності яких в загальному спектрі однакова – забезпечення населення продуктами харчування, а правовий статус різний, адже одна категорія об'єднує юридичних (сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм та фермерські господарства), а інша фізичних осіб (господарства населення, та особисті селянські господарства) [2].

"Аналогом" світовим сімейним фермерським господарствам в Україні виступають особисті селянські господарства, проте їх правовий статус та фактичні умови діяльності суттєво відрізняється від закордонної практики. Станом на 01.01.2015 р. у сільському, лісовому та рибному господарстві було зареєстровано 3091,4 тис. осіб, що до загального підсумку становить 17,1 % економічно активного населення держави [8, с. 30].

У сучасних умовах особисті селянські господарства є структурним елементом агропромислового комплексу України і відіграють важливу роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Вони залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка компенсує зниження обсягів виробництва продукції сільського господарства на окремих аграрних підприємствах, забезпечує продовольчі потреби населення і формує грошові доходи селян [1]. За даними Держкомстату у 2014 р. особисті селянські господарства виробили валової сільськогосподарської продукції на 112,4 млрд, тобто 44,7 % до загального підсумку [8, с. 45], як уже зазначалось нами раніше.

Особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [4].

Нині в Україні процес створення сімейних ферм поступово набирає обертів, у багатьох випадках завдяки експертній і технічній допомозі представництв держав-лідерів у цій галузі: Франції, Канади, США. У Верховній Раді України до другого читання готується проект закону № 1599 "Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств". Ці зміни покликані істотним чином покращити ситуацію малих сільгоспвиробників (селян, які ведуть особисте господарство), дозволивши тим з них, хто вважає це за потрібне, стати повноправними гравцями на ринку, створювати сімейні фермерські господарства і відповідно отримувати переваги, зокрема, в оподаткуванні, якими користуються ті, хто має статус сільгоспвиробника [6].

Підводячи підсумки до вищевикладеного матеріалу можемо сказати, що з огляду на суттєву значущість сімейного фермерського господарства для світу Україна прагне приєднатися до цього напряму розвитку фермерства, адже вона має для цього безліч позитивних фізичних умов, зокрема родючі землі, селян, які бажають стати

повноправними учасниками ринку, а також сприятливі кліматичні умови, проте виникає гостра потреба у вдосконаленні правового поля переходу на новий рівень селянського господарювання.

Список використаних джерел

1. Беззуб І. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні, офіційний сайт Центра досліджень соціальних комунікацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=419: agropromislovij-sektor-2&catid=71&Itemid=382.

2. Бородіна О. М. Сімейне фермерство: куди заганяють його законотворці? [Електронний ресурс] / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа // Газета Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 22(293) листопад. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/infrastruktura-rynku/2505-simeine-fermerstvo-kudy-zaganiaiut-iogo-zakonotvortsi.html.

3. Доповідь по 24-й сесії Комітету з сільського господарства Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй, (Рим 29 вересня – 3 жовтня 2014 р.), [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/3/a-ml163r.pdf.

4. Про особисте селянське господарство : Закон України від 15.05.2003 № 742-IV, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/742-15.

5. Іванух Р. А. Аграрна економіка і ринок [Електронний ресурс] / Р. А. Іванух, С. Л. Дусановський, Є. В. Білан. – Тернопіль : "Збруч", 2003. – Режим доступу : http://buklib.net/books/31954/.

6. Назаренко М. "Чи дочекається Україна сімейних фермерських господарств?" [Електронний ресурс] / М. Назаренко // Львівська газета, 22 червня 2015. – Режим доступу : http://www.gazeta.lviv.ua/economic/2015/06/22/44515.

7. Семейные фермерские хазяйства, накормить мир – сберечь планету. Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних націй. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.fao.org/3/a-mj760r.pdf.

8. *"Сільське господарство України за 2014 рік : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.*

Породко Остап Юрійович,
аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У сучасній ринковій економіці сектор малого підприємництва займає велику нішу, тому проблема його державного регулювання залишається актуальною для нашої країни. У сучасних умовах господарювання реалізація головних стратегічних напрямів економічної політики держави, спрямованих на ефективне державне регулювання, макроекономічну стабільність та високий рівень соціального забезпечення, неможлива без конкурентоспроможного реального сектора економіки. Малий бізнес – це той елемент господарської системи держави, який лежить в основі механізму конкуренції. Гнучкість економіки, мобілізація фінансових і виробничих ресурсів населення, запобігання утворенню монополій, – це ті ключові та життєво важливі функції для економіки, які виконують малі приватні підприємства. Цим самим вони забезпечують реалізацію досягнень науково-технічного прогресу, зменшують показники безробіття, вирішують інші соціальні проблеми суспільства та економіки. Проте, в сучасних умовах господарювання за нестійкої економічної, політичної ситуації, фінансової кризи діяльність малих підприємств гальмується

наявністю суттєвих проблем і перешкод у даній сфері, що призводить до уповільненості та диспропорційності їх розвитку. Саме тому сприяння розвитку малих підприємств є стратегічним завданням в період економічних реформ Уряду.

Зміна напрямів розвитку малого бізнесу через внесення змін до системи оподаткування є одним з найбільш дієвих кроків, до яких може вдатися регулятор. Незважаючи на наявність пільгових режимів оподаткування для малого бізнесу, податкова система залишається на недостатньо розвинутому рівні і потребує подальшого вдосконалення.

Малі та середні підприємства є "хребтом" розвинених економік. До прикладу, в Європейському союзі частка малих підприємств разом із середніми становить близько 99 % загальної кількості і створює загалом 65 млн робочих місць. Вони є основною рушійною силою ринкової економіки завдяки своїй інноваційній активності. Враховуючи значення малих підприємств, а також обмежений доступ до капіталу, держава повинна підтримувати цей підприємницький сектор.

На сьогоднішній день малі та середні підприємства відіграють надзвичайно важливу роль в економіці України, оскільки близько 40 % працездатного населення зайняті або самозайняті в малому бізнесі, при цьому реалізують 57,6 % загального обсягу товарів і послуг країни.

Співпраця між малими підприємствами однієї галузі та державна підтримка цього сектору дозволять створити "опозицію" великому бізнесу, який орудує значним капіталом, що не дає змоги малому підприємництву виконувати антимонопольну функцію, захищати свої інтереси, своїх найманих працівників та усіх залучених у діяльність.

Формою державної підтримки малого підприємництва в Україні виступає спрощена система оподаткування. Вона виконує соціально важливу функцію, враховуючи складну економічну ситуацію в країні. При цьому отримує пряму вигоду і держава, адже самозайнятість населення автоматично знімає соціальну напруженість шляхом спаду рівня безробіття, і, відповідно, необхідності витрат на різноманітні соціальні виплати.

Спрощена система оподаткування – це своєрідний "стартап" для підприємців, які отриманий дохід зможуть інвестувати у розширення власного бізнесу, наростити фінансово-економічний потенціал, вийти на новий рівень ведення своєї діяльності, працюючи не тільки на свою користь, але й на благо суспільства та держави. Це зрозумілий шлях розвитку для суспільства, що сповідує ринкові цінності розвитку економіки.

Введений в дію Податковим кодексом у 2012 р. механізм нарахування і сплати єдиного податку, не зважаючи на вдосконалення і зміни, які вносяться, має деякі недоліки. По-перше, він все-ще залишається за своєю економічною суттю неєдиним, оскільки його платники сплачують інші платежі на користь держави (єдиний соціальний внесок, місцеві податки і збори, ПДВ тощо). По-друге, встановлено обмеження щодо застосування спрощеної системи оподаткування, в той час як обмеження при використанні єдиного податку у схемах податкових оптимізацій є недостатніми, навіть з урахуванням змін, які діють з 2015 р. З перелічених причин, на наше переконання, механізм справляння єдиного податку з суб'єктів малого підприємництва потребує подальшого вдосконалення.

Іншим важливим кроком до реформування спрощеної системи оподаткування повинне стати вирівнювання податкового навантаження на суб'єкти малого

підприємництва та спрощення механізму проведення розрахунків представників малого бізнесу з бюджетами та державними цільовими фондами.

Дієвим практичним кроком в реалізації поставлених завдань повинне стати включення єдиного соціального внеску до складу єдиного податку, що нині сплачується підприємцями. При цьому, на наше переконання, розподіл сум реформованого єдиного податку з суб'єктів малого бізнесу, що є фізичними особами між відповідним місцевим бюджетом та державними цільовими фондами повинні проводити виключно відділення державного казначейства на місцях.

Проблемою малого підприємництва в Україні, як і економіки загалом, є "тінізація" діяльності, залучення малого бізнесу до схем мінімізації податкового зобов'язання підприємств загальної системи оподаткування. Це відбувається у зв'язку з відсутністю чіткого законодавчого врегулювання господарських відносин між підприємствами, які перебувають на різних системах оподаткування. Крім того, серед інших порушень законодавства "спрощенцями" слід виділити сферу залучення найманих працівників, у зв'язку з обмеженістю кількості таких працівників, невиконання вимог трудового законодавства щодо соціальних гарантій. Відсутність залежності розміру єдиного податку від суми загального обсягу доходу для першої і другої груп єдиного податку дещо вирішило проблему їх заниження, проте це питання залишається гострим для третьої групи платників. Проте такий підхід, на нашу думку створює надто високий граничний обсяг доходу, при якому сплачується відносно невелика сума єдиного податку, тому для вдосконалення спрощеної системи оподаткування необхідно ввести оподаткування доходу за прогресивною шкалою для збільшення надходжень до бюджету і забезпечення соціальної справедливості і вертикальної рівності.

Податкову систему для малого підприємництва слід реформувати з метою покращення умов ведення бізнесу, залучення інвестицій, в т. ч. іноземних. Тоді така система буде стимулюючою для підприємств, що призведе зменшення відсотку тінізації економіки. З огляду на визначені проблеми та перешкоди до напрямів удосконалення податкової політики розвитку підприємництва доцільно включити зменшення податкового тиску на економіку; здійснення антикорупційних заходів, які б також підвищили прозорість у діяльності органів податкової служби; розробка стимулюючих податкових механізмів для пріоритетних галузей, таких як інноваційні та екологічні напрями, агросектор, енергоефективність; забезпечити податкову соціальну справедливість серед підприємців через урівноваження податкових обов'язків та прогресивні шкали оподаткування.

Список використаних джерел

1. Буряк Н. Б. Шляхи удосконалення спрощеної системи оподаткування в Україні / Н. Б. Буряк // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 219-222.

2. Варналій З. С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2 (31). – С. 49-54.

3. Михальчинець Г. Т. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва в Україні / Г. Т. Михальчинець // "Young Scientist". – 2014. – № 11 (14). – С. 79-83.

4. Ногінова Н. М. Оподаткування малого підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. М. Ногінова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 259-263.

Рибалко-Рак Леся Андріївна
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Гусаковська Тетяна Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Полтавський університет економіки і торгівлі

СТРУКТУРА КАРТИ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА: РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ТА ДОКУМЕНТАЦІЙНИЙ ВИХІД

На сьогодні вітчизняними і зарубіжними дослідниками в галузі управління доведено, що саме управління процесами, а не продукцією, послугами, структурними підрозділами, є запорукою стратегічного успіху підприємства в конкурентному середовищі. Такі висновки зроблено на основі досліджень таких вчених-економістів як А. Файоля (виокремлення шести основних функцій підприємства), Ф. Тейлора (формування ідеї стандартизації окремих процедур), М. Вебера (розробка спеціальних правил і процедур поведінки робітників), Г. Хопра (забезпечення адміністративної групи стандартами), П. Друкера (формування функцій, систем взаємодії та процесів), Е. Демінга (трансформація і безперервне вдосконалення бізнес-процесів).

Виконання вимоги стандарту ІСО, щодо забезпечення керованості всіх процесів при формуванні систем управління якістю, пропонуємо забезпечити за рахунок розроблення на підприємствах “Карти процесів” за структурою, представленою в таблиці 1.

Запропонована структура “Карти процесів” створює можливість підвищити ефективність управління процесами підприємства, за рахунок встановлення їх взаємопов’язаної мережі. З допомогою “Карти процесів” можливо здійснити оцінку процесів у системі управління якістю на основі системного підходу.

Таблиця 1

Структура “Карти процесів” системи управління якістю (СУЯ) підприємства

Складові елементи	Рекомендації по формуванню	Документаційний вихід
1. Ідентифікатор та найменування процесів	Встановити, які процеси необхідні для СУЯ у сфері її поширення, виокремити зовнішні та внутрішні процеси	- перелік процесів СУЯ: базисних, забезпечувальних, процесів менеджменту на основі якості; - схема організаційної структури СУЯ
2. Призначення і мета кожного процесу	Визначити необхідність кожного процесу	схема ранжування процесів
3. Власники процесів	Призначити власників усіх процесів, які будуть нести відповідальність за розробку і функціонування процесів	матриця розподілу відповідальності, повноважень і взаємодії
4. Учасники процесів	Визначити всіх учасників процесів – виконавців робіт у межах процесів	матриця розподілу відповідальності, повноважень і взаємодії
5. Процес-споживач	Визначити споживачів (внутрішніх, зовнішніх) кожного процесу, дослідити їх вимоги	перелік споживачів процесів, їх вимоги
6. Межі процесів	Відслідковувати повну послідовність	- схема мережі процесів;

	виконання кожного процесу: точки виникнення, закінчення, взаємодії з іншими процесами	- текстовий опис мережі процесів; - опис порядку і правил взаємодії власників процесів при документуванні процесів
7. Засоби реалізації процесів – ресурси та управлінські впливи	Встановити потребу в ресурсах, необхідних для досягнення цілей процесів, канали комунікації, які визначають, регулюють чи впливають на процеси, зворотний зв'язок зі споживачем	перелік засобів реалізації процесів
8. Входи і виходи процесів	Встановити входи (надходження ресурсів необхідних для проходження процесів) і виходи (результат виконання процесів)	- перелік ресурсів; - перелік результатів
9. Етапи процесів	У разі доцільності визначити складові частини процесів, що характеризуються проміжним результатом	перелік підпроцесів СУЯ
10. Документи на вході процесів	Встановити перелік документів на вході по кожному процесу	перелік документів на вході
11. Документи на вході процесів	Встановити перелік документів на вході по кожному процесу	перелік документів на вході
12. Модель кожного процесу	Здійснити опис процесів (у графічному, табличному, текстовому вигляді), який із необхідним ступенем наближення відображає дійсний процес	модель кожного процесу
13. Нормативні документи, що регулюють процеси	Визначити потребу в документуванні процесів	перелік нормативних документів
14. Записи по процесах	Чітко фіксувати зумовлені процесами записи	бланки записів по процесах
15. Критерії оцінки ефективності процесів	Обрати методи збору даних; визначити характеристики процесів, що впливають на їх результат; встановити критерії для моніторингу, менеджменту й аналізу	- перелік процесів СУЯ, результативність яких підлягає обов'язковій оцінці; - склад критеріїв і методів оцінки результативності процесів
16. Кількісні показники оцінки ефективності процесів	Визначити кількісні показники оцінки ефективності процесів	- склад критеріїв і періодичність оцінки процесів; - інструкція з застосування статистичних методів
17. Способи вимірювання показників процесів	Визначити вимоги до моніторингу стану процесів	- перелік процесів, що підлягають поліпшенню; - аналіз причин невідповідностей
18. Заходи поліпшення процесів	Визначити напрямки поліпшення процесів; встановити необхідність у коригувальних, попереджуючих діях; відслідковувати виконання цих дій; визначати їх результативність	програма заходів (план)

При формуванні мережі процесів важливо розглядати діяльність підприємства як цілісну систему у вигляді сукупності взаємопов'язаних і взамодіючих процесів, при цьому рівень деталізації не має вирішального значення і може бути встановлений суб'єктивно. Разом з тим, важливо вказати підрозділи та посади, які беруть участь у кожному з процесів і відповідають за виконання конкретних дій, і які в подальшому повинні виявляти існуючі або потенційні проблеми на основі критичного аналізу та визначати глибинні причини їх виникнення.

Створена на основі відповідної карти, мережа процесів повинна забезпечити прозорість загальної організаційної структури підприємства, через встановлення чітких меж процесів, їх взаємозв'язку в системі, відповідальних за результативність і ефективність кожного процесу.

Руда Галина Миколаївна,
аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах господарювання головним показником ефективної господарської діяльності акціонерного товариства є розмір та динаміка власного капіталу. Сформовані за рахунок власного капіталу активи є основним матеріальним забезпеченням акціонерного товариства, тобто своєрідним гарантом ліквідності боргових зобов'язань товариства в ринковому середовищі. Чим більша частка активів, сформована за рахунок власного капіталу, тим вищий імідж підприємства як ділового партнера перед іншими учасниками ринкових відносин.

Ринкова економіка передбачає постійне збільшення обсягів власного капіталу акціонерними товариствами, що забезпечує можливість стабільного розвитку фінансово-господарської діяльності та своєчасне формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для вирішення соціально-економічних проблем суспільства. Відповідно, важливо усвідомити джерела формування власного капіталу акціонерного товариства (рис. 1).

Управління власним капіталом пов'язане не тільки із забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, які забезпечать перспективний розвиток акціонерного товариства. Власний капітал утворюється двома шляхами: внесенням власниками акціонерного товариства грошових коштів та інших активів та нагромадженням суми доходу, що залишається в акціонерному товаристві [1, с. 158].

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні акціонерного товариства. Він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів та забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і ріст ринкової вартості товариства.

Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо в акціонерних товариствах із високою вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів; проте суму власного капіталу акціонерного товариства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. Інші внутрішні джерела не відіграють помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів акціонерного товариства.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню акціонерним товариством акціонерного капіталу шляхом додаткової емісії та реалізації акцій. Для окремих акціонерних товариств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безоплатна фінансова допомога, яка надається, як правило, лише окремим державним акціонерним товариствам. До числа інших зовнішніх джерел входять безоплатно передані акціонерному товариству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу [2, с. 163].

Рис. 1. Джерела формування власного капіталу акціонерного товариства в сучасних умовах ринкової економіки

Наявність достатнього розміру власного капіталу – це необхідна умова успішного функціонування акціонерного товариства незалежно від сфери діяльності та галузевої специфіки, а динаміка його абсолютної величини – один із найбільш суттєвих і важливих показників, так як відображає можливість підприємства підтримувати ефективність своєї господарської діяльності. Він є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого акціонерного товариства.

Список використаних джерел

1. Варічева Р. В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств: проблеми та перспективи / Р. В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 4 (47). – С. 155-167.

2. Харченко Н. В. Джерела формування власних фінансових ресурсів акціонерного товариства / Н. В. Харченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 162-165.

Хомицький Андрій Іванович,
асистент кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних економічних умовах оптова торгівля стає важливим елементом розвитку економіки України та міжнародних економічних відносин. [4, с. 6-7; 5, с. 68; 6; 7] Значне місце у збалансованому розвитку товарного ринку займає саме оптова торгівля споживчої кооперації [1]. Відтак, завданням наукового дослідження є визначення сучасних проблем функціонування підприємств оптової торгівлі споживчої кооперації. Проблемам і перспективам розвитку оптової торгівлі присвячується багато праць учених-економістів, таких як Л. Балабанова, Ю. Аванесова, Д. Щур, М. Балабан, Ф. Панкратова, Т. Серьогина, Л. Дашкова, М. Альяблева.

На наш погляд розглядати проблему кризи і відродження оптової торгівлі споживчої кооперації слід не лише як галузеву, а радше як регіонально-галузеву [3]. Проаналізуємо розміщення оптових баз в системі Укоопспілки, і об'єми оптово-складського товарообороту системи Укоопспілки у 2014 році (рис.1).

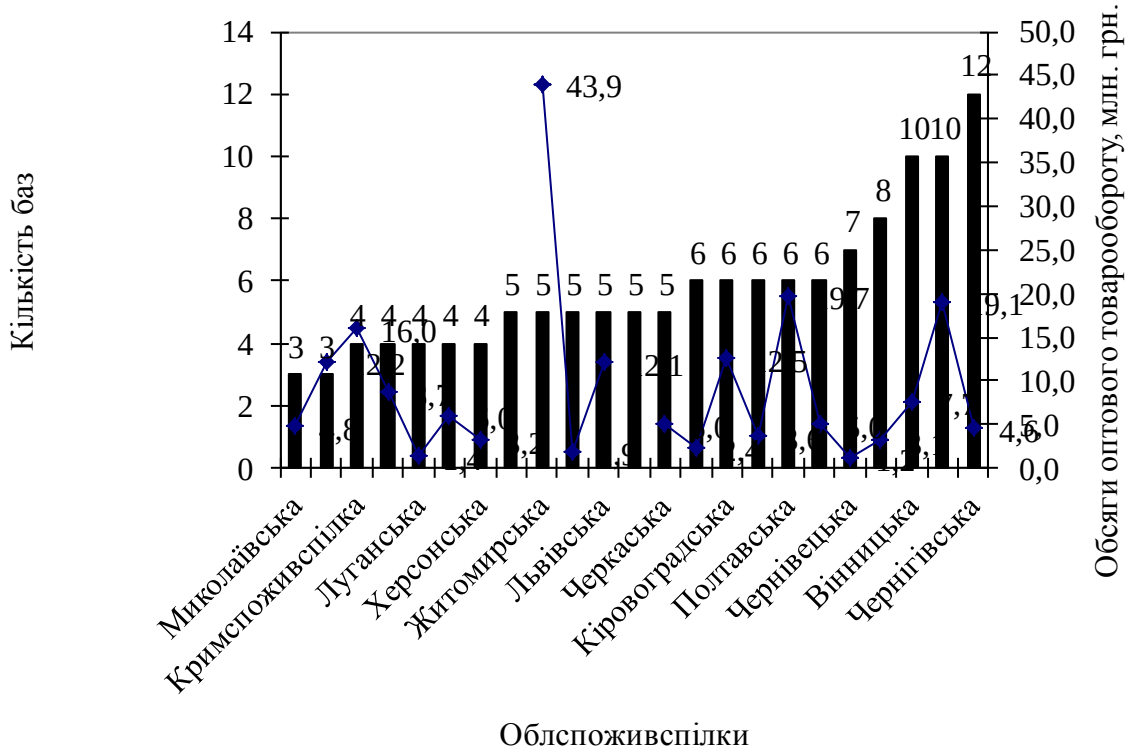


Рис. 1. Співвідношення кількості оптових баз з обсягами оптового товарообороту системи Укоопспілки в 2014 р.

Варто зазначити, що варіація кількості баз та оптового тооварообороту завсвідчує нерівномірність регіонального розвитку підприємств оптової торгівлі споживчої кооперації, а саме: північної та центральної частини України. Така диспропорція пов'язана в першу чергу з низькою якістю управління на оптових підприємствах.

Для емпіричного оцінювання використано річні дані підприємств оптової торгівлі споживчої кооперації за 2010-2014 рр. Для підвищення ефективності діяльності оптових баз нами використана класичне завдання управління запасами [2, с. 299] За одиничний варіант часу візьмемо 1 день.

До кінця дня на складі $t-1$ знаходиться товар в обсязі x_{t-1} Склад робить замовлення на поповнення товару в обсязі h_t таким чином запас товару на початку наступного дня становитиме $x_{t-1}+h_t$. Нехай s_t - обсяг товару замовлений споживачем в день t. Допустимо, що розподіл ймовірної величини s_t задається неперервною функцією розподілу F_x із щільністю розподілу f_x, тоді середні повні витрати - $C(x_{t-1}+h_t)$. Завдання полягає в тому, щоб визначити обсяг замовлення на поповнення h_t мінімізуючи середні повні витрати:

$$C(x_{t-1}+h_t)\to \min \text{, де } h_t \geq 0. \quad (1)$$

Розглянемо вирішення класичного завдання управління товарними запасами оптового підприємства споживчої кооперації в статичній постановці.

Присвоюємо $y=(x_{t-1}+h_t)$ й припустимо, зважаючи на статичні завдання, індекс t в запис обсягу та пропозиції:

$$C(y)=c\int_{-\infty}^{y} y-sdF(s)+k\int_{y}^{+\infty}(s-y)dFs \quad (2)$$

Після цього вирахувавши першу похідну функції, та прирівнявши її до нуля, отримаємо рівняння для мінімального запасу $y^{\min}$:

$$F(y^{\min})=\frac{k}{c+k} \quad (3)$$

Вирішення (3) завдання (2) визначає стратегію оптимального поповнення запасів. Величина наповнення запасів h'_t, мінімізуючи середні повні витрати, задається наступним правилом:

$$\begin{cases} 0, \text{ якщо } & x_{t-1}\geq y^{\min} \\ h'_t = & y^{\min}-x_{t-1}, \text{ якщо } x_{t-1}\leq y^{\min} \end{cases} \quad (4)$$

Конкретні числові характеристики системи управлінння запасами залежать від виду функції розподілу $f(x)$ випадкової величини попиту.

Розглянуте класичне завдання управління запасами засвідчує загальний теоретичний підхід до регулювання запасів підприємств оптової торгівлі споживчої кооперації. В практичній діяльності оптових підприємств можуть застосовуватись більш простіші системи регулювання товарних запасів. Проте, на нашу думку, із врахуванням практики взаємодії оптових та роздрібних підприємств в сучасних умовах, доцільно застосовувати аналогічні системи управління товарними запасами.

Список використаних джерел

1. Альяблева М. В. Теория и методология функционирования оптовой торговли и перспектив ее развития : дис. д-ра. экон. наук.: 08.00.05 / М. В. Альяблева. – Белгород, 2006 – 399 с.

2. *Экономико-математические методы и прикладные модели / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, Д. М. Дайитбегов и др.; под. ред. В. В. Федосеева. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 480 с.*

3. *Основні показники господарсько-фінансвої діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2010 р. – К., 2011. – 146 с.*

4. *Показники господарсько-фінансвої діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2013 р. – К., 2014. – 168 с.*

5. *Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) – К., 2004. – 62 с.*

6. *Трішкіна Н. І. Проблеми і перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні / Н. І. Трішкіна // Університетські записки. – 2010. - № 3. – С. 229-234.*

7. *Юрченко Ю. Ю. Концепутальні напрямки розвитку оптової торгівлі / Ю. Ю. Юрченко // Вісник Дон.НУЕТ. – 2008. – №4. – С. 180-186.*

8. *The handbook of international trade and finance: the complete guide to risk management, international payments and currency management. Bonds and guarantees, credit insurance, and trade finance/ Andres Grath. – 6nd ed., 2011. – 224 p.*

9. *Ekonomika i organizacia przedsieborstw/ Damian Debski – Warszawa, 2009. – 294 s.*

Явтуховська Ірина Вікторівна,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВЕЛИЧИНУ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналізуючи та досліджуючи вартість підприємства, оцінювач може використовувати безліч різноманітних підходів та методів її оцінки, кожний із яких має ряд своїх переваг та недоліків. Обираючи конкретний підхід до оцінки вартості підприємства, спершу необхідно досконало проаналізувати фактори, що на неї впливають. Також варто зазначити, що існуючі методи оцінки дають лише базове значення вартості підприємства, яке потрібно корегувати стосовно зовнішніх та внутрішніх факторів для кожного конкретного випадку.

Стрімкий розвиток підприємств, які мають свої економічні та організаційні особливості, високу динамічність, що взагалі притаманна сучасному господарству, і значні особливості, як внутрішні, так і зовнішні, піддаються впливу різноманітності факторів, що формують його вартість. Дані фактори впливають не лише на саму вартість підприємства, але і на вибір методу, за допомогою якого можна проводити оцінювання підприємства. В такому випадку необхідно виокремити ключові фактори формування вартості підприємств та встановити взаємозалежність між ними та зміною величини вартості підприємства.

Фактор вартості – параметр, який впливає на зміну вартості підприємства. Система факторів вартості на великих підприємствах може містити велику кількість факторів, управління якими потребує значних матеріальних витрат, тому головною метою є визначення ключових факторів. Під ключовими факторами вартості маються на увазі 20 % факторів, які згідно з “принципом Парето” приносять 80 % вартості [1].

За словами М. Котова та С. Шаповал фактор вартості – це змінна, яка впливає на вартість підприємства [4, с. 92]. Так, ідентифікація факторів вартості може виявитися для підприємств складним процесом, оскільки змушує виокремлювати специфічні фактори вартості не лише для окремого виду підприємств, а й для кожного виробничого рівня. Проте вітчизняні підприємства не є адаптованими до

забезпечення необхідної для виявлення факторів вартості інформації, що висуває ще одну проблему до утворення системи оцінки вартості підприємства.

Оцінка вартості підприємства в системі корпоративного управління відіграє роль постійного моніторингу досягнутої величини вартості, сприяє встановленню величини розриву між потенційною і реальною вартістю підприємства з врахуванням величини впливу факторів вартості. Вчасна та правильно визначена величина вартості підприємства лягає в основу для прийняття зважених та обґрунтованих рішень менеджерів, що допоможе підвищити вартість підприємства та рівень інвестиційної привабливості.

Як вважає І. Колос, суттєвий вплив на вартість підприємства чинять ринкові умови (рівень та тип конкуренції, макроекономічне середовище, нові конкуренти, інтенсивність нововведень, впливовість споживача, впливовість постачальника, політика держави) та внутрішні чинники (розробка нових видів продукції, розвиток видів продукції, які виготовляються, закупка та постачання, виробництво, система просування на ринок та реалізації, управління людським капіталом, інформаційний капітал [3, с. 30].

П. Круш та С. Поліщук враховують такі фактори впливу на величину вартості підприємства, як мікро-, так і макросередовища, поділяючи їх на групи: попит; дохід, який може отримати власник; час отримання доходів; ризик як вірогідність отримання очікуваних в майбутньому доходів; ступінь контролю, який одержує новий власник; ступінь ліквідності майна; обмеження, які має бізнес; співвідношення попиту і пропозиції [5, с. 121].

На думку І. Кадикової та Е. Шевченко, основними факторами, що впливають на оцінку вартості підприємства є час та ризик [2, с. 68]. Як відзначають В. Щербаков та К. Щербакова фактори макроекономічного ризику породжують систематичний ризик, що спричинений зовнішніми подіями та не може бути усунений диверсифікацією в межах національної економіки [6, с. 98].

Ринкова економіка характеризується динамізмом свого розвитку, а отже, випливає новий фактор впливу на вартість підприємства – час. Даний фактор має вагомий вплив на всі ринкові процеси, які в свою чергу включають вартість підприємства, а саме від дії того чи іншого фактора на вартість підприємства протягом певного проміжку часу може змінюватись сама вартість підприємства. Тобто вже через невеликий проміжок часу величина оцінки може збільшуватись або зменшуватись. Врахування впливу дії факторів на вартість підприємства необхідне для визначення величини рівня ризику зниження його вартості, що виникають під час функціонування підприємства та дії на нього факторів зовнішнього середовища. Тобто, другим вагомим фактором впливу на вартість підприємства є ризик. На нашу думку, ризик – це вірогідність того, що дохід, який буде отримуватися від інвестицій в оцінюване підприємство може відрізнятись від прогнозного, оскільки ринковому середовищу притаманні непостійність та невизначеність, пов’язані із макроекономічними процесами, нестабільністю економіки держави; ціновий механізм та інфляційні процеси.

До основних недоліків щодо підходів до класифікації факторів впливу на вартість підприємства можна віднести: відсутність єдиної системи ознак класифікації факторів впливу на оцінку вартості підприємства; виділення групи факторів, які

стосуються лише окремого виду діяльності підприємства; перераховані авторами фактори не дозволяють ураховувати всю сукупність факторів формування вартості.

Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати, що не існує єдиного підходу щодо поділу факторів впливу на вартість підприємства. В зв'язку з цим, виникає безліч недоліків щодо їх підходів та впливу на вартість підприємства, що у свою чергу призводить до затримки процесу оцінки вартості підприємства та достовірності його значення. Тому, при визначені величини впливу того чи іншого фактора на вартість підприємства, найбільша увага повинна приділятись тим факторам, які найбільше впливають та формують його вартість, а також є найбільш ризикованими з точки зору отримання кінцевого результату. Тобто, необхідно враховувати вплив дії факторів на вартість підприємства для визначення величини рівня ризику зменшення його вартості.

Список використаних джерел

1. *Вартісно-орієнтоване управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org.*

2. *Кадыкова И. Н. Оценка бизнеса в системе project expert как элемент антикризисного менеджмента / И. Н. Кадыкова, Е. А. Шевченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 1. – С. 68-80.*

3. *Колос І. В. Обґрунтування ключових чинників вартості підприємства / І. В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 30-32.*

4. *Котова М. В. Основание методики расчетов ставки дисконтирования в отечественой практике / М. В. Котова, С. С. Шаповал // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 92-98.*

5. *Круш П. В. Оцінка бізнесу : навч. посіб. / П. В. Круш, С. В. Поліщук. – К. : ЦНЛ, 2004. – 264 с.*

6. *Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, К. Л. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2006.– 288 с.*

Куцик Петро Олексійович,
професор кафедри бухгалтерського обліку,
ректор Львівської комерційної академії,

ФОРМУВАННЯ ПРОГНОЗНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: МЕТОДИЧНІ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

На сьогодні існує значна кількість підходів, які можуть бути використані для прогнозування фінансових показників і підготовки прогнозної фінансової звітності, на основі якої приймаються рішення про фінансування підприємства (компанії).

Проведений аналіз існуючих поглядів авторів дозволяє констатувати, що найчастіше використовуються дві наступні основні групи методів: частки від продажів і метод порівняння. Ці обидва методи передбачають використання прогнозу продажів в якості відправної точки при проведенні розрахунків.

Метод частки від продажів передбачає використання історичних облікових даних для прогнозування прибутків і збитків, сум на балансових рахунках у відсотках від прогнозованих продажів. Даний метод передбачає, що наявний обсяг активів із відповідними цінами є оптимальним для даного підприємства, а всі статті балансу змінюються пропорційно зі змінами обсягів продажів.

За порівняльним підходом, окрім формування прогнозів на основі зростання обсягів продажів, для деяких рахунків, які не змінюються в прямій залежності від даного показника, для визначення прогнозних значень дозволяється використання додаткової інформації, наприклад, фінансових коефіцієнтів, які враховують очікування менеджменту. Наприклад, до таких рахунків відносяться капітальні витрати і кредиторська заборгованість, наявність графіків здійснення або погашення яких може слугувати базисом для розрахунку коригуючих коефіцієнтів.

Але, на даний час, дослідники пропонують нові специфічні методи, використання яких дозволяє підвищити якість прогнозної фінансової звітності, що сприяє підвищенню ефективності рішень, які приймаються на її основі. Так, Р. Софат та П. Хіро виділяють комбінований метод, який є поєднанням методу частки продаж та методу бюджетування витрат [1, с. 235]. Т. Жалберт, Е. Брайлі та М. Жалберт [2, с. 128] пропонують метод прогнозування фінансової звітності, що базується на основі використання галузевих усереднених показників, які дозволяє одержати доступ до бази даних Асоціації ризик-менеджменту (Risk Management Associates). Головна ідея методу полягає у використанні коригуючих коефіцієнтів для кожного облікового показника, що розраховуються на основі усереднених галузевих даних, що дозволяє складати прогнозний баланс і звіт про прибутки та збитки.

[1] Sofat R. Strategic Financial Management / Rajni Sofat, Preeti Hiro. – New Delhi : PHI Learning Pvt. Ltd., 2011. – 416 p.
[2] Jalbert T. Forecasting financial statements using risk management associates industry data / Terrance Jalbert, James E. Briley, Mercedes Jalbert // Business Education & Accreditation. – 2012. – Volume 4. – Number 1. – P. 123-134.

І. Валез-Парехою та Дж. Тхемом [3, с. 157-158] пропонується підхід, що базується на використанні принципу подвійного запису в прогнозуванні фінансової звітності та виведенні на цій основі прогнозного балансу. При застосуванні даного підходу обов'язковим є складання бюджету грошових коштів, що є прогнозом зміни грошових потоків у майбутньому.

Дещо інші методи прогнозування фінансових показників використовуються при оцінці інвестиційної кредитоспроможності підприємства, що пов'язано з відокремленням інвестиційного проекту в якості певного центру виникнення доходів і витрат. Зокрема, на думку Н. Г. Белоглазової та Л. П. Кроливецької [4, с. 149-150] можуть використовуватись такі методи:

– побудова звіту про рух грошових коштів з врахуванням реалізації інвестиційного проекту, що передбачає аналіз майбутнього потоку грошових кошів з щомісячною розбивкою. При перевищенні вхідних грошових потоків над вихідними проект можна вважати кредитоспроможним;

– розрахунок фінансових коефіцієнтів на основі історичної звітності і побудова прогнозної звітності. Інвестиційна кредитоспроможність проекту визначається шляхом аналізу відповідності показників одержаної прогнозної фінансової звітності вимогам кредитування.

Виходячи із відсутності єдності в поглядах дослідників стосовно структури прогнозної фінансової звітності, методів, що слід використовувати для прогнозування її показників, на сьогодні також відсутня загальна методика фінансового прогнозування, а в наукових працях представлені авторські підходи, які мають значні обмеження щодо їх практичного застосування в діяльності підприємств.

Проведений аналіз існуючої практики фінансового прогнозування дозволив встановити, що на сьогодні основними проблемами формування і представлення прогнозної фінансової звітності є:

– апріорна суб'єктивність прогнозної фінансової звітності внаслідок намагання змоделювати фінансове майбутнє підприємства, на формування якого впливає значна кількість факторів;

– проблема пошуку даних про результати діяльності підприємства, необхідних для здійснення прогнозування фінансової звітності та проблема комплексності використовуваних інформаційних масивів (окрім інформації з бухгалтерської звітності підприємства також необхідно зібрати додаткову інформацію);

– неможливість передбачення появи нових об'єктів обліку, які знайдуть своє відображення в обліковій системі в майбутньому. Зокрема, до складу прогнозної фінансової звітності досить часто не включаються окремі види витрат, здійснення яких не очікується на сьогодні, внаслідок чого прогнозований показник прибутку виглядає більш привабливіше, ніж це є насправді;

– можливість припущення помилок у процесі формування прогнозної фінансової звітності, що може бути результатом недостатності знань в фінансовій сфері та сфері стратегічного управління, бути наслідком халатності бухгалтера-аналітика як на стадії збору даних, так і на стадії їх обробки, або виникати внаслідок обрання неадекватного методологічного інструментарію для здійснення прогнозування. Тому користувачі повинні обрати такий метод прогнозування показників фінансової звітності, який є найбільш наближеним до особливостей

[3] Investment Management: A Modern Guide to Security Analysis and Stock Selection / Edited by V. Ramanna, Ch. Krishnamurti. – Springer Science & Business Media, 2009. – 634 p.

[4] Банковское дело / Под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – СПб. : Питер, 2008. – 240 с.

функціонування підприємства та рівня розвитку і специфіки його зовнішнього середовища;

– необхідність ідентифікації і врахування сигналів якості прибутку (вперше концепція "сигналів якості прибутку" була запропонована у 1993 році Б. Левом і Р. Тіаграджаном, які встановили, що фундаментальні сигнали з опублікованої фінансової звітності використовуються інвесторами для оцінки стійкості і зростання прибутку. Під сигналами якості прибутку в даному випадку розуміються зміни окремих показників фінансової звітності під впливом певних факторів. У залежності від конкретного об'єкту такі зміни можуть виступати позитивним або негативним сигналом для інвесторів при оцінці прибутку підприємства), які можна виявити на основі аналізу фінансової звітності підприємства, що дозволяють точніше передбачати прибуток підприємства в прогнозованому періоді.

Таким чином, перед тим як на конкретному підприємстві буде впроваджуватись система обліково-аналітичної підтримки фінансового прогнозування, має бути обов'язково визначений набір принципів і концептуальних засад, які будуть покладені в її основу, що в цілому сприятиме уникненню негативних наслідків у результаті її практичного застосування.

Бачинський Василь Іванович,
к.е.н., професор, завідувач кафедри
бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія

ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНЕ І АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ BALANCED SCORECARD

Найбільш ефективною за сучасних умов являється система менеджменту, яка організована на концепції системи збалансованих показників (концепція стратегічних карт).

На сайті компанії Iteam зазначається, що серед багатьох концепцій управління стратегією розвитку компаній значну популярність в останні роки набула Balanced Scorecard (BSC) – система збалансованих показників. Ця система сформульована Д. Нортоном і Р. Капланом у результаті дослідницького проекту "Measuring Perfomance in the Organization of the Future", проведеного на початку 90-х років XX ст. по 12 компаніях. Вона знайшла багаточисленних прихильників і послідовників не тільки в академічному середовищі, але й серед менеджерів-практиків. Тепер замість винятково ретроспективних фінансових показників у компаніях стали враховуватися "випереджальні індикатори", що дозволяють прогнозувати можливий успіх у майбутньому. Журнал Harvard Business Review називає концепцію збалансованої системи оціночних показників "одним із самих значних внесків у практику управління за останні 75 років". За даними компанії Balanced Scorecard Collaborative, більше половини компаній, що входять у список FT 500, використовують сьогодні BSC на своїх підприємствах [1, с. 1].

Основою даної системи виступають стратегічні карти. Вона ґрунтується переважно на нефінансових показниках оцінки діяльності фірм. Як відзначають Нільс-Горан Ольве, Жан Рой і Магнус Веттер: "До появи цієї системи багато компаній орієнтувались у своїй діяльності переважно на поточні фінансові цілі, які недостатньо пов'язувались з довгостроковими цілями компанії. Як правило це

призводило до виникнення розриву між розробкою стратегії і її практичною реалізацією. Стратегічні карти, побудовані на основі системи збалансованих показників, дають повне уявлення про стан компанії, відображаючи не лише фінансові можливості компанії, але й стосунки зі споживачами, організацію внутрішніх бізнес-процесів, перспективи розвитку і навчання. Однак стратегічні карти – це не лише система показників для оцінки діяльності компанії. Вони забезпечують концентрацію зусиль менеджерів на досягнення успіху у майбутньому, а відтак є інструментом управлінського контролю і реалізації стратегії компанії" [2, с. 4].

Управління на основі системи збалансованих показників обумовлює виділення наступних основних аспектів (перспектив) діяльності підприємства: фінансова діяльність (виручка, витрати, грошовий потік); відносини зі споживачами (покупці, добавлена цінність, споживчі витрати); внутрішні бізнес-процеси (замовлення та стан їх виконання, споживчі властивості продуктів, приріст нових споживчих властивостей, продуктивність); інновації (ідеї і розробки нових продуктів), навчання (підготовка персоналу, навики персоналу). За кожною із цих перспектив визначені показники діяльності взаємно пов'язуються на основі причинно-наслідкових зв'язків, тобто балансуються. У цілому дана система має переважно стратегічне значення, проте у ній кожний рівень управління (вища адміністрація, середній та оперативний) тісно з'єднані в одне ціле. Об'єднуючим засобом виступають саме бізнес-карти. Зміст бізнес-карт визначає основні контури та внутрішню будову інформаційних обліково-контрольних систем. На вищому рівні – це управлінський облік та фінансова звітність, середньому та оперативному – фінансовий і управлінський облік. Основою системи все ж таки виступає управлінський облік.

Як відзначають авторитетні вчені Гелен А. Велш та Деніел Г Шорт, "… одна з головних справ обліковців на підприємстві – управлінський облік, функцією якого є забезпечення даними, що можуть бути корисними для внутрішнього процесу прийняття рішень (менеджерами підприємства) та для оперативного управління операціями і бізнес-процесами" [3, с. 30].

На думку канадських вчених ".. фірми, що працюють у стабільному середовищі із стандартизованою продукцією та процесами і незначним конкурентним тиском, наймовірніше дійдуть висновку, що не дуже складна функціонально-орієнтована система обліку відповідальності є для них найбільш придатною. У міру зростання організаційної складності і підсилення динамізму конкурентного середовища, скоріше за все більш придатними будуть системи обліку відповідальності за процесами (на основі діяльності) і стратегічно-орієтована (на базі BSC- B.I.)" [4, с. 698].

Слід відзначити, що управлінський облік є ефективним лише при застосуванні комп'ютерних технологій. Кілька десятків компаній-виробників програмного забезпечення для систем корпоративного управління пропонують технологічні рішення на базі BSC, які сертифіковані Balanced Scorecard Colaborative – організацією, заснованою авторами концепції BSC. До таких продуктів можна віднести: Инталев: Навігатор; UPE; 1С-ВИПАнатех-ВДГБ: ABIS.BSC. Збалансована система показників; Business Scorecard Manager; QPR ScoreCard; Cognos Metrics Manager; Cognos 8 Business Intelligence Scorecarding; Hyperion Performance Scorecard; Business Objects Performance Manager; Geac Strategy Management; ARIS BSC; SAS Strategic Performance Management тощо [1, с. 1].

Аналіз даних продуктів, дає нам підстави вважати, що для підприємств України в цілому, і, зокрема для кооперативних організацій та підприємств, використання їх є надто проблематичним. Це обґрунтовується не лише їх складністю та вартістю, але й особливостями, що випливають з чинної методології та організації обліку, аналізу і контролю країн, у яких вони створені. Тому розробка власних комп'ютерних інформаційних систем є суттєвою складовою організаційних заходів із запровадження управлінського обліку.

На наш погляд, найбільш доцільним при запровадженні сучасних концепцій менеджменту є використання іманентної їм системи управлінського обліку. Тому актуальною є необхідність проведення наукових досліджень саме такого спрямування.

За сьогоднішніх умов існує низка ще не вирішених проблем обліку, аналізу й контролю, які належить вирішити для запровадження новітніх концепцій менеджменту, і, зокрема, BSC.

Отже, викладене дає підстави зробити наступні висновки.

По-перше, система збалансованих показників для діяльності кооперативних організацій є більш досконалою порівняно з традиційним управлінням та чинною моделлю контролю. Враховуючи те, що серед перспектив (основних напрямків її структури) є процесне управління, а також те, шо вона акумулює у собі найважливіші елементи контролінгу, доцільно в кооперативних системах запроваджувати систему збалансованих показників поетапно. Спочатку запровадити систему процесного управління, далі - елементи контролінгу і завершити створенням цілісної системи збалансованих показників.

По-друге, завдяки застосуванню концепції стратегічних карт досягається тісний взаємозв'язок стратегічного, тактичного (середнього) і операційного рівнів управління, а також виникає можливість формування єдиної чітко структурованої управлінської системи з декомпозицією цілей, показників, завдань у напрямку, від стратегічних до оперативних.

По-третє, управлінський облік за своєю суттю і функціональним призначенням повинен стати базовою інформаційною системою в реалізації концепції стратегічних карт. Для цього управлінський облік необхідно диференціювати за рівнями управління, створивши окремі підсистеми: стратегічний управлінський облік; поточний управлінський облік; оперативний управлінський облік.

І, останнє, компонентна структура управлінського обліку, а саме прогнозування й перспективне планування, поточне й оперативне бюджетування, облік і управлінська звітність, аналіз і контроль, у повній мірі відповідає змісту системи збалансованих показників, а тому саме управлінський облік може сприяти запровадженню та ефективному функціонуванню даної концепції менеджменту.

Список використаних джерел

1. *Iteam [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/.*
2. *Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер : практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей : пер. с англ. М. : Вильямс, 2003. – 304 с.*
3. *Велш Гелен А. Основи фінансового обліку / Гелен А. ВелшДеніел Г Шорт : пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач – К. : Основи, 1999. – 943 с.*
4. *Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков. : [Пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, Н. Краснік та ін.]. Наук. ред. пер. Н.П. Краснік – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.*

Басіста Іванна Анатоліївна,
здобувач кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

ТОВАРНІ ЗАПАСИ В СИСТЕМІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах важливою умовою розвитку підприємства, як складної динамічної системи, є ефективне використання таких матеріальних оборотних активів як запаси, які являються основним елементом економічного потенціалу підприємства та займають вагоме місце у процесі формування його вартості.

Вартість підприємства характеризує економічний потенціал суб'єкта господарювання, який є комплексним критерієм оцінки його стану та відображає всі його фінансові параметри. Підтримка показника вартості підприємства на належному рівні в цілому і, зокрема, за рахунок забезпечення збереження та зростання вартості запасів створює передумови для сталого його розвитку.

Проблемні питання управління вартістю підприємства досліджували такі вітчизняні науковці, як: Р. О. Костирко, В. В. Корнєєв, О. О. Терещенко, І. О. Бланк, І. В. Івашківська, Л. С. Запасна, Н. М. Смірнова, М. В. Корягін, П. О. Куцик, І. Й. Яремко та ін. Теоретичні та прикладні аспекти вартісно-орієнтованого управління посідають провідне місце також у дослідженнях іноземних вчених. Проте, актуальність проблематики обумовлена низьким рівнем застосування вартісно-орієнтованого управління на вітчизняних підприємствах.

Поняття вартості підприємства ототожнюють із вартістю усього його майна, ціною, за якою можна здійснити купівлю-продаж компанії, кінцевим фінансовим показником, за яким можна охарактеризувати результати діяльності. Тобто, вартість підприємства можна розглядати як товар, який має певну вартість, за яку його можна продати на ринку, або як прояв ділової активності та інвестиційної привабливості для задоволення очікувань власника підприємства тощо.

Система вартісно-орієнтованого управління поширилася в світовій практиці в останні 20-30 рр. та існує багато прикладів успішного застосування даного підходу. Проведені дослідження закордонних науковців свідчать про високу результативність вартісно-орієнтованого управління [1, с. 37].

Щодо вітчизняної практики ведення бухгалтерського обліку, то система вартісно-орієнтованого управління є недостатньо розвиненою і дослідженою у зв'язку з відсутністю використання даного підходу та нехваткою матеріальних ресурсів для його застосування.

Товарні запаси є одним із найважливіших факторів, що суттєво впливає на вартість підприємства, а процес управління ними є складовою частиною загальної системи управління господарюючим субєктом. Традиційні підходи до оптимізації товарних запасів із використанням показників обсягу та оборотності не можуть існувати без ув'язки із загальною системою забезпечення та підвищення результативності діяльності підприємства. Найбільш ефективною системою на сьогоднішній день, яка охоплює всі аспекти діяльності підприємства, із використанням показника вартості є концепція вартісно-орієнтованого управління.

Основою даної концепції є прийняття керівними органами управління рішень, які орієнтовані не тільки на забезпечення збільшення прибутку, а й на зростання вартості підприємства

Погоджуємося з думкою Г. Шаповал, що товарні запаси, як складова оборотних активів, є елементом ланцюга створення вартості, важливим фактором вартості, що суттєво впливає на величину грошового потоку, а, відповідно, на зміну вартості та є інструментом стратегічного та оперативного управління [2, с. 1]. Вартісно-орієнтоване управління товарними запасами підприємств стає особливо актуальним в період подолання наслідків фінансово-економічної кризи, дозволяючи враховувати стратегічні пріоритети розвитку підприємств в форматі вартісно-орієнтованого управління, сприяючи максимізації добробуту власників та підвищенню інвестиційної привабливості.

Підприємство, як об'єкт власності, може бути джерелом прибутку та по суті виступає специфічним товаром, який може бути проданий, переданий у заставу, тобто підприємство перетворюється на товарний запас із усіма належними йому властивостями. Окремі дослідники зазначають, що формування вартості підприємства відбувається в умовах значної невизначеності, за якою головною запорукою успіху стає ресурсне забезпечення підприємства [1, с. 35].

Товарні запаси, як базова категорія системи вартісно-орієнтованого управління, є однією з найважливіших складових, які можуть збільшити вартість підприємства, оскільки, забезпеченість товарними запасами створює матеріальне підґрунтя для досягнення запланованих обсягів реалізації та забезпечує стале економічне зростання.

Специфіка формування та використання матеріальних запасів зумовлена їх призначенням у суспільному відтворенні та полягає у забезпеченні безперервності, планомірності процесу реалізації та в мобілізації внутрішніх виробничих резервів.

Однак, здійснюючи управління запасами слід правильно визначити необхідні підприємству обсяги запасів з метою уникнення постійного зростання їх залишків, що призводить до збільшення тривалості операційно-фінансового циклу і тим самим до зменшення вартості підприємства та його інвестиційної привабливості. Адже, особливістю товарних запасів є потреба дотримання термінів та умов їх зберігання, тому неправильно організована складська політика може призвести до невтішних фінансових результатів.

Таким чином, аналіз існуючих підходів і особливостей розвитку національної економіки та міжнародна практика свідчать про необхідність детальнішого вивчення методів управління запасами в системі вартісно-орієнтованого управління підприємствами з метою забезпечення їх інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Кравченко Т. Ресурсне забезпечення вартісно-орієнтованого управління підприємствами / Т. Кравченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Економіка. – 2015. – № 5 (170). – С. 34-38.

2. Шаповал Г. М. Вартісно-орієнтоване управління оборотними активами корпоративних підприємств будівельної галузі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 „ Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Г. М. Шаповал. – Харків, 2014. – 24 с.

Боярко Ірина Миколаївна,
к.е.н, доцент, директор науково-дослідного центру,
ДВНЗ "Університет банківської справи"

РОЛЬ СИТУАЦІЙНОГО ПІДХОДУ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНО ОРІЄНТОВАНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ

Вивчення літературних джерел з питань розвитку теоретико-методологічного базису концептуалізації формування інформаційного забезпечення потреб стратегічного управління дозволяє виділити шість підходів, комплексне поєднання яких можна розглядати як цілісну трансдисциплінарну квінтесенцію побудови систем стратегічно орієнтованого обліку на підприємствах, а саме: праксеологічний, ситуативний (сценарний), процесний, архітектурний, синергетичний та інтеграційний.

Ці підходи є логічним продовженням теоретико-методологічних змін, які відбуваються у результаті дії детермінант виникнення сучасної стратегічної парадигми обліку. Кожен з них використовується для розв'язання певної групи завдань із загального комплексу необхідних змін, які відбуваються в обліковій парадигмі у сучасних умовах і може розглядатися як напрям трансформації моделей і систем обліку, заснованих на диграфічній обліковій парадигмі, відповідно до вимог, що висуваються при переході до стратегічної глобальної парадигми (рис. 1).

Проте застосування жодного з існуючих теоретико-методлогічних підходів відокремлено від інших не дозволяє здійснити перехід до стратегічної глобальної парадигми обліку, який може бути здійснений лише на основі їх комбінування.

При цьому під час реалізації концепції стратегічно орієнтованого обліку визначальне значення мають праксеологічний та ситуаційний підходи, в яких саме закладена можливість встановлювати і досягати бажаних результатів з урахуванням взаємодії суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем та потреб адаптації до змін умов функціонування. З огляду на те, що інші підходи по-різному підходять до розв'язання проблеми інформатизації та інтегрування різних видів обліку на базі сучасних інформаційних технологій у межах єдиної системи управління, нами вбачається, що повне усунення недоліків диграфічної облікової парадигми і формування концептуальних основ створення стратегічно орієнтованих систем обліку як елемента нової парадигми (стратегічної глобальної) можливі за умови поєднання всіх виділених теоретико-методологічних підходів.

Різні аспекти реалізації ситуаційного підходу при організації облікових процесів на підприємстві є предметом розгляду чисельних наукових праць з питань розвитку стратегічного управлінського обліку. Зокрема, особливості управління на основі стратегічного аналізу ситуацій та ситуаційного контролю досліджують В. Василенко [2], І. Лесняк [5], формування ситуаційно-матричної бухгалтерії – О. Кольвах [3], обліку та аналізу ситуацій у фракталах часу та простору – М. Болдуєв [1], Г. Крохічева [4], організації мережевого ситуаційного обліку – А. Максименко [6] та інші. У загальному випадку методологія ситуаційного підходу до управління в цілому та реалізації будь-якої його функції (у т.ч. обліку, аналізу та котролю), зокрема, передбачає: 1) розуміння і врахування в процесі прийняття управлінських рішень особливостей індивідуальної та групової поведінки; 2) передбачення та прогнозування позитивних і негативних наслідків дії чинників виникнення та застосування управлінських заходів регулювання конкретної ситуації; 3) оцінювання

ситуації у кількісних показниках очікуваного соціально-економічного ефекту із врахуванням відмінностей у масштабах впливів окремих факторів на розвиток ситуації, явища коленіарності при їх взаємодії та рівнів значущості змін, що відбуваються під їх дією, для досягнення цілей системи управління; 4) оптимізацію комплексну управлінських дій (методів, прийомів та інструментів) за критерієм найефективнішого досягнення цілей за даних обставин.

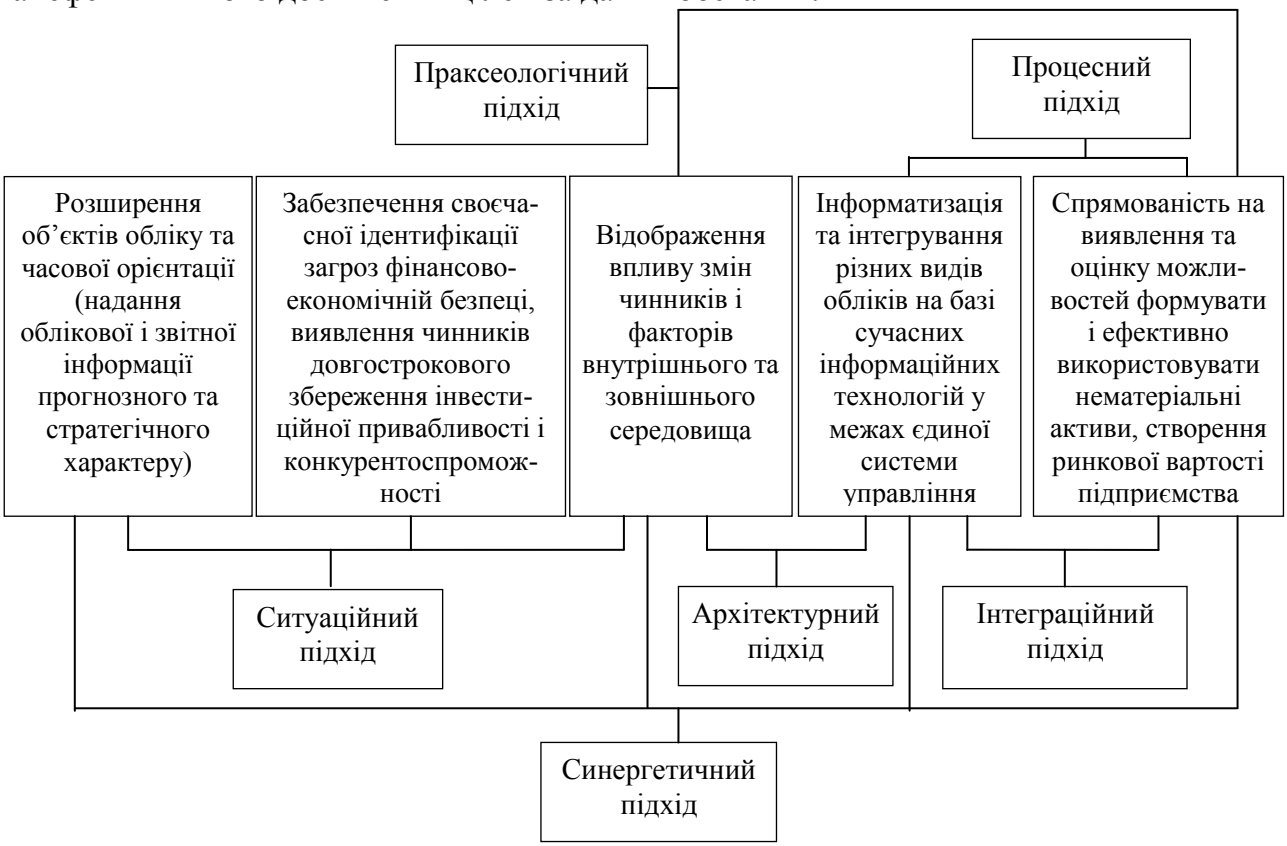


Рис. 1. Групування теоретико-методологічних підходів за напрямами зміни парадигми обліку (розроблено автором)

Серед головних напрямів реалізації ситуаційного підходу, які використовуються при формуванні теоретико-методологічних засад формування стратегічно орієнтованих систем обліку на підприємствах, виділяють гіпотези зовнішніх чинників, ризику і невизначеності, фрактальності, теорії еволюційно-адаптивної звітності, рефлективності та ситуаційно-матричної бухгалтерії. Гіпотези, що покладені в основу ситуаційного підходу, можна розглядати як складові методологоутворюючого базису концептуальних засад стратегічно орієнтованої системи обліку, оскільки "чинники зовнішнього середовища на 80% визначають стратегію підприємства [1]", а ризик і невизначеність є об'єктивними невід'ємними характеристиками зовнішнього бізнес-середовища суб'єктів господарювання, яке існує та функціонує у об'єктивних параметрах буття – фракталах часу і протору.

З реалізацією гіпотези зовнішніх чинників, зокрема, пов'язано виникнення потрійної системи рахунків, один з варіантів реалізації якої був запропонований Ю. Іджірі (Y. Ijiri) у 80-х рр. XX ст. Дана система передбачала доповнення традиційної системи подвійного обліку, спрямованої на відображення реальної вартості майна підприємства і розмірів доходів і витрат, величина яких зумовлює зміни цієї вартості, системою вимірювання та реєстрації чинників змін величини таких потоків доходів і витрат [7]. Запропонований підхід дозволяє відобразити в обліковій системі інформацію про вплив чинників зовнішнього середовища у вигляді сформованої для

кожного з них системи з двох функціональних компонентів: а) економічних поштовхів (рушійних сил, у англ. термінології "momentum"), які характеризують темп зміни власного капіталу в часі за рахунок поточної прибутковості діяльності станом на початок періоду і мають моментний статичний характер; їх облік може бути реалізований шляхом розширення подвійної системи обліку через впровадження рахунків рушійних сил; б) імпульсів (змін), спричинених дією рушійних сил протягом звітного періоду, кількісний вимір яких здійснюється шляхом розрахунку темпів зміни економічних поштовхів; їх оцінка має прогнозний характер та вимагає впровадження третього рівня обліку – прогнозних рахунків очікуваних імпульсів [8].

Слід зауважити, що нерозв'язаними методологічними проблемами застосування тривимірної моделі обліку, на пошук шляхів вирішення яких буде спрямоване наше подальше дослідження, залишаються: відсутність науково обґрунтованих методик формування системи рушійних сил, які б дозволяли встановлювати їх контрольний перелік на середньо- та довгострокову перспективу функціонування підприємства, а також здійснювати комплексне вимірювання, оцінювання цих рушійних сил з позиції їх впливу як на власний капітал, так і на формування ринкової вартості підприємства.

Список використаних джерел

1. Болдуєв М. В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку / М. В. Болдуєв // Економічний вісник НГУ. – 2010. – №2. – С. 105-111.

2. Василенко В. А. Ситуационный менеджмент: учеб пособ. / В. А. Василенко, В. И. Шостка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 285 с.

3. Кольвах О. И. Ситуационно-матричное моделирование в бухгалтерском учете и балансоведении : монография / О. И. Кольвах. – М.: Вузовская книга, 2010. – 336 с.

4. Крохичева Г. Е. Учет и анализ ситуаций во фракталах времени и пространства [Электронный ресурс] / Г. Е. Крохичева, Н. Тарасьянц // Интернет-журнал "НАУКОВЕДЕНИЕ". – 2012. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http:// naukovedenie.ru/PDF/ 28ergsu412.pdf. – 26.12.2014.

5. Лесняк И. В. Ситуационный анализ и контроль в коммерческих организациях : монография / И. В. Лесняк. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2009. – 190 с.

6. Максименко А. Н. Организация сетевого ситуационного (событийного) учета в коммерческих организациях : монография / А. Н. Максименко. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2008. – 208 с.

7. Ijiri Y. A Frame-work for Triple-Entry Bookkeeping / Yuji Ijiri // The Accounting Review. – 1986. – Vol. LXI. – № 4. – P. 745-759. 8. Ijiri Y. Momentum Accounting and managerial goals on impulses / Yuji Ijiri // Management Science. – 1988. – Vol. 34. – № 2. – P. 160-166.

Воськало Наталія Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
Воськало Володимир Іванович,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
НУ "Львівська політехніка"

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПДВ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Основним нормативним документом, який регулює облік, нарахування і сплату податку на додану вартість є Податковий кодекс [1]. Облік цього податку зазнав змін у зв'язку з запровадженням його електронного адміністрування.

Донедавна відповідно до Податкового кодексу облік цього податку здійснювався за "першою подією": оплатою за товари чи безпосереднього відвантаження товарів.

Підставою для отримання права на податковий кредит була податкова накладна, яку виписував постачальник. Визначення зобов'язання "за першою подією" не змінилось, проте змін зазнала процедура підтвердження отримання права на податковий кредит. Всі податкові накладні повинні бути зареєстровані у Єдиному реєстрі податкових накладних протягом 15 днів з дати здійснення операцій. Постачальник може зареєструвати податкову накладну й після цього терміну протягом 180 днів, але сплативши штрафні санкції. По закінчені цього терміну податкову накладну зареєструвати неможливо. При цьому податкове зобов'язання постачальник повинен сплати, а покупець втрачає право на податковий кредит.

Після запровадження електронного адміністрування ПДВ пропадає суть виникнення права на податковий кредит за "першою подією". Адже тепер право на нього виникає в тому періоді, у якому зареєстровано податкову накладну, а не коли отримано товар чи перераховано грошові кошти.

Бухгалтерський облік розрахунків з бюджетом здійснюють у відповідності до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, а щодо ПДВ – додатково застосовують Інструкцію з бухгалтерського обліку податку на додану вартість. Відповідно до зазначених вище нормативних документів облік ПДВ здійснюють на рахунку 641 "Розрахунки за податками". Зокрема, на цьому субрахунку відображають суму податкового кредиту (за дебетом) або податкового зобов'язання (за кредитом) у разі надходження придбаних або реалізованих товарів, робіт, послуг. Рахунки 643 "Податкові зобов'язання" та 644 "Податковий кредит" застосовують, у разі отримання або здійснення попередньої оплати.

Мінфін оприлюднив для обговорення проект наказу "Про затвердження Змін до Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість". Відтепер суму податкового кредиту з ПДВ відображатимуть за дебетом субрахунку 641 "Розрахунки за податками", аналітичний рахунок "Розрахунки за податком на додану вартість", і кредитом субрахунку 644 "Податковий кредит". При неотриманні від продавця (постачальника) податкової накладної на отримані / попередньо сплачені сировину, матеріали, товари, основні засоби та нематеріальні активи, на виконані роботи і послуги, зареєстрованої в ЄРПН в терміни, встановлені податковим законодавством, сума податку на додану вартість відображається за дебетом субрахунку 644 "Податковий кредит", аналітичний рахунок "Податковий кредит непідтверджений", у кореспонденції з кредитом рахунків обліку зобов'язань.

При отриманні податкової накладної з порушенням терміну реєстрації зазначена в ній сума податкового кредиту відображатиметься за дебетом субрахунку 641 "Розрахунки за податками", аналітичний рахунок "Розрахунки за податком на додану вартість", у кореспонденції з кредитом субрахунку 644 "Податковий кредит", аналітичний рахунок "Податковий кредит непідтверджений". Наступного дня після останнього дня граничного терміну для реєстрації податкової накладної в ЄРПН сума податку на додану вартість, що міститься в такій податковій накладній, відображатиметься за дебетом субрахунку 949 "Інші витрати операційної діяльності" у кореспонденції з кредитом субрахунку 644 "Податковий кредит", аналітичний рахунок "Податковий кредит непідтверджений" [2].

Доцільним, на нашу думку, буде також запровадження субрахунку 644 "Податковий кредит підтверджений". Його слід використовувати у випадку здійснення передоплати постачальнику та очікуванні надходження товарно-матеріальних цінностей, за умови реєстрації податкової накладної у ЄРПН

постачальником та самим підприємством. Адже, для реєстрації податкової накладної у ЄРПН мусить виконуватися ще одна умова – наявність коштів на спеціальному ПДВ-рахунку.

Відносити непідтверджений податковий кредит до інших витрат операційної діяльності вважаємо за доцільне, у разі якщо він виник в результаті придбання оборотних активів, які за 180 днів (граничний термін реєстрації податкової накладної) можуть бути вже реалізованими. Щодо необоротних активів, то суму непідтвердженого податкового кредиту, на нашу думку, необхідно включити до їх первісної вартості. Так, як відповідно до ПСБО 7 до первісної вартості основних засобів включають суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству). Підприємство не має права на відшкодування податкового кредиту, відповідно має віднести суму ПДВ до первісної вартості. Те ж саме стосується і нематеріальних активів.

Що ж стосується податкового зобов'язання, підприємство й надалі нараховує його згідно із правилом "першої події" незалежно від дати реєстрації (чи взагалі нереєстрації) в ЄРПН, використовуючи при цьому рахунки 641 "Розрахунки за податками" та 643 "Податкове зобов'язання".

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : [Електроний ресурс]. - Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.

2. Затверджено зміни до Інструкції з бухгалтерського обліку ПДВ : [Електроний ресурс]. - Податкове планування. – № 8(178). – 2015.

Вовчик Наталія Леонівна,
аспірант кафедри аудиту
Львівська комерційна академія

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИТРАТ ТА ЇХ РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Перехід економіки України до ринкових відносин вимагає докорінної зміни господарських механізмів та створення якісно нової системи управління діяльністю суб'єктів господарювання. В цих умовах вирішити проблему ефективного розвитку та економічного зростання підприємств неможливо без удосконалення, насамперед, системи управління витратами. В управлінні виробничими процесами важлива роль відводиться обліково-аналітичному забезпеченню, центральне місце в якому займає облік і контроль витрат.

Загальні проблеми обліку і контролю витрат досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Значну увагу їм приділили у своїх працях М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, Б. Ф. Усач, В. В. Сопко та ін. Проте, багато питань, розглянутих у роботах цих вчених, вимагають нового бачення у зв'язку зі зміною умов господарювання та потреб системи управління.

Метою дослідження є обґрунтування окремих напрямків удосконалення діючих підходів до визначення та класифікації витрат і методики їх обліку й контролю, які б відповідали сучасним реаліям.

Економічна теорія вирізняє такі основні види витрат виробництва: постійні, змінні, валові (загальні), середні, граничні, альтернативні. Сучасні західні концепції класифікують витрати виробництва за критерієм залежності або незалежності їх від обсягу виробництва.

Постійні витрати – витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє [1, с. 52]. До них належать грошові витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону.

Змінні витрати – витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. Динаміка їх нерівномірна: починаючи з нуля вони спочатку зростають дуже швидко разом зі зростанням виробництва. З подальшим розширенням обсягів виробництва виникає фактор економії, і змінні витрати зростають повільніше, ніж збільшується обсяг продукції.

Валові витрати є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.

Середні витрати – витрати на одиницю продукції, що випускається. Розрізняють загальні середні витрати, рівні частці від ділення повних витрат на обсяг виробництва; змінні середні витрати, рівні частці від ділення змінних витрат на обсяг виробництва; постійні середні витрати, рівні частці від ділення постійних витрат на обсяг виробництва.

Витрати на одиницю продукції – це середні валові витрати, які дорівнюють загальним витратам, поділеним на обсяг виробництва товарів. Нерівномірна зміна валових витрат веде до того, що зі зростанням обсягів виробництва змінюються витрати на одиницю продукції, це має особливе значення щодо ринкової стратегії фірми, оскільки дає змогу з'ясувати – за якого обсягу виробництва витрати на одиницю продукції будуть мінімальними.

Прямі витрати – витрати, що можуть бути безпосередньо пов'язані з визначеною діяльністю чи видом продукції.

Поточні витрати – витрати, що визнаються в період їх здійснення та відображаються в обліку за рахунками витрат.

Граничні витрати – витрати необхідні для випуску додаткової одиниці продукції найефективнішим чином.

Альтернативні витрати (не явні) це вигода, втрачена внаслідок невикористання економічного ресурсу в найдохіднішій з всіх можливих сфер і галузей господарювання.

Витрати майбутніх періодів – грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на собівартість продукції будуть віднесені в майбутньому періоді частинами.

Існує декілька підходів науковців до розгляду витрат виробництва. По – перше, з точки зору всього суспільного виробництва витрати виробництва поділяються на витрати суспільства і витрати його первинних ланок – підприємств. З позиції суспільного виробництва до витрат належать витрати, що відображені у вартості кінцевої продукції [2, с. 148]. Витрати підприємства на виробництво є важливим елементом відтворювального процесу первинної ланки і характеризують понесені витрати на всі спожиті ресурси на виробництво продукції.

По – друге, на рівні підприємства одночасно існує два підходи до визначення витрат виробництва: бухгалтерський та економічний. В економічних дослідженнях

особливу цінність мають економічні витрати, а в господарській практиці – бухгалтерські витрати. Саме бухгалтерські витрати законодавчо закріплені і використовуються при визначенні оподаткованого прибутку підприємства.

Економічні витрати – це ті виплати, які підприємство повинне зробити, або ті доходи, які підприємство повинно забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативному виробництві. Виходячи з цього, визначення категорії витрат виробництва, або економічних витрат, належить до мікроекономічного рівня, хоча не виключений вплив на неї з боку макроекономічних структур.

Найбільш важливим питанням в системі бухгалтерського обліку є організація виробничого обліку і, перш за все, розрахунок витрат на виробництво кожного виду продукції, яка випускається, їх співставлення з плановою чи нормативною собівартістю.

Всі фірми, щоб втриматись на сучасному ринку постали перед фактом обов'язкового зниження собівартості продукції і одержання максимального прибутку [3, с. 93]. Зокрема, у хлібопекарських підприємствах цього можна досягти, якщо вести належний облік і контроль, в першу чергу, прямих витрат, оскільки їх частка в собівартості продукції найвагоміша.

Облік витрат на виробництво хліба й хлібобулочних виробів за економічними елементами дає змогу визначити, що саме витрачається на виробництво і на яку суму. За економічними елементами складається кошторис витрат у грошовому вираженні. Проте, ця класифікація дає відповідь на питання, що втрачено на виробництво, але не дає відповіді, з якою метою здійснені витрати. Тому така класифікація, хоча і має певне значення в економічній роботі, вона повинна доповнюватись класифікацією витрат на виробництво за статтями калькуляції.

Витрати, пов'язані з виробництвом і збутом продукції хлібопекарських підприємств, при плануванні, обліку і калькуляції собівартості продукції групуються за статтями з урахуванням галузевих особливостей і структури виробництва. На відміну від класифікації витрат за економічними елементами, класифікація витрат за статтями більш складна. Більшість статей калькуляції носить комплексний характер через те, що вони містять у своєму складі різні елементи витрат.

Основні завдання обліку і контролю витрат на хлібопекарних підприємствах повинні вирішуватись, виходячи з наступних характерних особливостей галузі: наявність підприємств різної виробничої потужності; використання різного технологічного обладнання; організація щоденної роботи підприємств із застосуванням трьохзмінного робочого дня; необхідність щоденного і безперервного забезпечення населення продукцією, яка, переважно, має короткий термін зберігання; безперервна робота підприємства на протязі різних сезонів року; широкий асортимент продукції; наявність спеціалізованих підприємств з випуску фірмових видів хліба; безперебійне забезпечення борошном та іншими матеріалами.

Таким чином, при з'ясуванні питань, які стосуються економічної сутності і класифікації витрат важливо враховувати їхню природу й цільове призначення та взаємозв'язок із тими виробничими процесами, що відбуваються на підприємствах конкретної галузі діяльності. Науково обґрунтована класифікація та врахування організаційно-технологічних особливостей підприємств хлібопекарної галузі сприяють раціональній організації бухгалтерського обліку і контролю витрат.

Список використаних джерел

1. Гарасим П. М. Первинний та аналітичний облік на підприємстві [Текст] : навч. посібник / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, Р. Ф. Бруханський, П. Я. Хомин. – Тернопіль : АСТОН, 2005. – 464 с.

2. Торопова І. С. Облік затрат за центрами відповідальності на підприємствах / І. С. Торопова // Експрес – новини : наука, техніка, виробництво. 1998. – № 15-16. – С. 22-24.

3. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник [Ф. Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. з передм. Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.

Верига Юстина Андріївна,
к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ПОДВІЙНИХ НАЗВ

Мета будь-якого бізнесу – це отримання прибутку, який є основою стабільності та зростання його в майбутньому. Для управління прибутком та діяльністю підприємства загалом необхідна якісна інформація, яка формується в системі бухгалтерського обліку через реєстрацію, обробку, накопичення даних у реєстрах аналітичного та синтетичного обліку і узагальнення їх у фінансовій звітності. Фінансова звітність займає найважливіше місце, адже вона є джерелом інформації для зовнішніх і внутрішніх користувачів при прийнятті ними управлінських рішень.

Реформування системи бухгалтерського обліку і приведення фінансової звітності до міжнародних стандартів в Україні відбувалося відповідно до програми, результатом виконання якої були затверджені Наказом Міністерства Фінансів України 31.03.1999 р. №87 положення (стандарти) бухгалтерського обліку, які регламентували склад і методику заповнення форм фінансової звітності. Однак, процес реформування форм фінансової звітності не завершився ще й до сьогодні.

Значний внесок у формування та удосконалення фінансової звітності здійснили: В. І. Бачинський , С. Ф. Голов, О. М. Губачова, С. Я. Зубілевич, П. О. Куцик, С. О. Левицька, В. С. Лень, Н. М. Малюга, Є. В. Мних, В. О. Озеран, В. К. Орлова, В. М. Пархоменко, В. В. Сопко, Л. В. Чижевська, В. Г. Швець, В. О. Шевчук та ін.

Високо оцінюючи внесок вчених, слід зазначити, що на теперішній час є проблемні питання, які потребують вирішення, і, в першу чергу, це стосується назв форм звітності, які змінені у 2013 році.

В ст.11, п.2 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначено склад фінансової звітності, а саме: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал та Примітки до звітів [1].

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського "Загальні вимоги до фінансової звітності" для двох форм фінансової звітності надано подвійну назву, доцільність яких, з нашої точки зору, є сумнівною. Так, форма № 1 "Баланс", отримала назву ще й "Звіт про фінансовий стан", а форма № 2 "Звіт про фінансові результати" – ще й "Звіт про сукупний дохід" [2].

Зупинимося на визначенні балансу, яке наведено в НПСБО 1: "Баланс (Звіт про фінансовий стан) – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал". Отже, друга частина назви форми переходить у її визначення, що є абсолютно не доцільним.

Кожна країна має свої законодавчі, економічні та соціальні особливості. В Україні протягом попередніх століть дана форма звітності називалась “Баланс”. Враховуючи вимоги МСФЗ, пропонуємо залишити лише одну назву форми, а саме: “Звіт про фінансовий стан” і внести зміни до НП(С)БО 1 щодо визначення цієї форми, а саме: Звіт про фінансовий стан – це фінансовий звіт підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов’язання і власний капітал. Загальний підсумок активів і пасивів підприємства в Україні теж визначається словом баланс, однак, у світовій практиці використовується слово “total”, тому пропонуємо це слово замінити на слова “усього активів” та “усього власний капітал і зобов’язання”.

Стосовно назви форми № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”, пропонуємо змінити назву цієї форми на “Звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід”. У самій формі звітності доцільно у І розділі “Фінансові результати” ввести рядок 2360 “Інший сукупний дохід”, в якому відображати суму цього доходу після оподаткування, та рядок 2365 “Сукупний дохід”, в якому відображати алгебраїчну суму чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування.

Для акціонерних товариств, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, включаючи товариства, які перебувають в процесі випуску таких акцій, доцільно ввести вписуваний рядок 2370 “Дивіденди на одну просту акцію”, в якому відображати суму дивідендів на одну просту акцію.

Розділ ІІ “Сукупний дохід” та розділ ІV “Розрахунок показників прибутковості акцій” слід вилучити, а розділ ІІІ “Елементи операційних витрат” віднести до таких, які розкриваються у Примітках до фінансових звітів. У форму “Примітки до фінансової звітності” пропонуємо додати розділ XVI з аналогічною назвою.

Таким чином, у формі № 2 залишити лише доповнений перший розділ, який не вплине на інформативність цієї форми звітності.

Щодо форми № 4 “Звіт про власний капітал”, вважаємо, що її назва не точно підкреслює зміст інформації, яка в ній подається. На нашу думку, її назва повинна відповідати Міжнародним стандартам фінансової звітності [3], а саме “Звіт про зміни у власному капіталі”, адже ця назва найбільш точно розкриває зміст інформації.

Отже, введення подвійних назв для форм фінансової звітності було не доцільним, має бути лише одна назва, яка буде спрямована на розкриття інформації, що в ній наведена.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996 – XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws /show/996-14.

2. НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

Головацька Світлана Іванівна,
к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку,
Хаймьонова Наталія Стефанівна,
аспірант,
Львівська комерційна академія

КОНЦЕПЦІЯ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПДПРИЄМСТВА

У сучасних кризових умовах ефективний розвиток економіки потребує впровадження на підприємствах адекватного менеджменту, який би відповідав ринковим умовам. Удосконалення системи управління супроводжується підвищенням потреб до оперативності та достовірності його інформаційного забезпечення. Вирішення цих завдань потребує докорінної зміни існуючих методів управління господарюючими суб'єктами. Одним із напрямів вирішення зазначених проблем є перехід до децентралізованої системи управління, що дасть змогу керівникам різних рівнів приймати рішення, а також розподілить відповідальність стосовно прогнозування та контролю за основними показниками діяльності. Децентралізація управління – система, яка дозволяє керівникам структурних підрозділів самостійно приймати та виконувати рішення, що відносяться до сфери їх відповідальності.

Управління за допомогою центрів відповідальності спрямоване на активізацію внутрішніх організаційно-економічних чинників ефективності діяльності підприємства. Організація обліку витрат за центрами відповідальності є одним із важливих елементів управлінського обліку, який сприяє реалізації основних функцій системи управління, а саме планування, обліку, контролю, аналізу, координації та регулювання, обміну інформацією.

Проблеми організації обліку витрат за центрами відповідальності детально досліджувалися такими вітчизняними вченими, як: С. Ф. Голов, П. М. Іванченко, В. О. Ластовецький, Л. В. Нападовська, М. С. Пушкар, М. І. Скрипник [1 – 8]. Проте вони все одно залишаються актуальними з огляду на прикладний характер і необхідність урахування особливостей діяльності кожного окремого підприємства, на якому впроваджується система управлінського обліку.

В економічній літературі не існує єдиної думки щодо трактування поняття "центр відповідальності" (ЦВ). Ряд фахівців, таких, як: Ч. Т. Хорнгрен Дж. Фостер і К. Друрі стверджують, що ЦВ – це частина організації, за якою доцільно акумулювати бухгалтерську інформацію про діяльність такого центра [4]. М. Скрипник під ЦВ розуміє місце, де виникають правові відношення між учасниками господарських процесів [5]. Д. Міддлтон вважає, що ЦВ (обліково-калькуляційний підрозділ) становить частину виробництва, для якого можна визначити затрати [6]. Р. Сидоренко вважає, що ЦВ – це таке групування витрат, котре дозволяє поєднати в одному процесі місця виникнення витрат: виробництво, цех, ділянку, бригаду з відповідальністю керуючих ними менеджерів [7].

Центр відповідальності - сегмент діяльності, в межах якого встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює. У системі управління вищий керівник має контролювати і оцінювати діяльність менеджера нижчого рівня, а вони здійснювати самоконтроль та інформувати вище керівництво про результати діяльності. Для здійснення такого контролю існує система обліку відповідальності.

Облік відповідальності - система обліку, що забезпечує контроль і оцінку діяльності кожного центру відповідальності (СОЦВ).

Система обліку центрів відповідальності повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- відповідальності менеджерів тільки за ту діяльність, яка перебуває під їх впливом;
- визначення цілей, за якими оцінюватиметься діяльність менеджерів спільно з ними;
- бажання менеджерів досягти поставлених цілей;
- чіткості визначення ролі обліку у заохоченні працівників;
- регулярності складання звітів про виконання бюджетів.

Створення й функціонування системи обліку за центрами відповідальності передбачає:

- визначення центрів відповідальності з урахуванням особливостей організаційної структури підприємства;
- складання бюджету для кожного центру відповідальності;
- регулярне складання звітності про виконання центрів відповідальності;
- своєчасний аналіз причин відхилень та оцінка діяльності центрів відповідальності.

Відмінності в характері відповідальності менеджерів дають змогу відокремити чотири типи центрів відповідальності:

центр витрат – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають тільки за витрати;

- центр доходів – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають за отримання доходів;
- центр прибутку – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають одночасно за витрати і доходи підрозділу;
- цент інвестицій – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають не тільки за витрати і доходи, але і за ефективність використання інвестицій.

Центр відповідальності як частина системи управління підприємством має переваги та недоліки, що узагальнені у таблиці 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки обліку за центрами відповідальності

	Переваги	Недоліки
1	Можливість керівників зосередити увагу на стратегічному керуванні бізнесом	Ускладнюється процес координування діяльністю
2	Рішення приймаються оперативно та керівниками, що глибоко ознайомлені з проблемою	Внутрішня конкуренція між підрозділами
3	Підготовка менеджерів стратегічного рівня	Неефективний менеджмент на місцях
4	Посилюється контрольна функція за діяльністю окремих підрозділів підприємства	Неоднаковий обсяг робіт у різних підрозділах
5	Можливість виявляти відхилення основних показників діяльності від запланованих безпосередньо на місцях	Збільшуються витрати на утримання персоналу
6	Покращується інформаційна забезпеченість підприємства	Дублювання діяльності
7	Зростає орієнтованість на споживача	-

Ефективність центру відповідальності визначається наступними параметрами:

- досягненням цілей;
- ефективністю використання ресурсів.

Отже, центр відповідальності – це організаційна одиниця системи управління, керівник якої наділений певними делегованими йому вищим керівництвом повноваженнями, та відповідальний за результати виробничо-фінансової діяльності свого підрозділу для досягнення максимальної вигоди організації. Для виділення окремих центрів з метою закріплення відповідальності необхідно взяти до уваги організаційну і технологічну структуру підприємства, з наявністю та взаємодією його підрозділів. Центри відповідальності повинні забезпечити оптимальне поєднання всіх елементів в єдину систему управління; сполучення виробничої, науково-технічної, комерційної та економічної діяльностей; отримання найбільшого економічного ефекту та ефективності використання виробничого потенціалу.

Список використаних джерел

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : навч. посібник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.

2. Ластовецький В. О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності [Текст] / В. О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.

3. Нападовська Л. В. Управлінський облік : навч. посібник / Л. В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.

4. Хорнгрен Ч. Бухгалтерский учет : управленческий аспект [Текст] / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 374 с.

5. Скрипник М. І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів / М. І. Скрипник // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 46–49.

6. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений [Текст] / Д. Миддлтон ; пер. с англ. ; под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Аудит, 2000. – 351 с.

7. Сидоренко Р. В. Внутрішня звітність центрів відповідальності / Р. В. Сидоренко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 326–328.

8.Пушкар М. С. Управлінський облік : навч. посібник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 1998. – 458 с.

Гудзь Наталія Василівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національного економічний університет

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ

Звіт про рух грошових коштів показує розгорнуто всі надходження та витрачання грошових коштів та їх еквівалентів за певний період, які виникають внаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Результатом заповнення звіту є формування показників чистого руху грошових коштів відповідно за видами діяльності підприємства і в цілому за звітний період.

Відповідно до Н(П)СБО 1 Звіт про рух грошових коштів може бути складений за прямим (форма № 3) чи непрямим (форма № 3-н) методами [2]. Підприємство на власний розсуд обирає відповідний метод розрахунку, про що потрібно обов’язково зазначити в Наказі про облікову політику в частині фінансової звітності.

У розділі 1 "Рух коштів внаслідок операційної діяльності" за прямим методом кількість основних статей, порівняно з попередньою формою, значно скоротилась.

Однак у додаткових – крім статей, які були в попередній звітній формі, були додані надходження від операційної оренди, отримання роялті, авторських прав. У цьому ж розділі надходження та видатки, що пов'язані з векселями необхідно відображати в складі інших надходжень та видатків. Використання прямого методу для визначення чистої зміни коштів полягає у тому, що послідовно наводять всі основні статті грошових надходжень та видатків, а різниця між ними формує чистий рух коштів окремо від операційної (рядок 3195), інвестиційної (рядок 3295) та фінансової діяльності (рядок 3395).

Прямий метод складання Звіту про рух грошових коштів базується на безпосередньому використанні даних із регістрів бухгалтерського обліку щодо дебетових або кредитових оборотів коштів за рахунками 30 “Готівка” і 31 “Рахунки в банках” за звітний період у кореспонденції з рахунками бухгалтерського обліку активів або зобов’язань.

Якщо підприємство обирає складання Звіту про рух грошових коштів за формою З-н, то насправді за непрямим методом у звіті визначають тільки ту частину, яка пов’язана з операційною діяльністю. Показники руху коштів від інвестиційної та фінансової діяльності визначають за прямим методом: окремо відображають усі надходження, які потім зменшують на суму витрачань та інших платежів. Тобто, та частина, яка стосується руху коштів внаслідок інвестиційної та фінансової діяльності, в обох формах (за прямим та непрямим методом) є ідентичною (рядки 3200-3395). Сумарні показники (рядки 3400-3415) у формах звітності за прямим та непрямим методами також обчислюють однаково.

За непрямим методом складання структура Розділу 1 майже не відрізняється від форми, затвердженої у 1999 році. Однак, у додатку 3 до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" передбачена значна кількість додаткових статей, які деталізують зміни в збільшенні та зменшенні оборотних активів та поточних зобов'язань.

Непрямий метод складання Звіту про рух грошових коштів полягає в тому, що спочатку зазначають суму чистого прибутку (збитку), яку потім коригують з метою отримання величини чистої зміни коштів через виключення впливу негрошових операцій. Під негрошовими розуміють операції, що не потребують використання грошових коштів та їх еквівалентів: бартерні операції; придбання активів за допомогою емісії акцій; обмін власних акцій на акції іншого підприємства; списання дебіторської тва кредиторської заборгованостей [1]. Відповідно до вимог Н(С)БО у звіті не показують внутрішні зміни (внутрішні обороти) у складі грошових коштів. Що ж до розміщення грошових коштів за депозитним договором, укладеним на строк, що перевищує 12 місяців, на умовах повернення вкладу після закінчення встановленого договором строку (Д-т 184 К-т 311, 312), а також оформлення депозитів за допомогою ощадних (депозитних) сертифікатів (Д-т 143, 352 К-т 311, 312), та наступного їх повернення (Д-т 311, 312 К-т 143, 184, 352), то ці операції не можна ідентифікувати як внутрішні зміни у складі грошових коштів, а отже, в звіті їх слід відображати в складі руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності.

Водночас, варто окремо підкреслити, що, на відміну від руху грошових коштів унаслідок придбання іноземної валюти, який не включають до звіту, у ньому в обов’язковому порядку показують надходження на поточний рахунок у національній валюті грошових коштів, отриманих від продажу іноземної валюти (Д-т 311 К-т 334), а також курсову різницю між ціною продажу валюти та її балансовою вартістю (Д-т 942 К-т 334) у складі показників відповідно рядка “Інші надходження” та “Інші

витрачання” форми №3. Пояснити це можна лише тим, що за згаданою операцією визнають дохід від реалізації іноземної валюти та витрати в сумі курсової різниці між ціною продажу та балансовою вартістю валюти на дату її продажу. Інакше кажучи, від зазначеної операції виникає фінансовий результат, який впливає на утворення чистого прибутку (збитку) діяльності підприємства.

При цьому слід зауважити, що суму грошових коштів в іноземній валюті, перераховану з поточного валютного рахунка для продажу (Д-т 334 К-т 312), не відображають у звіті, оскільки це є внутрішня зміна у складі грошових коштів.

Складання Звіту про рух грошових коштів непрямим методом можна охарактеризувати коригуваннями чистого прибутку на:

1) зміни негрошових оборотних активів та короткострокових зобов′язань:

+ зменшення (- збільшення) негрошових оборотних активів;

+ збільшення (- зменшення) короткострокових зобов’язань.

2) суми операцій основної (операційної) діяльності, які не зумовлюють руху грошових коштів:

+ нарахований знос необоротних активів;

+нараховані, але не сплачені витрати;

- нараховані, але не отримані доходи;

3) суми операцій, не пов′язаних з основною (операційною) діяльністю: + збитки (- прибутки) від реалізації довгострокових активів та погашення боргових зобов’язань.

Отже, непрямий метод складання Звіту про рух грошових коштів передбачає коригування суми чистого прибутку за даними Звіту про фінансові результати на суми негрошових витрат і доходів. При цьому, суми негрошових доходів віднімають, а суми негрошових витрат (амортизація необоротних активів і т. ін.) – додають до суми чистого прибутку. Сума чистого прибутку підлягає коригуванню на відхилення залишків на рахунках операційних активів та зобов′язань за даними Балансу підприємства: приріст активів або зменшення зобов′язань свідчать про вибуття грошових коштів, а зменшення активів або приріст зобов′язань – про їх надходження.

Звіт про рух грошових коштів, складений непрямим методом, має ряд переваг для аналізу показників діяльності підприємства. Він показує взаємозв′язок отриманого чистого прибутку зі змінами активів та зобов′язань підприємства. Він простіший для використання, не вимагає великих розшифровок оборотів за рахунками, тому в зарубіжній практиці його використовують частіше. Недоліком є відсутність у звіті даних про обсяги реальних грошових потоків від окремих видів операційної діяльності. У кінці звітного періоду такий ґрунтовний аналіз грошових потоків за видами діяльності можна виконати лише шляхом додаткових вибірок.

Отже, з наведеного можна зробити висновок, що діючий План рахунків бухгалтерського обліку підприємств і організацій виробничої сфери зорієнтований, в основному, на складання Балансу та Звіту про фінансові результати і не враховує потреб складання Звіту про рух грошових коштів, на що необхідно звертати увагу практикуючим бухгалтерам при визначенні облікової політики підприємства та відкритті аналітичних рахунків, на яких бажано виокремлювати операції з інвестиційної та фінансової діяльності.

Вважаємо, що система бухгалтерського обліку і звітності повинна забезпечувати прозорість і зрозумілість інформації, яка характеризує діяльність підприємства і використовується зовнішніми користувачами звітності для прийняття управлінських рішень. Тому в стандартах бухгалтерського обліку та інших нормативних документах бажано мати чітке визначення витрат і доходів за видами діяльності, відповідно до

якого й повинні будуватися форми фінансової звітності. Перш за все, це повинно стосуватися інвестиційної та фінансової діяльності. Їх склад повинен бути чітко визначений і обмежений, а всі інші процеси і, пов′язані з ними, грошові потоки необхідно відносити до операційної діяльності.

Список використаних джерел

1. *Боярова О. А. Проблемні аспекти формування звіту про рух грошових коштів за Н(П)СБО 1 // О. А. Боярова // "Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці : матеріали І Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції 21 лютого 2013 р., м. Київ. - К. : Всеукраїнський інститут права і оцінки, 2013. – С. 111-119.*
2. *Н(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/z0336-1.*

Демко Ірина Іванівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ "Університет банківської справи"
Шурпенкова Руслана Казимирівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ "Університет банківської справи"

ПЕРЕВАГИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗГІДНО МСФЗ

У сучасних умовах економічної глобалізації практично перед кожною українською компанією постає питання міжнародної співпраці. Закупівля сировини та обладнання за кордоном, а також експорт власної продукції потребують формування довгострокових партнерських відносин між представниками різних країн світу. Необхідною умовою успішної реалізації таких проектів є можливість отримання повної, а головне – зрозумілої для всіх, інформації про господарську діяльність кожного з учасників.

Однак, законодавство кожної країни має свої особливості щодо розкриття фінансової інформації. У зв'язку з цим та з метою сприяння розвитку міжнародної торгівлі були розроблені Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Загальносвітова тенденція до створення єдиного економічного простору породжує об'єктивну необхідність уніфікації бухгалтерського обліку і приведення основних принципів ведення бізнесу у відповідність з міжнародними стандартами.

Впровадження МСФЗ дозволить підвищити прозорість діяльності підприємств, розширить можливості їх усебічного аналізу, спростить процедуру доступу до міжнародних ринків та сприятиме залученню вітчизняними підприємствами іноземного капіталу. Як наслідок, підвищиться інвестиційна привабливість української економіки в цілому.

В останнє десятиріччя в Україні відбуваються складні процеси реформування системи бухгалтерського обліку, зумовлені зміною економічної системи й інтеграцією країни до Європейського Союзу. Це потребує запровадження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що дасть змогу усунути економічні й торгівельні бар'єри, активізувати надходження іноземних інвестицій, виходити на світові ринки капіталу, формувати конкурентоспроможне

ринкове середовище. Ця проблема актуальна для всіх країн світу, особливо для нашої країни, оскільки бухгалтерський облік є необхідним засобом ведення міжнародного бізнесу й формування сучасної економічної політики. Таким чином, питання, якою бути бухгалтерській фінансовій звітності, щоб в достатній мірі задовольнити всі вимоги її користувачів, багатогранне і проблемне, а тому потребує детального дослідження. Фінансова звітність, констатуючи фактичні дані, повинна забезпечувати й перспективний характер, що не притаманно бухгалтерському обліку.

МСФЗ можна оцінити як інструмент глобалізації економіки України і світових господарських зв'язків. Принципи закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан підприємства. Проте існування наявних проблем значно ускладнює застосування МСФЗ та потребує негайного їх вирішення на законодавчому рівні.

Бухгалтерський облік у нашій країні організований за загальноприйнятими у міжнародній практиці принципами та стандартами бухгалтерського обліку й чинного національного законодавства. В процесі трансформування фінансової звітності українських підприємств слід врахувати існуючі відмінності між національними та міжнародними стандартами фінансової звітності. Облікові системи історично формувались в країнах чи групах країн під впливом національних особливостей їхнього економічного і політичного розвитку.

Для повного запровадження МСФЗ необхідно: привести у відповідність чинне законодавство України, забезпечити в процесі переходу фінансову підтримку з боку держави, у системі вищої освіти організувати підготовку спеціалістів з МСФЗ та створити механізм контролю за їх дотриманням.

Міжнародні стандарти фінансової звітності дають можливість керівництву підприємства відступати від їх вимог, якщо застосування окремих позицій є недоречним. Водночас, П(С)БО не дають підприємствам такої можливості.

На сьогодні Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі МСФЗ) використовують:

- як основу національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах світу;
- як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої власні вимоги;
- фондові біржі та регулюючі органи, які вимагають або дозволяють іноземним емітентам подавати фінансові звіти згідно з МСФЗ;
- наднаціональні органи, такі, як Європейська комісія;
- Світовий банк, який вимагає від позичальників подання фінансової звітності згідно з МСФЗ;
- дедалі більша кількість підприємств.

МСФЗ є відправною точкою для багатьох країн, що розвиваються, які створюють національні стандарти [1, с. 43-48]. Кожна країна, яка розвивається і бажає вступити до світової спільноти, може створити свою національну систему бухгалтерського обліку, використати один з двох напрямів реформування облікової системи: прийняти МСФЗ в незмінному варіанті, як свої національні або прийняти свої власні положення, які б не суперечили положенням МСФЗ, але відображали специфіку окремої національної економіки.

Прийняття і використання МСФЗ забезпечує зменшення ризику для кредиторів та інвесторів; зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; однозначне

розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі [2, с. 6-9].

Найбільш помітним нововведенням в сфері нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в Україні стало затвердження у 2013 році Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку "Загальні вимоги до фінансової звітності" (НП(С)БО 1). Нове положення отримало статус національного та замінило облікові стандарти, які окремо визначали порядок подання кожної з основних форм фінансової звітності. Зміни покликані наблизити облік та подання фінансової звітності за національними стандартами до міжнародних стандартів обліку.

На нашу думку, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є очевидними і для підприємств, і для держави, оскільки це:

- можливість порівняння та зіставлення показників фінансової звітності компаній з різних країн світу;
- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до фінансової звітності;
- значна надійність інформації (не враховуючи випадки її фальсифікації);
- більша довіра потенційних партнерів до звітності, складеної за міжнародними стандартами;
- можливість залучення більш швидкого та об'ємнішого фінансово - інвестиційного потоку до України;
- можливість виходу на міжнародні ринки торгівлі;
- розумне залучення значних інвестицій може стати одним із елементів економічного зростання країни;
- економія грошових ресурсів та часу на трансформацію фінансової звітності у відповідності до вимог МСФЗ;
- надходження інвестицій до держави створить додаткову кількість робочих місць, а отже знизиться рівень безробіття [3].

В умовах сьогодення міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, але й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку й звітності. Ці причини вплинули на вибір МСФЗ як орієнтира для реформування системи бухгалтерського обліку й звітності України.

Список використаних джерел

1. Голов С. Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит.–2011. – № 11. – 125 с.

2. Нишенко Л. П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами в процесі гармонізації економічних взаємозв'язків / Л. П. Нишенко // Бухгалтерський облік та аудит. - 2009. - № 9. – 120 с.

3. Остапенко Н. В. Необхідність адаптації та реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності / Н. В. Остапенко, Н. І. Беренда / Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, № 3, 2013. – С. 231-238.

Должанський Андрій Миколайович
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні засоби на підприємстві є найсуттєвішим вартісним об'єктом бухгалтерського обліку. Отже, від правильної їх оцінки у балансі та відповідності ринковій кон'юнктурі залежать повнота сформованої системою бухгалтерською обліку та фінансової звітності інформації щодо вартості чистих активів підприємства, що в подальшому матиме вплив на витрати при виготовленні продукції.

Дослідженням проблеми відображення в обліку результатів переоцінки займалося багато науковців, а саме: Н. Багатко, О. Басенко М. Білуха, Ф. Бутинець, Ф. Вуд, С. Голов, О. Голованов, Р. Грачова, М. Дем'яненко, В. Завгородній, Г. Кірейцев, Р. Костирко В. Кужельний, В. Линник, О. Наумчук, С. Максутов, В. Палій, М. Огійчук, В. Сопко, Л. Сук, М. Чумаченко та ін.

На наш погляд, недосконаліть комплексних досліджень питань обліку переоцінки основних засобів потребує продовження наукових розробок, а саме: включення до витрат сум уцінки основних засобів, або до складу доходів – дооцінки у межах попередньої уцінки.

Мета дослідження полягає у висвітленні проблемних питань обліку операцій з переоцінки основних засобів на основі аналізу останніх редакцій нормативних документів та можливих варіантів їх вирішення для задоволення потреб управління.

Основною нормативно-правовою базою, яка регламентує норми щодо переоцінки основних засобів є П(С)БО 7 "Основні засоби" [3]. Відповідно до цього документа придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Після цього підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату складання балансу. При цьому дооцінка залишкової вартості основних засобів включається до складу додаткового капіталу, а уцінка відноситься до складу витрат.

Дані вимоги нормативної бази збігаються з правилами, встановленими МСБО 16 "Основні засоби", яким передбачено, що переоцінка в бік збільшення відображається за кредитом рахунку власного капіталу з назвою "Дооцінка". При цьому дане збільшення відображається у складі прибутків. Якщо балансова вартість зменшилась від переоцінки того ж активу – у складі збитків [2].

Вважаємо, що суми дооцінок та уцінок основних засобів, які пов'язані з конкретними об'єктами ОСНОВних засобів та їх майбутньою економічною корисністю, аналогічно як і амортизацію, слід відображати у складі доходів і витрат підприємства пропорційно до використання окремих об'єктів основних засобів протягом періоду їх експлуатації та відповідно до амортизації.

Запропонована методика дасть змогу сформувати об'єктивні фінансові результати діяльності підприємства за кожен звітний період, забезпечить дотримання принципу відповідності доходів і витрат. Методика відповідає вимогам щодо відображення у системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності достовірної вартості основних засобів і чистих активів.

Наведені пропозиції щодо вдосконалення методики бухгалтерського обліку

переоцінки основних засобів та інших необоротних активів передбачають виконання певних облікових процедур.

Так, переоцінка основних засобів, а саме і уцінка, і дооцінка, мають відображатися у кореспонденції з субрахунком 425.1 "Переоцінка необоротних активів". Така методика сприятиме відображенню інших доходів чи втрат підприємства у розрізі різних звітних періодів, що, своєю чергою, забезпечить дотримання принципів відповідності доходів і витрат за повного висвітлення та створить умови для відображення у балансі основних засобів за справедливою вартістю.

У кожному звітному періоді на дату нарахування амортизації підприємство має в обов'язковому порядку одночасно відповідну частину переоціненої вартості основного засобу, що обліковується на запропонованому субрахунку 425.1 "Переоцінка необоротних активів", списувати у кореспонденції з рахунками обліку інших доходів чи витрат. Таким чином, ми пропонуємо виокремити субрахунки 746.1 "Дохід від дооцінки основних засобів, що експлуатуються", 746.1 "Дохід від дооцінки основних засобів, що вибули", а також 975.1 "Втрати від уцінки основних засобів, що експлуатуються" та 975.2 "Втрати від уцінки мовних засобів, що вибули". Основні бухгалтерські проведення за запропонованою методикою відображені у таблиці 1.

Таблиця 1

Запропоновані бухгалтерські проведення з обліку переоцінки основних засобів

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Відображено суму дооцінки залишкової вартості основного засобу	10	425
2	Відображено суму дооцінки зносу	425.1	13
3	Відображено суму уцінки залишкової вартості основного засобу	425.1	10
4	Відображено суму уцінки зносу активу	13	10
5	Проведено списання суми накопичених дооцінок	425.1	746.1
6	Проведено списання суми накопичених уцінок	975.1	425.1

Таким чином, запропонована методика сприятиме формуванню у системі бухгалтерського обліку та у Звіті про фінансові результати інформації щодо інвестиційних результатів в частині зміни ринкової вартості основних засобів. Впровадження наведених пропозицій буде сприяти формуванню фактичної собівартості продукції, чіткому визначенню суми операцій витрат, а також відображенню у балансі накопиченої сум переоцінок основних засобів.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : наказ МФУ від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс].- Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

Заднепровська Світлана Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри аудиту,
Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОМПЛАЄНС В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

В умовах політичної та економічної нестабільності, недосконалості антикорупційного законодавства особливої актуальності набуває питання організації оптимальної функції контролю компанії в частині дотримання вимог нормативно-правових актів України, внутрішніх процедур, правил, політик та морально-етичних принципів ведення бізнесу. На виконання цієї задачі спрямована система комплаєнс, яка водночас є гарантом анти корумпованості та потужним іміджевим чинником, що створює її додаткову вартість. Неспроможність передбачати наслідки неналежних дій працівників банку може призвести до негативного суспільного резонансу та завдати нищівного удару репутації банку, навіть якщо не було порушено вимог законодавства України.

Термін “комплаєнс” імплементовано у бізнес-середовище на підставі Федерального Закону США Сарбейнта-Окслі, яким було удосконалено стандарти корпоративного управління в компаніях. Для України це відносно нове поняття, яке пов’язують найчастіше з банківською діяльністю. Аналіз теоретичних концепцій засвідчує як різні тлумачення терміну, так і різні моделі практичного застосування комплаєнс. На думку фахівців Міжнародної асоціації комплаєнсу (International Compliance Association), функція комплаєнс передбачає здатність діяти відповідно до закону, набору правил та норм або встановлених вимог та внутрішніх процедур [3].

Регулятивна рекомендація щодо впровадження комплаєнс в банківських установах зазначається у Методичних рекомендаціях щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, якими для забезпечення належної системи важелів і противаг як елемент корпоративного управління та організаційної структури виокремлюється чотири основні форми контролю. До них належать “незалежні служби управління ризиками, внутрішнього аудиту та дотримання законодавства і внутрішніх процедур (комплаєнс)” [1]. Нещодавно регулятором було ухвалено Постанову [2], положення якої посилюють увагу до питання створення та впровадження банками України системи комплаєнс. Згідно з цим документом, комплаєнс визначається як контроль за дотриманням банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку. Система має бути створена та впроваджена як елемент системи внутрішнього контролю у 2015 році.

Основні етапи та елементи побудови сучасної та ефективної системи комплаєнс в банківському секторі схематично представлені на рис 1.

Методологічне забезпечення процесу має охоплювати такі основні елементи організації та методики здійснення комплайнсу:

- перелік, сутність, критерії визначення та оцінки комплаєнс-ризиків;
- основні принципи та порядок управління комплаєнс-ризиками в банку;
- повноваження і обов'язки комплаєнс-підрозділу, його керівника та членів підрозділу або окремого працівника, який здійснює функції комплаєнс;
- порядок взаємодії між підрозділами банку з питань управління комплаєнс-ризиками;

- порядок управління комплаєнс-ризиками на рівні групи – для банківських груп, у тому числі міжнародних;

- внутрішні документи з питань правового забезпечення діяльності банку;

- процедури та процеси забезпечення відповідальності діяльності банку вимогам законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

Рис.1. Основні етапи та елементи побудови комплаєнс в банку (сформовано автором)

Розглянемо ряд проблем, які виникають у зв'язку з цим у банківському секторі. Передусім, слід розпочати з того, якими нормативними документами визначені ринкові стандарти. Під поняттям ринкові стандарти слід розуміти нормативно-правові акти та внутрішньобанківські документи, рекомендації, методики, інструкції, правила, акти, загальноприйняту вітчизняну та міжнародну практику. Постає також питання відмінності процедури "комплаєнс" від внутрішнього аудиту. Це пов'язано з тим, що на сьогодні практика внутрішнього аудиту засвідчує, що аудит безпосередньо виконує функцію комплаєнс, натомість він має оцінити якість цього елементу внутрішнього контролю.

Проблемним моментом також є те, за якими критеріями відбувається оцінка ризиків. Методика ідентифікації, вимірювання, превенції та моніторингу комплаєнс – ризику визначається банком самостійно, наприклад, за допомогою показників ретроспективного аналізу. Зокрема, може застосовуватися технологія об'єднання або фільтрації даних, які можуть вказувати на потенційні проблеми управління комплаєнс – ризиком (наприклад, зростаюче число претензій клієнтів, обсягів штрафів, адміністративних заходів впливу). Для здійснення стрес – сценарію комплаєнс – ризику доцільно застосовувати історичні сценарії з використанням подій минулого періоду, шляхом інтерв'ювання власників бізнес – процесів та моделювання можливого розвитку подій (наприклад, можливі збитки через втрату ліцензій, судові тяганини через розголошення банківської таємниці, застосування штрафних санкцій

внаслідок порушення банком валютного законодавства або законодавства у сфері фінансового моніторингу).

Важливе питанням є також місце комплаєнс – ризику у системі ризик-менеджменту, оскільки його визначення в окремих аспектах дублює ознаки юридичного, операційно – технологічного ризику, ризику репутації. Незрозумілим також є доцільність делегування окремих функцій з питань комплаєнсу юридичному підрозділу виходячи з розміру банку, його активів, кількості клієнтів з метою оптимізації витрат на функціонування підрозділу комплаєнс. Це питання міститься у площині стратегічних завдань банку і визначається на власний розсуд банку. Як свідчить міжнародний досвід, банк може виконувати функцію комплаєнс у складі підрозділу з управління операційним ризиком, оскільки існує тісний взаємозв'язок між комплаєнс – ризиком і операційним ризиком. Також цю функцію можуть виконувати працівники й інших підрозділів, що має бути чітко визначено відповідними внутрішніми банківськими документами та посадовими інструкціями.

Отже, запровадження системи комплаєнс в банках набуває обов’язкового характеру; його функціональне наповнення здійснюється банком самостійно залежно від його обсягів, стратегічних намірів, поточного стану контролю та інших чинників. Важливу роль у цьому процесі відіграє професійна здатність працівників створити та впровадити функцію комплаєнс на належному рівні.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України : постанова Правління Національного банку України від 28.03.2007 р. № 98 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http:// zakon.rada.gov.ua

2. Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України : постанова Правління Національного банку України від 29.12.2014 року № 867 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http:// zakon.rada.gov.ua

3. International Compliance Association [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http:// www.int-comp.org/faqs-compliance-regulatory-environment

4. Compliance and the compliance function in banks, 2005 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.bis.org/publ/bcbs113.pdf

5. Правдива Л. Удосконалення корпоративного управління в банках та управління комплаєнс-ризиком / Л. Правдива // Вісник НБУ.– 2011.– № 7. – С. 10–13

Ігнатюк Аліна Олегівна,
к.е.н., асистент кафедри страхування та ризик-менеджменту.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

PRACTICAL PROBLEMS OF THE DATA ANALYTICS IMPLICATION TO BUSINESS DECISION-MAKING

Companies always were interested in any information and insight that may help to make smarter, faster and more efficient decisions that will result in lower costs, higher revenues, profitability or market share increase. This aspiration leads to an enormous amount of spends on new technologies, IT and consulting services. Nowadays there are a lot of consulting companies that are promising to help companies to transform raw data into meaningful and useful information and to put them ahead of its competitors. According to the Gartner IT spending outlook there were spend around $3.2 and $3.7 trillion on IT

devices and services worldwide in 2010 and 2014 accordingly [1]. Most of this spending in 2014 was related to telecom services – 43.2%, IT services account for 25.9%, IT devices account for 18.6% and Data center systems and Enterprise software – only for 3.8% and 8.5% respectively [1]. Through 2016 this distribution is expected to change a little bit: telecom services share is expected to decrease, while shares of IT services, enterprise software, data center systems and IT devices are forecasted to increase [1]. However, historically not all companies that are spending the biggest amount of money on new IT and data technologies or consulting services are the most successful one.

According to some researches only certain companies are able to execute their business with maximum efficiency and effectiveness and to make the smartest business decision possible using extensive data, statistical and quantitative analysis [2]. Those companies are called analytical competitors which are "organizations that have selected one or a few distinctive capabilities on which to base their strategies, and then have applied extensive data, statistical and quantitative analysis, and fact-based decision making to support the selected capabilities" [2, pp.1-34].

The primary attributes of such organizations are:

- their management support of and concentrate on a strategic, distinctive capability. Different companies in different industries may have different capabilities which can involve supply chains, production, pricing and revenue management, customer service or human resource management. Analytical competitors have distinctive capability which differentiates them from competitors and makes successful in the marketplace;
- those companies have the enterprise-level approach to and management of analytics. Data management and analytics is not locked and narrowed only to some functions and departments inside the organization. The data and analyses are made available broadly throughout the company. Also there is a solid approach to data management which leads to data management and analysis efficiency and effectiveness;
- the senior management is committed to data analytics and fact-based decision making which leads to high level of data management and analysis culture, adoption rates and skills inside the company;
- data and analysis are used not only for tactical purposes but also rather for strategic decisions which leads to higher positive results [2, pp.1-34].

The data competence and data management inside organizations influence the data quality, consistency, completeness and cost of data management. Due to all of the mentioned problems with the data, analysts may spend much more time during analysis performing data cleaning and transformation. Also limitation in data availability prevents organizations from some efficient and timing decision-making.

Another important thing is how the company specialists and analytics are going to use the data: mostly to analyze history and trying to prolong past trends into the future or to foresight the future trends and opportunities. Foresight could be defined as a "process of visioning alternative futures through a combination of hindsight, insight and forecasting, were (hind)sight is about systematically understanding the past, (in) sight is about systematically understanding the true nature of the present, and (fore)sight is about systematically understanding the future" [3]. In most organizations, private and public, forecasts are a major input to most decision-making process. However, for the most critical and strategical decisions, like product and technology innovations, future customer trends, strategic plans, etc., classical statistical forecasting techniques will not help to find the answer.

As it was stated by Richard Slaughter, foresight process help companies to perform (1) consequent assessment by assessing the implication of current actions and decisions, (2) early warning and guidance by detecting and avoiding problems before they occur, (3) pro-active strategy formulation by considering the present implications of possible future events, (4) scenarios formulation by anticipating desired futures [4, p. 48].

And the last but not least important is the management attitude and openness to the new technologies, unexpected analytical results and foresight analytics. Even the smartest and greatest leaders have particular cognitive biases [5, p.7]. But there are few positive trends that enhance better decision making inside the organizations: involving multiple people in decisions, "collective leadership", less judgmental decisions and more data analytics based decisions and increase of the information technologies usage [5, p.12-13].

As we may see from the above there are several factors that determine the company success and ability to use efficiently and effectively data for better decision making:

- ability and readiness of the company's management to spend money on the data, IT technologies and analytics;
- the level of the competency in data management and data analysis inside the company;
- organizational approach and culture of data management and analytics inside the company; is anyone in the company involved in this process or this function is narrowed to few people in a company;
- what kind of analysis is performed inside the company: does it cover only tactical purposes or also strategical decisions;
- how does the analysis is performed, what kind of analytical approaches are used in company: is it more past-analytics oriented or it does also foresight analysis;
- does the company management is open for the new opportunities and unexpected results received from the analysis or the company is having more conservative management which is afraid of new strategies, products, markets and risky projects.

Today is more difficult for the companies to compete on unique geographical advantage, proprietary technologies or protective regulation due to continuously increasing globalization as a result of massive spending on IT technologies and systems, tremendous improvements in personal computers, Internet and communication. Most of the CEOs have realized the importance of data and analytics in pursuing competitive advantages of the companies. However, just some of them figured out already what are the key success factors and how to successfully incorporate data analytics in existing business processes.

Literature

1. Gartner IT spending outlook (June 2015). Available from: http://www.gartner.com/newsroom/id/3084817.

2. Thomas H. Davenport and Jeanne G. Harris. Competing on analytics: the new science of winning. // HBS Publishing Corporation. – 2007. – 218 p.

3. Tuomo Kuosa. The evolution of strategic foresight: navigating public policy making. // Gower. – July 2012. – 282 p.

4. Richard Slaughter. Futures Tools and Techniques. // Futures Study Centre, Melbourne. – 1995. – 194p.

5. Thomas H. Davenport, Brook Manville and Laurence Prusak. Judgment Calls: Twelve Stories of Big Decisions and the Teams That Got Them Right. // Harvard Business Review Press. – 2012. – 266 p.

Калюга Євгенія Василівна,
д.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Успішній реалізації реформи в будь-якій країні сприяє, перш за все, правильний вибір методу обліку та, відповідно, облікової політики.

У процесі розробки Міжнародних стандартів фінансової звітності державного сектора (МСФЗДС) [2] Міжнародною федерацією бухгалтерів були сформульовані чотири основних методи обліку:

касовий, що передбачає реєстрацію всіх подій в обліку за рухом грошових коштів, тобто зводиться до обліку надходжень і вибуття грошових коштів за рахунками бюджету (при цьому жодні активи та зобов'язання, крім коштів бюджету, в бухгалтерському обліку не відображаються);

модифікований касовий метод, який надає можливість реєстрації не тільки операцій за рухом грошових коштів бюджетів, але й додаткових активів і зобов'язань;

модифікований метод нарахування, за яким реєстрація операцій відбувається одразу при здійсненні, тобто доходи і витрати нараховуються і визнаються при здійсненні операції (при цьому не нараховується амортизація, нефінансові активи й активи одразу після придбання списуються на витрати);

метод нарахування передбачає визнання всіх операцій у момент їх виникнення та списання активів на витрати пропорційно протягом усього терміну корисного використання (наприклад, шляхом нарахування зносу основних засобів).

Таким чином, касовий метод обліку – це визнання операцій на підставі аналізу використаних коштів, а метод нарахування – визнання операцій або зміну економічної вартості активів і зобов'язань.

За методом нарахування об'єктами обліку є: активи; зобов'язання; доходи; витрати; фінансовий результат або чиста вартість; рахунки з обліку витрат і юридичні зобов'язання. За касовим – касові надходження; касові вибуття; фінансовий результат і розрахунки; фінансові активи та зобов'язання, пов'язані з касовими надходженнями і вибуттям; рахунки з обліку витрат і юридичні зобов'язання.

Згідно з визначенням Міжнародних стандартів фінансової звітності як у комерційному (МСФЗ), так і в державному секторах (МСФЗДС), метод нарахування являє собою метод бухгалтерського обліку, за якого всі операції та події визнаються тоді, коли вони відбулися, а не в міру надходження чи виплати грошових коштів або їх еквівалентів (що відбувається при касовому методі). Відповідно, операції та події реєструються в облікових регістрах і відображаються у фінансовій звітності тих періодів, до яких вони відносяться. За методом нарахування доходами вважаються операції, що збільшують вартість активів, а витратами – операції, які відповідно зменшують чисту вартість активів. Метод нарахування враховує операції, зокрема угоди, в момент їх здійснення, незалежно від надходження або витрачання грошових коштів із рахунку. Іншими словами, операція враховується в момент виникнення зобов'язання, а не в момент оплати.

Метод нарахування має суттєву перевагу порівняно з іншими методами обліку, оскільки він дозволяє відображати реальну економічну ситуацію завдяки ряду особливостей облікового процесу:

реєстрація або визнання витрат у момент їх здійснення;

облік усіх ресурсних потоків, у тому числі і тих, що не призводять до виникнення касових потоків, але впливають на вартість послуг (наприклад, амортизація основних засобів);

можливість отримання інформації про стан активів і зобов'язань;

ведення окремого обліку руху грошових коштів і юридичних зобов'язань, пов'язаних із ним, але не узгоджених у тимчасовому періоді (отримання грошових коштів і право на отримання грошових коштів; виплата грошових коштів і юридичне зобов'язання виплатити грошові кошти);

можливість обліку некасових операцій, таких як взаємозаліки, створення резерву та погашення кредиторської заборгованості.

Облікові процедури при застосуванні методу нарахування відображають сутність операцій і економічних подій, у результаті чого збільшується обґрунтованість, нейтральність, своєчасність, повнота та порівнянність облікових даних.

Вважаємо, що реалізація зазначених напрямків сприятиме покроковому впровадженню методу нарахування в державному секторі, перш за все для розпорядників бюджетних коштів і фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування.

Список використаних джерел

1. Калиева Д. Ш. Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора (МСФООС). Метод начисления. [Электронний ресурс]. – Режим доступу : www.ecmf.kz/ru/files/msfo/stati/metodi%20i%20principi.pdf.

Карп'як Ярослав Степанович,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет "Львівська політехніка"

ОРГАНІЗАЦІЯ ОФОРМЛЕННЯ ДОКУМЕНТІВ З ПРИДБАННЯ, ОБМІНУ ТА ПРОДАЖУ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі, економічні відносини між промисловими підприємствами України та іноземними компаніями міцнішатимуть і, сподіваємося, позитивно позначаться на житті всіх мешканців нашої країни.

Промисловим підприємствам, що вирішили зайнятися зовнішньоекономічною діяльністю, корисно дізнатися про нюанси, пов'язані з придбанням та продажем іноземної валюти, які слід детально розглянути.

Ключовим нормативно-правовим актом, що встановлює режим здійснення валютних операцій на території України, є Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19.02.1993 р. № 15-93 (Декрет № 15-93) [1]. Стаття 7 зазначеного Декрету передбачає, що під час розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту як засіб платежу використовується іноземна валюта. Такі розрахунки ведуться тільки через уповноважені банки. Розрахунки між резидентами і нерезидентами у валюті України (гривні) допускаються тільки за умови отримання індивідуальної ліцензії

Національного банку України. Тому для імпорту товарів чи послуг суб'єкту підприємництва необхідно придбати іноземну валюту.

Проте підприємство-експортер, що одержало валютну виручку, не може вільно використовувати її для здійснення розрахунків на території України, оскільки згідно з пунктом 1 статті 3 Декрету № 15-93 єдиним законним засобом платежу на території держави є валюта України (гривня). Для застосування іноземної валюти як засобу платежу на території України також потрібна індивідуальна ліцензія Національного банку України (НБУ) [1]. Отже, щоб розрахуватися з постачальниками-резидентами, експортер має продати іноземну валюту.

Пункт 1 статті 6 Декрету № 15-93 передбачає, що торгівлю іноземною валютою на території України резиденти і нерезиденти – юридичні особи здійснюють через уповноважені банки та інші фінансові установи, що отримали відповідну ліцензію НБУ, виключно на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ).

Зауважимо, що каси банків та пункти обміну валют здійснюють валютно-обмінні операції тільки для фізичних осіб, а тому проведення обмінних операцій у таких пунктах юридичними особами є порушенням правил торгівлі валютними цінностями [2]. Порядок та умови торгівлі іноземною валютою на МВРУ та на міжнародних валютних ринках установлено Положенням № 281 [3], яке поділяє всі валютні операції на чотири категорії:

– поточні торговельні операції в іноземній валюті;

– поточні неторговельні операції в іноземній валюті;

– валютні операції, пов'язані з рухом капіталу;

– валютно-обмінні операції.

Залежно від того, для яких операцій треба придбати іноземну валюту, назване Положення встановлює порядок її придбання та перелік необхідних для цього документів.

Так, клієнти-резиденти мають право придбати (обміняти) іноземну валюту з метою здійснення розрахунків з нерезидентами за торговельними операціями (крім операцій, за якими товари (послуги) не ввозяться на територію України) на підставі таких документів:

– заяви про придбання іноземної валюти;

– договору з нерезидентом, оформленого відповідно до вимог законодавства України;

– митної декларації, якщо товар увезено на територію України (митні декларації, за якими здійснено митне оформлення тимчасово ввезених вантажів під зобов'язання про їх зворотне вивезення, не є підставою для придбання іноземної валюти);

– акта (здавання-приймання тощо) чи іншого документа, що засвідчує надання послуг, виконання робіт, імпорт прав інтелектуальної власності, якщо оплачуються отримані послуги (права), виконані роботи;

– документів, передбачених для документарної форми розрахунків (акредитив, інкасо), вексельної форми розрахунків (вексель, яким резидент-імпортер оформив заборгованість перед нерезидентом за договором), якщо договір передбачає такі форми розрахунків.

Придбання іноземної валюти з метою оплати векселя дозволяється, лише якщо резидент надає документ, що підтверджує поставку продукції в Україну, або документ, що засвідчує відповідно до умов зовнішньоекономічного договору виконання нерезидентом робіт для резидента, одержання резидентом послуг;

Оплата робіт, послуг, прав інтелектуальної власності вартістю до 100000 євро

провадиться без акта цінової експертизи Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків та без погодження НБУ [4].

Придбати валюту для поточних неторговельних операцій можуть клієнти-резиденти (юридичні особи та фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, крім постійних представництв нерезидентів) на підставі таких документів [4]:

– заяви про придбання іноземної валюти;

– розрахунку витрат (на відрядження за межі України; на експлуатацію транспортних засобів, що виконують рейси за межі України; для оплати праці працівників-нерезидентів, які відповідно до укладених договорів (контрактів) працюють в Україні, тощо);

– документів, що мають силу договору, які використовують у міжнародній практиці для оплати видавання охоронних документів на використання об'єктів промислової власності, оплати за використання прав інтелектуальної власності, оплати відшкодування судових, арбітражних, нотаріальних та інших платежів;

– копій договорів про здійснення платежів соціального характеру;

– копії документа про умови вступу до міжнародних організацій у разі сплати вступного внеску чи копії документа, що засвідчує членство в міжнародній організації в разі сплати членських внесків;

– документів, необхідних для повернення коштів, якщо банки-нерезиденти відкликають розрахункові документи;

– інших документів.

Постійні представництва нерезидентів, що провадять підприємницьку діяльність в Україні, офіційні представництва, які не займаються такою діяльністю, а також фізичні особи – резиденти і нерезиденти можуть придбати іноземну валюту для ведення неторговельних операцій на підставі заяв та документів, згідно окремого переліку [3].

Резиденти мають право купувати іноземну валюту для здійснення операцій, пов'язаних з рухом капіталу (виконання зобов'язань за векселями, кредитними, гарантійними, заставними операціями та платежів за такими операціями, повернення інвестицій і доходів за такими інвестиціями тощо).

Згідно зі статтею 3 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" НБУ має право встановлювати строк, протягом якого придбану резидентом іноземну валюту для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентом має бути використано за призначенням, і порядок її продажу в разі порушення цього строку [4].

Чинним законодавством передбачено, що клієнт-резидент зобов'язаний використати іноземну валюту, придбану (чи обміняну) в установленому порядку через суб'єкта ринку, не пізніше ніж через десять робочих днів після дня її зарахування на його поточний рахунок для потреб, зазначених в заяві про купівлю іноземної валюти.

У разі порушення резидентами зазначеного строку суб'єкт ринку зобов'язаний продати впродовж 5 робочих днів куплену (обміняну) іноземну валюту. Позитивну курсову різницю, яка може виникнути за такою операцією, щокварталу перераховують до Державного бюджету України, а від'ємну курсову різницю відносять на результати господарської діяльності резидента.

Як зазначалося, для гривневих розрахунків на території України експортери, які отримали валютну виручку, щоб поповнити кількість готівкових коштів у гривні, мають продати валюту через уповноважені банки на МВРУ. Сьогодні немає

законодавчої норми, що зобов'язує підприємство продавати виручену валюту, тому строки продажу воно визначає самостійно.

Резидент має право використовувати валюту для розрахунків з нерезидентами, за необхідності наявну валюту можна обміняти через суб'єкта ринку на ту, в якій потрібно здійснити платіж.

Процедура продажу іноземної валюти є доволі простою; банки не вимагають пакет документів, який необхідний під час купівлі валюти, достатньо подати відповідну заяву.

Загальні вимоги НБУ до оформлення та подання клієнтами платіжних доручень в іноземній валюті, заяв про придбання та продаж іноземної валюти і порядок їх виконання встановлені Постановою правління НБУ "Про затвердження положення про порядок виконання банками документів на переказ, примусове списання і арешт коштів в іноземних валютах та банківських металів" від 28.07.2008 р. № 216 (Постанова № 216) [6].

Для придбання чи продажу іноземної валюти треба оформити заяву за зразком, наведеним у додатках 2 і 3 до Постанови № 216. Зазначені заяви можна також оформляти в довільній формі, але із указанням усіх обов'язкових реквізитів, перелічених у п. 3 і п. 4 розділу 4 Постанови № 216.

Такі заяви заповнюють українською мовою та подають до банку не менше ніж у двох примірниках на паперових носіях або в електронному вигляді з використанням системи "клієнт-банк", якщо це передбачено договором банківського рахунка чи окремою угодою з клієнтом [6]. Якщо уповноважений банк отримує заяву, в якій не вказано хоча б один з обов'язкових реквізитів або якщо заяву заповнено неправильно, банк зобов'язаний повернути її, не виконуючи.

Здійснюючи операції купівлі чи продажу іноземної валюти, банк згідно із заявою утримує суму належної йому комісійної винагороди у гривні із суми, перерахованої на придбання іноземної валюти чи отриманої від продажу іноземної валюти.

Таким чином, нами розкриті особливості документування операцій купівлі, продажу та обміну іноземної валюти промисловими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : декрет Кабінету Міністрів від 19.02.1993 р. № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93

2. Про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України та змін до деяких нормативно-правових актів НБУ : Постанова НБУ від 12.12.2002 р. № 502 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/502

3. Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою : Положення НБУ від 10.08.2005 р. № 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/28

4. Порядок видачі резидентам погодження НБУ на проведення окремих операцій: Постанова Правління НБУ від 30.12.2003 р.№ 597 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/597

5. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185-94

6. Про затвердження положення про порядок виконання банками документів на переказ, примусове списання і арешт коштів в іноземних валютах та банківських металів від 28.07.2008 р. № 216 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185-94

Корягін Максим Вікторович,
д.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку,
Чік Марія Юріївна,
к.е.н,, доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ LEAN ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У сучасних умовах господарювання більшість вітчизняних підприємств витрачають на виробництво однієї одиниці продукції (товарів, робіт, послуг) набагато більше ресурсів, ніж потрібно насправді. Такі невиправдані витрати в десятки, а то і в сотні разів перевищують необхідні. На початку 2000-х років, коли зміцніло усвідомлення необхідності впровадження серйозних заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, зниження собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) не тільки за рахунок оптимізації вартості складових структури собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), а й за рахунок зростання продуктивності виробництва, підприємства-лідери почали впроваджувати методику lean обліку.

Методика lean обліку передбачає поетапний та комплексний підхід щодо її ведення, сфокусований на оптимізації витрат, на скороченні трудомісткості персоналу, що в кінцевому результаті призведе до ефективності діяльності підприємства. Причинами відсутності поетапного впровадження lean обліку виступають в першу чергу комунікативні бар'єри, оскільки кінцевим виконавцям – обліковим працівникам підприємства, директивно доводяться нові правила організації і методики lean обліку. Облікові працівники ж, в рамках існуючої управлінської культури, підпорядковуються цим директивам, намагаються з відповідальністю їм слідувати, але при цьому у більшості випадків взагалі не розуміють сенс і призначення lean обліку, а значить, і результат впровадження lean обліку на підприємстві виявляється практично нульовим.

Так, більшість підприємств, розпочинають впровадження lean обліку через методику 5С – це інструменти організації ефективного робочого простору, які розроблені і впроваджені на заводі "Тойота" японськими бізнесменами Таїті Оно і Сігео Сінго з врахуванням передового досвіду кращих автомобільних компаній:

- seiri – sorting – сортування (збирання облікових даних);
- seiton – straighten чи set in order – раціональне розташування (відображення облікових даних у реєстрах);
- seiso – sweeping – збирання (узагальнення облікових даних);
- seiketsu – standardizing – стандартизація робіт (аналіз проведеної організації облікових процедур);
- shitsuke – sustaining – підтримка досягнутого і вдосконалення (оптимізація) облікових процедур [1].

Проте, суть і призначення такої методики у більшості випадків розуміє лише вище керівництво підприємства, а працівники-обліковці на місцях сприймають подібну методику lean обліку як "облік заради обліку", але не як дієвий спосіб зробити їх працю більш продуктивною та ефективною. До облікових працівників не доведена інформація, яка розкриває призначення lean обліку, тому необхідно в

комплексі реалізовувати заходи щодо розвитку знань методики і організації lean обліку між працівниками-обліковцями.

Дослідження, проведене журналом Industry Week в 2014 р., показало, що тільки 2 % американських компаній, які почали використовувати методику lean обліку, досягли очікуваних результатів. Чому такий невеликий відсоток успішного впровадження lean обліку? Причин можна назвати декілька:

1. Обліковий персонал підприємства не залучено до організації lean обліку, чи останні не розуміють значення lean обліку.

2. Відповідальність за побудову lean обліку покладено цілком на одного із заступників генерального директора (фінансового директора) або на головного бухгалтера.

3. Відсутність бюджету і ресурсів на реалізацію проекту з побудови системи lean обліку [2].

Для вирішення вищезазначених питань потрібно здійснити такі кроки.

Крок 1. Здійснити повноцінну економічну діагностику підприємства, аналіз бізнес-процесів, що допоможе виявити вузькі, проблемні зони економічної діяльності, де необхідно, в першу чергу, впровадження методики lean обліку. При цьому економічна діагностика не повинна бути вузько направленою, націленою на якийсь певний сегмент економічної діяльності підприємства. Вона повинна охоплювати всі основні напрямки економічної діяльності підприємства: оцінку конкурентоспроможності продукції, що випускається; систему калькулювання собівартості продукції; виробництво; систему логістики; маркетинг; закупівлю матеріалів і збут; рівень розвитку виробничої системи в частині: розвитку людей, бізнес-процесів.

Крок 2. Наступним кроком має стати визначення цілей підприємства, стратегій і тактик їх реалізації через впровадження lean обліку. При цьому, їх повинна виробляти команда топ-менеджерів на чолі з генеральним директором, приходячи до консенсусу при обговоренні напрямків діяльності, використовуючи дані і висновки, отримані в результаті економічної діагностики.

Найчастіше, підприємства не маючи чітко визначених цілей, ставлять у вигляді стратегічної мети “впровадження lean обліку”, роблячи при цьому поширену помилку. Впровадження lean обліку не повинно бути самоціллю, в цьому випадку, при недостатній орієнтації на цілі підприємства, відсутності позиціонування на певні завдання підприємства, оскільки в даній ситуації застосування інструментів lean обліку приведе до низької ефективності останніх. Впровадження системи lean обліку має слугувати не самоціллю, а засобом досягнення стратегічних цілей підприємства.

Крок 3. Нарешті, підприємство визначилося з цілями і стратегіями, при цьому один із шляхів досягнення цілей підприємства полягає у впровадженні системи lean обліку.

Крок 4. Навчання працівників, яке проводитmся за трьома рівнями: лідери (вище керівництво підприємства, експерти або агенти змін (середня ланка управління підприємства), новатори (лінійний менеджмент підприємства і бухгалтери)).

При цьому лідери повинні розуміти принципи та філософію lean обліку, володіти методологією управління політикою підприємства за цілями. Експерти повинні володіти теорією і всім інструментарієм lean обліку, вміти застосовувати знання на практиці. Новатори повинні навчатися певним інструментам та методології lean обліку, які в даний момент поетапно впроваджуються в підрозділі бухгалтерської служби.

Крок 5. Отже, у нас визначені цілі підприємства, стратегії їхнього досягнення, створена інфраструктура для впровадження lean обліку, наявний навчений персонал, тому далі починається практична робота з розгортання та удосконалення lean обліку з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Як правило, для початку робіт з впровадження lean обліку плануються: організація пілотних облікових підрозділів для початку робіт з впровадження lean обліку, на яких вивчаються інструменти lean обліку, апробуються методи моніторингу та управління, мотивації, розробляються і коректуються стандарти, інструкції, положення, що регламентують lean облік.

На цьому етапі виникає питання: скільки часу необхідно для розвитку системи lean обліку? За результатами проведених досліджень на американських підприємствах перші елементи методики lean обліку починають працювати вже протягом першого півріччя і підприємство починає отримувати результати від їх реалізації. Перші результати впровадження lean обліку на виробничих підприємствах можуть бути різного плану: підвищення ефективності бізнес-процесів, продуктивності праці облікового персоналу тощо [3].

Крок 6. Поширення методики lean обліку на всі підрозділи підприємства, з врахуванням стратегії lean обліку, що декомпозована до рівня працівників-виконавців, розвинутих методик, дорожньої карти розвитку lean обліку, знань і навичок керівників підрозділів, центрів lean обліку, організованої системи навчання, мотивації, комунікацій, управління та моніторингу.

Таки чином, незважаючи на наявні труднощі та проблеми щодо впровадження аспектів lean обліку на підприємстві, вважаємо, що лише послідовне та поетапне впровадження комплексної системи lean обліку забезпечить його розвиток та ефективність на підприємствах різних видів економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Bragg S. M. The Lean Accounting Guidebook / S. M. Bragg. – [2 edition]. – Accounting Tools LLC, 2014. – 276 p.

2. Maskel Brian H. Practical Lean Accounting: A Proven System for Measuring and Managing the Lean Enterprise / Brian H. Maskel, Bruce Baggaley, Larry Grasso. – [2nd edition]. – Taylor & Francis, 2004. – 359 p.

3. Maskel Brian H. What is Lean Accounting / Brian H. Maskel : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.maskell.com/leanAcctg.htm.

Крупка Ярослав Дмитрович,
д.е.н., професор кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ ТА НОВІ ПОТРЕБИ КОРИСТУВАЧІВ

Облікова та звітна інформація формується виходячи з інтересів окремих категорій користувачів. Кожна група користувачів має свої інтереси. Дуже часто ці запити формуються під впливом очікування певних вигод, виконання певних бажань окремих категорій споживачів облікової інформації. До того ж різні категорії по різному можуть впливати на результати, які дає бухгалтерський облік та фінансова звітність, як це подано на рис. 1.

Міжнародні та національні стандарти обліку та фінансової звітності спрямовані

на інформаційне забезпечення більшості користувачів інформації. Однак, їхні запити можуть бути різними, що призводить, у деякій мірі, до конфлікту інтересів, зокрема:

- власники (засновники, учасники, інвестори, акціонери) потребують інформації для прийняття рішень щодо стратегії розвитку підприємницької діяльності, придбання, утримання або продажу акцій, прибутковості та фінансової стійкості підприємства;

працівники (менеджери) отримують інформацію для оперативного управління підприємницькою діяльністю. Менеджери, як й інші працівники крім цього мають особисті інтереси стосовно умов для роботи та оплати їхньої праці, а також можливості одержання інших благ від підприємства;

держава (державна фіскальна служба, дозвільна системи, статистика, національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, інші) – з метою контролю правильності нарахування та повноти сплати податків, законності здійснення діяльності, узагальнення облікової та звітної інформації в межах галузі, регіону, країни загалом, захисту прав акціонерів, регулювання діяльності емітентів цінних паперів;

- банки – для визначення фінансової стійкості та можливості кредитування підприємства, даних про повернення кредиту, отримання відсотків та інших фінансових послуг;

- партнери (постачальники і покупці, дебітори і кредитори) – для підтвердження надійності щодо проведення комерційних операцій та розрахунків за ними;

- громадськість – з метою інвестування коштів, придбання цінних паперів (потенційні інвестори), а також з метою виявлення впливу діяльності підприємств на суспільний добробут (зайнятість, одержання соціальних благ, екологічну безпеку та інше).

Найбільший доступ до інформації, а отже, й вплив на її зміст мають працівники підприємства (облікові працівники, менеджери). Вони є виконавцями та укладачами звітності і намагаються вигідно для себе представити бізнес з метою реалізації як загальних, так й особистих інтересів.

Другу групу можна назвати регуляторами, до якої відносяться органи державної влади, професійні організації, аудитори, які визначають методологічні та організаційні концепції, положення, принципи ведення обліку та складання звітності.

До безпосередніх користувачів, метою яких є отриманні повної, правдивої та своєчасної інформації, можна віднести власників, інвесторів, державні органи, партнерів, громадськість.

Найбільш важливими характеристиками інформації, яку потребує більшість користувачів, є прибутковість та фінансова стійкість підприємства. Інформація про прибутковість характеризує можливість одержання власниками, іншими особами вигоди від здійснення вкладів у формі частини прибутку (дивідендів, відсотків). Інформацію про фінансову стійкість користувачі інформації потребують з метою одержання впевненості щодо того, чи підприємство й надалі буде функціонувати стабільно, чи йому не загрожують банкрутство й інші системні та несистемні ризики.

Інформація за даними напрямами, передусім, необхідна для такої найбільш важливої групи користувачів, якими є власники (засновники, інвестори). Прибутковість діяльності, її зростання дає надію власникам на одержання частини прибутку у формі дивідендів, а покращення фінансового стану підвищує курс акцій підприємств на ринку фінансових інвестицій, що спонукає укладачів звітності до максимізації цих результатів (max).

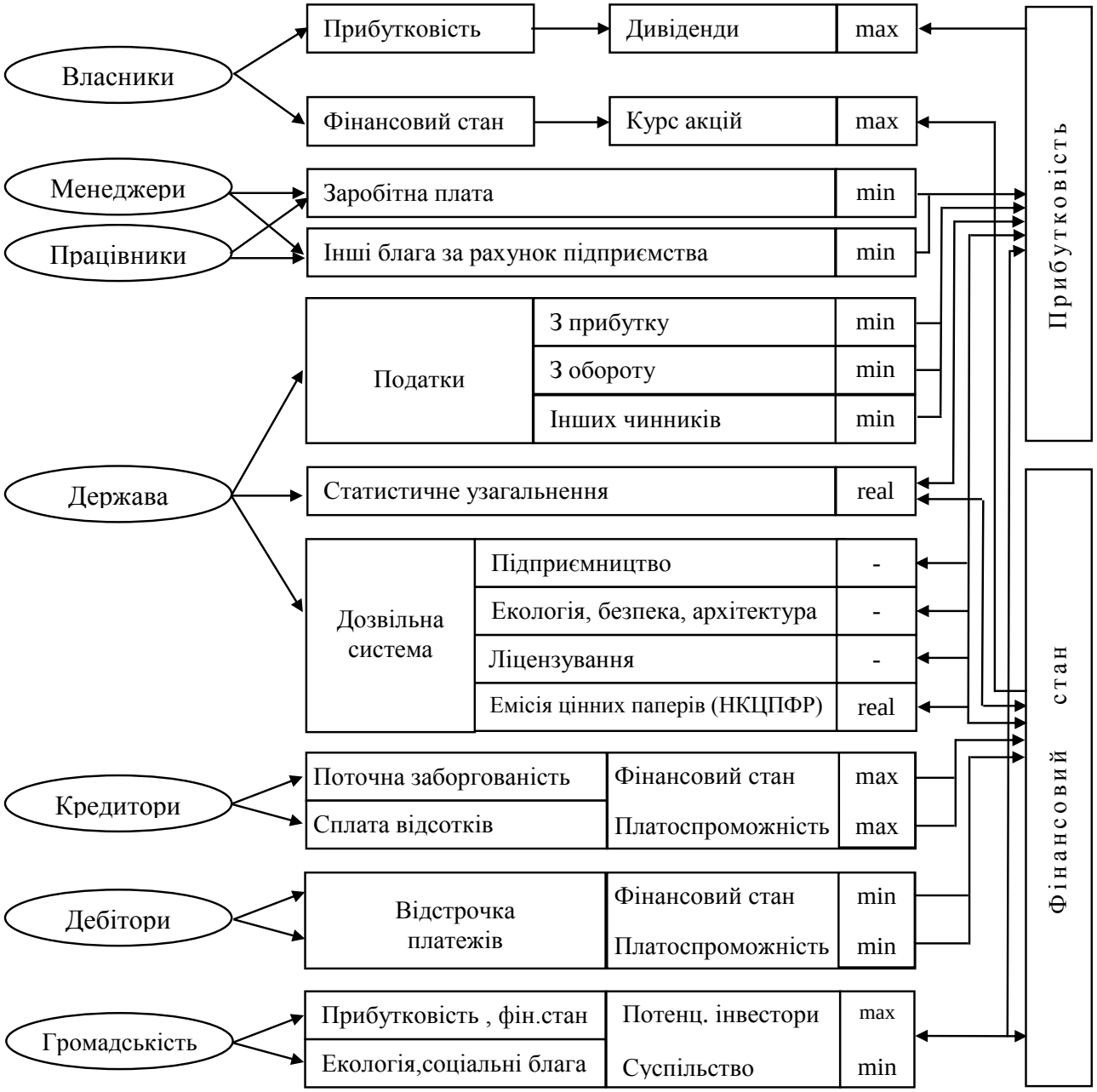


Рис. 1. Зміст інформаційного забезпечення окремих користувачів (сформовано автором)

Менеджери та працівники підприємства, як зазначалося, зацікавлені найперше у підвищенні оплати праці, соціальних благ, покращенні умов роботи, проживання, забезпеченні інших соціальних пільг і гарантій за рахунок підприємства. Усе це призводить до зростання витрат і зменшення прибутку для власників, а додаткові виплати знижують платоспроможність фірми (min). Тобто, інтереси цих категорій користувачів (менеджерів та працівників) прямо протилежні тим інформаційним запитам, які вимагає власник.

Серед державних найбільший вплив на зміст інформації мають органи державної фіскальної служби. Орієнтація у минулому інформаційних запитів лише на вимоги податкового законодавства призвела до певної деформації обліку в Україні. Особливі методи формування доходів і витрат, порядку нарахування і сплати значної кількості

податків привели до виникнення спеціальної системи податкового обліку в Україні. Результати діяльності за даними бухгалтерського і податкового обліку суттєво відрізнялися. Значна кількість таких розбіжностей є цілком легальними й зараз, коли з внесенням змін до Податкового кодексу система оподаткування має базуватися на даних бухгалтерського обліку.

У практиці є ще дві категорії користувачів, інтереси яких щодо оцінки діяльності підприємства не співпадають. Це – кредитори і дебітори. Якщо кредитори спонукають партнера по бізнесу до високих показників стосовно його фінансового стану і платоспроможності (max), то дебітори, навпаки, своїми діями, а саме – прагненням до відстрочки платежів знижують зазначені показники фінансової стійкості (min). Отже, й тут серед цих двох споріднених категорій користувачів облікової інформації виникає конфлікт інтересів щодо значення базових показників оцінки результатів роботи підприємства.

Для громадськості, як найважливішого потенційного інвестора, публічна інформація подається для того, щоб збільшити інвестиційну привабливість через позитивні результати щодо прибутковості та фінансової стійкості підприємства (max). А додаткові витрати на задоволення соціальних благ та екологічної безпеки, що потребує громадськість, знижують результативність роботи фірми (min). Крім цього, суспільство потребує більшої публічності щодо багатьох нефінансових показників діяльності суб'єктів господарювання, що вимагає складання інтегрованої звітності.

Отже, результати обліку є предметом конфлікту та певного компромісу між інтересами користувачів, що впливає на якісні характеристики облікової та звітної інформації. Тому важливо так будувати облікову систему, щоб з'явилася можливість враховувати інтереси усіх користувачів за належного рівня достовірності інформації, відображати не тільки фінансові, але й нефінансові сторони, що засвідчують соціальну, екологічну та іншу участь підприємства у суспільному житті.

Левкович Андрій Васильович,
здобувач кафедри бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ

Функціонування логістичної діяльності виробничих підприємств породжує виникнення і формування навколо неї певного механізму, який акумулює у собі витрати на управління закупівлями, замовленнями, складським процесом, виробничою та збутовою діяльністю. Такий, далеко не повний перелік напрямів витрат вимагає від логістичної системи заходів щодо забезпечення її ефективності, одним із яких є оптимізація логістичних витрат.

Основна проблема, яка виникає під час виділення логістичних витрат полягає у тому, що традиційна бухгалтерська практика класифікації, обліку та контролю основних їх видів не містить адекватної інформації для ідентифікації витрат, пов'язаних із логістичними процесами. Причина полягає у тому, що діючі системи обліку не виокремлюють логістичні витрати з витрат операційної діяльності, а це не дозволяє провести їх детальний аналіз, врахувати всі наслідки прийнятих управлінських рішень, а також визначити їх вплив на загальну ефективність

логістичної діяльності. Все це обумовлює ситуацію, за якою логістичні витрати знаходяться поза контролем керівництва підприємства.

Удосконалення управління логістичною діяльністю виробничого підприємства вимагає використання певних організаційно-методичних підходів до обліку логістичних витрат. Для систематичного оцінювання витрат на логістику необхідно сформувати інформаційне забезпечення їх обліку. Аналіз можливостей обліку логістичних витрат за допомогою існуючої в Україні системи бухгалтерського обліку, на думку О. І. Карого, свідчить про те, що ведення поточних облікових записів має на меті виконання таких завдань: забезпечити керівництво інформацією, яка може використовуватися при підготовці наступного річного плану; для поточного управлінського контролю за бізнесом та для підготовки щорічної звітності і визначення доходів [1]. Однак, багато власників та менеджерів вважають, що вони можуть почекати до кінця року, коли бухгалтер повідомить їх, наскільки успішно вони працюють.

Це помилкова думка, тому що, на жаль, у фінансовій звітності відсутня інформація щодо логістичних витрат, бо вони знаходять своє відображення у складі сукупних витрат виробничого підприємства. З огляду на це, можна зробити висновок, що для удосконалення управління логістичною діяльністю потрібно формувати інформаційне забезпечення для обліку саме логістичних витрат підприємств.

Слушною є думка науковців про те, що управління логістичними витратами варто розпочати з уточнення принципів інформаційного забезпечення обліку логістичних витрат [2].

За своєю сутністю інформаційний підхід полягає у забезпеченні керівництва та інших зацікавлених осіб достовірною інформацією про обсяги, структуру, динаміку логістичних витрат задля прийняття оптимальних управлінських рішень. На нашу думку. інформаційне забезпечення обліку логістичних витрат повинно базуватися на таких принципах:

– принцип ідентифікації логістичних витрат, що полягає у необхідності визначення окремих складових логістичних витрат. Ці складові логістичних витрат можна виокремити виходячи з їх класифікації за функціональним призначенням (сферами логістичної діяльності), за центрами відповідальності (за логістичними процесами) та за місцями виникнення логістичних витрат (за логістичними операціями) [3] ;

принцип ведення відокремленого обліку логістичних витрат, що передбачає використання аналітичних рахунків для обліку логістичних витрат за центрами відповідальності, з одного боку, та елементами витрат, з іншого, з використанням рахунків восьмого класу Плану рахунків;

– принцип об’єктивності, реалізація якого полягає у формуванні достовірної інформації про здійснення логістичних витрат на підставі первинних документів, що формуються при здійсненні господарських операцій на підприємстві, тобто є інформаційною базою і для ведення фінансового обліку;

– принцип безперервності вимагає постійного збирання та оновлення інформації про фактичні обсяги логістичних витрат, відображення їх у первинних документах та формах оперативної управлінської звітності;

– принцип оперативності, що полягає в своєчасному збиранні, обробці та відображенні інформації про логістичні витрати в управлінській звітності керівників центрів відповідальності для контролю та прийняття управлінських рішень.

Таблиця 1

Джерела інформації обліку логістичних витрат у постачанні за логістичними операціями

Логістичні операції	Логістичні витрати	Інформаційні джерела щодо логістичних витрат (первинні документи)
Організація постачання	Витрати на пошук, оцінку постачальників	Авансовий звіт,рахунок, акт виконаних робіт
	Витрати на проведення переговорів	Авансовий звіт, рахунок, акт виконаних робіт
	Витрати на організацію розрахунків з постачальниками	Рахунок, платіжне доручення
	Контроль за виконанням обов'язків сторін	Рахунок, акт виконаних робіт
	Витрати на послуги сторонніх організацій	Договір, рахунок-фактура, акт виконаних робіт
	Заробітна плата фахівців	Табель, наряд, відомість нарахування заробітної плати
Транспортування виробничих запасів	Витрати на транспортування виробничих запасів	Договір з АЗС, шляхові листи, рахунок, акт виконаних робіт
	Службові відрядження водія з доставки запасів	Авансовий звіт
	Витрати на охорону вантажу	Рахунок, акт виконаних робіт
	Страхування вантажу	Рахунок, акт виконаних робіт
	Страхування транспортних засобів	Рахунок, акт виконаних робіт
	Витрати на ремонт транспортних засобів	Рахунок, акт відремонтованих об'єктів, акт виконаних робіт
	Витрати за транспортно-експедиційні, навантажувально-розвантажувальні послуги, виконані сторонніми організаціями	Рахунок - фактура, платіжне доручення, акт виконаних робіт
	Штрафи, неустойки	Претензія
Зберігання запасів та утримання складу	Страхування	Поліс, декларація
	Витрати на обслуговування складу	Акт виконаних робіт
	Ремонт та обслуговування складського устаткування	Акт виконаних робіт
	Витрати на охорону складських приміщень	Акт виконаних робіт
	Крадіжки	Акт оцінки
	Амортизація складського приміщення	Відомість про амортизаційні відрахування
	Витрати за комунальні послуги (світло, опалення, вода)	Рахунок, акт
	Сплата податків	Декларації

Єдина інформаційна база фінансового та управлінського обліку на виробничому підприємстві повинна передбачати використання одних і тих самих первинних документів.

Перелік первинних документів для формування інформаційної бази про логістичні витрати у постачанні за логістичними операціями подані нами у табл. 1.

Таким чином, для формування інформаційного забезпечення обліку логістичних витрат на підприємстві необхідно дотримуватися визначених нами принципів, що дозволить організувати управлінський облік цих витрат та забезпечить можливість оперативного контролю й прийняття своєчасних управлінських рішень щодо логістичної діяльності.

Список використаних джерел

1.Карий О. І. Облік логістичних витрат / О. І. Карий // Україна в XXI ст.: формування економічної системи : матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції. — Львів : ЛНУ ім. Ів. Франка, 2001. — С. 129.

2. Мішина С. В. Принципи управління логістичними витратами / С. В. Мішина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com.

3. Левкович А. В. Класифікація логістичних витрат виробничих підприємств для потреб обліку і контролю / А. В. Левкович // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : ЛКА, 2015. – Вип. 48. – (Серія економічна). – С. 54-61.

Мудра Ірина Іванівна,
аспірант кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Проблема раціонального використання трудових ресурсів в Україні, незважаючи на певні позитивні соціально–економічні перетворення останніх років, залишається актуальною. Наявні сьогодні недоліки у цій сфері негативно позначаються на макроекономічних показниках і в цілому на соціально–економічній ситуації в нашій державі. Без покращення кількісних і якісних показників використання трудових ресурсів, Україна не зможе успішно конкурувати з іншими країнами, економічні системи яких мають переваги за рахунок високої якості трудових ресурсів

Питання управління трудовими ресурсами та їх впливу на діяльність підприємства досліджували такі вчені, як: В. С. Венедіктов, І. М. Прибиткова, Я. Ю. Кондратьєв, Ю. І. Римаренко, В. І. Олефір та інші. Проте, проблема управління конкурентоспроможністю трудових ресурсів на сьогодні є недостатньо глибоко досліджена.

Метою нашого дослідження є визначення трудових ресурсів як основного показника ефективності діяльності підприємства.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями та знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності [1, с. 38]. Головним фактором і джерелом розвитку у виробничій і підприємницькій діяльності будь-якої організації чи галузі виробництва є персонал: їх рівень кваліфікації, освіти, підготовки, досвіду і майстерності. Вплив трудових ресурсів на ефективну діяльність підприємства є досить вагомим, адже персонал – це найбільш важлива складова виробничих сил підприємства. Використання кадрів на підприємствах пов’язане зі зміною показника продуктивності праці, зростання якого, своєю чергою, покращує діяльність підприємства. Без кваліфікованих кадрів жодне підприємство не зможе досягти своєї мети. Одним із важливих завдань управління персоналом є мінімізація витрат і максимізація прибутку підприємства [4, с. 72].

Можна виокремити такі основні етапи управління трудовими ресурсами:

- планування ресурсів – розробка плану задоволення майбутніх потреб у трудових ресурсах;

- добір – оцінювання кандидатів на робочі місця і відбір кращих з резерву, окресленого в ході набору;

- профорієнтація й адаптація – вступ найнятих робітників в організацію та її підрозділи, розвиток у робітників розуміння того, що очікує від нього організація і яка праця одержує заслужену оцінку;

- навчання – розроблення програм для навчання трудовим навичкам, які необхідні для ефективного виконання роботи;

- оцінка трудової діяльності – розробка методик оцінювання трудової діяльності і доведення її до працівника;

- визначення заробітного фонду і пільг – розроблення структури заробітної плати і пільг з метою залучення, наймання і збереження службовців;

- підготовка керівних кадрів, управління просуванням по службі – створення програм, спрямованих на розвиток здібностей і підвищення ефективності праці керівних кадрів.

Успіх роботи підприємства безпосередньо пов'язаний з вдалим вибором виду діяльності, навичками щодо роботи в ринкових умовах та наявністю достатньої кількості і якості ресурсів. Ресурси відіграють важливу роль для ефективної роботи підприємств, тому що вони є засобом для отримання прибутку. Розвиток виробництва, підвищення його ефективності досягається працею людей та їх соціально-економічною активністю. За результатами дослідження Світового Банку людський фактор забезпечує 64% економічного зростання в країнах з перехідною економікою, тоді як виробничі фактори – 16%, природні чинники – 20% [2, с. 8].

Міжнародні (МСФЗ) та національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) передбачають загальний підхід до обліку трудових ресурсів як до витрат. В МСБО 19 „Виплати працівникам” та П(С)БО 26 „Виплати працівникам” зазначено, що витрати, пов’язані з використанням ресурсів поділяються на: поточні виплати працівникам, виплати при звільнені, виплати по закінченню трудової діяльності та інші виплати працівникам.

Трудові ресурси як облікова категорія є важливим видом ресурсів підприємства і тому, на нашу думку, буде доречним розкривати інформацію про них у фінансовій звітності з метою більшої поінформованості управлінського персоналу для прийняття рішень.

Важливими для підприємства є витрати на персонал, які також повинні знаходити своє відображення в обліковій політиці та фінансової звітності підприємства. Зокрема, Н. В. Починок пропонує використовувати методику відображення в обліку витрат на персонал за фазами процесу відтворення. Вона може бути основою для об'єднання інвестиційного та витратного підходів відображення витрат на персонал, оскільки за своєю суттю витрати процесу придбання і розвитку персоналу підприємства є інвестиціями в людський капітал підприємства та можуть враховуватися шляхом капіталізації в структурі активу балансу, тим самим збільшуючи вартість підприємства. Витрати ж на утримання (використання) персоналу, в тому числі, ті які включаються до складу фонду оплати праці та видатки соціального характеру, а також витрати на вибуття персоналу слід відображати відповідно до витратного підходу [3, с. 172]. Необхідно зазначити, що в умовах соціально-економічної кризи багато торговельних підприємств вже провели скорочення персоналу для зниження затрат на оплату праці.

Чинна система обліку та аналізу використання трудових ресурсів не забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення позитивних кінцевих результатів господарсько-фінансової діяльності підприємств. На практиці лише деякі підприємства споживчої кооперації застосовують сучасну систему управлінського обліку для вирішення питань і проблем, які стосуються ефективного управління трудовими ресурсами.

Отже, на нашу думку, серед чинників, які формують конкурентоспроможність ресурсного потенціалу одне з провідних місць посідають трудові ресурси підприємства. Інвестування в розвиток людського капіталу дає можливість досягти короткострокового економічного успіху та розвитку національної економіки і кожного підприємства зокрема.

Сьогодні зроблено ще один крок в реформуванні економічного механізму країни. Верховна Рада України прийняла в першому читанні проект Трудового кодексу, який повинен змінити усталену роками систему взаємовідносин працівників та роботодавців. Підбиваючи підсумок, можна сказати, що проект Трудового Кодексу має як ряд переваг, так й недоліків. В цілому, він відповідає стандартам, прийнятим в розвинених країнах світу з ринковою багатоукладною економікою.

Окремі технічні недоліки та недоробки авторів законопроекту, як ми сподіваємося, будуть виправлені в наступному читанні. І новий Трудовий Кодекс як нормативний акт незалежної демократичної держави, прийде на зміну застарілому законодавству командно-адміністративної епохи.

Список використаних джерел

1. Качан Є. П. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : навчальний посібник / Є. П. Качан. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.

2. Малік М. Й. Кадровий потенціал аграрних підприємств : управлінський аспект / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2005. – 370 с.

3. Починок Н. В. Методика формування обліково-аналітичної інформації про витрати на персонал на основі інвестиційного та витратного підходів / Н. В. Починок // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Випуск 6/2. – С. 167-172.

4. Саратов А. Л. Формування трудових ресурсів і зайнятості / А. Л. Саратов // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 72-73.

Муравський Володимир Васильович,
к.е.н., старший викладач кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

АВТОМАТИЗОВАНИЙ РОЗПОДІЛ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Класичні програмно-технічні засоби автоматизації обліку досконало можуть вирішувати лише лінійні завдання з попередньо описаним алгоритмом обробки облікової інформації. Натомість, нейромережеві технології здатні моделювати економічні процеси з нечітко заданими величинами, що забезпечить оптимізацію управління підприємством в умовах, які важко піддаються прогнозуванню.

Ключовою властивістю нейронних мереж є здатність до самонавчання. В широкому розумінні процес навчання – це адаптація параметрів та архітектури мережі для рішення поставленої задачі шляхом оптимізації вибраного критерію якості. Іншими словами, сучасні інформаційні технології на основі навчальної

інформації здатні удосконалювати початковий алгоритм обробки даних. Відбувається накопичення знань, що дозволяє розпізнавати ситуації, які не були передбачені алгоритмом програми та діяти ситуативно відповідно до аналогії з минулими подіями.

Інформаційні потреби облікових працівників виявляють у процесі реалізації асоціативної пам'яті нейронних мереж. Попередньо визначається перелік інформації через регламентацію її змістового наповнення із закріпленням посадових осіб, відповідальних за її обробку. Надалі поява в досліджуваному інформаційному середовищі аналогічної або асоціативно схожої облікової інформації запускає процес її передачі конкретному обліковому працівнику.

В одному випадку асоціативна пам'ять дозволяє здійснити вибірку з інформаційного хаосу облікової інформації, яка хоча б мінімально відповідала встановленим критерієм. В цьому проявляється перевага нейромережевого моделювання в порівнянні з логічним аналізом, що ідентифікує облікові дані з точною відповідністю заданими обмеженням.

З іншого боку, може відбуватися повна кластеризація облікових даних за асоціативним принципом з метою розподілу наявної інформації між її потенційними користувачами. Передбачається, що уся інформація є корисною для підприємства, а її несвоєчасне потрапляння до відповідальних осіб може стати причиною негативних наслідків для підприємства. Нейромережеві технології сприяють ідентифікації з автоматичним розподілом нової (нетрадиційної) для підприємства облікової інформації. Як наслідок, не залишиться нерозпізнаних інформаційних ресурсів.

Нейромережеві технології забезпечують автоматизоване фільтрування та розподіл облікової інформації між користувачами. В сучасних умовах управління менеджери на підприємстві формують вимоги до оперативності та змістовності інформації, підготовленої системою обліку. Іншими словами, споживачі облікових даних є ініціаторами комунікаційного процесу з передачі інформації з джерел виникнення.

На етапі проектування інформаційної системи обліку рекомендовано закріплювати відповідальність за прийняття та обробку облікової інформації певного типу за кожним працівником в посадових інструкціях. В момент генерування облікова інформація автоматично ідентифікується за критеріями потреби або індивідуальної відповідальності управлінського персоналу. Таким чином відбувається відбір необхідних та корисних облікових даних для кожного працівника з інформаційного простору. Дані пересилаються споживачеві з моніторингом реакції облікового працівника на неї або контролем прийняттям менеджерами управлінських рішень.

Суттєвою перевагою застосування нейромережевих технологій в організації обліку є можливість повністю автоматизованого формування облікових проведень без участі облікових працівників. Надходження первинної облікової інформації ініціює процес відображення господарської операції на рахунках обліку. Формування записів на рахунках бухгалтерського обліку підлягає алгоритмізації. Іншими словами, запис на рахунках обліку можливо описати простим алгоритмом. Проблемним є лише автоматичний вибір облікових рахунків, які пов'язані з господарською операцією.

Усі варіанти облікових проведень, що будуть використані як навчальний матеріал у нейромережі, необхідно внести в автоматизовану систему. З первинної облікової інформації можуть бути виділені ключові індикатори, що формують облікових запис на рахунках. Нейрокомп'ютер здатний на основі асоціативної пам'яті

ідентифікувати два елементи, які беруть участь а обліковому проведені. Автоматично присвоюються номера рахунків обліку, ідентифікується їх збільшення чи зменшення, що дозволяє застосувати правило подвійного запису і сформувати обліковий запис.

Наступною важливою перевагою застосування нейронних мереж є можливість апроксимації завдань, які ставляться перед обліком на підприємстві. Апроксимація облікових функцій передбачає їх виконання в умовах наявності значної кількості комунікаційних бар'єрів і перешкод. Наприклад, через наявність інформаційних шумів облікова інформація може зазнати значних викривлень, що призведе до невірного її сприйняття. Також часткова зміна змісту облікових даних може стати причиною передачі інформації до сторонніх осіб. Через здатність до реконструкції та відновлення інформації, виходячи з наявності в системі схожих облікових даних, можливо з значним рівнем імовірності уникати комунікаційних бар'єрів та забезпечувати своєчасне і повне виконання облікових функцій.

Завдяки здатності будувати автоматичні зворотні зв'язки нейронні комп'ютери здатні після відправки облікової інформації користувачу здійснювати зворотні запити щодо зрозумілості змісту повідомлення. У випадку несприйняття облікових даних можлива автоматична зміна форми їх подачі. Після декількох випадків модифікації нейромережеві технології завдяки здатності до самонавчання оптимізовують облікову інформацію відповідно до очікувань та компетентності користувачів.

Таким чином, нейромережеві технології активно впроваджуються в економічні процеси сучасних підприємств. Функціональні переваги нейронних мереж дають можливість використовувати їх в автоматизації обліку і контролю. Перспективним є автоматичний пошук та ідентифікація первинних та звітних документів з метою їх подальшої класифікації. Первинні облікові дані в нейромережевій обробці підлягають автоматизованій кластеризації та розподілу між користувачами відповідно до їх інформаційних потреб в умовах наявності багатьох невідомих та комунікаційних бар'єрів. Можливим є формування облікових проведень та прийняття нескладних управлінських рішень без прямої участі персоналу підприємства. Проте, подальших розробок потребує методика навчання нейрокомп'ютерів з метою повної автоматизації обліку, контролю та управління.

Назарова Ірина Ярославівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ЗВІТНОСТІ

В сучасних умовах господарювання питання звітності, її складу, порядку подання стоїть особливо гостро. Адже, саме за допомогою звітності власники та інвестори можуть контролювати стан, умови діяльності та розвиток підприємства. Окрім того, прозору, незаангажовану, "зрозумілу", а саме головне – оперативну звітність потребують державні контролюючі органи, які з її допомогою виконують свою основну функцію – контроль правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів до бюджету, дотримання інших законодавчих норм щодо ведення господарської діяльності. Таким чином, звітність виступає

основним джерелом забезпечення інформацією і зовнішніх, і внутрішніх користувачів.

За умов ринкової економіки порядок подання звітності та оперативність її надходження користувачу стають одним із найбільш важливих аспектів, адже чим швидше власники, менеджери одержать необхідну їм інформацію, тим оперативніше вони зможуть зреагувати на ринкові зміни. З іншого боку, чим менше буде затрачено часу на подання звітності, тим більше його залишиться на вирішення важливіших питань.

Ще донедавна єдиним способом представлення звітності була паперова форма. Разом з тим, з розвитком інформаційних технологій все більшого поширення набуває звітність у електронній формі, тобто підготовка і подання електронної звітності.

Незважаючи на те, що електронна звітність поширюється в Україні швидкими темпами, чіткої регламентації її представлення немає. Можна сказати, що це в основному пов'язано з тим, що чинне законодавство більш спрямоване на захист інтересів держави у фінансовій інформації і практично не передбачає ефективних механізмів для задоволення інформаційних потреб та інтересів інших користувачів.

Загальні питання електронного документообігу регулюються Законом України "Про електронні документи та електронний документообіг" [1] та Законом України "Про електронний цифровий підпис" [2]. Проте єдиного нормативного акту, що визначав би порядок представлення обов'язкової звітності саме в електронній формі, немає. Зважаючи на це, різні державні органи розробили внутрішні нормативні документи щодо подачі звітності. Так, питання подання звітності до Державної фінансової служби регулюється Наказом ДПА України "Про подання електронної податкової звітності" № 233 від 10.04.2008 р. [3] та Наказом Міністерства фінансів України "Про затвердження Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" № 435 від 14.04.2015 р. [7]; до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – Наказом Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності "Про впровадження у дослідну експлуатацію автоматизованої інформаційної системи приймання звітних документів від страхувальників у робочих органах Фонду засобами Інтернет-технологій" № 31-ос від 05.03.2009 р. [8]; до Державної служби зайнятості України – Наказом Державного центру зайнятості "Про деякі питання організації діяльності центрів зайнятості під час прийняття звітності в електронному вигляді" № 17 від 12.03.2009 р. [4]; до Державного комітету статистики України – Наказом Держкомстату "Про забезпечення функціонування системи електронної звітності в органах державної статистики" № 261 від 08.07.2010 р. [5] та Наказом Держкомстату "Про затвердження Порядку подання електронної звітності до органів державної статистики" № 3 від 12.01.2011 р. [6]; до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку – Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку "Про затвердження Положення про подання адміністративних даних та інформації у вигляді електронних документів до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку" № 492 від 13.05.2011 р. [9], тощо.

Зважаючи на таку велику кількість нормативних актів, що регулюють питання подання звітної інформації, вони не узгоджені між собою, містять суперечливі норми, багато аспектів формування обов'язкової електронної звітності у них не враховано. Зокрема, ні в одному із вищенаведених нормативних актів немає чіткого та зрозумілого визначення поняття "електронна звітність".

Окрім того, кожне відомство відповідно до своїх норм розробляє свої правила формування електронної звітності та програмне забезпечення для її подачі. У зв'язку з цим, часто виникає необхідність подачі однієї і тієї ж звітності різним державним органам контролю з використанням різних програмних продуктів, які досить часто змінюються та оновлюються. Особливо це стосується фінансової звітності, яка одночасно подається до фіскальних та статистичних органів, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Ще однією проблемою є відсутність будь-якого нормативного акту, який би регулював представлення фінансової звітності засобами електронного зв'язку через мережу Інтернет, що призводить до викривлення фінансової інформації недобросовісними укладачами окремих суб'єктів господарювання і відповідно до відсутності достовірних даних у загальному доступі.

Зважаючи на вищевикладені факти, питання представлення електронної звітності потребує законодавчого врегулювання шляхом затвердження єдиного нормативного акту, в якому слід надати чітке трактування необхідних термінів та понять, зокрема й визначити сутність поняття "електронна звітність", узагальнити основні принципи формування електронної звітності, визначити механізми передачі користувачам звітної інформації, її захисту, що будуть відповідати і вітчизняним, і міжнародним стандартам. Окрім того, необхідно врахувати й такі аспекти:

- ✓ функції щодо приймання звітності в електронній формі варто покласти на єдиний орган державної влади;
- ✓ формування та подання електронної звітності повинно здійснюватися за єдиним форматом із використанням одного і того ж програмного забезпечення;
- ✓ подання звітності в електронному вигляді має здійснюватися і шляхом її відправки за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення з персонального комп'ютера із використанням мережі Інтернет, і шляхом заповнення звітних документів безпосередньо в мережі Інтернет он-лайн;
- ✓ подання електронної звітності може здійснюватися не тільки через посередника, а й прямим чином через сайт, сформований за принципом єдиного вікна для подачі звітності.

Запровадження єдиного нормативного акту з регулювання важливих питань формування та подання звітності у електронній формі дозволить впорядкувати систему, ліквідувати неузгодженість між окремими розробниками і користувачами звітної інформації, враховувати сучасні вимоги до формування інтегрованої звітності.

Список використаних джерел

1. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 31 травня 2005 року N 2599-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon.rada.gov.ua.

2. Про електронний цифровий підпис" : *Закон України від 22 травня 2003 року № 852-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.*

3. Про подання електронної податкової звітності : наказ ДПА України від 10 квітня 2008 року № 233 [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

4. Про деякі питання організації діяльності центрів зайнятості під час прийняття звітності в електронному вигляді : наказ Державного центру зайнятості від 12 березня 2009 року № 17[Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://zakon.nau.ua.

5. *Про забезпечення функціонування системи електронної звітності в органах державної статистики : наказ Держкомстату від 8 липня 2010 року № 26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua.*

6. *Порядок подання електронної звітності до органів державної статистики : наказ Держкомстату від 12 січня 2011 року № 3[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua.*

7. Порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : наказ Міністерства фінансів України від 14 квітня 2015 року № 435 [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

8. Про впровадження у дослідну експлуатацію автоматизованої інформаційної системи приймання звітних документів від страхувальників у робочих органах Фонду засобами Інтернет-технологій: Наказ Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 05 березня 2009 року № 31-ос. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua.

9. *Положення про подання адміністративних даних та інформації у вигляді електронних документів до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку : рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 13 травня 2011 року № 492 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua.*

Омецінська Ірина Ярославівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД): ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Нині в умовах економічної кризи суттєво погіршився фінансово-майновий стан багатьох суб'єктів господарювання, знизилась їхня прибутковість, платоспроможність, ліквідність. Одним із важелів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств є отримання достовірної інформації про їх витрати та доходи для прийняття управлінських рішень. Основним носієм такої інформації є фінансова звітність, зокрема Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

Питанням формування звітності присвячено чимало праць вчених-економістів, зокрема К. В. Безверхого, Т. В. Бочулі, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Задорожного, І. В. Кошкалди, Я. Д. Крупки, Л. В. Чижевської та інших. Однак прийняття Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" зумовило нові дискусії щодо відображення показників про діяльність підприємства у фінансовій звітності.

Метою складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) є надання користувачам повної, правдивої і неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки та сукупний дохід підприємства за звітний період [5].

Фінансова звітність має містити лише доречну інформацію, тобто таку, яка може вплинути на прийняття рішень та забезпечить своєчасну оцінку минулих, теперішніх та майбутніх подій. Інформація, наведена у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам, які мають відповідні знання. Окрім того, вона має бути достовірною. Основними показниками фінансової звітності форми № 2 є витрати і доходи. Визначення цих термінів подано в НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками); доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [5].

В Концептуальній основі фінансової звітності наведено визначення витрат, фактично аналогічне визначенню, зазначеному в НП(С)БО 1, а саме: витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [2].

Щодо трактування доходів, то в міжнародних стандартах фінансової звітності (зокрема в МСБО 18 "Дохід") воно дещо різниться від вітчизняного трактування, оскільки немає акценту на "надходженні активів або зменшенні зобов'язань".

У вітчизняних стандартах обліку з метою їх наближення до міжнародних з'явився новий термін – "сукупний дохід", під яким розуміють зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками) [5].

Основна інформація про доходи і витрати підприємства у формі № 2 до лютого 2013 р. містилися у розділах I "Фінансові результати" та II "Елементи операційних витрат". Окрім того, раніше діюча форма Звіту про фінансові результати містила розділи III "Розрахунок показників прибутковості акцій" та IV "Податкові різниці". Нині форма Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) зазнала змін. Згідно з НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" форма № 2 має такі розділи: I "Фінансові результати", II "Сукупний дохід", III "Елементи операційних витрат", IV "Розрахунок показників прибутковості акцій".

Щодо розділу I "Фінансові результати", то у новому Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) відсутні рядки 010 "Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)", 015 "Податок на додану вартість", 020 "Акцизний збір", 030 "Інші вирахування з доходу". Зазнали змін і рядки, де містилася інформація щодо надзвичайних доходів та витрат, оскільки з 2013 року відсутній в нормативних документах така діяльність як надзвичайна. Нині витрати і доходи, що виникають в результаті надзвичайних подій відображаються у складі доходів і витрат звичайної діяльності. Погоджуємось з І. В. Кошкалдою, що існує ряд відмінностей у підході до класифікації доходів (порівняно з МСФЗ) – у вітчизняній практиці вона є більш деталізованою, що відповідає потребам фінансового та управлінського обліку, а також національному Плану рахунків [3, с. 19].

Слід зауважити, що згідно з МСБО 1 "Подання фінансової звітності" суб'єкт господарювання повинен подавати аналіз витрат, визнаних у прибутку чи збитку, із застосуванням класифікації, яка базується на характері витрат або на їхній функції у суб'єкта господарювання, залежно від того, який аналіз забезпечує обґрунтовану та більш доречну інформацію [4]. У вітчизняному Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) міститься інформація про витрати за видами діяльності та елементами, що на нашу думку, дає користувачам звітності детальну інформацію про структуру витрат підприємства.

Новим для практикуючого бухгалтера є розділ II форми № 2 "Сукупний дохід". На нашу думку, інформативність даного розділу є незначною та вимагає від бухгалтера детальних знань норм П(С)БО 13 "Фінансові інструменти", П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів" та багатьох специфічних термінів. Погоджуємось з думкою К. В. Безверхого та Т. В. Бочулі про недосконалість та незручність структури даного розділу. Науковці зазначають, що вітчизняна практика наразі відрізняється серйозною методологічною помилкою у частині пропозиції рядка 2445 "Інший сукупний дохід", який являє собою безсистемне неупорядковане накопичення

інформації, яка піддається критиці з точки зору доцільності та відповідності [1, с. 28].

Некоректними, на нашу думку, є назви рядків 2450 "Інший сукупний дохід до оподаткування", 2455 "Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом" та 2460 "Інший сукупний дохід після оподаткування". На основі назв цих рядків користувачу звітності, який не знайомий детально з методикою бухгалтерського обліку та Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності № 433, можна прийти до висновку, що ці операції (визначення суми податку на прибуток і іншого сукупного доходу після оподаткування) необхідно проводити над сумою рядка 2445 "Інший сукупний дохід", а не алгебраїчною сумою рядків 2400÷2445. Тому корекції вимагає або назва рядка 2445, або назви рядків 2450, 2455 та 2460.

Щодо розділу ІІІ "Елементи операційних витрат", то тут залишився недолік попередньої форми фінансової звітності № 2, а саме: назва рядка 2520 "Інші операційні витрати" цього розділу та назва рядка 2180 "Інші операційні витрати" розділу І збігаються, але мають різне змістове наповнення. Це також може вводити в оману користувачів фінансової звітності.

Таким чином, Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) надає широку інформацію про витрати, доходи та фінансові результати підприємства, хоча і містить окремі недоліки. Водночас, фінансова звітність не здатна повністю забезпечити інформаційні потреби усіх зацікавлених користувачів, оскільки, з одного боку, різним користувачам необхідний різний обсяг інформації, різної деталізації, з іншого боку, звітність не повинна бути перезавантажена показниками.

Список використаних джерел

1. Безверхий К. В. Деякі питання порядку складання вітчизняної фінансової звітності підприємств в контексті законодавчих змін / К. В. Безверхий, Т. В. Бочуля // Облік і фінанси. – 2013. – № 3 (61). – С. 25-28.

2. Концептуальна основа фінансової звітності від 01.09.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page

3. Кошкалда І.В. Особливості складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) відповідно до національних та міжнародних стандартів / І. В. Кошкалда // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 15-23.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 "Подання фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013/page

5. НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

Пилипенко Любомир Миколайович,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
НУ ,,Львівська політехніка"

ОБЛІКОВО-ЗВІТНА РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: РОЗВИТОК КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД

Вирішальну роль в розвитку сучасної постіндустріальної економіки, яку ще називають інформаційно-інтелектуальною чи економікою знань, відіграють інтелектуальні чинники. Нематеріальні фактори, які формують інтелектуальний потенціал суб'єктів господарювання, є основними генераторами їхніх економічних вигод, що обумовлює значний інтерес до них з боку як внутрішніх, так і зовнішніх

стейкхолдерів підприємств. Проте, існуючий інструментарій інформаційного забезпечення зацікавлених в діяльності підприємства осіб, що головно базується на системі їх бухгалтерського обліку, не може задовольнити їхні інформаційні запити щодо стану та ефективності використання інтелектуального потенціалу. Це, насамперед, пов'язано з обмеженнями існуючої методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, яка в частині репрезентації інтелектуального потенціалу фактично базується на принципі об'єктивації понад столітньої давності, що передбачає можливість визнання в обліку і звітності лише придбаних нематеріальних активів. Неможливість визнання в обліку та звітності підприємств створених власними силами інтелектуальних об'єктів зумовлює значні заниження їхніх балансових вартостей, що, зрештою, понижує рівень об'єктивності публічної фінансової звітності та унеможливлює прийняття ефективних управлінських рішень зовнішніми стейкхолдерами.

Пошук шляхів вирішення означеної обліково-звітної проблеми науковці здійснювали, як правило, в організаційно-методичному полі бухгалтерської науки (класифікація чи рекласифікація інтелектуальних об'єктів, „плодження" субрахунків чи вдосконалення підходів до аналітичного обліку тощо), тоді як проблема має теоретично-методологічний характер. Її вирішення повинно ґрунтуватись на глибокому осягненні суті інтелектуальних об'єктів, розумінні взаємозв'язку між ними, природи процесів їхнього формування та факторів генерації економічних вигод, і розробленні на цій основі концепції облікового відображення інтелектуального потенціалу.

На нашу думку, інтелектуальний потенціал з бухгалтерської точки зору уособлює дві відмінні групи інтелектуальних об'єктів, які мають різну природу та економічну сутність – інтелектуальні активи та інтелектуальний капітал. Інтелектуальні активи охоплюють активи підприємства, які не мають матеріально-речової форми та є результатом (продуктом) інтелектуальної діяльності людини (торгові марки, авторські права, ноу-хау, патенти, програмне забезпечення, технологічні розробки тощо).

Інтелектуальний капітал відображає джерела походження інтелектуальних активів, і як капіталу йому характерні властивості відтворення, примноження чи редукції, а також продуктивної енергії. Інтелектуальний, як і інші види капіталу підприємства, здатен приносити економічні вигоди не безпосередньо, а через сформовані ним інтелектуальні активи. Проте, він не єдине джерело походження інтелектуальних активів, останні можуть також бути придбані в інших підприємств. Крім того, внесок в створення інтелектуальних активів може бути здійснений і за рахунок інших видів капіталу – акціонерного, прибуткового, залученого та інших.

Відповідно до традицій побудови бухгалтерського балансу інтелектуальні активи доцільно відображати в його активі, а інтелектуальний капітал в пасиві. Таку думку поділяють не всі науковці, С. Ф. Легенчук наголошує на помилковості віднесення інтелектуального капіталу до пасиву балансу [1, с. 504]. Дійсно, якщо застосовувати монетарний підхід до розуміння пасиву балансу, який передбачає трактування його сутності як сукупності джерел фінансування активів, то така пропозиція потребує зміни концептуальних засад побудови формату балансу та фінансової звітності загалом.

В новому форматі балансу інтелектуальний капітал може відображати додаткову до джерел фінансування субстанцію створення і формування вартості інтелектуальних активів, зокрема, тієї частини вартості, що не може бути пояснена

затратним підходом її формування. Оскільки інтелектуальний капітал немонетарний, він єдиний з усіх видів капіталу, який належить лише підприємству і не може бути вилучений, проданий в інший спосіб переданий іншому суб'єктові господарювання. І. Й. Яремко такий капітал називає ідеальним і стверджує, що з погляду традиційної бухгалтерії він є „абсолютним капіталом економічної одиниці" [2, с. 52].

Введення інтелектуального капіталу у формат пасиву балансу закономірно обумовлює методологічне питання розмежування його прибутковості та збереження. Вирішення цього питання, на нашу думку, може ґрунтуватись на концепції збереження інтелектуального капіталу: прибуток заробляється, тільки якщо продуктивна енергія інтелектуального потенціалу (або ресурси чи кошти на його відтворення) на кінець періоду перевищує продуктивну енергію інтелектуального потенціалу на початок періоду без урахування будь-яких виплат власникам та внесків власників упродовж цього періоду.

Список використаних джерел

1. Легенчук С. Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки : монографія / С. Ф. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 652 с.

2. Яремко І. Й. економічні категорії в методології обліку : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 192 с.

Плекан Марія Володимирівна,
к.е.н., викладач кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Бухгалтерський облік вважається одним з основних інструментів, який формалізовано оприлюднює дані про величину капіталу суб'єкта господарювання. Цю систему цілком об'єктивно можна також вважати одним із найважливіших інститутів, який забезпечує вартісну оцінку власності капіталодавців, формулює базову основу у процесах визначення вартості власного капіталу економічного суб'єкта на ринках капіталів та інвестицій. Звідси випливає обґрунтованість важливості об'єктивного відображення в системі бухгалтерського обліку як сукупного капіталу підприємства, так і його структурних компонентів (зареєстрований, резервний, додатковий, неоплачений, нерозподілені прибутки чи непокриті збитки тощо). Саме тому, "пріоритетними напрямками подальших досліджень є аналіз та систематизація облікових теорій і концепцій капіталу, формулювання єдиних підходів до розгляду даного поняття" [2, с. 296].

Важливість капіталу як головного об'єкта облікової системи витоками сягають базової основи подвійної бухгалтерії. І на теперішній час, незважаючи на відсутність окремого стандарту у міжнародній і вітчизняній стандартизації бухгалтерського обліку, "капітал як економічна категорія є об'єктом бухгалтерського обліку та інструментом його організації, передусім у тій економіці, де важливу роль відіграють постачальники капіталу" [2, с. 137].

За сучасної стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності існують чисельні проблеми теоретичного і практичного характеру щодо об'єктивного відображення у цих системах капіталу підприємства. Найбільш важливим завданням

системи бухгалтерського обліку з практичної точки зору є її дієвий вплив на економіку – забезпечення ефективності управління і регулювання економічних процесів. Проте, сучасна облікова система, дотримуючись своєї традиційності, зорієнтованої на матеріально-речові об'єкти, фактичні витрати для оцінки нематеріальних об'єктів і конкретного власника, не може вважатися надійним управлінським інструментом в умовах інформаційно-інтелектуальної (постіндустріальної) економіки.

Методологія обліку, яка оцінює сукупний капітал підприємства на основі його прямого зрівноваження з вартісно обчисленою сумою матеріально-речових об'єктів із незначним додаванням вартості фактично існуючих нематеріальних об'єктів, увійшла у суперечність із сучасним економічним поглядом на категорію "капітал".

Переважна більшість законодавчих актів і нормативних документів з питань обліку фінансово-господарської діяльності зовсім не акцентують на особливостях оцінки капіталу. Правила оцінки майна є вирішальними і для оцінки капіталу. Економічну вартість залученого і запозиченого капіталів розглядають як юридичну вартість у формі зобов'язань. У законодавстві з питань облікового процесу наявні приписи для часткової оцінки капіталу (наприклад, придбані нематеріальні активи, гудвіл та ін.), хоча вони є дуже неточні і неповні, але все-таки це є доказом того, що необхідність оцінки капіталу стала зрозумілою.

Традиційна облікова система у складі нематеріальних активів відображує придбаний ресурсний потенціал, який репрезентує додаткову вартість капіталу – ділову репутацію, енергію торгової марки, товарного знаку, "ноу-хау", "людського капіталу", сформованої клієнтури тощо. У сучасній інформаційній економіці такі "нематеріальні активи" як вагома складова капіталу, не відображувані обліком, зазвичай, відіграють важливішу роль, як відображені в балансах фізичні, матеріальні активи.

Капітал підприємства за своєю економічною суттю відбиває процес створення, розподілу, використання і відтворення ресурсів як у масштабах окремого підприємства, так і всієї економічної системи. Ця ознака капіталу характеризує формування і використання як власних, так і позикових (залучених) ресурсів – власного і чужого капіталів підприємства в процесі діяльності суб'єкта господарювання. Для сучасної економіки розглядати капітал як об'єкт бухгалтерського обліку у традиційному розрізі (через матеріально-речові його об'єкти, зазвичай, ресурси) означає спрямовувати подальший розвиток обліку на процеси вдосконалення обліково-процедурних прийомів, яке вимагатиме щораз більшого пояснення звітності (розкриття інформації в пояснювальній записці). Подальші дослідження щодо розвитку системи бухгалтерського обліку, її адаптацію до умов інформаційно-інтелектуальної (постіндустріальної) економіки очевидно слід починати з розробки стандарту "власний капітал".

Список використаних джерел

1. Лисенко Н. Поняття капіталу: бухгалтерський аспект / Н. Лисенко, О. Пустяк // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3(19). – С. 293-294.

2. Сльозко Т. М. Капітал: об'єкт обліку чи інструмент його організації? / Т. М. Сльозко // Фінанси України. – 2007. – №11. – С. 128-131.

Полянська Олена Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Процеси глобалізації та розвиток економіки супроводжуються впливом фактора невизначеності і нестабільності світових ринків на економічний розвиток господарюючих суб'єктів, що зумовлює наявність ризиків у їх підприємницькій діяльності. Складність і багатоаспектність категорії "ризик" і зміна умов, в яких відбувається розвиток бізнесу вітчизняних підприємств, потребують удосконалення систем управління ними, створення науково-обґрунтованого методичного інструментарію обліку та інформаційного забезпечення управління з метою запобігання або зниження ризиків.

У сучасній економічній літературі теоретичні та методичні особливості управління ризиками та інструментарій формування обліково-аналітичної інформації для управління знайшли своє відображення в працях вітчизняних вчених, а саме: М. В. Корягіна [1, 2], С. А. Кузнєцова [3], П. О. Куцика [4, 5], І. А. Панченко [6], М. В. Якименко [7]. Проблематика, яку розглядають науковці, дає підстави стверджувати про перспективність подальших наукових досліджень щодо питань ризиків у системі бухгалтерського обліку,

Сучасні системи бухгалтерського обліку ще мало орієнтовані на раціональне використання інтелектуальних, інформаційних, організаційних і фінансових ресурсів підприємств, на надання інформації, що сприяє гнучкого реагування на зміни зовнішнього середовища, не забезпечують ефективне вирішення стратегічних завдань розвитку. Тому важливим моментом є розробка методичного забезпечення бухгалтерського обліку, яке б відображало: критерії ризиків, їх облікову класифікацію, показники для зовнішньої та внутрішньої звітності. Можливість оцінювати ризики, ґрунтуючись на інформації бухгалтерського обліку є значним інструментом у вирішенні поточних і стратегічних завдань підприємств.

Сутність ризику, загалом, визначається поняттям невизначеності. Не маючи точної інформації про стан та подальший розвиток якогось із параметрів фінансово-господарської середовища, менеджмент суб’єкта господарювання зіштовхується із ризиком прийняти неправильне (необґрунтоване) рішення, яке в подальшому вплине на кінцевий результат діяльності підприємства.

Важливим є також визначення суті саме бухгалтерського ризику. У певному сенсі бухгалтерський ризик – це сукупний результат взаємного впливу ризиків, які впливають на діяльність суб'єкта господарювання. З іншого боку, бухгалтерський ризик – це можливість спотворення інформації в бухгалтерській звітності у зв'язку з недотриманням принципів і вимог законодавства.

До зовнішніх бухгалтерських ризиків слід віднести: фінансові, правові, політичні та інформаційні ризики. Однак, не менш важливими є внутрішньогосподарські ризики, які обумовлені внутрішніми факторами впливу: несвоєчасне корегування облікової політики у зв'язку зі зміною норм законодавства у сферах бухгалтерського обліку та оподаткування, недостатня кваліфікація працівників бухгалтерської служби та інші.

В основі ідентифікації бухгалтерського ризику лежить створення єдиного уявлення про всі потенційні загрози, безпосередньо пов'язаних з веденням бухгалтерського обліку і формуванням бухгалтерського звітності.

Наступним етапом є проведення процедур оцінки ризиків за допомогою спеціальних методів розрахунку, таких як метод вартісної оцінки ризиків, або, наприклад, модель Монте-Карло.

Після того як були проведені процедури ідентифікації та оцінки ризиків, підприємству необхідно вирішити, яким чином управляти даними ризиками, щоб виключити будь-які потенційні загрози отримати збитки в результаті своєї діяльності та під впливом факторів невизначеності. Як правило, виділяють такі методи управління ризиками: уникнути ризику, прийняти ризик, скоротити ризик до прийнятного рівня. Існує ряд традиційних способів зниження ступеня ризику, таких як диверсифікація, лімітування, страхування, хеджування та інші методи. Однак, з точки зору побудови системи ризик-орієнтованого управлінського обліку найбільш цікавими є методи планування та прогнозування, отримання додаткової інформації, метод підвищення безпеки бізнесу, резервування (самострахування).

Проведені дослідження показали, що в процесі створення та впровадження системи ризик-орієнтованого управлінського обліку постає виникає низка проблем пов’язаних із теоретичними, методичними та організаційними аспектами обліково-аналітичного забезпечення ризик-менеджменту.

Для задоволення інформаційних потреб ризик-менеджменту необхідно: володіти суттю проблеми (поняття і класифікація господарських ризиків); розробити послідовність процедур з інформаційного забезпечення та аналізу ризиків; здійснити формування облікового забезпечення аналізу ризиків; застосувати аналітичні методи вивчення ризиків; забезпечити рух отриманої інформації (система взаємодії фінансового та управлінського обліку та ризик-менеджменту). Це дасть можливість прийняти рішення, спрямовані на управління конкретними ідентифікованими ризиками.

Отже, проведені дослідження дозволяють зробити висновки про те, що перспективним напрямом розвитку бухгалтерського обліку є побудова його системи на основі використання ризик-орієнтованого підходу. Це потребує від науковців та практиків розробки рекомендацій щодо створення системи, яка б проводила моніторинг ризиків, що виникають в процесі діяльності суб’єкта господарювання, та базувалася б на поєднанні індикативних показників із системою рахунків бухгалтерського обліку (статтями фінансової звітності) і центрами відповідальності, бізнес-процесами, що дозволило б отримати релевантну інформацію, необхідну для оцінки ризиків, визначення методів реагування на них та прогнозування розвитку діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Корягін М. В. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб’єктів господарювання : монографія / [за заг. ред. д.е.н., проф. М. Г.Білопольського] ; [Макіївський економ.-гуманіт. ін.-т]. – Донецьк : СВД, 2012. – 372 с.

2. Корягін М. В. Методи оцінки ризиків визначення вартості підприємства / М. В. Корягін // Вісник Хмельницького національного університету : Науковий журнал. – Економічні науки. – Хмельницький. – 2013. – № 6 Т.1. – С. 7-11.

3. Кузнецова С. А. Перспектива бухгалтерського обліку: стратегічність, електронна комерція та соціальна спрямованість / С. А. Кузнецова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16) . – С. 73-83.

4. *Куцик П. О. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : монографія / П. О. Куцик, М. В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2015. – 239 с.*

5. *Куцик П. О. Преимущества и недостатки учетно-контрольных процедур при использовании технологий реального времени и облачных вычислений / П. О. Куцик // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 25 (319) . – С. 47-55.*

6. *Панченко І. А. Роль бухгалтерського обліку в системі ризик-орієнтованого управління / І. А. Панченко // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 3 (61). – С.138-141*

7. *Якименко М. В. Особливості проведення економічного аналізу прибутку в умовах реалізації ризик-орієнтованого управління / М. В. Якименко // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17) . – С. 311-317.*

Попітіч Тетяна Василівна,
асистент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія

ХАРАКТЕРИСТИКА, ЗМІСТ І ЗНАЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

З історії розвитку світової економіки відомо, що на зміну обліку та звітності впливали перетворення, які відбувалися з розвитком виробничих відносин. У зв'язку з цим методологія бухгалтерського обліку та звітності розвивалася ускладнюючись та вдосконалюючись. Як і раніше, в науковій теорії простежується дискусійність поглядів на способи трансформації обліку. При цьому деякі вчені і практики поділяють бухгалтерський облік на управлінський і фінансовий. Інші вважають і наполягають на двох автономних системах обліку – бухгалтерському і податковому.

На сьогодні виникло багато видів обліку: оперативний, статистичний, бухгалтерський, податковий, фінансовий. З теорії обліку відомо, що вид обліку залежить від того, яка інформація збирається і, що ще важливіше, для чого вона збирається, оскільки саме мета збору, вимірювання та реєстрації інформації і визначає вид обліку. З цього можна також зробити висновок, що сам облік вторинний. Первинною є мета обліку – забезпечення інформацією конкретних користувачів. З огляду на це, можна дати визначення названим видам обліку.

Фінансовий облік являє собою систему збору, узагальнення та зберігання інформації про використання коштів і ресурсів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Податковий облік – система узагальнення інформації щодо визначення податкової бази за податками на основі даних первинних документів, згрупованих відповідно до порядку, передбаченого ПКУ. Метою податкового обліку є формування повної і достовірної інформації з метою оподаткування всіх господарських операцій на підприємстві.

Статистичний облік, своєю чергою, може здійснюватися і за даними оперативного і фінансового обліку, і за допомогою самостійного спостереження.

Головною метою управлінського обліку є забезпечення апарату управління інформацією для економічного обґрунтування управлінських рішень та аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

З погляду теорії, на відміну від бухгалтерського (фінансового) обліку, оперативний облік на всіх підприємствах різний, він залежить від самого підприємства і, особливо від його керівництва, так як при формуванні методики оперативного обліку конкретного суб'єкта господарювання застосовуються різні принципи. Так, транспортні витрати з перевезення товарів можуть включатися у

вартість товару, а можуть йти окремим рядком; можуть бути різні моделі ціноутворення, тощо.

З позиції авторів фінансово-кредитного енциклопедичного словника: “Оперативний облік – система поточного спостереження, контролю за окремими господарськими операціями і управління ними в ході їх здійснення. Оперативний облік обмежується рамками підприємства і ведеться на місцях здійснення господарських операцій” [1]. Словопедія подає таку характеристику: “Оперативний облік швидший і детальніший, порівняно з бухгалтерським, облік виробництва, реалізації, кредитно-фінансових операцій, що здійснюється компаніями, банками як доповнення до бухгалтерського обліку та з метою забезпечення вхідної інформації” [2].

У нашій країні оперативний облік традиційно застосовується в тих сферах діяльності, де, по-перше, існує безліч об'єктів обліку, для яких не є актуальною вартісна оцінка, а по-друге, де є багато параметрів об'єктів, що не володіють вартісною оцінкою з причини її неможливості. На думку експерта в галузі управління витратами В. Ф. Палія: ”Оперативний облік характеризує господарську операцію або сукупність однорідних операції. Він фіксує численні якісні та кількісні характеристики операції, несуттєві з погляду інших видів обліку” [3]. Так, оперативний облік поширюється на чисельність працівників, календарний час роботи і багато інших об'єктів і параметрів. Наприклад: у торгівлі об’єктом обліку можуть бути маршрути руху транспорту, а параметрами – колір і способи пакування товару. У хлібопеченні неможливо обійтися без обліку таких параметрів, як строки здійснення замісу тіста, якість і кількість борошна, термін придатності сировини і матеріалів, тощо.

Метод оперативного обліку полягає у безпосередньому спостереженні за господарськими операціями, причому також і за тими, які неможливо безпосередньо відобразити в бухгалтерському обліку: явка працівників, навантаження на виробничі потужності, простої, режим технологічного процесу, характер браку. Специфіка цього методу пояснює той факт, що в оперативному обліку, крім грошового, часто застосовують натуральні й трудові вимірники. Оперативний облік – комплексна галузь знань. Він об’єднує кілька прикладних економічних наук: планування, організацію та управління, нормування, аналіз. У цьому його велика перевага, оскільки саме на стиках наук, при використанні різних методів відбувається істотний розвиток нових знань і технологій.

Оперативний облік охоплює спостереження, збір інформації для прийняття своєчасних управлінських рішень. Він містить кілька стадій: 1) збір інформації; 2) реєстрація інформації; 3) узагальнення інформації; 4) підготовка та інтерпретація інформації.

Збір інформації необхідний для подальшого відображення в системі обліку. Економічно значущі події упорядковуються в процесі реєстрації і знаходять своє відображення у первинних документах та облікових регістрах. Аналізуючи і узагальнюючи інформацію, виявляється взаємозв’язок різних показників діяльності підприємства та економічно значущих подій. На підставі узагальненої інформації робиться аналіз роботи і виявляються перспективи розвитку галузі діяльності. Простежується ланцюжок планова – фактична – прогнозована інформація, необхідна для прийняття грамотного управлінського рішення. Організація оперативного обліку не формалізована з законодавчих позицій, і не регламентується нормативними документами, як організація бухгалтерського обліку. Зважаючи на це, кожен суб'єкт

господарювання, значною мірою самостійно визначає основні напрямки організації оперативного обліку.

Оперативний облік – фундаментальна основа оперативного управління, як головного елемента раціональної організації системи управління підприємства. Мета оперативного обліку – формування та надання керівництву і управлінському персоналу інформації для контролю, планування та управління підприємством та його підрозділами. Основними користувачами є керівництво, управлінський персонал і фахівці.

Оперативний облік являє собою взаємопов'язану систему від фахівця (нижча ланка) до керівника (вища ланка). При цьому обмін інформацією від нижчих рівнів до вищих, і навпаки, сприяє виконанню поточних завдань в режимі реального часу. У ході виконання поставлених завдань періодично відбувається обговорення наявної інформації. Завдання, які стоять перед підприємством, необхідно оцінювати з точки зору стабільності та ефективності роботи за напрямком діяльності і визначати способи вирішення.

Таким чином, адекватно розподіляючи завдання, використовуючи дані оперативного обліку, можна домогтися максимально ефективної роботи кожного фахівця. Оперативні дані обліку дозволяють визначити рутинні процеси, оцінити пріоритети і відстежувати поліпшення відповідно до поставлених цілей.

Список використаних джерел

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – Москва : Финансы и статистика, 2002. – 19 с.

2. Словопедія : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// slovopedia.org.ua /38/53406/382461.html.

3. Палий В. Ф. Основы калькулирования / В. Ф. Палий. – Москва : Финансы и кредит, 1987. – 287 с.

Ткаченко Вікторія Вікторівна,
аспірант кафедри обліку і аудиту,
Університет банківської справи

ГЕНЕЗИС ФОРМУВАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Практика формування консолідованої фінансової звітності є відносно новою в Україні. Втім, у світовій практиці агрегування інформації при узагальненні результатів діяльності різних форм консолідації бізнесу має давню традицію.

Виникнення великих промислових об'єднань стало поштовхом до формування інформації на принципово новій основі – процедурах консолідації. В США, наприклад, починаючи з середини XIX ст. відбувалися процеси концентрації капіталу, формувалися великі промислові підприємства, пов'язані між собою тісними економічними зв'язками. Саме в цій країні була вперше застосована і практика формування консолідованої звітності.

Першою компанією, яка підготувала консолідовану фінансову звітність, була "Cotton Oil Trust" (1866 р.). Однак, запровадження систематизованого подання консолідованої звітності в США датується 1902 р., коли була складена та оприлюднена консолідована фінансова звітність найбільшого металургійного підприємства США "U.S. Steel Corporation". Авторство методу консолідації належить англійському бухгалтеру, старшому партнеру компанії "Price Waterhouse & Co." А. Дікінсону та головному бухгалтеру "U. S. Steel Corporation" В. Філберту. Вони розробили

процедури консолідації, орієнтовані на відображення звітних показників юридично відокремлених підприємств як єдиної економічної одиниці [4, с. 547, 548].

Таблиця 1

Становлення практики формування консолідованої фінансової звітності у різних країнах світу (складено за: [2, с. 150; 4, с. 547-549; 5, с. 37-38; 6, с. 24]

Країна	Роки	Основні події, які відображають становлення консолідованої звітності	Великі приватних корпорацій	Розвинений фінансовий ринок
США	Кінець XIX – поч. XX	Виникнення та розповсюдження практики формування консолідованої звітності	+	+
	1970 р.	Нормативне врегулювання методу консолідації (APB 16)		
Велика Британія	1920-ті рр.	Поява консолідованої звітності	+	+
	1939 р.	Лондонська фондова біржа ввела вимогу щодо обов'язковості формування консолідованої фінансової звітності для зареєстрованих на ній компаній		
	1947 р.	Нормативне врегулювання консолідації		
	1983 р.	Встановлення елементів, правил складання та принципів відображення елементів консолідованої фінансової звітності (Сьома директива ЄС)		
Нідерланди	1920-ті рр.	Поява консолідованої фінансової звітності	+	+
	1940-ві рр.	Законодавче закріплення формування консолідованої фінансової звітності		
Франція	1940-ві рр.	Поява консолідованої звітності	–	–
	1985 р.	Обов'язковість складання консолідованої фінансової звітності для компаній, цінні папери яких котируються на біржах		
Німеччина	1930-ті рр.	Поява консолідованої звітності	+	–
	1965 р.	Обов'язковість складання консолідованої фінансової звітності		
	1985 р.	Адаптація методики формування консолідованої звітності до англо-американської моделі (Сьома директива ЄС)		
Японія	1977 р.	Прийнято "Положення про консолідовану бухгалтерську звітність"	+	–
	1980-ті рр.	Широке розповсюдження практики складання консолідованої звітності		

На початку XX ст. практика формування консолідованої фінансової звітності набула широкого розповсюдження в США. Сприяли цьому процесу численні злиття та поглинання компаній, відсутність законодавчих обмежень щодо формату та методики формування звітностей материнських, дочірніх підприємств та економічних об'єднань в цілому; усвідомлення доцільності процесів економічного об'єднання

юридично відокремлених одиниць бізнесу; погодження консолідації фондовими біржами [5, с. 37;4, с. 548].

Варто зазначити, що концентрація промислового капіталу є основою для концентрації банківського капіталу. Так, промислові підприємства, розширюючи масштаби своєї діяльності, збільшують також і обсяги тимчасово вільних коштів, які є одним із джерел ресурсів банків. Водночас, розширення діяльності підприємств потребує значного обсягу кредитних ресурсів. Таким чином, існував прямий зв'язок між централізацією та консолідацією промислового капіталу у XIX – на початку XX ст. та розвитком банківської сфери. Втім, вплив фактора наявності кредитних ресурсів на розвиток холдингового бізнесу та відповідно – формування консолідованої звітності, не був визначальним. Так, практика формування консолідованої фінансової звітності у Німеччині, Франції, Японії, не дивлячись на наявність великих промислових об'єднань та розвиненого кредитного ринку в цих країнах, впроваджувалася не настільки широко, як у США, Нідерландах чи Англії. Поява нових холдингових структур та розвиток консолідованої фінансової звітності обмежувалися законодавством [5, с. 37, 38].

Більшість вчених, досліджуючи особливості запровадження консолідованої звітності в облікову практику різних країн світу, зазначають, що найбільше на цей процес вплинули наявність великих приватних корпорацій та розвинений фінансових ринок [1; 2; 3; 5]. Окрім цього, також варто відзначити, що на думку А. М. Грибановського та З. М. Алієва, формування консолідованої фінансової звітності було зумовлене необхідністю впровадження інноваційних методик обліку та агрегування у представленні даних, підвищення рівня автоматизації в обробці фінансової інформації [3, с. 11; 1, с. 11]. Розглянемо більш детально особливості становлення консолідованої фінансової звітності як розповсюдженої практики звітування на прикладі США, окремих країн Європи та Азії (табл. 1).

Отже, в процесі дослідження становлення консолідованої фінансової звітності в США, окремих країнах Європи та Азії, виявлено, що консолідована фінансова звітність виникла, та в першу чергу, впроваджувалася в облікову практику країн з англо-американською моделлю обліку та значно пізніше була прийнята країнами з континентальною моделлю.

Список використаних джерел

1. Алиев З. М. Формирование консолидированной отчетности холдингов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / З. М. Алиев. – М., 2011. – 28 с.

2. Безверхий К. В. Інформаційний комплекс облікової системи та звітність в Україні : монографія / К. В. Безверхий, Т. В. Бочуля. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 183 с.

3. Грибановский А. М. Учет и отражение сделок по слиянию и поглощению в консолидированной отчетности в соответствии с МСФО : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / А. М. Грибановский. – М., 2010. – 25 с.

4. Ковалев В. В. Как читать баланс / В.В. Ковалев, В.В. Патров, В.А. Быков ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 672 с.

5. Кондрашев П. А. Исторический аспект формирования отчетности в соответствии с МСФО в коммерческих банках / П. А. Кондрашев // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 3. – С. 36–39.

6. Кононенко А. Ф. Консолідовані банківські установи: інформація та звітність : монографія / А. Ф. Кононенко, Г. С. Тодосейчук; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : Ноулідж, 2013. – 219 с.

Хом'як Роман Львович,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

ВПЛИВ МЕТОДІВ РОЗПОДІЛУ КОМПЛЕКСНИХ ВИРОБНИЦТВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові результати підприємства цікавлять, насамперед, його керівників, а будь-який розподіл комплексних витрат є суб'єктивним, тому в межах виробничого обліку підприємствам доцільно самостійно обирати методи розподілу таких витрат для конкретного виробництва або виду продукції. Прийняті системи нагромадження витрат і калькулювання собівартості продукції визначають фінансові результати діяльності підприємства.

Використання системи повного розподілу витрат між виробами призводить до того, що в собівартість продукції включають усі виробничі витрати, незалежно від їхньої економічної доцільності. Тому цю систему недоцільно використовувати для управління витратами [2, с. 47].

Система обліку неповних витрат дає змогу розрахувати точки беззбитковості виробництва. Для комплексних виробництв недостатньо розрахунку загального обсягу точки беззбитковості, оскільки необхідно визначати випуск продукції в асортименті. Причому прийняття управлінських рішень повинне ґрунтуватися на сполученні максимально завантажених потужностей, задоволенні попиту і максимізації прибутку.

Розподіл обсягу беззбитковості за асортиментом продукції, що випускається, доцільно здійснювати з використанням співвідношення питомої ваги окремих видів продукції в загальному обсязі реалізації. Для кожної одиниці асортименту точка беззбитковості визначається як добуток точки беззбитковості всього обсягу випуску продукції на питому вагу окремих видів продукції в загальному обсязі виробництва звітного періоду.

Основною причиною розподілу затрат комплексних виробництв є оцінка запасів та визначення собівартості виробленої та реалізованої продукції для фінансової (зовнішньої), внутрішньої та податкової звітності. Якщо вся вироблена у звітному періоді продукція реалізується, то необхідність розподілу витрат втрачається. На підприємстві, для того, щоб значно скоротити збитковість, а навіть й отримувати прибутки, потрібно оцінювати вартість основної та побічної продукції згідно з особливостями виробничого процесу підприємства.

Розподіл комплексних витрат на базі методу чистої вартості реалізації допоможе уникнути фіктивного завищення собівартості побічної продукції, а, отже, надасть можливість вірно визначати ціну реалізації окремих видів продукції та фінансові результати основної діяльності підприємства. Зміна методики списання загальновиробничих витрат допоможе достовірно визначати фактичну собівартість продукції.

Розподіл основних витрат сировини допоможе більш об'єктивно оцінювати вартість побічної продукції на підприємстві, оскільки дані витрати не відносяться на побічну продукцію. Підприємство може отримувати прибутки від реалізації побічної продукції на рівні ціни, за вирахуванням додаткових витрат на виробництво. Віднесення виробничих витрат на собівартість основних і побічних видів продукції допоможе підприємству об'єктивно визначати собівартість окремих видів продукції, ціну реалізації та фінансові результати.

Супутня продукція має значну ринкову ціну, побічна продукція без додаткової обробки значної ринкової ціни не має. Облік та калькулювання цієї продукції безпосередньо впливає на рівень витрат основної продукції. Інформація про собівартість основної і супутньої продукції використовується з метою прийняття управлінських рішень. Тому небезпечна не сама по собі перекручена собівартість, а помилкові управлінські рішення, що випливають з неї. На основі невірно розрахованої собівартості встановлюються завищені ціни, знімається з виробництва продукція, що насправді здатна приносити прибуток, неправильно оцінюється діяльність основних і допоміжних підрозділів підприємства.

Отже, від відповідності застосовуваних методів калькулювання і його особливостей залежать результати виробничої діяльності підприємства.

При використанні різних методів і баз розподілу витрат комплексних виробництв загальний фінансовий результат підприємства не змінюється, але за видами продукції він відрізняється, і часто досить суттєво, що виражається в зміні рентабельності продукції. Так, при використанні однієї бази розподілу виробництво групи виробів може бути збитковим, а з використанням іншої - прибутковим. Те саме стосується і методів розподілу. Для забезпечення ефективної роботи будь-якого підприємства необхідне використання системи управління витратами як постійно функціонуючої сукупності елементів, що забезпечують цільову і системну реалізацію управлінського впливу на його витрати [1, с. 38].

Недостатня рентабельність або збитковість окремих видів продукції можуть призвести до рішення про виключення їх з виробничої програми. При цьому не завжди береться до уваги той факт, що низька рентабельність або збитковість цих видів продукції може скластися внаслідок некоректного розподілу або розподілу накладних виробничих витрат комплексного виробництва між видами продукції без урахування його мети.

Список використаних джерел

1. Бєлінська Н. С. Собівартість у ціноутворенні на молочну продукцію / Н. С. Бєлінська // Вісник ВПІ. - 2011. - № 3. - С. 37-41.

2. Ковтун С. Управление затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук // Х. : Фактор, 2013.-272 с.

Шевчук Олег Антонович,
к.е.н., доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УНІФІКАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ФОРМ ЗВІТНОСТІ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Вагомим питанням, пов’язаним із реалізацією ефективної системи бухгалтерського обліку та переходом на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), є вирішення проблеми уніфікації бухгалтерського обліку і розповсюдження в усьому цивілізованому світі єдиної мови грошей, зрозумілої для всіх представників сучасного бізнесу. У зв’язку з цим постає проблема у дослідженні та розробці напрямів подальшої стратегії і тактики розвитку обліку на міжнародних засадах.

Аналіз попередніх досліджень засвідчує, що вивченню впливу явищ глобалізації на процеси стандартизації обліку присвячені роботи вітчизняних вчених: Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, Н. М. Малюги, В. Ф. Палія, О. М. Петрука, М.

С. Пушкаря, М. Р. Лучка, В. М. Пархоменка та ін. За кордоном вивченню цих питань присвячені роботи Д. Уітні, Е. Дженкінса, Є. Річарда, Д. Баррі, Б. Лева, С. А. Діпіази та Р. Д. Екклза.

У світових наукових колах спостерігається стурбованість відносно того, що універсалізація облікових процесів відбувається без національних напрацювань, особливостей та специфіки діяльності окремих галузей. Так, Г. Г. Кірейцев відзначає, що концепція обліку та фінансової звітності, розроблена Міжнародною радою бухгалтерських стандартів, зорієнтована на задоволення потреб глобальних виробництв. В ній рівень розвитку національних продуктивних сил, соціальних, екологічних, економічних і правових відносин до уваги не беруть [1, с. 17]. Такої ж думки притримується і Н. М. Малюга [2].

Вище наведені проблеми є наслідком одностороннього впровадження міжнародної стандартизації обліку. Фундаментальною причиною цих проблем є ігнорування теоретичного підґрунтя питань загальноприйнятної міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку, встановлення універсальної організаційної та методологічної основи цього процесу в національних межах та на міжнародному рівні. Останнє має спонукати вітчизняних вчених не тільки до припинення ідеалізації МСФЗ, а й до розробки пропозицій щодо їх удосконалення та адаптації.

Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та відповідно до внесених змін від 12.05.2011 р., з 1 січня 2012 р., усі публічні акціонерні товариства, банки, страховики, підприємства, що здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких установлюється Кабінетом Міністрів України, зобов'язані складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність безпосередньо за МСФЗ. Такий крок є необхідним, оскільки фінансова звітність як джерело інформації про економічний розвиток підприємства вимагає постійної гармонізації для входження України до числа стабільних і надійних партнерів світового спільного співробітництва.

Міжнародні стандарти фінансової звітності – це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності. Істотне значення для України і тих країн СНД, які роблять сьогодні вибір на користь МСФЗ, має процес освоєння міжнародних стандартів фінансової звітності, що відбувається в Європейському Союзі. Позитивні сторони застосування МСФЗ і для суб'єктів господарювання, що складають фінансову звітність, і для зовнішніх користувачів такі:

1) можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;

2) забезпечення порівнянності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;

3) можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки;

4) престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;

5) у багатьох випадках велика надійність інформації;

6) прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Отже, міжнародні стандарти фінансової звітності виступають ефективним інструментом отримання повної і зрозумілої для всіх інформації про господарську діяльність суб'єктів господарювання, порівняння результатів їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень у світлі інтеграції України до світової економіки. Успішна

імплементація МСФЗ в Україні можлива лише за умови адекватних та виважених дій органів державної влади, міжнародної співпраці у рамках спеціалізованих професійних організацій, зокрема, з питань опрацювання проектів міжнародних стандартів фінансової звітності, створення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів з питань використання міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Кирейцев Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета / Г. Г. Кірейцев // Научный доклад на 6–ой Междунар. научн. конф. "Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико–методологическое значение и направления дальнейшего развития", Житомир, 18–19 октября 2009 г. – Житомир : ЖГТУ, 2009. – 68 с.

2. Малюга Н. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.06.04 "Бухгалтерский облік, аналіз та аудит" / Н. М. Малюга. – К., 2006. – 36 с.

Яремко Ігор Йосафатович,
д.е.н., професор кафедри обліку та аналізу,
НУ "Львівська політехніка"

ОБЛІК В СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Зростання вартості сучасних суб'єктів ринкової економіки є одним із найбільш значимих критеріїв у процесах оцінювання їх ефективного функціонування. Вартість компанії (власного капіталу) та її зростання є ключовим індикатором її інвестиційної привабливості, а тому об'єктивність системи показників та індикаторів, які характеризують вартісні параметри, є надзвичайно суттєвою як для менеджменту цієї компанії (ефективність корпоративного управління), так і для зовнішніх користувачів (інвестори, позикодавці та ін.). Тому адекватність інструментів формування інформації про зміну вартості капіталу компанії є значимою як безпосередньо для вартісно-орієнтованої концепції менеджменту (Value-Based Management), так і для ринків капіталу та інвестицій. У сучасній теорії і практиці гостро постає проблема ідентифікації факторів вартості та підходи до врахування їх у процесах підготовки і прийняття управлінських рішень.

Формалізована і достовірна методика формування вартісних критеріїв ефективного функціонування сучасних публічних компаній "сприяє підвищенню об'єктивності прогнозних оцінок щодо діяльності емітента з боку незалежних аналітиків, рейтингових агенцій, фінансових посередників … дозволяє уникати серйозних несподіванок при публікації фінансової звітності" [1, с. 73]. Разом з тим, відсутність комплексного дослідження еволюції підходу до управління, орієнтованого на максимізацію вартості підприємства та не визначення впливу даної концепції на бухгалтерський облік як основного постачальника ресурсу інформаційного типу, зумовлює необхідність здійснення дослідження в даному напрямі [2, с. 111].

На ринках капіталів та інвестицій оцінка створення вартості компанією здійснюється на основі ринкових підходів, які передбачають використання низки кількісних показників та якісну статистичну базу довгострокового функціонування економічних суб'єктів та рівня економічного середовища. Для застосування ринкових концепцій оцінювання вартісних критеріїв (витратний, дохідний, порівняльний методи) необхідні розвинена ринкова інфраструктура, оцінка вартості акцій ринковим

механізмом. А тому “ копіювання методів оцінювання, які використовуються на Заході, не дає коректних результатів визначення вартості українських підприємств … проблема інформаційного забезпечення є наріжною в українській практиці” [3, с. 256, 260].

Виходячи із існуючої проблематики щодо можливостей забезпечення вартісно-орієнтованої концепції управління вітчизняних підприємств необхідною інформацією для впровадження “класичного” інструментарію, у багатьох дослідженнях розробляються підходи до використання для таких цілей даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Не зважаючи на те, що в системі бухгалтерського обліку вартість підприємства визначається на основі понесених витрат (вартість чистих активів), науковцями пропонуються різноманітні підходи до модифікації облікових показників з метою їх наближення до ринкових оцінок. У сфері бухгалтерського обліку запропоновано низку парадигм для його переорієнтації до вартісно-орієнтованої системи (напр., концепції AFTF, Value Reporting та ін.).

Подолання проблематики щодо можливостей використання бухгалтерської інформації для потреб управління вартістю підприємств багатьма науковцями пов’язується із можливостями застосування концепції економічної доданої вартості (Economic Value Added – EVA). При цьому виходять із припущення, що “теорія управління вартістю компанії ґрунтується на концепції економічної доданої вартості (EVA), яка може бути розрахована на основі прогнозу бухгалтерських показників” [4, с. 42]. Модель EVA забезпечує можливості аналітичного встановлення взаємозв’язку між економічною доданою вартістю, розрахованою за традиційними підходами порівняння доходів і витрат на залучення капіталу, з ринковою вартістю підприємства. Обчислений на основі даних бухгалтерського обліку показник економічної доданої вартості виступає базовим індикатором ринкової вартості підприємства. З цієї позиції можна обґрунтовувати той факт, що система бухгалтерського обліку, надаючи інформацію про економічну додану вартість, забезпечує передумови і можливості впровадження на вітчизняних підприємствах вартісної концепції управління.

Ураховуючи домінування вартісних критеріїв у встановленні рівня ефективного функціонування соціально-економічних систем постіндустріального типу, у сучасній теорії і практиці повинна бути переосмислена роль бухгалтерського обліку. Зміни концептуальної і методологічної основи бухгалтерського обліку повинні бути спрямованні у фарватері формування такої базової інформації, яка б давала змогу оцінювати результативність діяльності підприємства за критерієм створення вартості, прогнозувати його економічний потенціал у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Андрощук О. Вплив інформаційної прозорості на вартісні параметри підприємства / О. Андрощук // Ринок цінних паперів. – 2007. – № 1-2. – С. 69-75.

2. Лаговська О. А. Перспективи використання концепції вартісно-орієнтованого управління як основи системної трансформації бухгалтерського обліку: передумови виникнення та генезис / О. А. Лаговська // Вісник СевНТУ. Збірник наукових праць. Серія: Економіка і фінанси. – 2012. – Вип. 130. – С. 111 - 116.

3. Нападовська І. В. Організаційно-методичні аспекти економічного аналізу як інструмент аудиту оцінювання вартості підприємств / І. В. Нападовська // Науковий вісник Ужгородського університету . Серія “Економіка . – 2014. – Випуск 1 (45). Т.2. – С. 256-260.

4. Таранов І. Управління вартістю компанії : проблеми вибору адекватної моделі оцінювання / І. Таранов // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4 (29). – С. 41-51.

ТРАНСФОРМАЦІЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Редченко Костянтин Іванович,
д.е.н., професор, завідувач кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ КОНТРОЛЬНО-КОНСУЛЬТУЮЧИХ АУДИТОРСЬКИХ СИСТЕМ

Експертні системи, які підтримують вирішення різноманітних завдань у сфері аудиту, називають контрольно-консультуючими аудиторськими системами (ККАС). Концепція ККАС, вперше запропонована російськими вченими А. М. Романовим та Б. Ю. Одинцовим [1; 2], була у подальшому розвинена у праці [3].

Протягом останнього десятиліття інформаційна революція та науково-технічних прогрес породили нові концепції обробки та передачі інформації, такі як XBRL (розширена мова звітності бізнесу), RTA (облік в режимі реального часу), EDI (обмін електронними даними), "хмарні" технології тощо. Відповідно до цих концепцій, принципи створення ККАС, сформульовані на межі 2-го і 3-го тисячоліть, повинні бути відкориговані та доповнені. Ми пропонуємо застосовувати такі принципи:

- для загальносистемної частини ККАС: комплексність, віддалений доступ, реальний режим часу, функціонал сховища даних;
- для контролюючої частини: мінімізація ризиків для користувачів; контроль на рівні баз даних, а не паперових документів; суцільне електронне документування аудиторського процесу; релевантність інформації, що включається в аудиторський звіт;
- для консультуючої частини: мінімізація невизначеності інформації, використання найкращої практики, доречність та своєчасність поради, відповідність цілям та вимогам користувачів.

Застосування цих принципів дозволить максимізувати цінність для користувачів інформації аудиту, а також спроектувати ККАС як повноцінну систему підтримки прийняття рішень (СППР).

У науковій економічній літературі основні підходи до побудови ККАС визначаються обсягами введення початкової інформації в систему – мінімізація або максимізація введення [1, с. 17] або рівнем охоплення функціональних завдань аудиту [4, с. 392].

Перший з названих критеріїв (обсяги введення інформації) сьогодні є менш актуальним, ніж спосіб отримання інформації. До появи глобальної мережі Internet та "хмарних" технологій ручне введення даних було основним чинником витрат та продуктивності інформаційних систем. Сьогодні аудитори та експерти-аналітики мають можливість отримувати інформацію безпосередньо із сховищ даних через глобальні чи локальні корпоративні мережі, сканувати документи різних форматів, отримувати відомості електронних реєстраторів тощо.

Важливим критерієм є також функціональна спеціалізація ККАС, яка може бути або орієнтованою на контрольні функції з додатковою аналітикою, або на консультаційні (експертні) функції з управління ризиками та операціями. В останньому випадку контроль реалізується більшою мірою через дослідження бізнес-процесів, ніж документів.

Ми пропонуємо розглядати основні підходи до створення ККАС у системі координат, що визначається технологією отримання даних та функціональною спеціалізацією (рис. 1).

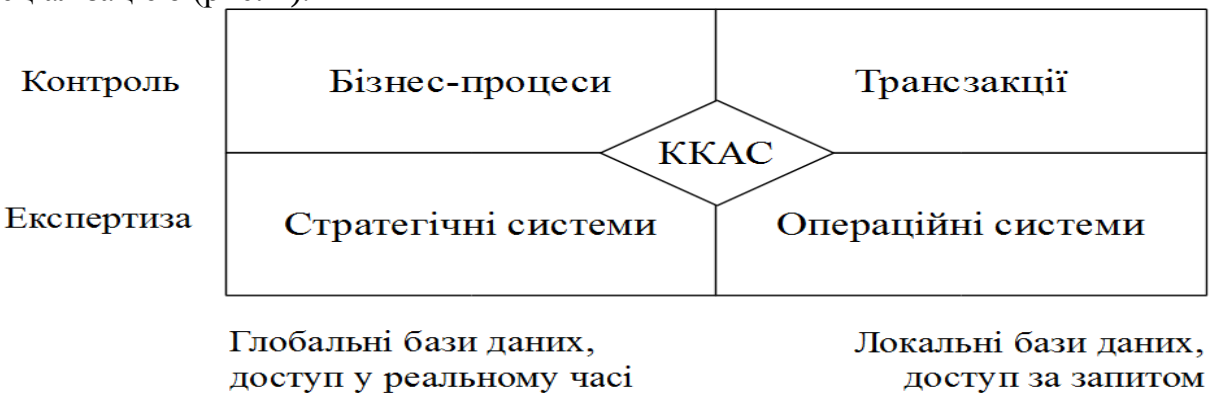


Рис. 1.Основні підходи до побудови контрольно-консультуючих аудиторських систем (ККАС)

Перший підхід до побудови ККАС передбачає отримання необхідної інформації шляхом звернення до корпоративних локальних баз даних з метою виконання контрольних процедур стосовно господарських операцій, що мали місце у періоді, охопленому перевіркою. Цей підхід є характерним для редукційного аудиту, коли метою застосування аудиторських комп'ютерних засобів є спрощення та зменшення трудомісткості аудиторських процедур. При цьому автоматизація мінімально впливає на стратегію аудиту та аудиторський процес.

Другий підхід характеризується використанням локальних баз даних для отримання експертних висновків з питань функціонування операційних систем. Такі висновки можуть стосуватися оцінки внутрішнього контролю, фінансового стану та ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, діяльності виробничих підрозділів тощо.

Третій підхід забезпечує виконання аудиторських контрольних процедур на рівні бізнес-процесів підприємства у реальному режимі часу. ККАС, що належать до цієї категорії, дозволяють отримувати аудиторські висновки "на вимогу", тобто не тільки на звітну дату, але й в інший час. Контроль значною мірою здійснюється на основі електронних, а не паперових, документів, що дозволяє реалізувати технологію безперервного аудиту.

Четвертий підхід характеризується здатністю ККАС вирішувати завдання стратегічного консультування з таких питань як управління ризиками, обґрунтування фінансовий стратегій, забезпечення безперервності діяльності підприємства та ін. Особливостями ККАС цієї категорії є посилена експертна (консультативна) функція, що поєднується з використанням глобальних баз даних та доступу до них у реальному часі.

Для реалізації завдань стратегічного аудиту найбільше підходять ККАС третього та четвертого типу. Рішення, що відповідають цим категоріям, сьогодні створюються на платформах Oracle, Microsoft SQL Server тощо і дозволяють отримувати інформаційну та експертну підтримку у сферах слабко структурованих і неструктурованих проблем, з якими часто стикаються аудитори.

Розробка ККАС, орієнтованих на підтримку діяльності аудиторів у реальному часі, дозволяє досягнути ефекту віртуальної "присутності" на кожному з етапів

реалізації стратегії розвитку підприємства. Це особливо важливо для зовнішніх аудиторів, які не мають можливості бути фізично присутніми на підприємстві кожного разу, коли його керівництву потрібна контрольно-консультуюча підтримка. Крім того, ККАС типу "стратегічні системи" забезпечують надання впевненості щодо всіх внутрішніх звітів, які продукуються для стратегічного рівня прийняття рішень, не обмежуючись лише бухгалтерською звітністю та фінансовими показниками.

Список використаних джерел

1. Романов А. Н. Автоматизация аудита / А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 336 с.

2. Романов А. Н. Компьютеризация аудиторской деятельности / А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 270 с.

3. Редченко К. І. Контроль і аудит на стратегічному рівні управління підприємством : монографія / К. І. Редченко. – Львів : ЛКА, 2011. – 360 с.

4. Zhao N. Auditing in the e-commerce era / N. Zhao, D. Yen, I.-C. Chang // Information Management & Computer Security. – 2004. – Vol. 12, No. 5. – P. 389-400. 5.

Бойко Оксана Миколаївна,
асистент кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

НЕОБХІДНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна економічна ситуація в Україні та діяльність великих підприємств передбачає здійснення комплексу заходів щодо удосконалення їхньої діяльності для підтримки конкурентоспроможності на ринку та підвищення прибутковості. Перед керівниками підприємств виникає необхідність прогнозування, оцінки ризиків і створення ефективної системи управління, що неможливо здійснити без необхідного внутрішнього контролю за діяльністю.

Внутрішній аудит як суб'єкт внутрішньогосподарського контролю призначений для забезпечення інформацією про всі сторони діяльності підприємства, правильністю ведення обліку, достовірністю та точністю облікових даних [1, с. 125].

Ефективність діяльності внутрішнього аудиту на підприємствах України визначається рівнем його організації.

Питання розвитку внутрішнього аудиту, організації його діяльності розглядали в своїх працях такі автори: А. Білоусов, Т. Каменська, М. Корінько, О. Макеєва, В. Немченко, О. Редько, В. Рудницький, Б. Усач та інші. Проте деякі питання організації внутрішнього аудиту на підприємствах та особливості його залучення до зовнішніх аудиторських перевірок потребують подальшого вивчення.

Існуючі форми і методи економічного контролю вже не задовольняють інформаційні потреби керівників підприємств, які прагнуть отримувати більш якісну та системну фінансову оцінку внутрішньогосподарських процесів, мати можливість своєчасно попереджати фінансові зловживання та протистояти фактам шахрайства. Тому внутрішній аудит розвивається на тих підприємствах, де керівники розуміють його сутність, необхідність та потенціал.

Внутрішній аудит – це діяльність з надання незалежних і об'єктивних гарантій та консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності підприємства. Внутрішній аудит дає змогу підприємству досягти поставлених цілей, використовуючи

систематизований і послідовний підхід до оцінки й підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю й корпоративного управління [2].

Цілі внутрішнього аудиту визначаються керівництвом підприємства, вони широко варіюються і залежать від розміру та структури суб'єкта господарювання, вимог управлінського персоналу. Організація, роль і функції внутрішнього аудиту визначаються керівником або власником економічного суб'єкту. Головною метою внутрішнього аудиту є пошук шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

Внутрішній аудит повинен виконувати роль діагностичного засобу в управлінні господарською діяльністю підприємства. Крім того, внутрішні аудитори можуть залучатися як експерти при виникненні розбіжностей між головною компанією та підприємствами, що входять до її складу. Об'єктивність внутрішнього аудиту забезпечується ступенем його незалежності в організаційній структурі управління підприємством. Ця вимога до внутрішнього аудиту забезпечується тим, що він підпорядкований і зобов'язаний подавати звіти тільки керівництву, яке призначило його. Зарубіжний досвід свідчить про те, чим вищий рівень керівництва, перед яким має звітувати внутрішня аудиторська група, тим ефективнішою є її діяльність.

Основна діяльність служби внутрішнього аудиту складається з виконання різноманітних аудиторських завдань.

Аудиторське завдання – це діяльність внутрішнього аудиту з виконання конкретного доручення або завдання з проведення перевірок, а саме: внутрішня аудиторська перевірка, розслідування фактів шахрайства, моніторинг самооцінки системи контролю, проведення консультацій.

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 610 "Використання роботи внутрішніх аудиторів" можна визначити наступні напрями діяльності внутрішнього аудиту (табл. 1). Але, слід зазначити, що незалежно від ступеня самостійності та об'єктивності підрозділу внутрішнього аудиту, він не може досягнути такої незалежності від підприємства, як зовнішній аудитор під час перевірки фінансової звітності [3].

Таблиця 1

Напрями діяльності внутрішнього аудиту

Напрям діяльності	Заходи внутрішнього аудиту
1.Моніторинг внутрішнього контролю	Огляд заходів внутрішнього контролю, моніторинг їх функціонування та надання рекомендацій з їх вдосконалення.
2.Перевірка фінансової та операційної інформації	Огляд засобів, що використовуються для ідентифікації, виміру, класифікації цієї інформації, складання звітності про неї та конкретний запит щодо окремих статей
3.Огляд операційної діяльності	Огляд економічності, ефективності та результативності операційної діяльності.
4.Огляд дотримання законів і нормативних актів	Огляд дотримання законів, нормативних актів, політик і директив управлінського персоналу, інших зовнішніх та внутрішніх вимог.
5.Управління ризиками	Ідентифікація та оцінка значної доступності ризику, поліпшення управління ризиками і системами контролю.
6.Управління	Оцінка процесу управління у контексті досягнення цілей з етики і системи цінностей, управління результатами діяльності та підзвітності, повідомлення інформації про ризик і контроль відповідним підрозділам організації.

Ефективний внутрішній аудит може знизити витрати компанії на зовнішній аудит. Якщо зовнішній аудитор буде мати можливість покладатися на результати роботи внутрішнього аудиту, це скоротить обсяг аудиторських процедур, виконуваних зовнішнім аудитором. Також важливо врахувати, що не рекомендується користуватися послугами зовнішнього аудитора компанії для проведення внутрішніх аудитів, оскільки подібне поєднання може призвести до втрати принципу незалежності, що є одним із першорядних чинників у роботі зовнішнього аудитора.

Позитивними рисами організації внутрішнього аудиту на підприємстві є:

- внутрішній аудит допомагає забезпечити ефективність діяльності апарату управління щодо захисту законних майнових інтересів підприємства;
- удосконалює систему бухгалтерського обліку і сприяє підвищенню ефективності роботи;
- контролює реалізацію, надходження грошових коштів, придбання товарів і послуг;
- зміцнює фінансовий стан підприємства.

Отже, належна організація внутрішнього аудиту сприяє більш ефективній діяльності підприємства, підвищує відповідальність працівників за свої вчинки, запобігає виникненню негативних явищ, пов’язаних з діяльністю підприємства.

Наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід’ємною складовою успішного розвитку компанії в умовах швидких змін зовнішнього середовища, підвищення складності процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом.

На нашу думку, службу внутрішнього аудиту доцільно створювати на великих підприємствах, у корпораціях, асоціаціях, де існує великий розрив між керівниками вищої ланки управління та керівниками філій, дочірніх підрозділів, управлінців нижчої ланки. Створення та утримання служби внутрішнього аудиту на малих підприємствах може привести до значних витрат у порівнянні з вигодами, які можна отримати в результаті функціонування даного підрозділу.

Список використаних джерел

1. Усач Б. Ф. Аудит : навч. посіб./ Б. Ф. Усач. – К. : Знання – Прес, 2004. – 133 с.

2. Міжнародні стандарти аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.apu.com.ua.

3. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.theiia.org.

Бойко Руслан Володимирович,
к.е.н., доцент, заступник директора ІЕФ,
Львівська комерційна академія

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БУДІВЕЛЬНІЙ КОМПАНІЇ

Сучасним інструментом контролю, який дає змогу не лише запобігати виникненню кризових явищ, але й приймати рішення з метою їх запобігання, є служба внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит – це незалежна і об'єктивна діяльність з подання гарантій і консультацій, направлена на досягнення конкретних результатів і покращення в

роботі організацій, яка допомагає досягати поставлених цілей шляхом впровадження систематизованого, дисциплінованого підходу до оцінки і підвищення ефективності процесів керівництва, контролю і управління ризиками [2].

Організація внутрішнього аудиту, повноваження, функції, цілі та глибину дослідження господарських операцій визначаються власниками і керівництвом будівельного підприємства. Проте, як правило, система внутрішнього аудиту створюється для забезпечення дотримання стратегічних цілей керівництва, збереження майна та його ефективного використання; формування своєчасної і достовірної інформації про об'єкти будівництва; дотримання вимог державних будівельних норм та іншого законодавства у будівельній галузі [1].

Керівництво будівельної компанії розробляє загальну стратегію діяльності, проте персонал може не завжди її розуміти або не завжди її виконувати; менеджери не завжди можуть перевірити це виконання і своєчасно виявити недоліки. Тому внутрішні аудитори надають допомогу в запобіганні від помилок і зловживань, визначають "зони ризику" і можливості усунення майбутніх недоліків, допомагають ідентифікувати і усунути слабкі місця в системах управління і знайти ті принципи управління, які були порушені. Всі ці дії доповнюються обговореннями з вищими органами управління, потреби та пропозиції яких і визначають процедури внутрішнього аудиту (внутрішні аудитори повинні забезпечити управлінців будь-якою інформацією, що стосується їх компетенції). Таким чином, органи управління будівельної компанії користуються послугами внутрішніх аудиторів, як додатковими ресурсами, що допомагають їм здійснювати свої функції.

Організація ефективно функціонуючої системи внутрішнього аудиту в будівельній компанії є складним процесом, який містить такі етапи:

- критичний аналіз і співставлення визначених для колишніх умов господарювання цілей функціонування будівельної компанії, прийнятого раніше курсу дій, стратегії і тактики за інвестиційно-будівельними проектами, розмірами, організаційною структурою з урахуванням теперішніх можливостей;

- розробка та документальне закріплення нової ділової концепції будівельної компанії (що собою являє компанія, які її цілі, що вона може, які має конкурентні переваги, яке бажане місце на ринку), а також комплексу заходів, здатного привести цю ділову концепцію до розвитку і вдосконалення компанії, успішної реалізації її цілей, зміцненню її позицій на ринку. Такими документами повинні бути положення про фінансово-облікову, виробничо-технологічну, інноваційну, інвестиційну та кадрову політику. Дані положення повинні розроблятися на основі глибокого аналізу кожного елемента політики і вибору з наявних альтернатив найбільш прийнятних для даної будівельної компанії. Документальне закріплення політики підприємства в різних сферах її фінансово-господарської діяльності дозволить здійснювати попередній, поточний і наступний контроль всіх аспектів її функціонування, відображених у відповідних елементах політики;

- аналіз ефективності існуючої структури управління та її коригування. Так, з цією метою необхідно розробити положення про організаційну структуру, в якому мають бути описані всі організаційні ланки із зазначенням адміністративної, функціональної, методичної підпорядкованості, напрями їх діяльності, функції, які вони виконують, регламент їх взаємин, права і відповідальність, показано розподіл будівельних проектів, ресурсів, функцій управління за цими ланками. Те ж саме стосується і положень про різні структурні підрозділи (відділи, групи, інші), планів організації праці їх працівників. Також необхідно розробити чи уточнити план

документообігу, штатний розклад, посадові інструкції із зазначенням прав, обов'язків і відповідальності за кожною структурною одиницею. Без такого суворого підходу неможливо здійснювати чітку координацію функціонування всіх ланок внутрішнього контролю;

- розробка типових процедур контролю конкретних фінансових і господарських операцій. Це дозволить впорядкувати взаємовідносини працівників з приводу контролю фінансово-господарської діяльності, ефективно управляти ресурсами, оцінювати рівень достовірності (якості) інформації для прийняття управлінських рішень;

- організація відділу внутрішнього аудиту.

Практична користь від створення відділу внутрішнього аудиту для кожної окремо взятої компанії різна, проте найбільш загальні аспекти доцільності створення відділу внутрішнього аудиту в будівельній компанії полягають в такому:

- це дозволить раді директорів або виконавчому органу налагодити ефективний контроль за автономними підрозділами будівельної компанії;

- перевірки, які будуть проводитися внутрішніми аудиторами зможуть виявляти резерви будівельної діяльності та найбільш перспективні інвестиційно-будівельні проекти;

- внутрішні аудитори поряд з контролем часто виконують і консультативні функції стосовно посадовців фінансово-економічних, бухгалтерських та інших служб у головній організації, її філіях і дочірніх компаніях.

Організацію відділу внутрішнього аудиту можна рекомендувати проводити за такими основними етапами:

- виявлення і чітке визначення кола питань, для вирішення яких формується відділ внутрішнього аудиту, побудова системи цілей створення відділу у відповідності з політикою будівельного підприємства;

- визначення основних функцій, необхідних для досягнення поставлених цілей;

- об'єднання однотипних функцій в групи і формування на їх основі структурних одиниць відділу, які спеціалізуються на виконанні цих функцій;

- розробка схем взаємовідносин, визначення обов'язків, прав і відповідальності для кожної структурної одиниці, документальне закріплення всього цього в посадових інструкціях і положеннях про групу (сектор) відділу внутрішнього аудиту;

- об'єднання вищевказаних структурних одиниць в єдине ціле - відділ внутрішнього аудиту, визначення його організаційного статусу і розробка та документальне закріплення Положення про відділ внутрішнього аудиту;

- інтеграція відділу внутрішнього аудиту з іншими ланками структури управління будівельним підприємством;

- розробка внутрішньофірмових стандартів внутрішнього аудиту та Кодексу етики.

Загалом, ієрархічна структура відділу внутрішнього аудиту багато в чому залежить від позиції керівництва будівельної компанії по відношенню до внутрішнього контролю (тобто від того, наскільки правильно розуміє керівництво роль внутрішнього контролю в управлінні). Структура і ранг відділу також формуються по мірі рівня розвитку управління, накопичення фінансового, кадрового, інтелектуального потенціалу. Відділ внутрішнього аудиту може спочатку формуватися як ланка з чисто консультативними функціями. В процесі зростання його впливу на діяльність будівельної компанії, в його функції можуть передати

безпосередньо реалізацію контрольних завдань і розробку рекомендацій щодо вдосконалення всіх рівнів управління в будівельній компанії.

Список використаних джерел

1. Бойко Р.В. Внутрішній аудит у будівельній компанії: організаційний аспект / Р. В. Бойко // Вісник Львівської комерційної академії: Серія економічна. – Львів : ЛКА, 2014, № 44. – С. 169-172.

2. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) / The Institute of Internal Auditors [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.theiia.org.

Воронко Оксана Стефанівна,
к.е.н., доцент кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За будь-яких умов, управління підприємством повинно бути ефективним, тобто забезпечувати йому конкурентоспроможність на ринку та інвестиційну привабливість, одним із елементів якої є фінансова стійкість.

Сьогодні в економічній літературі існує безліч різних підходів щодо трактування сутності поняття “фінансова стійкість”, які доповнюють або дублюють один одного. На нашу думку, це обумовлене розвитком економічної науки, зміною економічних відносин, що зумовлюють появу нових понять і термінів.

Питання оцінки фінансової стійкості висвітлювали в роботах ряд авторів, зокрема: О. Я. Базілінська, Л. Д. Буряк, Ф. Ф. Бутинець, Г. І. Кіндрацька, Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна, О. О. Кононенко, Г. В. Савицька, Ю. С. Цал-Цалко, О. О. Шеремет та інші. В умовах сьогодення змінюється підхід до визначення поняття фінансової стійкості та комплексу показників для її оцінки. Опрацювавши літературу, можна визначити фінансову стійкість як якісну характеристику фінансового стану підприємства, що характеризує його здатність залишатися платоспроможним та незалежним від зовнішніх кредиторів у довгостроковому періоді, під впливом змін факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, зберігаючи при цьому оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом.

Так, Г. І. Кіндратська, М. С. Білик, А. Г. Загородній під економічним змістом фінансової стійкості розуміють забезпеченість запасів підприємства сталими джерелами їх формування, гарантовану платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон’юнктури і поведінки партнерів [1, с. 321].

Н. А. Русак та В. А. Русак, зазначають, що поняття фінансової стійкості підприємства багатогранне і характеризується фінансовою незалежністю, можливістю маневрувати власними ресурсами, достатньою фінансовою забезпеченістю безперебійності основних видів діяльності, станом виробничого потенціалу [2, с. 158].

Г. В. Савицька визначає “фінансову стійкість” як внутрішню сторону фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну платоспроможність у тривалій перспективі, в основі якої лежить збалансованість позитивних і негативних грошових потоків, де зовнішнім проявом фінансового стану підприємства є поточна платоспроможність [3, с. 542].

При дослідженні питання фінансової стійкості ми розглянули більшість трактувань, де сутність поняття “фінансова стійкість” пов’язана, в основному, зі

станом і структурою активів та пасивів, які випливають із традиційного трактування фінансів підприємств, які виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових ресурсів підприємства. Велика кількість підходів до визначення фінансової стійкості підприємства свідчить про багатогранність цього поняття та існування великої кількості методик.

На нашу думку, фінансово стійким (стабільним) є те підприємство, доходи якого стабільно перевищують витрати, яке може вільно використовувати свої кошти з метою ефективного їх використання, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями, тощо.

Фінансова стійкість підприємства, насамперед, залежить від співвідношення власного капіталу і зобов'язань, темпів нагромадження власного капіталу і резервів, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних оборотних активів власним капіталом.

Необхідною передумовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є його рентабельна робота і ефективне використання ресурсів у процесі господарської діяльності. Важливо також, щоб стан власного і позикового капіталу відповідав стратегічній меті розвитку підприємства, тобто щоб плани його розвитку мали достатнє фінансове забезпечення.

Фінансова стійкість підприємства найвищою є тоді, коли воно здатне розвиватися переважно за рахунок власних джерел фінансування. Таке підприємство повинно мати достатньо фінансових ресурсів, структура яких є досить гнучкою. За необхідності воно повинно мати змогу для отримання кредитів та їх повернення [4, с. 295].

Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Результатом такого аналізу повинен бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідність збереження такого стану підприємства [5, с. 267].

Для характеристики фінансової стійкості підприємства використовують систему абсолютних та відносних показників. Найбільш узагальнюючими абсолютними показниками фінансової стійкості є відповідність або невідповідність (надлишок або нестача) джерел коштів для формування запасів і витрат, тобто різниця між сумою джерел коштів і сумою запасів та витрат.

Світовою і вітчизняною теорією та практикою аналізу діяльності підприємств визнана система коефіцієнтів фінансової стійкості, які з різних сторін дозволяють її оцінити. Порівняння фактичних величин коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності підприємства з визначеними оптимальними і їх значеннями і позитивними тенденціями їх змін дозволяють побачити загрози фінансовому стану і на основі аналізу минулого з'ясувати причини негативного впливу для економічного вирішення проблем [6, с. 181].

Основними показниками оцінки фінансової стійкості підприємства є:

– коефіцієнт концентрації власного капіталу(коефіцієнт автономії);

– коефіцієнт фінансової залежності;

– коефіцієнт маневреності власного капіталу;

– коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами;

– коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансової стійкості);

– коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу;

– коефіцієнт поточних зобов'язань;

– коефіцієнт довгострокових зобов'язань та інші.

Таким чином, фінансову стійкість суб'єктів господарювання слід розглядати як комплексну категорію, що відображає рівень фінансового стану та фінансових результатів підприємства, здатність виконувати свої зобов'язання та забезпечувати розвиток діяльності при збереженні кредито- та платоспроможності.

Список використаних джерел

1. *Кіндратська Г. І. Економічний аналіз : підручник / Г. І. Кіндратська, М. С. Білик, А. Г. Загородній; [За ред. проф. А.Г.Загороднього].- К. : Знання, 2008. – 487 с.*

2. *Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования : справ. пособ. / Н. А.Русак, В. А. Русак – Мн. : Выш. шк., 1997. – 309 с.*

3. *Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька – К. : Знання, 2004. – 654 с.*

4. *Гринів Б. В. Аналіз товарообороту підприємств в роздрібній торгівлі : навч. посіб. / Б. В. Гринів. – Львів : ЛКА, 2005. - 146 с.*

5. *Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : "Рута", 2003. – 680 с.*

6. *Воронко О. С. Економічний аналіз* : *навч. посіб. / О. С. Воронко, Н. П. Штепа. – Львів : "Новий світ-2000". – 2011. – 279 с.*

Воронко Роман Михайлович,
к.е.н., доцент кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Ефективні системи внутрішнього контролю повинні бути зорієнтовані на покращення якості інформаційного забезпечення менеджменту достовірними і структурованими даними, необхідними для управління внутрішньосистемними процесами. В багатьох випадках, саме через недооцінку ролі системи внутрішнього контролю і традиційних підходів до її побудови, знижуються функції контролю у підвищенні результативності бізнесу та можливості отримання менеджментом підприємств корисної для ухвалення управлінських рішень інформації контрольно-аналітичного характеру.

Зміст внутрішнього контролю та взаємозв'язки між його структурними компонентами досліджували у своїх наукових роботах багато вчених. Це, зокрема, такі вчені: М. Т. Білуха, В. П. Бондар, В. В. Бурцев, Т. А. Бутинець, Н. Г. Виговська, Л. В. Гуцаленко, Н. І. Дорош, І. К. Дрозд, Є. В. Калюга, Л. В. Нападовська, К. І. Редченко, В. С. Рудницький, Л. А. Савченко, В. О. Шевчук та ін. У їхніх дослідженнях зроблено спроби сформулювати функціональне призначення системи контролю і розкрити зміст елементів, які його визначають. Проте, на даний час поки що не вироблено єдиного уніфікованого підходу до визначення цих проблем.

Організація внутрішнього контролю в системі споживчої кооперації має свої особливості, які зумовлені розгалуженістю економічних відносин між кооперативними підприємствами і організаціями та інтеграцією цілей управління. В нинішніх умовах підвищується ступінь ризику господарювання, ускладнюються облікові процеси, з'являються нові об'єкти контролю (процеси, сегменти, тощо).

Тому, система внутрішнього контролю повинна будуватися з урахуванням багатогалузевої діяльності споживчої кооперації, широти і конфліктності інтересів користувачів інформації, ускладнення та різноманітності економічних процесів та зв'язків.

В. О. Шевчук розглядає систему контролю як єдність трьох невід'ємних складових (елементів) – суб'єкта контролю (контролюючий суб'єкт), об'єкта контролю (контрольований, підконтрольний об'єкт) і контрольних дій [1, с. 14]. Подібної точки зору дотримується також І. К. Дрозд, досліджуючи систему контролю у суспільно-господарському середовищі [2, с. 45].

І. Стефанюк та С. Бардаш зазначають, що сучасна система превентивного внутрішнього контролю неможлива без впровадження суб'єкта – виконавця контрольного процесу, а також включення до її складу низки інших елементів, а саме: суб'єкта контролю/управління, суб'єкта контролю-виконавця, норм функціонування об'єкта контролю, моніторингу, встановлення об'єктів ризику, мети і завдань контролю, принципів, процесу, об'єкта, предмета, результатів[3, с. 19-21].

Виходячи з цього, ми вважаємо, що система внутрішнього контролю як цілісна структура передбачає наявність взаємопов'язаних його структурних елементів, до яких відносяться: мета і завдання; принципи функціонування системи внутрішнього контролю; суб'єкти і об'єкти; контрольні дії; методи функціонування та оцінки системи внутрішнього контролю; користувачі контрольної інформації. Разом з іншими компонентами цієї системи (зміст; мотивація; середовище контролю, оцінка ризиків, інформаційні системи, моніторинг контрольних заходів) вони утворюють ефективну систему внутрішнього контролю (рис. 1).

Зворотній зв'язок між суб'єктом і об'єктом контролю є важливою інформаційною функцією контролю, яку окремі вчені ще називають пізнавальною [4, с. 18]. Вона забезпечує надання релевантної інформації про стан підконтрольного об'єкта для прийняття необхідних управлінських рішень і проведення коригувальних дій з метою забезпечення його раціонального функціонування.

Багатогалузева діяльність споживчої кооперації вимагає і розгалуженої структури управління, і контролю та вирішення таких специфічних проблем:

- велика кількість контролюючих підрозділів (служб) потребує чіткої координації їхньої діяльності;
- забезпечення максимально можливого ступеня незалежності підрозділів (служб) внутрішнього контролю від виконавчих органів;
- визначення і закріплення у внутрішніх регламентуючих документах функцій служб і працівників, зайнятих внутрішнім контролем;
- регламентація контролюючого впливу вищестоящих органів управління на фінансово-господарську діяльність нижчестоящих організацій та їх контрольних підрозділів.

Доцільно погодитись з думкою науковців, які вважають, що чисельність контрольних органів призводить до дублювання їх функцій і діяльності [5, с. 8].

Функції внутрішнього контролю у системі споживчої кооперації розділені між організаційними рівнями управління таким чином, що працівники контрольних підрозділів вищого рівня перевіряють діяльність підвідомчих підприємств і керівників нижчого рівня. Для забезпечення неупередженості і достовірності контрольної інформації важливо розподілити обов'язки між декількома працівниками служби внутрішнього контролю вищого рівня управління системи споживчої кооперації. Так само питання, які не потребують присутності на місцях, при наявності

сучасних інформаційних технологій повинні вирішуватись на більш високих рівнях управління. Зокрема, це може стосуватися розробки методології внутрішнього контролю.

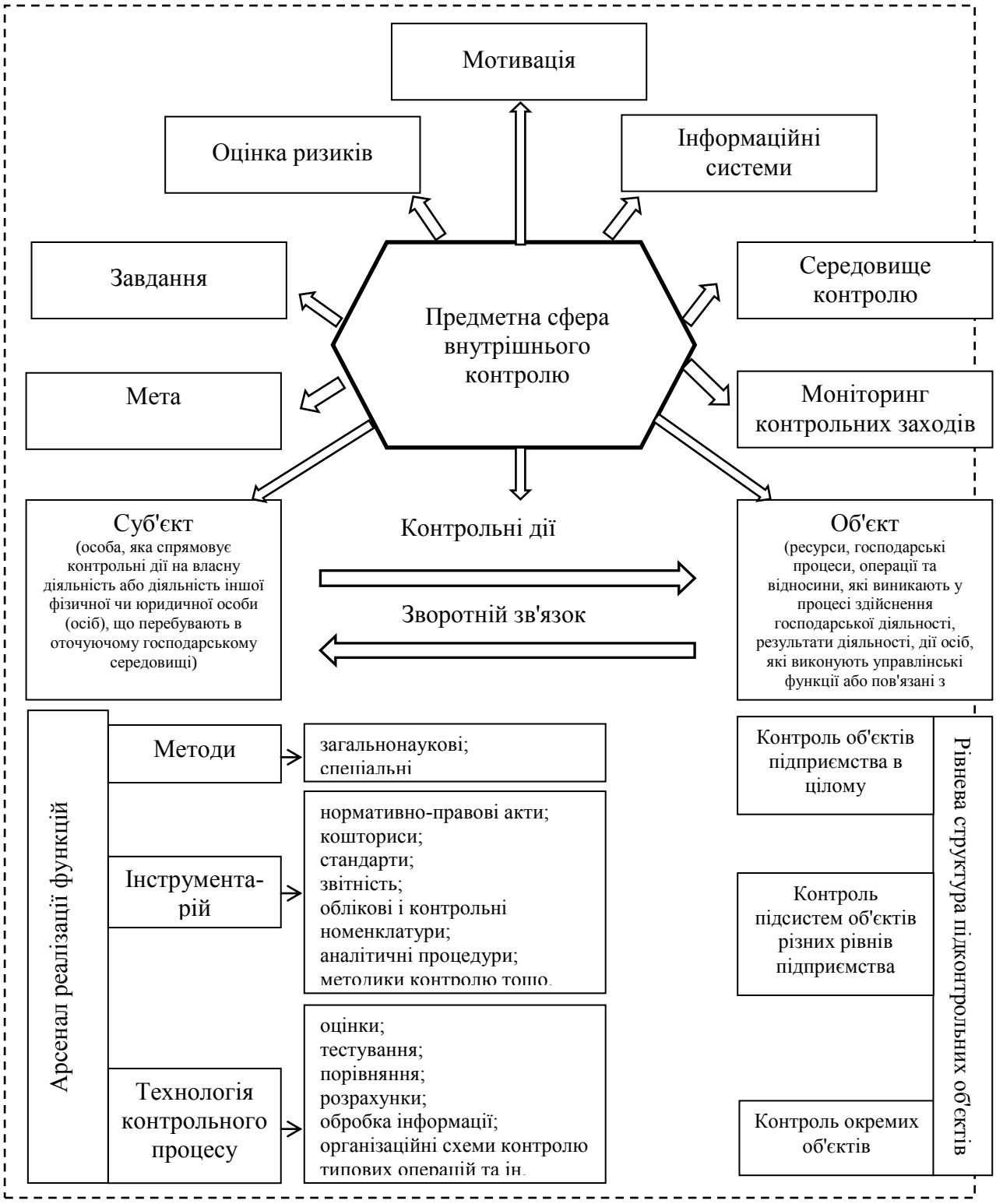


Рис. 1. Взаємозв’язок складових елементів внутрішнього контролю (сформовано автором)

Список використаних джерел

1. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології) : монографія / Шевчук В. О. – К. : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 371 с.

2. Дрозд І. К. Контроль економічних систем : монографія / І. К. Дрозд – К. : Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с.

3. Стефанюк І. Система внутрішнього контролю: склад та підходи до модифікації / І. Стефанюк, С. Бардаш // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 9-10. – С. 11-21.

4. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.

5. Любенко А. М. Концептуальні засади державного фінансового контролю відповідно до міжнародних стандартів : монографія / А. М. Любенко. – К . : УБС НБУ, 2014. – 406 с.

Герасименко Тамара Олегівна,
к.е.н., доцент, директор Інституту економіки та фінансів,
Львівська комерційна академія

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ: ВІДРОДЖЕННЯ, ЗАТРЕБУВАНЕ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИМ УПРАВЛІННЯМ

Зародження функціонально-вартісного аналізу (ФВА) припадає на тридцяті роки минулого століття. Основоположниками методології функціонально-вартісного аналізу були Ю. М. Соболєв та Л. Майлз. В основі методу, запропонованого Ю. М. Соболєвим, був розподіл елементів виробу за принципом їх функціонального призначення на основні і допоміжні, в процесі аналізу яких здійснювався пошук нових, вигідніших конструкторсько-технологічних рішень. Л. Майлз вважав, що аналіз вартості – це творчий підхід, метою якого є ефективна ідентифікація непродуктивних витрат, які не забезпечують ні якості, ні корисності, ні інших вимог замовника. Основна відмінність методу Ю. М. Соболєва від методу Л. Майлза полягала в тому, що перший був спрямований на пошук економічніших способів виготовлення виробу переважно у рамках існуючого конструкторського рішення, тоді як Л. Майлз і його послідовники в основу поклали функцію, розглядаючи початкову конструкцію лише як один із можливих варіантів виконання виробом своїх функцій.

Подальший розвиток ФВА (40-і-80-ті роки ХХ ст.) супроводжувався системним підходом і широким впровадженням у практику промислових підприємств: техніко-економічні дослідження спрямовувалися на пошук резервів зниження витрат, а роботи із проведення ФВА регламентувалися нормативними документами. Останнє десятиліття минулого і початок ХХІ століть ознаменувалися справжнім занепадом цього вкрай важливого виду економічного аналізу.

У сучасних умовах відбувається відродження ФВА у зв’язку з його затребуваністю процесно-орієнтованим управлінням господарюючими суб’єктами. Реалії сьогодення вимагають переходу від ФВА окремих видів продукції чи конструкцій до функціонально-вартісного методу управління всіма бізнес-процесами підприємства. Кожний бізнес-процес на підприємстві являє собою сукупність елементів із притаманними їм причинно-наслідковими зв’язками. Реалізація функцій окремими бізнес-процесами супроводжується понесенням відповідних витрат, які

формують додану вартість на їх виході. Оцінити ж окремо взятий бізнес-процес з точки зору якості виконання покладених на нього функцій та витрачених ресурсів покликаний функціонально-вартісний аналіз.

Отже, основне призначення ФВА у сучасних умовах – дослідження бізнес-процесів підприємства, спрямоване на пошук шляхів їх удосконалення у контексті зменшення витрат. Відповідно, метою ФВА є оптимізація співвідношення між вартістю споживчих якостей, що формується у результаті виконання певних функцій бізнес-процесами підприємства, і понесеними витратами. Результатом його проведення має стати гармонійна бізнес-модель, яка максимально враховує інтереси зацікавлених сторін та забезпечує формування ефективної ринкової стратегії.

Варто зазначити, що сучасна концепція функціонально-вартісного аналізу повинна базуватися на комплексному, системному і синергічному підходах. Комплексний підхід передбачає дослідження всіх факторів, які впливають на споживчі якості і витрати бізнес-процесу.

Системний підхід передбачає дослідження бізнес-процесу, з одного боку, як єдиного цілого, тобто системи, яка включає інші взаємопов'язані складові, з іншого боку, як елемента системи більш високого рівня, який знаходиться з іншими підсистемами у певних взаємовідношеннях. Дотримання синергічного підходу полягає у тому, що дослідження бізнес-процесів повинне відбуватися з позицій міждисциплінарності, а результати аналізу – ґрунтуватися на основі інтеграції суспільних, технічних та економічних наук.

Результативність ФВА нерозривно пов'язана з раціональною організацією його проведення. На наш погляд, доречно виокремити такі основні її етапи :

1) визначення мети та завдань проведення ФВА;
2) формування програми проведення ФВА;
3) ідентифікація бізнес-процесів підприємства та формування їх максимально вичерпного переліку;
4) збір та систематизація інформації про бізнес-процеси підприємства;
5) дослідження основних кількісних і якісних показників бізнес-процесів, які характеризують рівень виконання ними функцій;
6) об'єктивна оцінка витрат, пов'язаних із виконанням окремих бізнес-процесів;
7) формування альтернативних варіантів із покращення структурно-функціональних схем бізнес-процесів із прогнозом витрат, пов'язаних з реалізацією запропонованих заходів удосконалення бізнес-моделі підприємства;
8) вибір і реалізація оптимального варіанту структури бізнес-процесів підприємства;
9) впровадження результатів функціонально-вартісного аналізу;
10) контроль за впровадженням результатів аналізу.

Таким чином, функціонально-вартісний аналіз – це самодостатній вид економічного аналізу, затребуваний зміною парадигми управління. Його відродження у якісно новій формі покликане забезпечити об'єктивну оцінку основних бізнес-процесів з метою побудови гармонійної бізнесової моделі та безперервного розвитку суб'єкта господарювання.

Душко Зінаїда Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ У СИСТЕМІ АУДИТУ

Для забезпечення успіху підприємства на ринку, необхідно створити належний його імідж. Цьому сприяє якісний системний комплексний аналіз усіх показників фінансово-господарської діяльності, результати якого дають можливість виробити рекомендації щодо прийняття правильних управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

За результатами аудиту фінансової звітності неможливо сформувати аудиторський висновок без застосування методичних прийомів економічного аналізу. Багато науковців наголошують на тому, що різноманітні способи і прийоми, які використовують аудитори, знаходять своє застосування і в багатьох інших науках. Так, наприклад, методичні прийоми економічного аналізу – порівняння, експертні оцінки, групування та багато інших, широко застосовують в практиці аудитори. Взаємозв'язок і взаємопроникнення економічного аналізу та аудиту, спільність наукового інструментарію є очевидним.

Крім того, саме існування економічного аналізу, як системи спеціальних знань, дозволяє не тільки дослідити окремі ділянки або об'єкти аудиту, узагальнивши результати у висновку, але й забезпечити системний і цілісний підхід при вивченні економічних явищ і процесів та дати комплексну оцінку діяльності суб'єкта господарювання.

Наукові і практичні розробки економічного аналізу широко використовують в аудиті. Не зважаючи на актуальність проблем, пов'язаних із проведенням економічного аналізу під час аудиту, належної уваги у працях вітчизняних науковців їм не приділяється. Окремим питанням застосування аналітичних процедур присвячені праці Ф. Ф. Бутинця, В. С. Рудницького, Б. Ф. Усача, Г. М. Давидова та інших. Натомість, у світовій практиці аналітичні процедури використовують на всіх етапах аудиту.

На нашу думку, доцільно розглядати питання значення та місця економічного аналізу в аудиті з двох боків: з одного – як метод наукового пізнання, на інформаційно-аналітичному рівні (збір даних – обробка (аналіз) – узагальнення у вигляді висновків), та з іншого – з позиції застосування аудитором способів і прийомів економічного аналізу на технічному етапі аудиту. Економічний аналіз займає проміжне місце між збором даних та прийняттям управлінських рішень, а також допомагає: дати оцінку стану об'єкта перевірки і показати, наскільки фактичні показники стану відрізняються від запланованих або від очікуваних; виявити можливість та шляхи переходу об'єкта перевірки з фактичного стану в очікуваний; виявити розмір та характер потенційних (або існуючих) резервів зростання ефективності господарювання об'єкта; виявити чинники, що негативно впливають на розвиток діяльності та фінансовий стан об'єкта перевірки і визначити ступінь їх впливу на показники господарювання; оцінити реальність планів та програм подальшого розвитку діяльності об'єкта перевірки.

Особливістю використання фінансового аналізу в аудиторській діяльності є те, що в ній відокремилися і стали самостійними напрямками дослідження аналітичні процедури та комплексний аналіз фінансової звітності.

Аналітичні процедури є одним із видів аудиторських процедур, суть яких полягає у виявленні, аналізі й оцінці співвідношень між фінансово-економічними показниками діяльності економічного суб'єкта, який перевіряють. Їх застосування базується на явному причинно-наслідковому зв'язку між аналізованими показниками.

Використання аналітичних процедур регламентує Міжнародний стандарт № 520 “Аналітичні процедури”. Він передбачає аналіз основних відносних показників і порівнянь, включно з подальшим дослідженням змін і відхилень, взаємозв’язків і взаємозалежностей, котрі суперечать іншій інформації щодо предмету дослідження або не відповідають очікуваним параметрам [1]. Аудитор зобов'язаний застосовувати їх впродовж виконання аудиторського завдання, починаючи з етапу планування.

Проведення аналітичних процедур дає аудитору значний обсяг необхідної йому інформації і при цьому потребує набагато менше витрат, ніж проведення детального тестування. Аналітичні процедури передбачають порівняння фінансової інформації з даними за попередній період та з очікуваними результатами, а також виявлення і дослідження взаємозв’язків між показниками.

Основною метою застосування аналітичних процедур є виявлення наявності чи відсутності незвичайних або неправильно відображених фактів і результатів господарської діяльності, які визначають галузі потенційного ризику і потребують особливої уваги аудитора.

Несподівані значні розбіжності між фінансовими даними, які не підлягали аудиту у поточному році та іншими даними, з якими вони порівнюються, відомі під назвою незвичайні коливання. Незвичайні коливання – це не ті випадки, коли значних розбіжностей даних не очікується, але вони бувають, і коли значні розбіжності очікуються, але їх не буває. У будь-якому разі одна з імовірних причин незвичайних коливань – це помилка або неточність в обліку. Таким чином, якщо незвичайне коливання велике, то аудитор має встановити його причину й упевнитися, що це обґрунтована економічна подія, а не помилка чи неправильність у звітності. Цей аспект аналітичних процедур часто називають напрямом уваги, оскільки вони спрямовують дослідника на здійснення більш детальних процедур у тих специфічних сферах аудиту, де може бути знайдено помилки чи неточності [2, с. 2].

Аналітичні процедури дають можливість скоротити кількість детальних аудиторських процедур. Коли аналітична процедура не виявляє незвичайних коливань, можна припустити, що ймовірність суттєвої помилки чи неточності мінімальна. Тоді результатом цієї аналітичної процедури слід вважати вагоме свідчення на користь правильності відображення залишків на відповідних рахунках. Із цього випливає, що під час аналізу розглянутих рахунків можна обмежитися меншою кількістю детальних тестів. До прикладу, можна навести аналіз співвідношення між обсягом реалізації і розміром дебіторської заборгованості замість зустрічної перевірки рахунків дебіторів.

Таким чином, підтримуючи думку багатьох науковців, можна відзначити, що аналітичні процедури сьогодні впевнено завойовують своє місце в аудиті, оскільки, як показала практика, дають змогу виявити значну кількість викривлень фінансової звітності. Проте необхідно зазначити, що аналітичні методи не можуть замінити певні процедури аудиту, а саме, отримання підтверджень від третіх осіб щодо дебіторської та кредиторської заборгованостей, інших активів та пасивів, інвентаризацію тощо.

Тому варто оптимально, з точки зору ефективності, поєднувати аналітичні процедури з іншими методами аудиту.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2012 року : [пер. з англ.] – К. : МФБ, АПУ, 2013. – Частина 1. – 2013. – 1018 с.

2. Попель О. Ю. Аналитические процедуры и их значение в аудите [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // http:// www. audit.ru/ articles/article 12.html

3. Про аудиторську діяльність : Закон України від 19.01.2006 р. № 3370-IV[Електронний ресурс].– Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12.

Лемішовський Василь Іванович,
заступник начальника ГУ ДФС у Львівській області

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах динамічних змін загальноекономічного середовища перед керівниками вітчизняних підприємств постає завдання підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Вирішення такого завдання потребує об'єктивної і релевантної інформаційної бази, яка б дозволяла враховувати прогнозування розвитку ринкової ситуації та обґрунтовувати відповідну своєчасну реакцію на нові загрози й можливості. У переважній більшості тематичних досліджень наводиться низка обґрунтованих аргументів про те, що "в умовах сьогодення необхідні нові методичні підходи до визначення ефекту від проходження інформаційних потоків на підприємстві" [1, с. 4].

Подолання багатьох інформаційних проблем у процесах підготовки управлінських рішень вирішується за рахунок практичної реалізації адаптивних до реальної економічної ситуації економічних інструментів, комплексність яких системно охоплює весь арсенал управлінських заходів.

У сучасній вітчизняній практиці "на підприємствах існують чисельні економічні проблеми, вирішення яких вимагає розробки нових та вдосконалення вже існуючих форм, методів та інструментів управління, особливо адаптивних економічних інструментів" [2, с. 1]. Враховуючи рівень методологічної мобільності існуючих економічних інструментів, можна обґрунтовувати, що в основу управлінського інструментарію повинна бути покладена система контролінгу.

У переважній більшості тематичних джерел вважається, що саме контролінг синтезує та пов'язує такі функції як планування, бюджетування, облік, аналіз, моніторинг, аудит і контроль, інтегрує і координує їх, не підмінюючи собою жодну із функцій управління, підносить управління підприємством на якісно новий рівень. В системі антикризового управління контролінг забезпечує реалізацію стратегічного потенціалу діяльності підприємства та досягнення поточних цілей щодо ліквідності та прибутковості [3; 4].

Практика запровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах показує, що ефективність його використання супроводжується численними проблемами. На

практичну дієвість застосування тієї чи іншої концепції контролінгу на вітчизняних підприємствах впливають основні групи чинників: історичні – зумовлені сформованими стереотипами ведення бізнесу; психологічні – пов'язані з цінностями і установками, що лежать в основі пріоритетів, і схильністю до конкретних дій; організаційні – складність залучення кваліфікованих працівників до процесу; методичні – виникають внаслідок ігнорування потрібної реструктуризації бізнесу, невдалого виділення на підприємстві центрів відповідальності, вибору неадекватних принципів трансфертного ціноутворення, насадження деструктивних мотиваційних моделей, ігнорування потреби створення пакету корпоративних стандартів контролінгу.

Практика управління підприємствами національної економіки нерідко зіштовхується з проблемами недієвості системи контролінгу, пов'язаних з нездатністю його інструментів та важелів впоратися із поставленими завданнями. Зазвичай, недостатня дієвість впровадженої системи контролінгу напряму пов'язана з комплексом помилок, яких припускаються при розробці її формату, його відповідності виду і сфері діяльності конкретного підприємства.

Найпоширенішими з проблемних аспектів розроблення адаптивної для конкретного підприємства є наступні: неправильне визначення функціональної ролі та завдань контролінгу, помилки при виборі цілей, надлишкова або недостатня кількість інформації, надмірність (недостатність) контрольованих показників, впровадження контролінгу без попереднього аналізу достовірності інформаційної бази і організаційно-технологічних процесів, вбудовування контролінгу в структуру фінансової або планово-економічної служби підприємства, отримання "прозорої" інформації, що залежить від "інформаційної культури", яка запроваджується вищим керівництвом на підприємствах, відсутність звітності внутрішнього користування, її стандартизації і взаємоузгодженості.

Контролінг займає важливе місце в системі управління підприємством і орієнтований на досягнення завдань, що постають перед ним. При його впровадженні необхідно врахувати особливості діяльності об'єкта контролінгу, та у системі управління перейти на новий рівень, який дозволить ефективно і своєчасно приймати рішення.

Список використаних джерел

1. Шляга О. В. Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств : дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / О. В. Шляга. – Запорізька державна інженерна академія. – 2007. – 169 с.

2. Жигало І. І. Економічний інструментарій в управлінні машинобудівним підприємством: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємством / І. І. Жигало, НУ "Львівська політехніка", 2014. – 24 с.

3. Говорушко Т. А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні / Т. А. Говорушко, Д. О. Кроніковський // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 1-2. – С. 51-53.

4. Сафаров О. І. Практика контролінгу: що перешкоджає успіху його здійснення? / О. І. Сафаров // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 27-31.

Лесняк Володимир Олександрович,
к. е н., доцент кафедри аудиту,
Поплюйко Андрій Миколайович,
к. е. н, доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ПИТАННЯ РОЗРОБКИ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР У ВІДПОВІДЬ НА ОЦІНЕНІ РИЗИКИ

Згідно з нормами Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА) за ідентифікацією й оцінкою ризиків суттєвих викривлень слідує розробка аудиторських процедур [1]. Може бути обрано один із таких трьох підходів:

– перевірка на відповідність, що передбачає розроблення тестів заходів контролю;

– логічна перевірка (за змістом) – процедури по суті;

– комплексна перевірка, яка містить і тести заходів контролю, і процедури по суті.

Окрім підходу до виконання аудиторських процедур, необхідно також визначитись із низкою питань: характером процедур, їх обсягом, часом виконання та іншими характеристиками.

Перший вибір аудитора стосується характеру тестів заходів контролю або процедур по суті, а саме спостереження, запиту, аналітичних процедур, перевірки, зовнішнього підтвердження, повторного обчислення, повторного виконання.

Тестування заходів контролю клієнта має здійснюватися у чотирьох напрямах: 1) розуміння і оцінка структури контролю; 2) розуміння і оцінка реального застосування заходів контролю; 3) ефективність функціонування заходів контролю; 4) заходи контролю, суттєво відмінні у різні періоди часу.

Для тестування заходів контролю не слід обмежуватися тільки запитами інформації від обізнаних осіб, а слід поєднувати їх з іншими аудиторськими процедурами, вибір яких залежатиме від характеру розробленої контрольної процедури (перевірка, повторне виконання, інше).

Якщо результати тестів заходів контролю підтверджують попередню оцінку ризиків, то може бути достатнім виконання тільки аналітичних процедур по суті. У протилежному випадку, слід прийняти рішення щодо виконання тестів деталей (спостереження, наскрізна перевірка даних первинних документів, аналітичних і синтетичних облікових регістрів, повторне обчислення сум, інше), або їх поєднання з аналітичними процедурами. Аналітичні процедури є більш застосованими до великих обсягів операцій, які можна передбачати з плином часу. Їх виконання щодо окремих об'єктів обліку може залежати від прогнозованого обсягу таких операцій. Зовсім неприйнятними аналітичні процедури є до непередбачуваних статей.

За окремими твердженнями, такими як настання і точність, є доречними процедури зовнішнього підтвердження.

Рішення про характер аудиторських процедур може бути прийнято на користь тестів подвійного призначення, а саме, одночасне виконання тестів заходів контролю

і процедур по суті стосовно одного й того ж об'єкта, що дозволяє зекономити час та витрати на аудиторську перевірку, а отже підвищити її ефективність.

Другим питанням, яке вирішується під час розробки аудиторських процедур, є їх обсяг (наприклад, суцільні перевірки, обсяг вибірки, кількість або деталізація (глибина) спостережень, запитів, перевірок, підтверджень, тощо).

Суцільне тестування є доречним в обмежених випадках: коли генеральна сукупність даних складається з невеликої кількості елементів, кожен з яких має велику вартість, та, водночас, існує значний ризик; для операцій, розрахунків або процесів, які мають повторюваний характер і автоматично виконуються інформаційною системою.

Водночас, ретельне планування, аналіз отриманих результатів і документування процесу несуцільного тестування, а також залучення до нього досвідчених аудиторів, дозволяє зробити на його основі обґрунтовані висновки: у випадку з вибірковим тестуванням – виключно стосовно суб'єктивно відібраних елементів; у випадку з аудиторською вибіркою – про властивості усієї генеральної сукупності.

Аудитору треба виважено підходити до планування і організації вибірки, вибору методу визначення обсягу вибірки та підходів до її здійснення – статистичного і нестатистичного. Із статистичних підходів перевагу віддають аудиторській вибірці за якісними ознаками (атрибутивній вибірці) на наявність/відсутність тих чи інших характеристик. Одиницями або елементами вибірки частіше є первинні документи, які можуть перевірятися за такими якісними ознаками (атрибутами): заповнення обов'язкових реквізитів; про креслення вільних рядків; нанесення необхідних дозвільних/підтверджувальних написів; наявність відміток про проходження обробки первинних документів; відсутність підчисток і необумовлених виправлень; застосування правильних способів виправлень; наявність підписів обох сторін при складанні документа у декількох екземплярах.

Слід зупинитися на питанні методу вибору елементів для детального тестування. Так, згідно з параграфом Д 47 МСА 330 "Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики" [1, с. 356], обсяг тестів по суті, зазвичай, розглядається у контексті обсягу вибірки. З огляду на характер і суть цих операцій, для детальних тестів можна застосувати або вибіркове тестування за методом елементів з високою вартістю чи методом усіх елементів, що перевищують певну суму, або нестатистичну аудиторську вибірку.

Наступним питанням, що виникає під час розробки аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики є час їх виконання, тобто будуть вони виконані на проміжну дату або на кінець періоду, або, як особливо доречно у відповідь на ідентифіковані ризики шахрайства, без попередження.

Окремі тести заходів контролю можуть бути цінними тільки на певний момент часу. Насамперед, це стосується присутності аудитора під час проведення інвентаризації. Якщо ж аудитор вважає за необхідне отримати аудиторські докази ефективності функціонування заходів контролю протягом усього періоду перевірки, йому бажано виконати тести моніторингу заходів контролю, виконуваного клієнтом.

Деякі процедури по суті можуть бути виконані і на проміжні дати (наприклад, за місяць чи квартал). Та, для зменшення ризику невиявлення суттєвих викривлень даних на кінець періоду, доцільніше результати процедур по суті на проміжну дату підтверджувати проведенням додаткових процедур на пізнішу дату.

Останнє питання, яке опрацьовують у відповідь на оцінені ризики, стосується розробки процедур по відношенню до значних ризиків. Аудитор має запланувати такі

процедури по суті, які нададуть йому аудиторські докази вищого рівня достовірності (надійності).

Аналіз розкритого у науковій літературі підходу до класифікації інформаційного забезпечення аудиту, який може бути застосований і по відношенню до його останньої складової – аудиторських доказів, та норм МСА 230 "Аудиторська документація" дозволяє зробити наступний висновок [1, с. 150, 153; 2, с. 87–90]. Процедури по суті, які є особливо чутливими до значних ризиків, мають надавати тільки прямі (безпосередньо стосуються питання, що перевіряється) аудиторські докази документальної (письмової або електронної) форми, підкріплені оригіналами документів з нанесенням відміток про здійснені заходи контролю, і передбачати незалежне від клієнта джерело отримання аудиторських доказів – зовнішнє (контрагент клієнта чи зовнішній експерт) або аудиторські процедури, виконані безпосередньо аудитором.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Текст] : видання 2013 року, частина 1 / пер. з англ. О. Л. Ольховікової [та ін.]. – К. : "Фенікс", 2014. – 976 с.

2. Петрик О. А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності : навч. посіб. / О. А. Петрик, В. Я. Савченко, Д. Є. Свідерський ; [за заг. ред. О. А. Петрик]. – К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.

Литвиненко Наталія Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
НУ "Львівська політехніка"

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ У ГОСПОДАРСЬКОМУ ТОВАРИСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Протягом останніх років у світі зростало усвідомлення важливості внутрішнього контролю як ключового моменту управління ризиками. Нині широко визнають, що продумана система внутрішнього контролю сприяє безпеці інвестицій акціонерів і активів компанії. Внутрішній контроль також підвищує ефективність і дієвість операцій, допомагає гарантувати надійність внутрішньої і зовнішньої звітності та сприяє дотриманню законів і нормативних актів [1, с. 9].

Вищевикладене обумовлює актуальність теми дослідження та визначає його мету, яка полягає у систематизації організаційних положень з внутрішнього контролю господарських товариств задля виявлення окремих проблем з побудови системи внутрішнього контролю та формулювання рекомендацій для їх усунення.

Обов'язковими формами організації системи внутрішнього контролю, які передбачає чинне законодавство та нормативні документи для господарських товариств, є: наглядова рада, ревізійна комісія та служба внутрішнього аудиту.

Принципами корпоративного управління всупереч економічному змісту видів контролю за часом його здійснення (попередній (превентивний), поточний (оперативний) та подальший (наступний)) передбачено, що система внутрішнього контролю має забезпечити "здійснення стратегічного, оперативного та поточного контролю за фінансово-господарською діяльністю:

а) наглядова рада (через аудиторський комітет ради) повинна забезпечити

належне функціонування системи контролю, а також стратегічний контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства;

б) на ревізійну комісію покладається оперативний контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства, що полягає у проведенні планових та позапланових перевірок;

в) служба внутрішнього аудиту (внутрішній аудитор) повинна здійснювати поточний контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства" [2, с. 17].

Кожен із органів внутрішнього контролю функціонує на підставі окремого положення (Положення про наглядову раду; Положення про ревізійну комісію; Положення про службу внутрішнього аудиту). У своїй діяльності вони використовують різні прийоми та методи, але, як правило, основним є метод фактичних перевірок, що здебільшого охоплюють окремі питання, без їх взаємозв'язку.

З огляду на основні функції органів внутрішнього контролю [3, с. 173], можна дійти висновку про те, що норми чинної законодавчо-нормативної бази допускають їх дублювання органами внутрішнього контролю, що на практиці призводить до паралелізму в організації контролю та дублювання контрольних робіт, результатом чого можуть бути конфліктні ситуації та зниження економічного ефекту від контрольних заходів.

З метою створення єдиної цілісної системи контролю та координації роботи внутрішніх контрольних служб і регламентації контрольного процесу пропонується запровадити у практику роботи контрольних органів типове проектування організації внутрішнього контролю.

Типовий проект повинен містити: загальні положення (характеристику цілей та завдань контрольних органів, їхні основні функції); структуру контрольних органів (положення про органи контролю та їх підрозділи, розподіл функцій та завдань між ними); технологію контролю за технологічними етапами (порядок підготовки даних, що підлягають контролю, виконання контрольних процедур, формування результатної інформації); вимоги до кадрового складу контрольних органів (зокрема посадові інструкції), рекомендації щодо підбору кадрів, їх розміщення та ротації; організацію праці фахівців контрольного органу; систему забезпечення роботи, яка виконується.

Організація контрольного процесу передбачає розподіл та кооперацію праці між службами, відділами та виконавцями. В основу цього розподілу має бути покладено розподіл службових обов'язків щодо контролю. Для такого розподілу службових обов'язків, своєю чергою, потрібно чітко визначити рух контрольної інформації від виконавця до виконавця, від служби до служби, від відділу до відділу тощо. Тому, щоб раціонально організувати контрольний процес треба встановити конкретні обов'язки кожної окремої служби, відділу, виконавців. Це пов'язано також з тим, що до контрольного процесу залучають не тільки бухгалтерську, а й економічну, технічні, технологічні, конструкторські та інші служби. Велике значення має участь у контрольній роботі керівників госпрозрахункових підрозділів. Такий підхід до організації контролю можна забезпечити, запровадивши структурно-функціональну форму внутрішнього контролю, яка органічно вписується у загальний виробничий процес і тому фактично охоплює всю господарську систему підприємства знизу догори.

За результатами дослідження систематизовано організаційні положення з внутрішнього контролю господарських товариств, як інструментарію системи

управління, виявлено окремі існуючі проблеми з побудови системи внутрішнього контролю та сформульовано рекомендації для їх усунення.

Список використаних джерел

1. Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні : опитування українських компаній і банків про стан внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю / Звіт Міжнародної фінансової корпорації : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ey.com/UA/uk/Home

2. Принципи корпоративного управління : рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.07.2014 р. № 955 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/

3. Литвиненко Н. О. Організація внутрішнього контролю розрахунків між пов'язаними сторонами / Н. О. Литвиненко// Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки". – 2012. – Вип. 1 (52). – С. 168-174.

Лозовицький Сергій Павлович,
к.е.н., доцент кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

СТРАТЕГІЧНА РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

У розвинених країнах за останні роки сталося фундаментальне зрушення, яке позиціонують як посилення стратегічної ролі аудиту, зокрема, внутрішнього. Стратегічна роль внутрішнього аудиту передбачає перехід від нескладних і у багатьох випадках досить рідкісних оцінок елементів управління до важливішого забезпечення діяльності із управління ризиками і дотримання відповідності правилам, нормативам і іншим вимогам.

Сьогодні спостерігається все більш активне підключення внутрішнього аудиту до управління ризиками. Pricewater – house Coopers1 провела в 2011 році дослідження стану професії внутрішніх аудиторів. 79 відсотків респондентів вказали, що впродовж найближчих трьох років на підприємствах в області аудиту зростатиме увага до програм управління ризиками. Сімдесят вісім відсотків висловили думку, що матиме місце збільшення акценту на стратегічні ініціативи і програми [1].

Внутрішні аудитори сьогодні мають справу з безпрецедентним рівнем змін, які призводять до непередбаченого виникнення все більшого числа ризиків і відповідних подій. Зміни пов'язані з тим, що підприємства постійно проводять реструктуризацію, злиття і придбання; постачання і розподіл. Окрім цього, кібершахрайство стає усе більш складним і витонченим; існує загроза терактів і природних катаклізмів.

З іншого боку, регулюючі органи і уряди висувають нові вимоги, які організаціям доводиться виконувати з залученням внутрішнього аудиту. Це робить внутрішній аудит набагато складнішим. Старі вимоги забезпечення контролю мають бути збалансовані з новими вимогами по управлінню ризиками. Безліч ризиків повинні контролюватися. Шахрайству слід запобігати за допомогою ризик-розвідки і перевірок, здійснюваних відповідно до бізнес-стратегії. Усі ці ініціативи мають бути проведені через сотні процесів, відділів, підрозділів і робочих місць з тисячами співробітників. На довершення усього, оскільки ресурси обмежені, внутрішнім аудиторам доводиться працювати більше з меншими витратами.

Внутрішній аудит, як функція, повинен перебудуватися, щоб бути в курсі подій бізнесу. Аудиторам слід прийняти деякі практичні стратегії для виконання своєї нової ролі в організації і свого значення. Для цього компаніям слід концентруватися на своїх цілях, зважаючи на важливість внутрішнього аудиту як функції. При цьому потрібно використовувати ризик-орієнтований підхід до аудиту. Проте в цьому аспекті необхідно переглядати традиційні поширені підходи до ризик-аудиту.

Згідно з одним із підходів, ризики поділяють на більш і менш пріоритетні залежно від вірогідності їх появи і міри дії. Першочергові ризики отримують максимум уваги, тоді як низько пріоритетні, як правило, ігноруються. Водночас досвід показує, що оцінки ризику можуть мати дуже суб'єктивний характер, і деякі ризики, які, як вважається, мають низьку вірогідність виникнення, розглядаються як низько пріоритетні. Проте практика показує, що частенько події відбуваються як несприятливі і навіть несподівані, і вірогідність їх виникнення заздалегідь не прораховується, а відповідні ризики не розглядаються в якості пріоритетних.

У відповідь на ці сюрпризи, фахівці аудиту швидко відходять від традиційних підходів до ризику до підходу, при якому в центрі уваги аудиту стають цілі компанії в цілому. Такий підхід вважається об'єктивним. Головною перевагою об'єктивного підходу є те, що він дозволяє досягти більшої цілеспрямованості аудиту, зосередивши ресурси аудиту тільки на ризиках, які дійсно мають значення для стратегій і цілей організації. Він також підвищує здатність внутрішнього аудиту досягати своїх цілей.

У складних умовах, традиційні циклічні і спеціальні аудити не є достатніми, щоб не відставати від темпів зміни бізнесу. Аудитори повинні "зміщуватися" у бік безперервного аудиту, і проводити аналіз даних на постійній основі. Це дуже важливо для раннього виявлення ризиків, тенденцій, помилок, шахрайства, марнотратства. Безперервний аудит передбачає фокусування на стовідсоткових даних (суцільне обстеження), а не на випадковій вибірці, що забезпечує ретельнішу і усебічну перевірку ризиків і управління. Це складне завдання – зібрати і вивчити усі дані аудиту в різних процесах, функціях і бізнес-одиницях.

Два обстеження, проведені по всьому світу фахівцями Protiviti (глобальної консалтингової компанії США в області внутрішнього аудиту і управління ризиками) показали, що проявляються нові тенденції в області внутрішнього аудиту [2; 3]. У першому дослідженні проводилася оцінка компетентності фахівців, яка вказала на необхідність поліпшень в трьох ключових областях: загальні технічні знання, знання процесу аудиту і особисті навички і здібності. Крім того, фахівці Protiviti виявили, що організації переходять від виконання обов'язків внутрішнього аудиту, що передбачають основне акцентування на законі Сарбейнса-Оксли 2002 року, що вимагає поліпшення внутрішнього контролю державних корпорацій США, до ширшої діяльності.

Інформаційна безпека сьогодні залишається для організацій одним з найважливіших ризиків. Тому немає нічого дивовижного, що в ході проведеного в 2008 році опитування "Можливості і потреби Внутрішнього аудиту", респонденти оцінили ISO 27000 як область, що найбільш потребує поліпшення і рівень компетентності в якій, - дуже низький. Розроблений Міжнародною організацією по стандартизації (ISO) ISO 27000 є стандартом для сертифікації по інформаційній безпеці.

Крім того, респондентів зокрема запитали, як вирішуються проблеми IT-аудиту, не пов'язані із законом Сарбейнса-Оксли, в динаміці. В цілому дослідження привели до розуміння, що більшість організацій останніми роками виступають за те, щоб проводити більше IT-аудиту. Нині результати опитування можна зрозуміти, враховуючи, що багато організацій зацікавлено в рішенні проблем IT-аудиту відповідним чином.

Проведені Protiviti дослідження внутрішнього аудиту виявили, що рівні компетентності відносно позначених ISO 27000 навичок, є одними з найнижчих і що понад усе потребують поліпшення. Це ще раз підтверджує справедливість думки, що IT-ризики постійно посилюються і вимагають необхідності приділення ним додаткової уваги, зокрема, тому, що ці ризики мають потенціал для дії на організації швидшими темпами в порівнянні з іншими рисками.

Щоб зрозуміти роль аудиторів, що зміняється, в організації корисно знати про відношення до цієї ролі самих аудиторів. Обстеження, що проводяться професіоналами в області внутрішнього аудиту, неодноразово виявляли, що інтенсифікація використання технологій, зокрема, для аналітики аудиту, безперервного аудиту, постійного моніторингу і виявлення випадків шахрайства являється для аудиторів одним з головних пріоритетів.

Таким чином, можна зробити наступні висновки. Внутрішнім аудиторам в різних країнах світу доводиться стикатися з безпрецедентними змінами, що призводять до виникнення все більшого числа ризиків і негативних подій. Внаслідок цього внутрішній аудит стає усе більш стратегічним і складним.

Ускладнення внутрішнього аудиту призводить до того, що зростає важливість збалансованості контролю з новими вимогами по управлінню ризиками. При цьому внутрішнім аудиторам треба прагнути, щоб виконувати більше роботи з меншими витратами.

Компаніям слід зосереджуватися на своїх цілях, зважаючи на важливість внутрішнього аудиту як функції, та на вимогу використання ризик-аудита, і використовуючи прогресивні підходи. Згідно з одним із підходів ризики поділяються на більше і менш пріоритетні залежно від вірогідності їх появи і міри дії.

Фахівці аудиту відходять від традиційних підходів до ризику до підходу, при якому в центрі уваги аудиту стають цілі компанії загалом. Такий підхід вважається об'єктивним і дозволяє досягти більшої цілеспрямованості аудиту, зосередивши ресурси аудиту тільки на ризиках, які дійсно мають значення для стратегій і цілей організації, а також для підвищення здатності внутрішнього аудиту досягати своїх цілей.

Список використаних джерел

1. Cohen, J., Krishnamoorthy, G. and Wright, A. "Corporate Governance and the Audit Process", Contemporary Accounting Research, 19(4), pp. 573-94.

2. Colbert, J. (2012)"Corporate Governance : Communications from Internal and External Auditors", Managerial Auditing Journal, 17(3), pp. 147-152. pp. 7-14.

3. Staciokas, R. and Rupsys, R."Internal Audit and its Role in Organizational Government", Organizaciju Vadyba, ISSN 1392-1142, 33, pp. 169-180.

Медвідь Любов Гнатівна,
к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку,
Харинович-Яворська Діана Октавіанівна,
к.е.н., викладач,
Чернівецьке вище комерційне училище КНТЕУ

МОДИФІКАЦІЯ ЗАВДАНЬ КОНТРОЛЮ ВИТРАТ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Важливим засобом впливу на результати діяльності окремих підрозділів і підприємства в цілому за умов трансформаційної економіки є організація дієвої системи внутрішнього контролю. Своєчасний контроль за витратами та собівартістю дозволяє виявити резерви збільшення прибутку, зниження ціни на продукцію, а отже, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Раціональна організація внутрішнього контролю на підприємстві передбачає визначення сутності, принципів організації, завдань, об'єктів і суб'єктів контролю за витратами. Організація внутрішнього контролю в управлінні витратами ускладнюється існуванням невирішених методологічних питань контролю залежно від його цілей, напрямів і завдань, удосконалення документального супроводу й аналітичних процедур контролю, формування способів реалізації результатів контролю та розробки конкретних методичних рішень.

На думку Н. Пилипів [1, с. 58], внутрішній контроль здійснюється спеціалістами для раціонального використання ресурсів виробництва та зниження собівартості продукції. Більш широко розглядає внутрішній контроль К. Д. Гордієнко [2, с. 146], що визначає внутрішній контроль як систему фінансового та інших видів контролю, що передбачає створення умов для ефективного та продуктивного функціонування підприємства.

Окремі науковці внутрішній контроль розглядають як систему певних методів і процедур. Так, на думку В. О. Озерана [3, с. 172], такий набір процедур повинен забезпечити впорядковане та ефективне ведення господарської діяльності.

Французька національна компанія бухгалтерів-ревізорів розглядає внутрішній контроль як "комплекс заходів безпеки, що визначаються керівництвом з метою забезпечення захисту майна, правильності та достовірності бухгалтерських записів, налагодженого та ефективного здійснення операцій, відповідності прийнятих рішень політиці керівництва" [4, с. 8-9].

Сьогодні досить ефективною є система контролю витрат, яка побудована на основі створення центрів витрат і центрів відповідальності, що дозволяє впливати на формування виробничих витрат підприємства протягом усього циклу фінансово-господарської діяльності [5, с. 196]. Як зазначає С. М. Петренко, одним із найважливіших елементів ефективного внутрішнього контролю є контроль за бюджетування у розрізі центрів відповідальності [6, с. 239]. За такої системи об'єктами контролю на підприємстві є місця і центри витрат, суб'єктами – центри відповідальності. Основою виділення центрів витрат є спільне використання обладнання, виконання операцій або функцій.

Центри виникнення витрат та місця їх виникнення утворюють центри відповідальності. Як зазначає Н. І. Дорош, для раціональної організації системи контролю за центрами витрат і відповідальності необхідно дотримуватися таких

умов: 1) визначити основний напрям господарської діяльності підприємства, тип його організаційної структури; 2) провести аналіз виробничої діяльності підприємства та виділити центри, що відповідають технології виробничого процесу; 3) виділити центри відповідальності, визначити їх статус і порядок взаємодії; 4) для кожного центру визначити перелік звітності та показники для оцінки ефективності його роботи; 5) визначити права й обов'язки центру відповідальності [7, с. 101-102].

При побудові системи контролю витрат за центрами відповідальності значна увага має приділятися також формуванню внутрішньої звітності, що забезпечує здійснення контролю. Як свідчить світовий досвід, така система контролю витрат дозволяє встановлювати відповідальність окремих осіб за результати діяльності, підвищувати зацікавленість працівників у результатах роботи відповідного підрозділу, своєчасно та оперативно усувати виявлені недоліки.

Особливе місце в системі внутрішнього контролю на підприємстві належить контролю витрат виробництва щодо процесів і чинників, що впливають на витрати, їх рівень, формування собівартості виготовленої та реалізованої продукції.

Витрати підприємства як об'єкт внутрішнього контролю передбачають постановку відповідних його завдань та інформаційне забезпечення. Основними інформаційними джерелами контролю витрат є кошториси, планові та звітні калькуляції, регістри аналітичного та синтетичного обліку, договори на поставку продукції, бухгалтерська звітність.

Внутрішній контроль витрат повинен здійснюватися, починаючи з місць їх виникнення та закінчуючи безпосередніми керівниками структурних підрозділів підприємства. Створення окремого відділу внутрішнього контролю є доцільним для здійснення ефективного контролю за окремими підрозділами, виявлення резервів виробництва та найбільш перспективних напрямів розвитку.

У ході контролю витрат можуть виявлятися такі проблемні питання: перевитрачання матеріальних ресурсів; недостача ресурсів на складах і виробничих ділянках; нераціональне використання матеріалів з високою вартістю; неефективне використання ресурсів, що призводить до завищення собівартості продукції, що виготовляється; необґрунтована класифікація витрат, що значно ускладнює контроль.

Проблемами в організації внутрішнього контролю для прийняття управлінських рішень є: формування методики внутрішнього контролю на підставі системно-цільового підходу, конкретизація цілей, об'єктів і показників внутрішнього контролю. Організація контролю витрат на підприємстві є досить важливою для подальшої ефективності діяльності підприємства.

Для досягнення поставлених завдань контроль витрат повинен відповідати певним принципам, серед яких: комплексність, системність, цілісність, незалежність, стратегічна спрямованість та інші [8, с. 166-168].

Більшість існуючих методик контролю зводяться лише до виявлення відхилень від заданих параметрів діяльності (нормативів, стандартів) з метою прийняття управлінських рішень.

За сучасних умов методика контролю витрат повинна бути спрямована не тільки на дослідження поведінки витрат залежно від змін обсягів виробництва й продажу продукції та виявлення чинників, що впливають на витрат, а й на визначення резервів можливого зниження витрат.

Методика внутрішнього контролю витрат передбачає наявність декількох стадій:

– організаційна стадія – необхідна для визначення мети, об'єктів, завдань контролю, формування вхідної інформації про об'єкти контролю;

– функціональна стадія – передбачає використання методики контролю витрат задля попередньої оцінки витрат за даними бухгалтерського обліку, визначення пріоритетних напрямів контролю, оцінки облікової політики підприємства, дослідження достовірності й законності господарських операцій щодо структури витрат за центрами відповідальності, контролю та аналізу допустимих відхилень витрат від встановлених стандартів та причин їх виникнення, контролю за достовірністю розподілу непрямих витрат за продуктами, а також задля контролю резервів зниження витрат і оцінки відповідності резервування стратегічним та тактичним цілям управління;

– результативна стадія – забезпечує узагальнення результатів контролю щодо витрат для прийняття управлінських рішень [9, с. 318].

Кожна стадія вимагає наявності певного роду процедур і наявності інформаційної бази, за допомогою яких суб'єкти контролю здійснюють безпосередній контроль над витратами підприємства.

Організаційний етап внутрішнього контролю витрат і собівартості продукції передбачає відповідну послідовність дій: 1) визначення підконтрольних об'єктів і завдань, що повинні вирішуватися в ході контролю витрат виробництва та собівартості продукції; 2) розробка форми звітів і встановлення періодичності їх подання; 3) призначення матеріально-відповідальних осіб (або інших працівників, які будуть здійснювати контроль за виробничим процесом) та ознайомлення їх з покладеними на них обов'язками (у формі письмового договору).

Важливим етапом контролю витрат є результативна стадія, на якій складають звіти про виконані контрольні дії та виявлені результати. Виявлення негативних відхилень зумовлює необхідність встановлення винних осіб і їх причин. Позитивні відхилення є сигналом про те, що підприємство не використовує наявні джерела оптимізації витрат і повинно дослідити можливі резерви їх зниження у майбутньому.

Таким чином, дослідження складових системи внутрішнього контролю витрат дає можливість окреслити технологію його здійснення, що передбачає здійснення контролю за трьома стадіями. З'ясовано, що перша стадія контролю в основному ґрунтується на встановленні нормативів і стандартів основних контрольних процедур. У ході другої стадії контролю здійснюється обстеження господарських об'єктів, вивчення і аналіз облікової документації, співставлення фактичних результатів з нормативами за загальним обсягом витрат та по елементам. На заключному етапі контролю здійснюється узагальнення результатів контролю і надаються рекомендації щодо організації обліку окремих елементів собівартості продукції, збереження активів підприємства, ефективного використання ресурсів, проведення заходів для зниження собівартості продукції.

Список використаних джерел

1. *Пилипів Н. І. Облік і контроль витрат на газотранспортних підприємствах : монографія / Н. І. Пилипів. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.*
2. *Гордієнко К. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки – [вид. 2-е, перероб. і доп.] / К. Д. Гордієнко – К.:КНТ, 2007.–360 с.*
3. *Озеран В. О. Контроль у системі управління діяльністю підприємств / В. О. Озеран, М. Ю. Чік // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" (Сер. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку). – Львів, 2012. – № 722. – С. 172-176.*
4. *Костирко Р. О. Організація контролю в управлінні витратами машинобудівного підприємства : монографія / Р. О. Костирко, С. В. Щегольков а – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2009. – 296 с.*
5. *Куцик П. О. Обліково-аналітична концепція управління загальновиробничими витратами підприємства : монографія / П. О. Куцик, О. М. Мазуренко. – Львів : "Растр-7", 2014. – 288 с.*

6. *Петренко С. М. Система об'єктів внутрішнього контролю / С. М. Петренко // Вісник ДонНУЕТ : наук. журн. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – № 3 (43). – С. 239-247.*

7. *Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація / Н. І. Дорош – К. : Знання, КОО, 2001. – 402 с.*

8. *Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління : монографія / Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Шевчук В. О., Харинович-Яворська Д. О. – Чернівці : Технодрук, 2015. – 370 с.*

9. *Костирко Р. О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація : монографія / Р. О. Костирко – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.*

Нашкерська Марія Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
НУ "Львівська політехніка"

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО І ЗОВНІШНЬОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Держава виконує свої функції через систему інституцій, які частково або повністю належать державним чи комунальним органам влади і покликані забезпечити життєдіяльність суспільства. До таких інституцій належать заклади освіти, культури, охорони здоров'я, правоохоронні та владні органи тощо. Визначальна особливість діяльності цих установ у тому, що вони фінансуються за кошти державного бюджету і надають населенню безоплатні (чи частково платні) нематеріальні послуги. Таким чином, у бюджетній сфері діє велика кількість установ, які здійснюють некомерційну діяльність і отримання прибутку не їх головною метою.

Отже, бюджетні установи різного галузевого спрямування для здійснення своїх функцій левову частку коштів отримують із бюджету. Тому система контролю за їх використанням є менш ефективна порівняно із підприємствами. Сьогодні актуальною проблемою є проведення постійного аналізу і контролю за витрачанням бюджетних коштів і, відповідно, за ефективністю і результативністю діяльності бюджетної установи. Важливо правильно оцінити, наскільки ефективно здійснюється управління бюджетними коштами та наскільки якісними є послуги, що надаються бюджетними установами.

Питання організації обліку, контролю й аналізу діяльності бюджетної установи розглядаються у працях вітчизняних науковців – П. Й. Атамаса, Р. Т. Джоги, С. В. Левицької, Л. В.Черничук, С. В. Свірка, Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, Т. В. Гладких, В. В. Лемішовського, Р. М. Воронко, М. А. Болюха, А. П. Заросило, І. В. Бугаєнка і ін.

Наукові праці, присвячені проблемам діяльності бюджетних установ, не повністю дають відповіді на поставлені питання щодо методологічного забезпечення аналізу ефективності діяльності бюджетних установ. Тому ця сфера наукового дослідження вимагає вдосконалення інформаційної, законодавчої та методологічної бази проведення аналізу їх діяльності.

Бюджетні установи не виробляють продукції, а їх основним призначенням є надання нематеріальних послуг населенню (значна частина послуг надається на безкоштовній основі). Відповідно, діяльність бюджетних установ не може бути орієнтована на комерційні критерії. Через те методологію, що використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, некоректно застосовувати для оцінки результатів діяльності бюджетної установи.

Оцінка ефективності діяльності бюджетної установи, на нашу думку, повинна синтезувати цілу низку показників: як внутрішніх, так і зовнішніх. Відповідним чином для цього слід проводити внутрішній і зовнішній аналіз діяльності бюджетних установ.

У сфері внутрішнього аналізу оцінюють показники, котрі характеризують особливості використання фінансових ресурсів, кадрового забезпечення, забезпечення оборотними і необоротними активами тощо. Як правило, це показники:

- динаміки обсягів та структури доходів загального та спеціального фондів;
- динаміки обсягів та структури видатків загального та спеціального фондів;
- динаміки обсягів та структури власного капіталу;
- динамки валюти балансу;
- середньоспискової кількості працівників (основного і допоміжного складу);
- забезпеченості установи сучасним обладнанням;
- співвідношення касових і фактичних видатків; фактичних видатків загального фонду на одного працюючого, фактичних видатків загального фонду на одного споживача послуг, співвідношення видатків і доходів, тощо [1].

Для оцінки внутрішніх показників діяльності використовують традиційні методи економічного аналізу та факторного аналізу.

Зовнішній аналіз передбачає оцінку діяльності установи споживачами послуг. Як правило, для цього використовують показники рівня задоволення споживача: якістю послуги; вчасністю надання послуги; асортиментом послуг; доступністю отримання послуги тощо. Для проведення зовнішнього аналізу доцільно використовувати евристичні методи дослідження: метод інтерв'ю, експертних оцінок, “мозкового штурму”.

Використовуючи результати, отримані в процесі проведення внутрішнього і зовнішнього аналізу, слід розрахувати інтегральний показник результатів діяльності бюджетної установи, котрий буде синтезом цілої низки кількісних і якісних, внутрішніх і зовнішніх показників. Водночас, інтегральний показник ефективності діяльності установи буде оцінкою діяльності її менеджменту, якості прийнятих рішень та орієнтиром для прийняття ефективних рішень щодо покращення внутрішніх і зовнішніх показників.

Список використаних джерел

1. Болюх М. А. Аналіз господарської діяльності бюджетних установ : навч. посіб. / М. А. Болюх, А. П. Заросило. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.

Савченко Тетяна Володимирівна,
аспірант кафедри бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

В умовах економічних трансформацій, змін в законодавстві та судовій і юридичній практиці, поступового переходу до міжнародних стандартів обліку і звітності особливої актуальності набуває питання судово-бухгалтерської експертизи як важливої складової контролю за діяльністю суб'єктів господарювання.

Окремі питання теорії, методики та організації судово-бухгалтерської експертизи знайшли своє відображення у працях таких науковців, як: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, М. Ф. Базась, І. В. Балла, М. І. Камлик, Т. О. Крівцова, П. О. Куцик, О.

В. Лега, О. А. Скоба, Ю. М. Скосир та ін. Однак, недостатньо дослідженими залишаються питання виокремлення основних етапів її проведення.

Варто зазначити, що одним із основних завдань судово-бухгалтерської експертизи є встановлення розбіжностей між змістом господарських операцій та їх відображенням в обліку у відповідності до чинного законодавства задля виявлення економічних злочинів. Тому, експертне дослідження орієнтується на перевірку законності, економічної сутності та доцільності, ступеня адекватності бухгалтерських записів і документального оформлення господарських операцій [1]. Відповідно, результативність судово-бухгалтерської експертизи залежить від інформаційного, методичного та організаційного забезпечення.

Рис. 1. Етапи проведення судово-бухгалтерської експертизи

Інформаційне забезпечення судово-бухгалтерської експертизи містить дві складові: перша – нормативно-правова база (яка включає: законодавство стосовно експертної діяльності, бухгалтерського обліку та податкове законодавство); друга – інформаційна база про об'єкт експертного дослідження, представлена матеріалами справи.

Методичне забезпечення судово-бухгалтерської експертизи, своєю чергою, включає: сукупність методів і прийомів, які застосовує експерт в процесі дослідження (в ході експертизи експерт застосовує як загальнонаукові, так і специфічні методи,

вибір яких залежить від його досвіду, знань та кваліфікації); атестовані та державно зареєстровані методики проведення судових експертиз.

Організація судово-бухгалтерської експертизи має свої особливості, обумовлені тим, що її координацію здійснює Міністерсво юстиції України через Центральну експертно-кваліфікаційну службу та Експертно-кваліфікаційні комісії. Загалом, на наш погляд, процес проведення судово-бухгалтерської експертизи має включати підготовчий, організаційний, дослідний та узагальнюючий етапи, суть яких подана на рис. 1.

Отже, судово-бухгалтерська експертиза являє собою процесуальну дію, яка складається з проведення дослідження та підготовки висновку експерта за конкретно заданими питаннями, вирішення яких потребує спеціальних знань з бухгалтерського обліку, аналізу та контролю. Послідовне виконання дій, характерних для окремих етапів проведення судово-бухгалтерської експертизи, забезпечуватиме одержання її об'єктивних результатів.

Список використаних джерел

1. Натукач Н. Є. Посилення організаційно-методичних засад проведення бухгалтерської експертизи / Н. Є. Натукач : [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1032/25/

Семенів Марія Іванівна,
аспірант кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

ВСТАНОВЛЕННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ОРГАНІЗАЦІЯХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Розвиток ринкових відносин в Україні змінив традиційні уявлення про контроль і його місце в системі управління підприємствами та організаціями споживчої кооперації. З метою вдосконалення внутрішньогосподарського контролю на цих об'єктах необхідно розглянути процес його встановлення.

Внутрішньогосподарський контроль на підприємствах та організаціях споживчої кооперації України має свою історію. Ми пропонуємо виділити три хронологічні етапи встановлення внутрішньогосподарського контролю на господарюючих суб’єктах споживчої кооперації: встановлення; розвиток та сучасний стан.

15 червня 1920 року була створена Вукоопспілка, центральний апарат якої уже в жовтні цього року складався з 12 відділів та управлінь, одним із яких був контрольний. Призначенням його було здійснення контролю господарчої діяльності Вукоопспілки та виконання завдань продорганів. 13 жовтня 1920 року Головним кооперативним комітетом України було затверджено “Положення про Всеукраїнську кооперативну спілку”. Дане Положення складалося з VII розділів та 46 параграфів. В даному Положенні був розділ, який носив назву “Контроль”, в ньому йшлося про ревізійну комісію, а саме: ким вона обирається; яким є її склад; термін на який обираються її члени (1 рік); обов’язки ревізійної комісії; ким скликається ревізійна комісія. Станом на 17 жовтня 1934 року центральний апарат Вукоопспілки складався уже з 16 відділів, одним з яких була контрольно-ревізійна комісія.

Становлення сучасної системи внутрішнього господарського контролю на підприємствах та організаціях споживчої кооперації України почало відбуватися з

того моменту, коли було прийнято Закон України “Про споживчу кооперацію” (10 квітня 1992 р.) та Закон України “Про кооперацію” (10 липня 2003 р) [2, 3].

У Законі України “Про споживчу кооперацію”, а саме, у статті 15 “Облік, звітність, контроль” у 2 пункті вказується, що “Ревізія фінансово-господарської діяльності споживчих товариств, спілок та підпорядкованих їм підприємств проводяться їх ревізійними комісіями (ревізорами) або контрольно-ревізійним апаратом відповідних спілок чи аудиторськими організаціями” [2].

А у Законі України “Про кооперацію” ревізійній комісії присвячується стаття 18 “Ревізійна комісія (ревізор) кооперативу” в якій вказується, що “для контролю за фінансово-господарської діяльністю кооперативу обирається ревізійна комісія. У кооперативі, до складу якого входить менше ніж 10 членів, функції ревізійної комісії виконує ревізор” [3]. У цій статті також вказується: кому підзвітна та ким обирається ревізійна комісія (ревізор), за чиєю ініціативою проводиться ревізія і у якому вигляді оформляють її результати.

Необхідно також згадати, що 3 вересня 1993 року постановою правління Укоопспілки було затверджене “Примірне Положення про комісію кооперативного контролю споживчого товариства”. В якому було зазначено, що комісія кооперативного контролю створюється з метою захисту інтересів пайовиків при користуванні ними послугами кооперативних підприємств та здійснення громадського контролю за роботою цих підприємств. Комісія покликана здійснювати громадський контроль за роботою кооперативних підприємств дільниці (села) незалежно від їх підпорядкування з метою поліпшення організації роботи, підвищення культури обслуговування, попередження негативних явищ в торговельній, заготівельній та виробничій сферах.

Важливим кроком розвитку внутрішньогосподарського контролю на підприємствах та організаціях споживчої кооперації було прийняття XVI з’їздом споживчої кооперації України 3 березня 1994 року Статуту Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки) до якого постійно вносяться зміни і доповнення. У цьому Статуті, контролю Укоопспілки, присвячений розділ ІІІ “Органи управління і контролю Укоопспілки”.

Ще одним кроком розвитку внутрішньогосподарського контролю на підприємствах та організаціях споживчої кооперації було затвердження 15 березня 1995 року постановою третіх зборів Ради Укоопспілки шістнадцятого скликання “Положення про організацію внутрікооперативного контролю в системі споживчої кооперації України”, яке було розроблено з метою удосконалення контролю в споживчій кооперації України, визначення структури контролюючих органів, форм і методів організації їх роботи, забезпечення дійового захисту інтересів і прав пайовиків та обслуговуваного населення, посилення впливу внутрікооперативного контролю на поліпшення господарсько-фінансової діяльності споживчих товариств, споживспілок, підпорядкованих їм підприємств, організацій і установ та збереження колективної власності системи.

25 січня 2006 року постановою третіх зборів Ради Укоопспілки XIX скликання було затверджено “Положення про комісію кооперативного контролю”. В цьому Положенні наведено з якою метою створюється комісія, які її завдання, зміст її роботи, права комісії та організація роботи комісії кооперативного контролю. Комісія кооперативного контролю здійснює громадський контроль за роботою об’єктів торгівлі, громадського харчування, побуту, заготівель, виробництва, що розташовані території дільниці, з асортименту товарів, якості продукції, яка випускається,

заготовлюється та реалізується, дотримання працівниками об'єктів режиму роботи і правил обслуговування населення, формування та застосування роздрібних цін і націнок, а також реалізації заходів щодо збереження товарно-матеріальних цінностей та кооперативного майна. Необхідно зауважити, що дане Положення на даний період на досліджуваних нами об'єктах не застосовується.

Ще одним моментом розвитку сучасної системи контролю було затвердження XVIII (позачерговим) з'їздом споживчої кооперації України 19 грудня 2000 року Примірних статутів обласної (республіканської) спілки споживчих товариств, районної спілки споживчих товариств (райспоживспілки), споживчих товариств, до яких постійно вносилися зміни і доповнення. Необхідно зазначити, що структурно ці примірні статути були похожі між собою, складалися з VI розділів, III розділ органам управління і контролю.

21 листопада 2007 року постановою п'ятих зборів Ради Укоопспілки XIX скликання були затвердженні Положення про ревізійну комісію споживчого товариства (сільського, селищного, міського та інше), районного споживчого товариства, районної спілки споживчих товариств (райспоживспілки), обласної (республіканської) спілки споживчих товариств України [1, с. 42].

Аналіз практичних матеріалів ревізійних комісій Львівської, Вінницької, Рівненської та Тернопільської облспоживспілок, виявив, що контрольно-ревізійний апарат в ринкових умовах потребує суттєвого вдосконалення. Основним недоліком в сучасній системі внутрішнього контролю на досліджуваних підприємствах є відсутність підрозділу, який би здійснював оперативний контроль за фінансово-господарською діяльність підприємств споживчої кооперації, та не лише виявляв помилки і карав винних, а й попереджував їх виникнення. Проведене дослідження свідчить, що контрольно-ревізійний апарат (ревізійні комісії) виконує функції наступного контролю.

Основними недоліками внутрішньогосподарського контролю на підприємствах та організаціях споживчої кооперації, який здійснюється ревізійними комісіями, є його обмеженість окремими тематичними перевірками без систематичного вивчення господарських операцій і процесів, їх документування, зосередженість на контролюванні вже прийнятих управлінських рішень; недостатність перевірки умов і процесів їх виконання. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю на цих підприємствах.

Внутрішньогосподарський контроль, повинен бути присутнім на всіх етапах управління підприємством, починаючи від його створення до завершення господарської діяльності. Він повинен не лише виявляти факти порушення, а й не допускати їх виникнення, саме в цьому полягає його важливість. Тому, подальші наші дослідження будуть спрямовані на вдосконалення організаційно-методичних аспектів системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах та організаціях споживчої кооперації України.

Список використаних джерел

1. "Про положення про ревізійну комісію споживчого товариства, споживспілки системи Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки)" : постанова // Матеріали п'ятих зборів Ради Укоопспілки дев'ятнадцятого скликання від 21 листопада 2007 р. – м. Київ. – 2007. – С.42

2. Про споживчу кооперацію : Закон України від 10 квітня 1992 р. № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2265-12.

3. Про кооперацію : Закон України від 10 липня 2003 р. № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1087-15

Скаско Олег Іванович,
д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту,
Сарахман Оксана Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ "Університет банківської справи"

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ПРАКТИКИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Банківська система є стратегічною складовою фінансової сфери будь-якої країни світу. У процесі економічних перетворень вітчизняна банківська система зазнала суттєвих змін внаслідок впровадження нових операцій, розвитку інформаційних технологій, посилення конкуренції та впливу ризиків, що актуалізувало проблему реалізації широкого кола контрольних заходів за здійсненням банківської діяльності і формуванням сучасної системи внутрішнього аудиту в банках України з використанням позитивної світової практики.

Внутрішній аудит проводиться в різних правових та культурних середовищах; в організаціях з різними цілями, масштабом, складністю та структурою. Оскільки ці характеристики можуть впливати на практику внутрішнього аудиту у кожному середовищі, дотримання Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту в банку є важливим у частині виконання обов'язків внутрішніх аудиторів і функції внутрішнього аудиту.

Основними цілями міжнародних стандартів внутрішнього аудиту є:

- окреслити основні принципи практики внутрішнього аудиту;
- надати основні положення для здійснення та поширення великого спектру корисних послуг внутрішнього аудиту;
- встановити основу для оцінки діяльності внутрішнього аудиту;
- сприяти вдосконаленню організаційних процесів та операційної діяльності.

Основна мета міжнародних стандартів внутрішнього аудиту – це забезпечення аудиторів і користувачів аудиторських послуг однаковим розумінням основних принципів і цілей аудиту, обов'язків і відповідальності аудиторів, методів і прийомів формування і висловлювання незалежної аудиторської думки. Поряд з цим, міжнародні стандарти аудиту мають на меті забезпечити уніфікацію аудиторської діяльності і збільшити довіру до її результатів. Міжнародні стандарти аудиту визначають основні методи аудиту; вони покликані сприяти підвищенню якості аудиторської діяльності, забезпеченню її відповідності дедалі вищим вимогам у галузі міжнародної аудиторської діяльності, а також є базою для створення директив зі спеціальних питань аудиту.

До функцій міжнародних стандартів аудиту належать:

- формулювання єдиних основних розпоряджень, які мають визначати нормативні вимоги кожної країни до якості і надійності аудиту та забезпечення гарантії результатів аудиторської перевірки за умови їх дотримання;
- формування навчальних програм для підготовки аудиторів;
- визначення загального підходу до проведення аудиту, масштабу перевірки, видів звітів аудитора, питань методології;
- формування основних принципів, яких повинні дотримуватися всі представники цієї професії. Аудитор, що відступає від стандарту, має обґрунтувати

причину своїх дій.

Одне з головних завдань аудиту в сьогоднішніх умовах – надання високого рівня впевненості користувачам інформації у її достовірності. Характер аудиторських послуг, що надаються за Міжнародних стандартів аудиту, певним чином пов'язаний з видом результату та рівнем впевненості, який надає аудитор користувачеві, як це відображено на рис. 1.

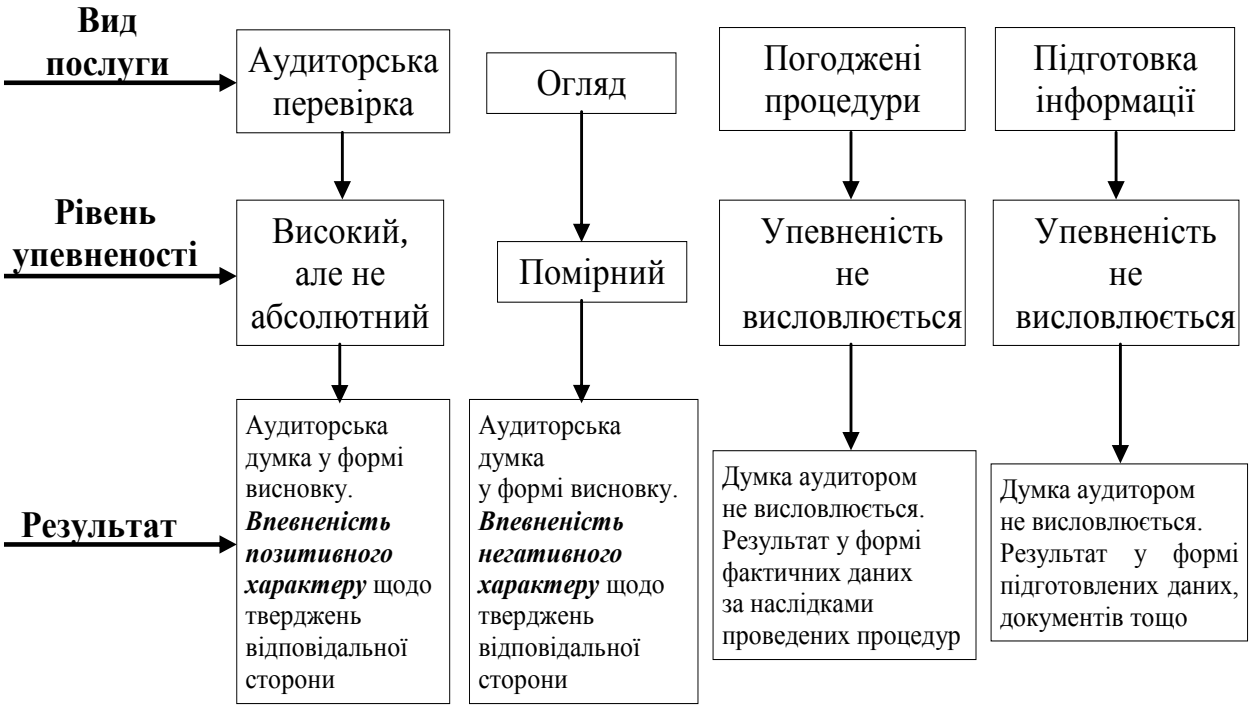


Рис. 1. Приклад взаємозв'язку виду результату аудиторських послуг, рівня впевненості та характеру послуг, що їх надають аудитори(сформовано автором)

Значення стандартів полягає в такому:

- забезпеченні високої якості аудиторської перевірки;
- сприянні впровадженню в практику наукових досягнень;
- допомозі користувачам зрозуміти процес перевірки;
- створенні суспільного престижу професії;
- усуненні контролю з боку держави;
- допомозі аудиторові у веденні переговорів з клієнтом.

Стандарти в залежності від змін зовнішнього середовища переглядаються Радою з питань Міжнародних Стандартів внутрішнього аудиту. Проекти Стандартів піддаються міжнародному суспільному розгляду, обговоренню та розсилаються в усі національні інститути внутрішнього аудиту.

Список використаних джерел

1. Міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iia.org.ua/ua/wp-content/uploads/ 2013/08/IPPF-2013-Ukrainian.pdf.

Васильців Тарас Григорович,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту,
Рудик Сергій Андрійович,
аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Роздрібна торгівля виконує в економіці кожної держави важливу інтегруючу роль та функції в системі національного господарства. Втім, їх досягнення потребує реалізації ефективного і дієвого фінансово-економічного механізму державного регулювання цього важливого напряму сфери товарного обігу. Завдання регулювання розвитку роздрібної торгівлі особливо актуальне на посттрансформаційному етапі розвитку економіки, адже крім забезпечення необхідної інтенсивності та прискорення процесів товароруху за каналами розподілу, синхронізації виробництва і споживання товарів, недостатньо контрольований та керований процес формування характеристик сегменту продажу товарів у роздріб може призвести до таких домінантних ризиків соціально-економічної безпеки держави, як критичне збільшення часток тіньового та необліковуваного секторів, послаблення системи державного контролю на внутрішньому споживчому ринку, постачання населення товарами небезпечними для здоров'я та низької якості, монополізація сфери розподілу товарів, а через неї і виробництва, надмірна імпортозалежність.

В Україні сфера роздрібної торгівлі розвивається відносно швидкими темпами та за багатьма її характеристиками наявні як можливості, так і передумови до подальшого зростання. Зокрема спостерігаються: збільшення розмірів підприємств, обсягів їх діяльності (роздрібного товарообороту, у т. ч. на одного працівника, один м.кв. торгової площі, одиницю наявного населення), торгової площі, товарних запасів та пришвидшення їх оборотності, збільшення активів та власного капіталу, покращення характеристик розвитку ринків і збільшення ролі роздрібної торгівлі в забезпеченості зайнятості населення. Характерною тенденцією є укрупнення суб'єктів роздрібної торгівлі та їх концентрація, яку засвідчує зменшення кількості підприємств за період 2000-2013 рр. майже удвічі (до 12,1 тис. од., тоді як у 2000 р. – 23,4 тис. од.). Зменшилася за цей період і частка підприємств роздрібної торгівлі в загальній кількості підприємств усіх видів економічної діяльності. Щорічно зменшується й частка фізичних осіб – підприємців, які здійснюють роздрібну торгівлю (у 2013 р. відносно 2007 р. показник зменшився на 3,8 в. п.).

За результатами аналізу фінансово-економічної ефективності розвитку роздрібної торгівлі України є підстави стверджувати про наявність лише незначних тенденцій до її поступового покращення та збереження все ще недостатнього рівня. Так, високими темпами зростає роздрібний товарооборот, але низькою залишається оборотність товарних запасів (9,7 рази), лише у 2011-2013 рр. покращилися показники рентабельності операційної діяльності, фінансового результату та чистого прибутку галузі, високою залишається частка збиткових підприємств (32,5 %), низькими – ліквідність та фінансова стійкість. Ці характеристики засвідчують нестійкий фінансово-

економічний стан галузі.

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки органам державного управління потрібно ставити і вирішувати не розрізнені економічні завдання, а комплексні і системні стратегічні плани зростання взаємопов'язаних секторів та сфер економіки і суспільства. Роздрібна торгівля є видом економічної діяльності, функціонування якого безпосередньо впливає на соціально-економічні параметри розвитку держави, а також визначає інтенсивність розвитку сфер виробництва і споживання товарів, формування сучасних і конкурентоспроможних сфер товарного обігу та внутрішнього споживчого ринку.

Вирішення системних проблем функціонування і розвитку роздрібної торгівлі вимагає застосування нового більш ефективного фінансово-економічного механізму, інструментів та засобів державної політики. Відповідно, напрями формування та реалізації такого механізму мають бути прописаними у Концепції безпеки розвитку роздрібної торгівлі та внутрішнього споживчого ринку України, на базі якої визначатимуться положення стратегії, національної і регіональних програм у цій сфері.

Об'єктами державної політики за такого підходу стануть належне задоволення потреб споживачів у товарах і послугах, їх достатній рівень якості та економічно і соціально обґрунтована вартість придбання, висока зайнятість та рівень оплати праці, наявність соціальних гарантій і захищеності працівників сфери товарного обігу (нанорівень); належна фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання, інвестиційна привабливість підприємств та галузі, їх капіталізація, збереженість фінансово-економічних інтересів засновників, власників та керівників бізнес-структур (мікрорівень); галузево-секторальний розвиток, наповнення бюджетів, грошово-кредитна та валютна стабільність, забезпеченість населення продовольством, екологічна безпека, вплив процесів розвитку внутрішнього споживчого ринку на конкурентоспроможність національної економіки і макроекономічний розвиток держави (макрорівень).

Удосконалення фінансово-економічного механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі України передбачає узгоджену (суб'єктно, а також в часі та просторі) сукупність системно-цільових заходів, які потрібно реалізувати, та інструментів, що мають бути для цього використані, у межах складових державної економічної політики з метою досягнення стратегічних пріоритетів та поточних завдань її соціально-економічного розвитку.

Реалізація фінансово-економічного механізму державного регулювання розвитку роздрібної торгівлі потребує належного інституційного забезпечення. На нашу думку, напрямами його формування є удосконалення системи планування та регулювання торговельних відносин, інститутів між виробниками і споживачами, диверсифікація діяльності роздрібних торговельних підприємств; розширення компетенцій громадських суб'єктів та організацій системи захисту прав споживача; інституціалізація стимулів впливу роздрібної торгівлі на формування суспільного продукту і розвиток суспільного виробництва; покращення системи інституційного забезпечення реалізації функцій та підвищення економічної ефективності роздрібної торгівлі, її інвестиційно-інноваційної забезпеченості.

Лише комплексний підхід на базі фінансово-економічного механізму стане дієвим при вирішенні складних системних проблем розвитку роздрібної торгівлі. Цю практику можна поширити й на розвиток внутрішнього ринку, інших видів економічної діяльності.

Алексєєва Наталія Ігорівна,
асистент кафедри фінансів,
ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана"

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ФРАНЦІЇ

Публічно-приватне партнерство (ППП) в економічно розвинутих країнах виступає дієвим інструментом задоволення суспільних потреб. Воно має ряд характерних ознак, які в більшості випадків є його суттєвими перевагами і основою для надійності проектів: довга тривалість проектів, диверсифікація джерел їх фінансування, тісний взаємозв'язок сторін, підвищення якості контролю, розподіл ризиків між сторонами-учасниками тощо. Інколи додають й інші ознаки. Так однією з характеристик ППП є виокремлення "групи завдань" (Le groupage des tâches), наприклад, DBFO (Design – Build – Finance – Operate) – "Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація" та ін [1, с. 438].

У широкому розумінні під ППП (Partenariat public-privé) у Франції розуміють всі форми співпраці держави з приватним сектором з приводу надання в повному об'ємі або певної частини суспільних послуг (service public) [2, с. 3]. На сьогодні під ППП розуміють цілий ряд контрактів, які об'єднуються одним терміном "Контракти партнерства та подібні до них" (Contrats de Partenariats et Assimilables (CPA)).

Існує думка, що ППП з'явилося лише в 2004 році з появою Ордонансу від 17 червня 2004 року Про контракти партнерства. Такі контракти не є історично першою формою співпраці держави з приватним сектором, хоча саме їх відносять до першої форми публічно-приватного партнерства, що є юридично неточним. Наприклад, будівництво каналу Крапонн (регіон Прованс-Альпи-Лазурний берег, регіон Буш-дю-Рон (Bouches-du-Rhône)), початок спорудження якого датується 1554 роком, вважається першим результатом співпраці держави з приватним підрядником.

Згідно з французьким законодавством контракт партнерства (п.1 ст.1) – це адміністративний договір, згідно з яким держава або державна установа передає третій стороні на визначений період "глобальне завдання" (mission globale), пов'язане з:

- будівництвом, трансформацією, технічним обслуговуванням, підтримкою, дослідженням, управлінням спорудженням, оснащенням;
- нематеріальними благами (необхідними для суспільних послуг);
- повним або частковим фінансуванням (за винятком участі у капіталі) [3].

Підписання контрактів відбувається лише після проведення експертами попередньої оцінки, направленої на виявлення економічних, фінансових, юридичних, адміністративних мотивів. Кожний експертний орган в рамках своєї компетенції розробляє методологію проведення оцінки в рамках, встановлених Міністерством економіки Франції. Це оцінювання включає в себе порівняльний аналіз різних позицій, особливо тих, що стосуються загальної вартості, розподілу ризиків, виконання з врахуванням ідей сталого розвитку. Коли мова йде про непередбачувані ситуації, ця оцінка буває дуже стислою [3].

Укладання контракту може бути відхилено після проведення оцінки, якщо не була представлена експертам вся необхідна документація, розрахунки, предмет контракту не є терміновим, невідкладним, є тим, без чого можна обійтись, не існує фінансових, технічних проблем для державного партнера, існують інші більш вигідні форми співробітництва з погляду співвідношення витрат і вигод тощо.

Попередню оцінку контрактів, у більшості випадків провидить Місія підтримки публічно-приватного партнерства (Mission d'appui aux partenariats public-privé (MAPPP))[5]. Варто зауважити, що до її компетенції входить і проведення поточного аналізу.

Створений Декретом в 2004 році (почав діяти з травня 2005 року), цей експертний орган при Міністерстві економіки, в якому станом на початок 2015 року постійно працює 6 осіб, надає державним партнерам допомогу в підготовці, переговорах стосовно контрактів партнерства [4]. Рекомендації, критерії оцінки, алгоритми розрахунків MAPPP (наприклад, щодо оцінки соціально-економічних наслідків впровадження проектів) представлені у методологічному посібнику [5]. Звернення до MAPPP є обов'язковим на рівні державних проектів та рекомендованим для місцевого рівня. З цього приводу в 2014 році Сенат висунув рекомендацію щодо необхідності отримання висновку MAPPP і органами місцевого управління [6, с. 5].

Коли мова йде про контракти у сфері охорони здоров'я, оцінку, консультації проводить Національна місія підтримки проектів в сфері охорони здоров'я (Mission Nationale d'Appui à l'Investissement Hospitalier (MAINH)).

Контракти від моменту участі підприємств у конкурсі на кращі пропозиції до безпосереднього їх підписання проходять декілька ключових етапів (рис. 1).

* Джерело [7]

Рис. 1. Етапи проходження контракту партнерства[6]

Звичайно не всі проекти проходять успішно цей відбір, для деяких обирається інша схема фінансування, від інших відмовляються. Так згідно з даними MAPPP в період з 2005 року по кінець 2014 року з 548 було укладено 203 контракти партнерства: 53 заключено на рівні держави (74 %) (найбільше укладено в сфері будівництва), 150 — на місцевому (26 %) (найбільшу частку займають контракти у сфері матеріально-технічного оснащення міст).

Територіальний розподіл контрактів цілком закономірний. Більша їх частина була підписана в густонаселених, розвинених регіонах. Переважають порівняно невеликі проекти вартістю до 30 млн євро.

Щомісяця ініціюється до 10 нових контрактів партнерства. Загалом пік зацікавленості у ППП припав на 2011, 2012 роки. Всього ж у Франції за допомогою механізму публічно-приватного партнерства виконується понад 20000 проектів.

[5] В Україні частково ці функції покладені на Міністерство економічного розвитку і торгівлі відповідно до Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 № 459.

[6] AAPC (Avis d'Appel Public à la Concurrence)- оголошення,що публікується суб'єктами публічного права для інформування потенційних кандидатів. "Конкурентний діалог» (dialogue compétitif) – процедура проведення діалогу між державним партнером і потенційним приватними партнерами, допущеними до цього в ході попередніх етапів.

В Україні ж за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади станом на кінець 2014 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується 243 проекти (210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність).

Більшість проектів реалізується в сфері оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, подекуди в тих сферах, де показники фондовіддачі не є високими.

В Україні ППП, враховуючи всі його переваги та недоліки, може і повинно відігравати значну роль у задоволенні суспільних потреб. Проте необхідно з обачністю підходити до цієї форми співпраці держави і приватних підприємств, приділяючи особливу увагу попередньому контролю (на етапі відбору проектів і процедур, що передують підписанню контракту). Корисним в цьому випадку може виявитися багаторічний успішний досвід європейських країн, наприклад, Франції.

Список використаних джерел

1. Iossa E. Partenariats public-privé / Elisabetta Iossa. // Revue économique. – 2008. – № 3. – С. 437 – 449.

2. Frédéric M. Les partenariats public-privé / M. Frédéric, V. Arnaud, T. Sylvie. – Paris: La Découverte, 2006. – 86 p.

3. Ordonnance n° 2004-559 du 17 juin 2004 sur les contrats de partenariat.

4. Décret n°2004-1119 du 19 octobre 2004 portant création de la mission d'appui aux partenariats public-privé.

5. Les contrats de partenariat: guide methodologique [Електронний ресурс] // Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie. – 2011. – Режим доступу : http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/ppp/GuideContratPartenariat.pdf.

6. Sueur J. Sénat session extraordinaire de 2013-2014 le 16 juillet 2014 Rapport d'information sur les partenariats publics-privés N 733 [Електронний ресурс] / J. Sueur, H. Portelli. – 2014. – Режим доступу : http://www.senat.fr/rap/r13-733/r13-7331.pdf.

7. Матеріали конференції Організації економічного співробітництва та розвитку Partenariats public-privé (PPP) Conférence OCDE Michael Sibilleau, direction du budget, Paris, le jeudi 05 mars 2009 [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу : http://www.oecd.org/fr/gov/budgetisation/42344785.pdf.

Антохов Андрій Анатолійович
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича

РЕСУРСНА РУШІЙНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО САМОРОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Новітній вектор економічного розвитку регіонів України повинен бути орієнтований на принципи самозабезпечення. Зокрема, вимагає наукового обгрунтування ідея інноваційного саморозвитку. Усвідомлений саморозвиток шляхом форсованої інновації в суспільстві, яке, як правило, противиться змінам, є не що інше як суспільно-технічна еволюція цього суспільства, еволюція людського інтелекту, когнітивний розвиток [2]. Такі модерні процеси є дуже важливими для областей України, зокрема Карпатського регіону, який перебуває в порівняно благополучних просторових координатах та потребує значного покращення використання його ресурсного потенціалу.

Саморозвиток нерозривно пов'язаний з інноваціями. Конструктивна роль інноваційних чинників для саморозвитку полягає в тому, що саме вони слугують джерелом, ключовим механізмом еволюційних змін у майбутньому як набір альтернативних варіантів, знання яких відкриває практичну можливість здійснення коригуючи управлінських дій з метою впливу на вектор розвитку національної економіки [4].

Визначити можливості інноваційного саморозвитку Карпатського регіону на основі статистичних даних доволі складно. Здійснені окремі напрацювання українських вчених з критичними поглядами щодо ресурсного потенціалу економічного розвитку Українських Карпат (С. Вовканич, М. Долішній, С. Злупко, В. Мікловда, У. Садова, Л. Семів, М. Пітюлич, О. Шаблій, Л. Шевчук та ін.). Однак якісна вимірність наукового обґрунтування пріоритетів інноваційного саморозвитку регіонів потребує соціологічних досліджень. Тому автором було проведене експертне опитування (весна 2015 року) з метою з'ясування, для котрої з областей практика саморозвитку з максимально пониженими залежностями від ресурсів інших регіонів (держав) є найбільш укоріненою.

У ході визначення можливостей регіонів відносно забезпечення інноваційного саморозвитку економіки на основі інтелектуалізації суспільства експертам було поставлено питання: "За рахунок яких ресурсів регіон Вашого проживання може стимулювати інноваційний розвиток?". Експертам можна було обирати до 3-х варіантів відповідей. У переліку ресурсів визначались: людські – особи з достатнім трудовим стажем, молодь, самозайняті; природні; туристично-рекреаційні; геополітичні – розташування, транскордонне співробітництво; організаційно-управлінські – ефективна політика регіонального розвитку; фінансові – з державного, обласного, місцевого бюджетів, у рамках фінансування програм транскордонного співробітництва, програм ЄС. У виборі рушіїв інноваційного розвитку для областей Карпатського регіону була виявлена відмінність експертних оцінок (рис. 1).

Бачимо, що для Закарпаття в трійці лідерів фігурують геополітичні ресурси, людські ресурси з високим трудовим стажем та самозайнятістю. Для Івано-Франківщини виділено людські ресурси з достатнім трудовим стажем, самозайнятих, а також туристично-рекреаційні ресурси. Виділення останньої групи ресурсів було очікуваним у зв'язку з наявним суттєвим туристично-рекреаційним потенціалом Івано-Франківської області [1]. Експерти для Львівської області виділили ключовими ресурси молоді, самозайнятих, а також організаційно-управлінські ресурси. Таким чином, підноситься значимість політики розвитку області, а також людського чинника, особливо молоді. Це дуже позитивно, адже сучасній молоді України не притаманні патерналістські очікування, вона усвідомлює цінність демократії і свободи; вона може навчатись і стажуватись у різних країнах світу, знає по декілька мов, вільно використовує у щоденному житті різні засоби комунікацій і досягнення високих технологій для навчання, спілкування та праці; вона критично відноситься до влади та демонструє високу готовність покладатись на власні сили, а не на допомогу держави [3].

Щодо Чернівецької області, то серед головних рушіїв її інноваційного розвитку експерти виділяють фінансові ресурси з державного бюджету, людські ресурси з достатнім трудовим стажем, а також молодь. Щодо виділення чинника державного фінансування, то такий результат підтверджує тенденції високої залежності області від центральної державної політики – середнє значення 5,9 з 10-ти балів максимальних, причому дуже висока оцінка залежності використання природних ресурсів, транскордонного співробітництва, а також розвитку соціальної інфраструктури. Таким

чином, для Буковими притаманні високі очікування державного цільового розвитку та слабо розвинена система місцевого самоврядування і регіонального управління. Окрім того, обмеженими є фінансові ресурси Чернівецької області для фінансування всіх потреб регіону, що зумовлено наявністю кредиторської та дебіторської заборгованостей місцевих бюджетів, а також податкового боргу з платежів до бюджетів усіх рівнів, високими ризиками неповернення кредитів, зростанням проблемних кредитів, нестачею в потенційних позичальників ліквідного заставного майна, низьким рівнем фінансової дисципліни суб'єктів господарювання, великою кількістю збиткових підприємств та іншими численними проблемами самозабезпечення [5, с. 304]. Очевидно, високі надії на державне фінансування інноваційного розвитку Чернівецької області є негативним результатом, адже обмежує мотивацію даного регіону до саморозвитку.

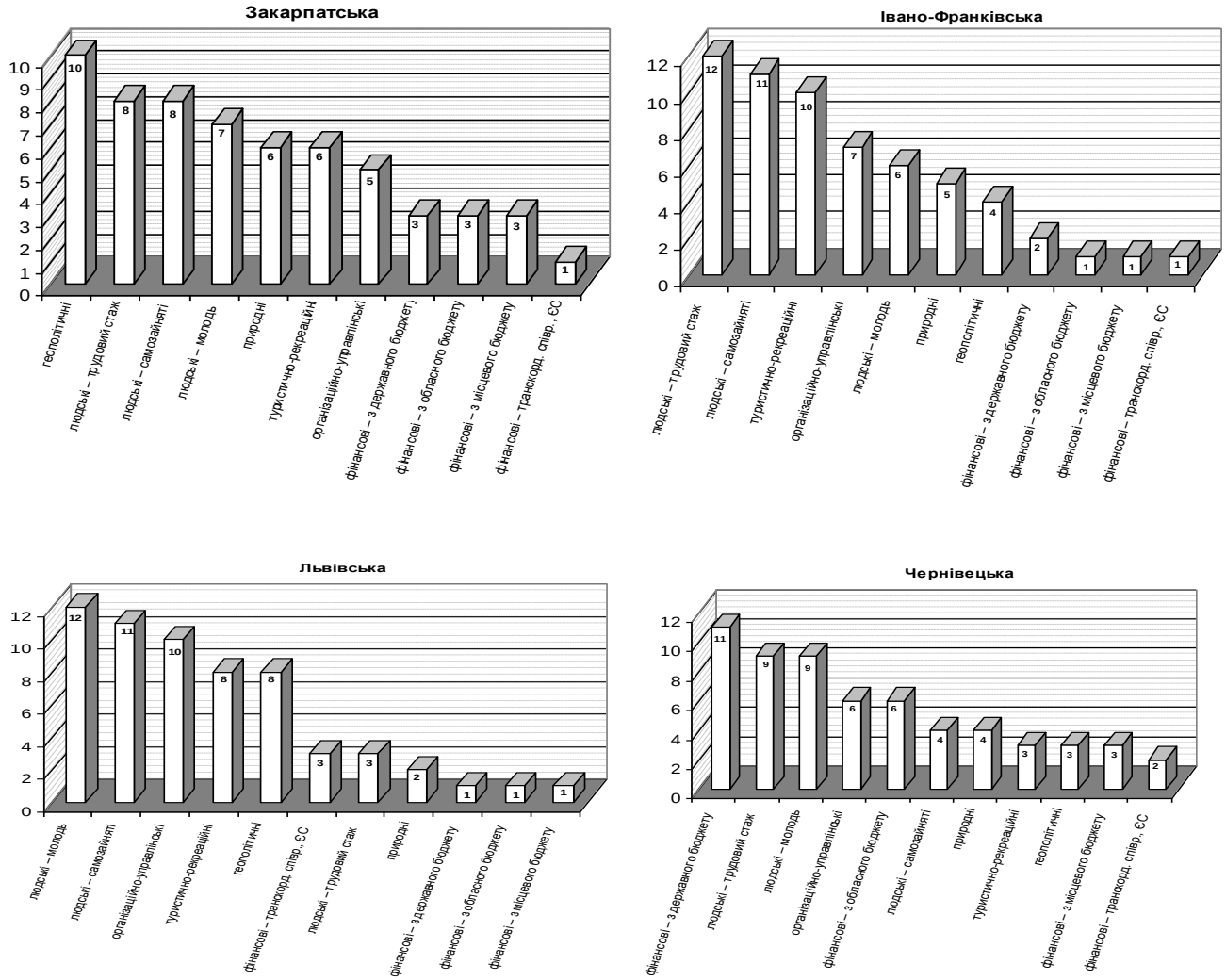


Рис. 1. Ієрархія ресурсів-стимуляторів інноваційного розвитку областей Карпатського регіону, % (складено автором за результатами експертного опитування, 2015 р.)

Якщо аналізувати відповіді щодо ресурсів-рушіїв інноваційного розвитку в Карпатському регіоні загалом, то отримуємо наступні результати: по 14,2 % експертів провідну роль відводять самозайнятим і молоді; 13,3 % – людським ресурсам з достатнім трудовим; 11,3 % – туристично-рекреаційним ресурсам (рис. 2).

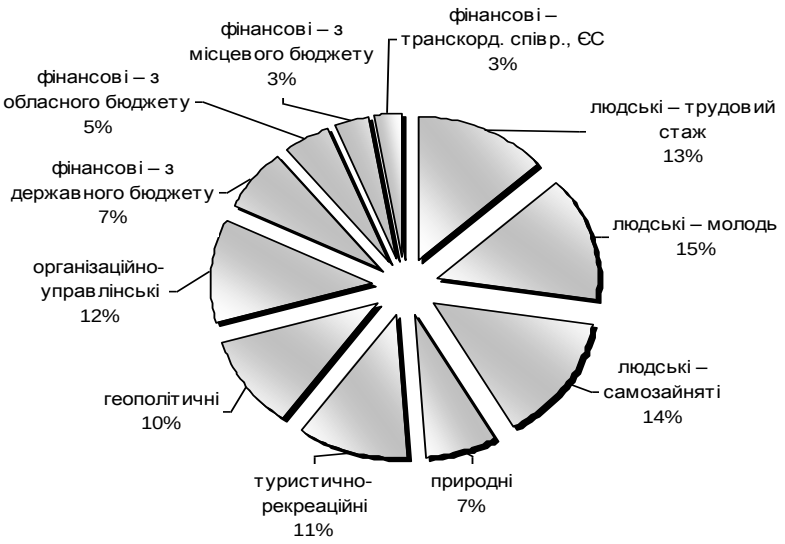


Рис. 2. Структура відповідей щодо ресурсів-стимуляторів інноваційного розвитку Карпатського регіону, % (складено автором за результатами експертного опитування, 2015 р.)

Дуже низькою є експертна оцінка рушійності фінансування у рамках реалізації програм транскордонного співробітництва і ЄС. Це свідчить про проблему низької культури використання можливостей мобілізації фінансових ресурсів завдяки транскордонному співробітництву, а хто як не прикордонні регіони мають її пропагувати.

З виявлених результатів можна зробити висновок, що для областей Карпатського регіону ключовим рушієм їх інноваційного розвитку на самозабезпечуючій основі є людські ресурси. Найперше це молодь та самозайняті. Водночас повинен залучатись потенціал осіб з достатнім трудовим стажем, котрі зможуть передати свої знання і досвід молодим фахівцям. Однак використання людських ресурсів вимагає належного інфраструктурного забезпечення. Без сприятливого середовища людські знання та інтелект не зможуть трансформуватись в інноваційний продукт, наслідком використання котрого буде покращення суспільного добробуту. Тому актуальною залишається значимість організаційно-управлінських ресурсів, які реалізуються через ефективну регіональну політику економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Ільїна М. В. Інтегральне оцінювання туристично-рекреаційної сфери територій різних типів / М. В. Ільїна // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_31.pdf.

2. Інноваційний саморозвиток / Санто Борис // Інститут еволюційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iee.org.ua/ua/publication/24.

3. Коніщева Н. Й. Ефективна державна молодіжна політика – запорука зростання конкурентоспроможності України в глобальній економіці / Н. Й. Коніщева // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_54.pdf.

4. Пакулін С. Л. Стратегічна адаптація до інноваційного типу соціально-економічного розвитку територій України : Экономические науки/15. Государственное регулирование экономики : Publishing house Education and Science s.r.o. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/15_99306.doc.htm.

5. Петрук О. Ф. Забезпеченість фінансовими ресурсами регіону – основа соціально-економічного розвитку (на прикладі Чернівецької області) / О. Ф. Петрук // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 298-306.

Баховська Ліля Ярославівна,
аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ СЕГМЕНТАЦІЇ СПОЖИВЧОГО РИНКУ

Невід'ємною ознакою суспільного та економічного розвитку держави є існування низки проблем, пов'язаних із станом і тенденціями розвитку споживання та споживчого ринку як форми прояву економічного механізму, який опосередковує процеси виробництва і використання благ, що обумовило потреби аналізу теоретико-методологічних підходів до цієї проблеми.

Основною передумовою ефективної товарної, цінової, збутової та рекламної діяльності підприємства є виділення більш-менш однорідних груп споживачів, тобто сегментація ринку групи об'єктивних ознак [3].

Сегментом ринку називають групу споживачів, що зайняті пошуком однотипних товарів та згодні їх купити. Метою сегментування є максимальне проникнення на ці сегменти ринку замість того, щоб розосереджувати зусилля по всьому ринку.

Політика сегментування споживчого ринку передбачає виділення окремих частин ринку, що відрізняється один від одного характеристиками попиту на товари та послуги і реакцією на маркетингові дії. Одночасне обслуговування кількох ніш вважається стратегією, за якої пропонується низка незалежних товарів або послуг, розрахованих на залучення клієнтів, що належать до окремих вузьких сегментів ринку.

Сегмент – це завжди певна група споживачів - покупців. Основними ознаками сегментації споживчого ринку є: сегментація як атрибут ринку покупця, оскільки саме боротьба підприємств за його гроші примушує глибше вникати в потреби споживача; сегмент виявляє вимоги до модифікацій товару і цим відрізняється від ринку, що характеризується особливим видом товарів. Так, на ринках тракторів і телевізорів існують відповідно споживачі міні-тракторів та персональних телевізорів; сегментація застосовується виключно до споживачів окремого виду товару чи послуг.

Використання декількох характеристик при сегментуванні не обов'язкове, сегмент може базуватися і на одній ознаці (релігійні погляди чи рівень доходу на сім'ю) [3]. Сегментація ринків споживачів товарів за об'єктивними ознаками проводиться з урахуванням географічних, демографічних та соціально-економічних факторів поведінки споживача.

Географічна сегментація ринку ґрунтується на використанні таких ознак як адміністративний поділ території, місце проживання та щільність населення, чисельність населення для міських утворень, клімат і т.д., тобто застосовується поділ ринку на географічні регіони. Розташування регіону відображає відмінності в доходах, культурі, традиціях, релігійних переконаннях. Регіон характеризується кліматом, чисельністю та густотою населення, співвідношенням міського та сільського населення і т. ін. Регіони відрізняються також рельєфом місцевості, а також специфічною для кожного регіону транспортною мережею, системою комунікацій тощо. Тобто регіональна демографія передбачає розподіл ринку з урахуванням географічних відмінностей (Донецьк, Закарпаття, Середня Азія, Далекий Схід).

Часто в силу доступності застосовуваних характеристик використовуються демографічні ознаки сегментації. Протягом людського життя споживчі потреби і інтенсивність споживання тісно пов'язані з демографічними характеристиками. З

віком змінюються потреби людей в домашній обстановці, предметах відпочинку. Ця обставина повинна особливо чітко уловлюватись виробниками товарів [1].

Вік членів сім'ї та період її життєвого циклу визначають диференціацію продуктів харчування відповідно до змін потреб людського організму [3]. Найефективнішою є диференціація споживчого ринку за кількістю членів сім'ї. Адже кожен з сегментів сім'ї (сім'ї-одиначки, стандартні (3-4 особи) та багатодітні) ставить власні вимоги до всіх сфер життя. Наприклад, зростання кількості сімей-одиначок сприяє динамічному розвитку виробництва та збуту страв швидкого приготування, компактних меблів, малогабаритної побутової техніки. І, навпаки, багатодітні сім'ї частіше використовують габаритні автоматичні пральні машини, мікроавтобуси, міні-техніку.

Коло інтересів і приналежність до тієї або іншої соціальної групи, що формуються в процесі соціальної адаптації населення, дозволяють використовувати соціально-економічну сегментацію ринку.

Соціально-економічні ознаки припускають виділення груп споживачів на основі спільності соціальної і професійної приналежності, рівнями освіти і доходів. Так, соціокультурна сфера створює певне коло інтересів і переваг щодо споживчих товарів. Належність до певного соціального прошарку зобов'язує людину виконувати в суспільстві певну роль, яка так чи інакше буде впливати на його купівельну поведінку. Багато підприємств з урахуванням сегментації споживачів за ознакою приналежності до тієї або іншої соціальної групи за допомогою цілеспрямованої реклами формують попит і стимулюють продаж певних товарів і послуг.

Найбільшою мірою споживання тих чи інших товарів і послуг, а, отже, і поведінку покупця на ринку визначає рівень його доходу. Чим більшими фінансовими ресурсами володіє споживач, тим ширші його можливості як з точки зору задоволення конкретних потреб, так і структури цих потреб [2].

Вважаємо, економічно ефективним до групи існуючих об'єктивних ознак сегментації споживчого ринку відносити показник платоспроможності населення як характеристику, похідну від рівня соціально-економічного розвитку, рівня і якості життя населення. Платоспроможність населення характеризується взаємовідносинами двох складових – доходів населення та споживчого ринку. Збалансоване формування платоспроможного попиту населення має проходити так, щоб виникало необхідне співвідношення між платоспроможністю населення і його купівельною спроможністю.

Основним чинником платоспроможності є грошові доходи населення. Їх величина залежить від міри розвитку суспільного виробництва і таких показників, як динаміка ВВП, обсяг промислової продукції та продуктивність праці. На величину та структуру платоспроможності впливають і такі фактори, як розмір податків, рівень заощаджень населення, величина індексу споживчих цін, а також розмір неплатежів. Вплив перелічених чинників рівнозначний впливу зміни грошових доходів у їх реальних розрахунках.

Адекватність споживчої платоспроможності доходів населення вартості суспільних благ, необхідних для забезпечення існування (мінімального) та розвитку (перспективного) громадян – основна ціль (мета і засіб) стратегії державної соціально-економічної політики в утвердженні справедливого й демократичного суспільного ладу. Саме тому гідна оплата праці є вагомим критерієм оцінки рівня ймовірного благоустрою населення та можливостей підтримки фізіологічно-психологічного стану особистості.

Формування платоспроможності населення залежить також і від демографічної ситуації, чисельності населення, середнього віку та складу сім'ї, статево - вікового складу населення, міграції.

Регулювання платоспроможності населення здійснюється в масштабах країни та передбачає застосування усього комплексу економічних важелів впливу, включаючи систему народногосподарських і галузевих пропорцій, грошових доходів населення, зміни співвідношення різних цін на товари народного споживання та тарифів на послуги.

Таким чином, сегментація ринку – це процес його розподілу на чіткі групи споживачів відповідно з якісними особливостями їх попиту, для кожної з яких можуть знадобитися окремі товари та комплекси маркетингу. Розбивка ринку на сегменти здійснюється за однією або кількома ознаками. Географічні, демографічні та соціально-економічні критерії сегментації відносяться до групи об'єктивних ознак, але на практиці їх може не вистачити, тому для більш ґрунтовної сегментації ринків необхідно використовувати і таку характеристику як платоспроможність населення.

Список використаних джерел

1. Теліпко В. Е. Юридичний путівник споживача : навч.-прак. пос. / В. Е. Теліпко, С. А. Панасюк, О. І. Клименко та ін.; За заг. ред. В. Е. Теліпко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.

2. Азарян О. Механізм циклічного розвитку споживчого ринку : наукова робота / О. Азарян. - К. : Схід-East, 2003. – 402с.

3. Турченюк М. О. Маркетинг : підручник / М. О. Турченюк, М. Д. Швець [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://pidruchniki.com/1584072039732/marketing/marketing.

Босенко Олександр Сергійович,
аспірант відділу фінансової глобалізації та управління державним боргом,
Академія фінансового управління
Міністерства фінансів України

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

На сучасному етапі ринкових відносин, державний борг розглядають як об'єктивно існуюче джерело покриття бюджетного дефіциту. Державні боргові зобов'язання традиційно використовуються урядами багатьох країн для фінансування дефіциту бюджету, забезпечення довгостроковими матеріальними ресурсами великих інвестиційних проектів національного масштабу, а також для випуску на внутрішньому фінансовому ринку боргових цінних паперів з максимальним рівнем надійності.

Враховуючи важливість державних боргових зобов'язань, проблеми, пов'язані з управлінням державним боргом, є актуальними для більшості держав, в тому числі і для України. Вивчення питань управління державним боргом приваблює увагу учених-економістів в усьому світі через значні обсяги державної заборгованості і високий рівень витрат на її погашення та обслуговування.

Державний борг – це сума заборгованості держави за випущеними і непогашеними внутрішніми державними запозиченнями, а також сума фінансових зобов'язань до іноземних кредиторів на певну дату, включаючи видані гарантії за

кредитами, що надають місцевим органам влади, державним підприємствам, іноземним постачальникам тощо.

Державний борг країни поділяється на внутрішній і зовнішній борг. Внутрішній державний борг – заборгованість держави перед усіма утримувачами облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) та інших державних цінних паперів, тобто громадянами та підприємствами своєї країни, які є кредиторами держави. Зовнішній державний борг – це заборгованість держави перед іноземними кредиторами, тобто громадянами й організаціями інших країн [1].

Для оптимізації витрат, пов'язаних з фінансуванням дефіциту державного бюджету, держава здійснює управління державним боргом. Під управлінням державним боргом слід розуміти комплекс заходів, що приймаються державою в особі її уповноважених органів щодо визначення місць і умов розміщення і погашення державних позик, а також забезпечення гармонізації інтересів позичальників, інвесторів і кредиторів.

Державний борг можна розглядати з двох позицій: з одного боку державне запозичення сприяє економічному зростанню; з іншого – борг збільшує навантаження на державний бюджет. Тому необхідно знайти оптимальне співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням та внутрішнім і зовнішніми запозиченнями. Умови залучення нових позик мають оцінюватися з урахуванням здатності країни обслуговувати внутрішній та зовнішній борг за раніше прийнятими зобов'язаннями.

У процесі управління державним боргом вирішуються такі завдання, як:

- пошук ефективних умов запозичення коштів з точки зору мінімізації вартості боргу;
- недопущення неефективного та нецільового використання запозичених коштів;
- забезпечення своєчасної та повної сплати суми основного боргу та нарахованих відсотків;
- визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги в країні;
- розв'язання проблеми зниження боргового навантаження та ризику невиконання боргових зобов'язань держави.

Світова криза заборгованості, що відбулася в кінці 70-х – на початку 80-х років дала змогу накопичити значний досвід з управління борговим тягарем. Одним із методів розв'язання боргової проблеми є визнання країни неспроможною сплачувати борги в визначений строк і в повному обсязі, тобто оголосити дефолт і шукати шляхів пом'якшення його наслідків [2].

Відмова від платежів загрожує втратою активів за кордоном та іншими міжнародними санкціями. Оголошення дефолту може принести лише тимчасове полегшення для державного бюджету, але призведе до глобальних наслідків, а саме: зменшення обсягів іноземних інвестицій в економіку країни; зменшення обсягів зовнішньої торгівлі; неможливість надалі здійснювати зовнішні запозичення.

Для ефективного управління державним боргом, розв'язання проблеми зниження боргового навантаження та ризику невиконання боргових зобов'язань держави слід використовувати метод рефінансування державного боргу, тобто погашення основної заборгованості і процентів за рахунок засобів, отриманих від розміщення нових позик. Для успішного застосування механізму рефінансування необхідно, щоб держава мала високу репутацію країни-позичальника. На сьогодні репутація позичальників на світовому фінансовому ринку виражається в рейтингах,

які присвоюються певній державі спеціальними агентствами відповідно до міжнародних правил рейтингування.

Будь-яка програма реструктуризації потребує проведення відповідних розрахунків стосовно кожного випадку. При цьому аналіз можливих варіантів повинен враховувати не тільки економічні, але й політичні наслідки тих чи інших дій щодо суверенного боргу. Крім того, при використанні ринкових механізмів завжди залишається можливість управління державним боргом і оптимізації структури боргових виплат.

Використовується кілька варіантів реструктуризації зовнішньої заборгованості, які пропонуються кредиторами, залежно від виду зовнішнього боргу та рівня доходу на душу населення.

Один з них – реструктурування міжурядових позик і позик, які гарантовані урядом у рамках Паризького клубу офіційних кредиторів, членом якого є і Україна. Програма реструктуризації передбачає одержання боржником відстрочки виплати основної частини боргу терміном до трьох років.

Х'юстонські умови, які введені в дію у 1990 році, дозволяють країнам-боржникам Паризького клубу із середнім рівнем доходу на душу населення проводити конверсію відповідних боргів на акції, національну валюту чи обмінювати борги за ринковим курсом для їх вкладення у національні фонди на різноманітні доброчинні цілі.[2]

Серед схем реструктуризації державних боргових зобов'язань слід виділити наступні:

- перенесення платежів (пролонгація);
- нові кредити з цільовим призначенням оплати минулих боргів;
- списання боргу, викуп із дисконтом на вторинному ринку;
- обмін боргу на акції національних підприємств, національну валюту;
- сек'юритизація боргу [3, с. 251].

Окрім цього, регулюючі органи України повинні провести низку заходів, спрямованих на:

- поповнення золотовалютних резервів до рівня, достатнього для задоволення основних потреб резидентів в іноземній валюті;
- посилення пруденційного регулювання та встановлення більш жорстких вимог до формування резервів банків під кредитні ризики по операціях з іноземною валютою;
- підвищення рівня фінансового управління на державних підприємствах і суворий контроль з боку міністерств за цільовою спрямованістю і обґрунтованістю джерел погашення зовнішніх кредитів;
- поширення нормативів обов'язкового резервування на ресурси, залучені українськими банками від нерезидентів.

Таким чином, на нашу думку, метод реструктуризація державних боргових зобов'язань є доречним для використання в ситуації, що склалася в сучасних ринкових умовах. Адже це дозволяє країні-позичальнику відтермінувати погашення заборгованості на певний період, при цьому зобов'язуючись сплачувати запозичені кошти кредиторам і позичальникам. В той же час країна-позичальник уникає загрози настання дефолту, а отже і не втрачає свої рейтинги серед міжнародної спільноти.

Список використаних джерел

1. Юрій С. І. Особливості управління державним боргом / С. І. Юрій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/613/84.

2. Доліновська О. Я. Світова практика реструктуризації зовнішніх державних запозичень / О. Я. Доліновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=848.

3. Губар В. Основні засади управління державним зовнішнім боргом, сформовані міжнародною практикою / В. Губар // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України, 2004. – № 3. – С. 247–254.

Власюк Наталія Іванівна,
к.е.н, доцент фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ВПЛИВ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ НА ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Ефективність фінансової системи України може бути досягнута за умови забезпечення фінансової спроможності та фінансової самостійності окремої території. Фінансову незалежність місцевого самоврядування необхідно розглядати як здатність місцевих органів влади до самостійного вирішення питань, що належать до їх компетенції, з метою соціально-економічного розвитку територій. Тому саме місцевим бюджетам як фінансовій основі місцевого самоврядування належить особливе місце, а збільшення надходжень до місцевих бюджетів і водночас зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування є досить актуальним завданням.

Поширений серед вітчизняних (і не тільки) економістів поділ доходів місцевих бюджетів на власні, закріплені і регулюючі насправді є швидше даниною спадку радянського підходу до організації місцевих фінансів, аніж результатом глибоко обґрунтованого теоретичного підходу. Він не пов'язаний ні зі ступенем фіскальної автономії місцевих органів влади, ні з функціональним призначенням окремих видів доходів, отож не кореспондує з їхньою економічною природою.

Як відомо, для бюджетної системи України характерним є досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, що свідчить про нерозвиненість місцевого самоврядування і слабкість його фінансової бази.

Процес децентралізації державної влади має супроводжуватися передаванням частини керівних повноважень по вертикалі управління, розширенням самостійності у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку територій місцевими органами влади. Нестабільність фінансової бази місцевого самоврядування призводить до проблеми бюджетного вирівнювання. При збільшенні диспропорцій у територіальному розміщенні податкової бази центральній владі все важче здійснювати бюджетне вирівнювання для забезпечення єдиного стандарту послуг, які надаються за рахунок бюджету на всій території України [1].

Узагальнюючи існуючу систему формування доходної бази місцевих бюджетів, можна виділити низку проблем, вирішення яких стримує загальний процес реформування бюджетної системи. До таких проблем можна віднести:

- трансферти залишаються вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів;
- місцеві податки і збори є достатньо малими, щоб відігравати певну роль у доходах кошику II;
- перелік власних доходів місцевих бюджетів вкрай вузький.

Щоб місцеве самоврядування в Україні не виявилося лише задекларованим у

першу чергу варто зосередити увагу на ефективному перерозподілі бюджетних функцій між державою і місцевим самоврядуванням на користь останнього через розширення фінансової компетенції місцевого самоврядування.

З метою забезпечення оптимального співвідношення централізації та децентралізації управління, делегування й передачі максимально можливого обсягу функцій на нижчий рівень управління планується проведення реформування місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування шляхом:

- упорядкування структури місцевих органів виконавчої влади за допомогою оптимізації структурних підрозділів відповідних місцевих державних адміністрацій з урахуванням особливостей розвитку регіонів;

- підготовки законодавчих та інших нормативно-правових актів щодо врегулювання питань комунальної власності, державної підтримки розвитку місцевого самоврядування, порядку утворення та діяльності органів самоорганізації населення, передачі територіальним громадам і утвореним ними органам необхідних повноважень, майна та фінансових ресурсів для самостійного вирішення значної частини питань розвитку відповідної території;

- реформування адміністративно-територіального устрою з урахуванням історичних і національних особливостей регіонів, їх географічного розташування та менталітету населення [2].

Складовою адміністративної реформи є муніципальна, яка зі свого боку передбачає поступову відмову від централізованого державного управління, передачу територіальним громадам та їх органам необхідних повноважень і матеріально-фінансових ресурсів для самостійного вирішення більшої частини суспільних справ щодо задоволення потреб місцевого населення.

Розширення переліку власних доходів місцевих бюджетів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, дасть змогу посилити вплив органів місцевої влади на реалізацію місцевих проектів.

Надійним інструментом регулювання економічного розвитку територій, вирішення різнопланових проблем, які виникають, зменшення соціальної напруги повинні стати місцеві податки та збори. Низька фіскальна роль місцевих податків і зборів обумовлена, насамперед, відсутністю у місцевих органів влади дієвих стимулів нарощувати надходження з місцевих джерел. Ще одна причина – ненадійність та погана передбачуваність цих видів доходів. Аналіз показує, що їх надходження з року в рік суттєво відхиляються від запланованих показників. Тобто, на місцях немає належної методики планування надходжень від окремих місцевих податків і зборів.

Система бюджетних трансфертів повинна враховувати відмінності у фінансових потребах територій, створювати стимули для підвищення ступеня використання місцевими органами власного дохідного потенціалу, також вона повинна бути стабільною, передбаченою, відповідати динаміці потреб регіонів.

Отже, подальший розвиток реформи підходів до формування доходної частини місцевих бюджетів пов'язаний із реалізацією можливостей розширення самостійності органів місцевої влади, яка може бути досягнута шляхом:

1) підвищення впливу місцевих органів влади на формування місцевих бюджетів;

2) стимулювання нарощування доходної частини місцевих бюджетів за допомогою фінансових інструментів;

3) створення можливостей для використання ринкових механізмів залучення додаткових коштів для розвитку територіальних громади [3].

За результатами реформ децентралізація управління та передача повноважень на нижчий рівень повинна стати основою подальших демократичних перетворень у країні. Місцева влада, будучи найбільш наближеною до потреб громадян, повинна забезпечити найбільш ефективний рівень надання послуг при управлінні територіальними громадами.

Список використаних джерел

1. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки: аналіт. доп. / О. О. Молдован, С. О. Біла, О. В. Шевченко. – К. : НІСД, 2012. – 22 с.

2. Демків О. І. Напрями поглиблення бюджетної реформи в Україні / О. І. Демків // Фінанси України. − 2009. − № 3. – С. 46-56.

3. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк . – К. : ДННУ АФУ, 2009. – С. 437.

Гаврилюк Галина Євгенівна,
асистент кафедри фінансів і кредиту,
Одрибец Наталя Олегівна,
асистент кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

За даними Конференції Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), у більшості країн світу частка суб'єктів малого та середнього підприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання досягає 90 %, а іноді перевищує 95 % [2]. Методи підтримки підприємницьких структур малого бізнесу через надання пільг в оподаткуванні їх діяльності, часткове або повне звільнення від податків використовуються в багатьох країнах світу.

Малі й середні підприємства у Франції, що мають статус юридичної особи і належать фізичним особам, використовують прискорену амортизацію для зменшення бази оподаткування. Особливістю оподаткування малого бізнесу є те, що частина оподатковуваного прибутку, з якого стягується зменшена ставка податку, повинна бути використана для капіталовкладень у це ж підприємство. Такі підприємства також сплачують ПДВ, проте вони роблять це не щомісячно, а щоквартально [3].

Подібний підхід у сфері реінвестування отриманого прибутку застосовується і в Естонії. В цій країні ставка податку на прибуток становить 21% для всіх видів бізнесу, організаційно-правових форм підприємств та умов господарювання. Особливістю є звільнення від оподаткування частини прибутку, яка реінвестується підприємством у його розвиток [3].

Малі підприємства, валовий дохід яких не перевищує встановлену законодавством величину, сплачують прибутковий податок за нижчою ставкою. Такий підхід до оподаткування застосовується у Литві. Тут також існує ліцензування, як один з різновидів спеціального режиму оподаткування фізичних осіб-підприємців, яке є замінником їх індивідуального прибуткового податку (при цьому, вони сплачують всі інші податки) [1].

Особливості ведення спрощеного обліку та прогресивного оподаткування прибутку у Великобританії полягають в тому, що підприємства з певною величиною річного доходу заповнюють лише просту податкову декларацію без детальних даних

про свою діяльність або активи чи зобов'язання, а також в країні діє прогресивна шкала оподаткування прибутку для осіб, підприємств та корпорацій (20 %-45 %). Особливості податкового стимулювання інвестицій дають можливість деяким малим підприємствам зменшувати базу оподаткування (через включення до прямих витрат певних визначених видів витрат), застосовуються податкові пільги на інвестиції в інформаційні технології, засоби зв'язку та науково-дослідницьку діяльність [3].

Малі й середні підприємства в Голландії підлягають загальним правилам розрахунку і декларування доходу, але вони мають змогу користуватися низкою переваг, пов'язаних з прискореною амортизацією основних засобів, причому скористатися цією пільгою можуть підприємства будь-якої сфери діяльності, проте тільки у перші три роки свого функціонування [3].

У Польщі здійснено заходи зі спрощення системи оподаткування, забезпечення рівності всіх платників податків та приведення податкового законодавства у відповідність з правовими системами країн ЄС. Законодавство дозволяє підприємствам встановлювати податковий рік інакше, ніж календарний рік (за умови, що він так само складається з 12 місяців), про що вони повинні заздалегідь повідомити державні податкові й статистичні органи. Передбачені й особливості амортизаційних відрахувань: ставки амортизації прив'язані до виду амортизованого основного засобу; застосовується метод регулярного розрахунку амортизації (для деяких видів основних засобів можуть застосовуватися інші види розрахунку амортизації); у деяких випадках передбачена прискорена амортизація. Для підприємств з товарообігом меншим ніж 1,2 млн євро або у перший рік функціонування підприємства дозволяється не включати в реальні (оподатковувані) активи покупку на суму 50 тис. євро (за виключенням пасажирських автомобілів) [3].

У США відсутні якісь особливі податкові режими для малих і середніх підприємств. Всі підприємства зобов'язані вести повний і ретельний бухгалтерський облік, який використовується під час розрахунку прибутку з метою оподаткування, ставка для оподаткування якого становить від 10 % до 40 %. Проте в США в законах про прибутковий податок є ціла низка спеціальних положень про малі підприємства, які спрощують процедуру обліку і звітності та застосовують прогресивну шкалу оподаткування прибутку; малі підприємства можуть вилучати з оподаткування інвестиції. Крім того, діють системи податкових пільг в сфері наукоємних галузей економіки, спрямованих на стимулювання нових науково-дослідних розробок. Під дію податкових пільг попадають витрати на наукову діяльність, в тому числі: заробітна плата дослідників; придбання необхідних матеріалів; орендна плата за устаткування, що використовується для науково-дослідних робіт.

Урядом Кореї розроблена програма пільгового оподаткування малих і середніх підприємств. Ця програма передбачає не тільки зниження податків на продукцію малих і середніх підприємств (з 50 % до 25 %), не тільки пільгову оренду виробничих приміщень, але і надання малим і середнім підприємствам пільгових довгострокових банківських кредитів[2].

Для німецьких малих підприємств використовується прискорена амортизація за умови вартості бізнесу менше, ніж 235 тис. євро, а для сільського господарства та лісівництва – менше, ніж 125 тис. євро.

Отже, для полегшення податкового тягаря на суб'єкти малого та середнього підприємництва у сфері непрямого оподаткування у країнах ЄС найчастіше застосовується спрощення бухгалтерської звітності зі сплати ПДВ, її подання щороку замість щомісяця, звільнення мікропідприємств від сплати ПДВ; у сфері прямого

оподаткування встановлено пільгове оподаткування прибутку суб'єктів підприємництва або прогресивна шкала його оподаткування. І все ж одним з пріоритетів політики підтримки суб'єктів підприємництва практично у всьому світі є підвищення інноваційної активності малого та середнього підприємництва тому, що це є важливий чинник підвищення конкурентоспроможності цих підприємств. Одним із найпоширеніших способів сприяння інноваціям для малих підприємств є економічно ефективна амортизаційна політика

Підсумовуючи, зазначимо, що навіть у країнах, де податкова система має нейтральний характер і побудована за принципом рівності й відносної одноманітності правил оподаткування для всіх категорій суб'єктів господарювання, все ж існують винятки для малих підприємств, які дають змогу державі стимулювати їх розвиток, модернізувати виробничий комплекс підприємств, впроваджувати ними нові технології, створювати нові робочі місця та нові товари і послуги.

Список використаних джерел

1. Міжнародна практика застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// http://www.academia.org.ua/?p=342.

2. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814.

3. Taxation of SMEs in OECD and G20 Countries : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/taxation-of-smes-in-oecd-and-g20-countries/tax-preferences-for-smes_9789264243507-6-en#page6.

Гальків Любов Іванівна,
д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту,
Крамченко Ростислав Анатолійович,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ ВИДАТКИ В УКРАЇНІ

Фінансування соціальних заходів є однією з головних статей витрат бюджету людиноцентричних економік. Особливо гостро це питання постає в трансформаційних економіках, так як ще не встановлено стабільних структурних економічних пропорцій і сфера фінансування соціальних видатків є найбільш неврегульованою [1, с.460]. Не дивлячись на те, що вітчизняною наукою здійснено велику кількість досліджень в царині соціальних видатків, проте проблематика їх аналізування в сучасних умовах не втрачає своєї актуальності.

Із державного бюджету України на соціальні потреби впродовж останніх п'яти років щорічно виділялося більше коштів (табл. 1). Випередження їх приросту на тлі уповільнення приросту ВВП свідчить про відсутність в країні послідовного та системного підходу до управління державними фінансами і актуалізує проблему розробки дієвих механізмів стимулювання пошуку альтернативних джерел фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери.

Таблиця 1

Структура та динаміка соціальних видатків державного бюджету України протягом 2009-2013 рр. (розраховано за [2])

Показник, одиниця виміру	2009	2010	2011	2012	2013	Зміна у % за 2009-2013 рр.,
Частка видатків на освіту, %	9,1	9,5	8,2	7,6	7,7	-15,4
Темп зростання обсягу видатків на освіту, %	100,0	111,5	94,5	111,1	102,3	2,3
Частка видатків на охорону здоров'я, %	2,8	2,9	3,1	2,9	3,2	14,3
Темп зростання обсягу видатків на охорону здоров'я, %	100,0	102,2	106,3	93,6	111,2	11,2
Частка видатків на духовний та фізичний розвиток, %	1,2	1,0	0,9	1,3	1,3	8,3
Темп зростання обсягу видатків на духовний та фізичний розвиток, %	100,0	82,8	108,8	160,9	100,5	0,5
Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, %	18,9	14,1	13,7	19,0	22,0	16,4
Темп зростання обсягу видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, %	100,0	79,2	107,2	164,4	117,7	17,7
Частка соціальних видатків, %	51,0	41,5	39,6	49,8	56,0	9,8
Темп зростання обсягу соціальних видатків, %	100,0	86,7	105,0	149,2	114,6	14,6
Темп зростання обсягу видатків держбюджету, %	100,0	106,6	109,8	118,7	102,0	2,0
Темп зростання ВВП, %	100,0	122,7	120,4	108,1	104,4	4,4

Найбільші обсяги фінансування спрямовувалися на соціальний захист та соціальне забезпечення, що пов'язано не стільки з економічною площиною, скільки з політичною. У 2015 р. наперекір анонсованому вектору "заморожування соціалки" план видатків держбюджету на соціальне забезпечення нарощено на 12,3% через збільшення дефіциту Пенсійного фонду та програми забезпечення житлом військовослужбовців. Збільшено і міжбюджетні трансферти на фінансування соціальної допомоги та пільг. Заходи з економії за деякими напрямками соціальних видатків розглядаються як тимчасові: при першій можливості ці видатки будуть індексуватися та роздувати бюджетні витрати [3]. Вагомість частки соціальних допомог і одержаних поточних трансфертів та їх прискорене зростання сприяє закріпленню утриманських настроїв у суспільстві, гальмує ефективність використання трудового потенціалу, призводить до ірраціонального використання державних коштів. Зауважимо, що фактична сума фінансування сфери соціального захисту та соціального забезпечення згідно національного рахівництва щонайменше утричі перевищує той обсяг, що проходить у зведеному бюджеті України.

Всебічну інформаційну підтримку розуміння картини процесу фінансування окремих сфер економіки (джерел та обсягів фінансування, фінансуючих організацій, розподілу коштів за провайдерами) забезпечують допоміжні (сателітні) рахунки. Відсутність таких рахунків сфери культури не дає можливості всебічного аналізу фінансового забезпечення розвитку цієї сфери. Аналізування національних рахунків освіти та охорони здоров'я виявило:

1. Частка державних інституцій серед фінансуючих організацій освіти упродовж 2007-2013 рр. варіювала у межах 75,4-84,6% і демонструвала висхідну динаміку. Внесок у суспільних коштів, які включають Зведений бюджет і соціальне страхування, в медицину дещо нижчий (61,5% у 2007 р. і 56,2% у 2013 р.). Зниження в основному відбулося за рахунок скорочення частки ресурсів, що надходили з державного і місцевих бюджетів.

2. Найменше коштів недержавного сектору споживають навчальні заклади дошкільної освіти та середньої освіти. Тут донорами фінансових ресурсів головним чином виступають обласні бюджети/місцевий уряд, кошти яким виділяються державою відповідно до нормативів на одного учня, встановлених для певної території. Оскільки ці навчальні заклади охоплюють найчисельнішу когорту населення, постільки їх державне фінансування у соціальному плані є виправданим і необхідним.

3. Вітчизняний рівень державних коштів у фінансовому забезпеченні медицини порівняно з іншими країнами є доволі низький. В Естонії, Угорщині, Данії частка Уряду у фінансуванні капіталу здоров'я на понад 10 в. п. вища, ніж в Україні. Розрив для Німеччини, Словаччини, Польщі, Іспанії ще суттєвіший – понад 20 в. п. (рис.1).

4. Бюджетні системи фінансування медицини отримали поширення в найбільш ліберальних з економічної точки зору країнах. Тут високий рівень приватної ініціативи та особистої відповідальності громадян, натомість низький ступінь державного патерналізму та інтервенціоналізму. Політика цих країн спрямована на створення середовища якнайширшого забезпечення населення послугами сфери охорони здоров'я за рахунок суспільних ресурсів коштів, що вважається необхідною передумовою економічного зростання. Усунення держави від належного фінансування медицини ускладнює доступ до її послуг незаможного населення, піднімаючи тим самими питання асиметричності медичного обслуговування у колі тих, хто приймає політичні рішення.

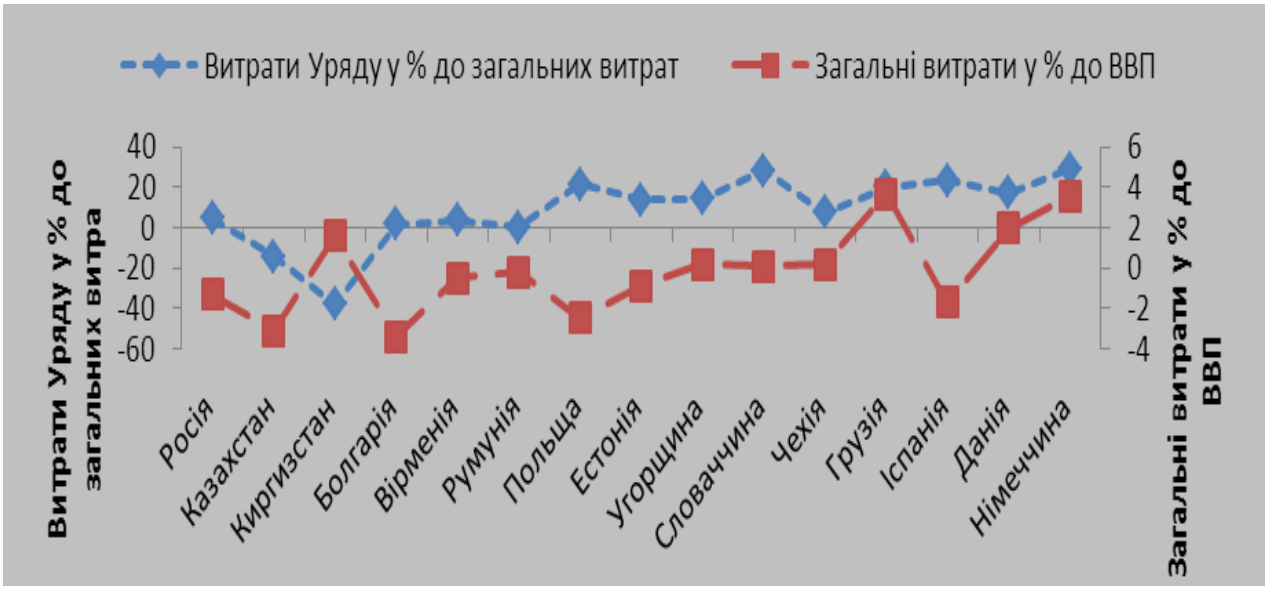


Рис.1. Відхилення рівнів витрат на охорону здоров'я окремих країн від України, в.п. (укладено за [4])

5. Домінантну частину фінансування освіти та охорони здоров'я в Україні забезпечує державний сектор, а внесок приватного бізнесу малопомітний. Проте домогосподарства відчувають щораз більше тягар вилучення обсягів коштів, що спрямовуються ними у медицину і освіту. За таких обставин ускладнюється доступ до послуг соціальної сфери незаможного населення.

6. Бюджетна політика стосовно переведення великої кількості асигнувань з медицини, культури, освіти та ін. у військову сферу в умовах режиму мобілізації позиціонується урядом України як єдино можлива. Її висліди матимуть тривалу дію. Гроші, зекономлені на людському капіталі, з часом вкладаються у фінансування заходів з протидії антигуманістичним і асоціальним явищам.

Список використаних джерел:

1. *Кудінова М. М. Проблеми фінансування соціального захисту населення в Україні / М. М. Кудінова, В. В. Варук // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 2. – С. 460–463.*
2. *Про виконання державного бюджету України за 2009–2013 роки : звіт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.*
3. *Бюджет 2015 – "порожня" версія. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://costua.com/files/budget-2015.pdf*
4. *Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2013 році : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики. – К., 2015. –213 с.*

Дегтярьова Світлана Анатоліївна,
здобувач кафедри економічної теорії та прикладної економіки,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

ЗАСОБИ СПРЯМУВАННЯ ТИМЧАСОВО ВІЛЬНИХ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ ДО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальність аналізованої тематики полягає у доцільності глибокого вивчення теорії та причин виникнення заощаджень, а також засобів спрямування тимчасово вільних коштів населення. Макроекономічні показники, що характеризують загальну економічну ситуацію, визначають процес заощаджень, виявляючи безпосередній вплив на формування мотивів активності заощаджень населення.

Сучасні особливості прояву цього економічного явища зводяться до розгляду взаємозв'язку факторів і мотивів, які пояснюють поведінку заощаджень населення. Найпоширенішими причинами формування заощаджень населення є: відкладений попит або задоволення майбутнього споживання; мотивація обережності; спекулятивний мотив; забезпечення старості; нагромадження з метою заповіту; одержання додаткового доходу.

Більш довгостроковими причинами вважаються останні три. Індивід робить заощадження в молодому віці, щоб забезпечити себе в старості. Нагромадження з метою заповіту є мотивом пов'язаним із бажанням забезпечити певний рівень початкового благополуччя майбутнім поколінням або з метою добродійності.

Мотивація формування заощаджень із метою одержання додаткового доходу здобуває у світовій практиці все більшу популярність. Це пояснюється наявністю привабливих фінансових інструментів і розширенням спектра послуг фінансових інститутів. Тобто головною метою довгострокових заощаджень є інвестування в дохід, в активи, в цінні папери, нерухомість, дорогоцінні метали тощо. У цьому випадку прибутковість є визначальним чинником.

Питання формування й наявності заощаджень у населення викликають інтерес насамперед з погляду спрямування цих коштів на інвестиційні цілі. Це визначає необхідність виходу домашніх господарств на фінансові ринки й розвитку ринку приватного інвестування, що, у свою чергу, є похідним від загального економічного становища.

Зокрема ця проблема висвітлена в результатах досліджень таких інституцій як Всесвітній Банк, Міжнародний Валютний Фонд, Організація Економічного Співробітництва та Розвитку тощо. На сьогоднішній день спостерігається зниження заощаджень населення у всіх індустріальних країнах, однак найбільше зниження відбулося в США, Австралії, Канаді та Новій Зеландії, а в таких країнах як Франція, Англія, Німеччина і Японія спостеріається незначне зниження заощаджень [2, с. 89-123].

У числі виявлених факторів, що впливають на норму заощаджень населення, розрахованого як відношення заощаджень до ВВП, стали: темп приросту ВВП на душу населення, коефіцієнт монетизації, темп інфляції, рівень процентної ставки й сальдо платіжного балансу.

Нами встановлено, що в індустріальних країнах, орієнтованих на фондовий ринок, збільшення доходу на душу населення приводить до зниження рівня заощаджень. У країнах, орієнтованих на розвиток банківського сектору, збільшення доходу на душу населення призводить до збільшення заощаджень. Враховуючи, що вітчизняна фінансова система орієнтована на розвиток банківського сектору, ріст рівня доходів на душу населення повинен сприяти росту заощаджень. Такий чинник, як коефіцієнт монетизації, також є своєрідним індикатором розвитку фінансового сектору та впливає на обсяги заощаджень. Згідно з теоретичними передумовами, чим вище ступінь розвитку фінансового сектору, тим більше можливостей інвестувати й тим вищим є рівень заощаджень. Індекс споживчих цін або показник інфляційних тенденцій також впливає на формування заощаджень залежно від макроекономічної ситуації, яка склалася [1, с. 55-56].

Стан державного бюджету і його вплив на заощадження населення розглядається класичною школою, а саме Давидом Ріккардо та Робертом Барро, які висунули припущення згідно якого зменшення податкових ставок не відображається на споживанні, а стимулює заощадження й призводить до збільшення дефіциту державного бюджету [3, с. 56]. Основним аргументом на користь цього виступало те, що зменшення податків розглядалося як тимчасове явище, яке в остаточному підсумку впливає не на постійний дохід, а на тимчасовий. Отже, зменшення податків стимулює збільшення заощаджень. Ця теорія не завжди підтверджується на практиці. Як відомо, в 1980-х роках адміністрація США на 30 % знизила рівень оподаткування, однак, це не привело до збільшення норми заощаджень населення. Це пояснювалося, по-перше, обмеженням ліквідності, а, по-друге, тим, що домогосподарства не були проінформовані про тимчасове зниження податків і збільшення доходу вважали не

тимчасовим доходом, а постійним [4, с. 345]. Як відомо, зниження податків у США призвело до того, що національні заощадження збільшилися за рахунок збільшення корпоративних заощаджень.

У сучасній практиці економічно розвинених країн спостерігається наступна залежність: у капіталоорієнтованих країнах вплив фіскальної політики на формування заощаджень виявився значнішим, ніж у фондоорієнтованих, у яких спостерігався істотний вплив монетарних факторів. Відповідно, у перших країнах збільшення дефіциту державного бюджету привело до збільшення заощаджень, а в другій групі країн заощадження не демонстрували чутливість до зміни даного макроекономічного показника.

На наш погляд, макроекономічна нестабільність, яка характерна для перехідної економіки, стримує активність населення та призводить до зменшення обсягів заощаджень. Зниження рівня доходів населення впливає на структуру споживчого попиту. Також в умовах трансформації економічних відносин населення надає перевагу стратегії заощаджень з погляду мотиву обережності й намагається убезпечити себе від дії негативних факторів макросередовища, свідомо скорочуючи споживання й збільшуючи заощадження.

Таким чином, поведінка заощаджень населення у період трансформації економіки залежить від стану макроекономічної кон'юнктури, може виступати як джерело економічного відродження. Необхідно відзначити, що в Україні поки не одержали достатнього розвитку питання особливостей формування заощаджень населення в науці, ще не проведені комплексні дослідження взаємодії різних форм державного регулювання і їх впливу на результати процесу заощаджень. Однак ця проблема є предметом дослідження багатьох сучасних учених і заслуговує уваги з погляду регулювання економіки.

Узагальнюючи наведене, можна відзначити, що на формування заощаджень населення істотно впливає макроекономічна кон'юнктура, яка визначається специфікою розвитку фінансового сектору, а макроекономічні параметри впливають на мотиви здійснення заощаджень, які виступають причинами їх формування. Таким чином, для збільшення обсягів інвестицій кожна країна повинна або стимулювати заощадження, або покращувати доступ до іноземних заощаджень у вигляді позик або допомоги. Період економічної трансформації, що характеризується різними кризовими явищами, часто призводить до того, що країна має певний тягар зовнішнього боргу, а це визначає необхідність нагромадження капіталу за рахунок внутрішніх джерел.

Список використаних джерел

1. *Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура / А. И. Николаев // Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – С. 55-56.*
2. *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : Соцэкгиз, 1962. – 331 с.*
3. *Are Government Bonds Net Wealth //Journal of Political Economy. Vol.82.November/December. – 1974.*
4. *Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Marcus, Essentials of Investments, 5/e, 2004.*

Дмитрищак Вікторія Іванівна,
аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Вірт Микола Ярославович,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ БАНКІВ В УКРАЇНІ

За сучасних умов розвитку банківської системи в умовах постійних економічних змін від банків вимагається підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності банківських інструментів та послуг на основі впровадження ефективних форм управління банківською діяльністю. Головне завдання банків – пошук реальних шляхів мінімізації ризиків, отримання достатніх прибутків, забезпечення своєчасного виконання зобов'язань перед вкладниками. Успішне їх вирішення потребує використання багатьох методів, прийомів, систем та розробки підходів до управління якістю активів банку, оскільки якість активів безпосередньо впливає на забезпечення фінансової стійкості банку як основної мети антикризового менеджменту.

Як показали наслідки кризи 2008-2009 рр. та кризи, котра розпочалася з початку 2014 року й триває до сих пір, банки, що мали якісні активи, змогли подолати вплив зовнішніх негативних чинників і успішно розвиваються. Оцінка активів банку є найскладнішою проблемою фінансового менеджменту, оскільки якість активів значною мірою обумовлює ліквідність та платоспроможність банку [3, с. 46].

При оцінюванні банківських активів використовують кількісні та якісні параметри, а саме склад та структура активів, строки розміщення, доходність, ліквідність та рівень ризиковість кожного активу зокрема. Найбільшої уваги потребують активні операції, що пов'язані з кредитним ризиком. Це операції банку із наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування або прийняття зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування, а також ті операції, котрі пов'язані з купівлею та продажем цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми [4].

Для забезпечення стабільної діяльності банків, запобігання неправильному розподілу ресурсів і втрат капіталу Національний банк України встановив нормативи максимального розміру кредитного ризику (Н7), (Н8), максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдеру (Н9), максимального сукупного розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих інсайдерам (Н10), інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11), загальної суми інвестування (Н12) [2].

З огляду на посилення процесів концентрації у банківській системі збільшення обсягів активів є стратегічним завданням при плануванні активних банківських операцій. Приріст активів банківської установи залежить від ефективності управління податками, контролю за витратами, управління активами, ресурсами, дивідендною політикою. Якщо один з чотирьох показників починає знижуватися, менеджменту необхідно провести аналіз ефективності організації роботи в цій сфері. Також, враховуючи деякі фактори впливу на діяльність банків в Україні, управління їх активами, на нашу думку, має включати: управління ліквідністю, управління ризиком процентної ставки, хеджування, управління валютним ризиком.

Вважаємо, що подальший розвиток активних операцій банків (перш за все

кредитної діяльності), до якого їх підштовхує зростання ВВП, може бути обмежений недостатністю капіталу. Щоб виправити цю ситуацію необхідно використовувати різноманітні джерела поповнення капіталу.

Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : постанова НБУ від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.

3. Лютий І. Особливості глобального економічного середовища діяльності банків / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник НБУ. – 2012. – № 4. – С. 46-51.

4. Тарасевич Н. В. Управління активами банківської установи [Електронний ресурс]/ Н. В. Тарасевич, О. В. Ніколюк. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1681/1

Іванова Наталія Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності та державного управління,
Чернігівський національний технологічний університет

ІНСТРУМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ІНФРАСТРУКТУРНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Інфраструктурні галузі у XXI ст. отримали стрімкий розвиток у всьому світовому економічному просторі, що обумовлено переходом до постіндустріального суспільства, зростанням значення інформаційної компоненти у економічній діяльності, появою нових галузей. В індустріальну епоху до виробничої інфраструктури відносили транспорт, енергопостачання, міські комунікації. На сьогодні коло складових значно розширене за рахунок телекомунікацій, комплексного логістичного обслуговування, інтеграції з митною діяльністю тощо. Також слід зазначити, що у науковому просторі все частіше піднімається дискусія стосовно недоречності поділу на виробничу та соціальну інфраструктуру, оскільки зазначені галузі вже давно надають послуги нарівні підприємницьким структурам і громадському сектору.

Сьогоднішній стан об’єктів інфраструктурного комплексу України є кризовим не тільки відносно рівня зношування. У результаті порушення положень економічних законів, які регулюють процеси простого та розширеного відтворення основних виробничих фондів, технічна складова інфраструктурного потенціалу повністю спрацьована як фізично, так і морально. База, створена ще за радянських часів, наразі може стати причиною втрати стійкості інфраструктурної системи. Основні засоби транспорту, зв’язку, енергопостачання, складського господарства, які є одними з найбільш фондоємних галузей господарства, потребують для модернізації значних довгострокових інвестицій. З метою забезпечення безперебійного функціонування інфраструктурного сектору та забезпечення належного рівня регіональної та національної безпеки необхідно залучити в галузь значні кошти. Проте можливості держави тут обмежені, а власні ресурси підприємств вичерпані.

Іншою вагомою причиною кризового стану є те, що ринкові механізми дотепер не стали основним регулятором. За принципами свого функціонування інфраструктурні галузі часто не відповідають ринковим законам організації, оскільки характерні для деяких сегментів ринку інфраструктурних послуг природні монополії унеможливлюють конкуренцію. Механізми конкуренції та самоорганізації інфраструктурної системи часто не спрацьовують, а держава ще не виробила ефективних методів регулювання. Зберігається монополія у потенційно конкурентних сегментах перевезень на залізничному транспорті, митних послуг, обслуговуванні дорожньої інфраструктури. Це призводить до незадовільних результатів підприємницької діяльності, неспроможності забезпечити оновлення власного рухомого складу та відтворення застарілої техніки на паритетних з державою і приватними інвесторами засадах.

Третім вагомим фактором погіршення адаптивних можливостей вітчизняної інфраструктурної системи є світові тенденції. Розвиток товарних ринків, зростання мобільності населення, глобалізаційні процеси та євроінтеграційний вибір України обумовлюють наявність певних вимог до просторово-структурних характеристик інфраструктурних утворень. На сьогодні державна політика у цьому питанні демонструє певні зрушення у напряму модернізації, проте у повній мірі, що є очевидним, не відповідає цим викликам. І одним із головних напрямів, який потребує активного розвитку та підтримки з боку держави, є конкурентні переваги транспортно-дорожнього комплексу України у частині обслуговування транзитних вантажопотоків. Інвестуючи в розвиток інфраструктури, Україна може стати центральним європейським транзитним хабом.

Забезпечення стійкості та модернізація інфраструктурного комплексу України у сучасну, інтегровану до європейської, логістичну мережу потребує значних капіталовкладень. Проте інвестиційна діяльність у даному напрямі має певні проблеми. Як зазначає відомий вчений Л. С. Бляхман, “інфраструктура, як свідчить світовий досвід, окуповує поточні витрати, проте не інвестиції” [1]. Зважаючи на суспільний характер інфраструктурного сектору, критерієм підвищення його ефективності виступає не зростання обсягів виробництва та споживання послуг, а підвищення продуктивності у споживачів, покращення екологічного фактору, інтенсифікація регіонального розвитку тощо.

Так, у 2012 р. (цей та попередній рік відзначилися найзначнішими капіталовкладеннями у інфраструктуру у зв’язку з підготовкою до Євро-2012) підприємствами транспортно-дорожнього комплексу України освоєно капітальних інвестицій на суму 24,4 млрд грн, з яких частка власних коштів підприємств становила 33%, а питома вага кредитних ресурсів перевищила 50%. При цьому щорічна потреба у капітальних вкладеннях тільки залізничної галузі становить понад 33,6 млрд грн, портової галузі – 25 млрд грн. Загальна потреба залізничної галузі в інвестиціях на оновлення основних фондів на найближчі 5 років оцінюється в сумі 175-200 млрд грн. [2, с. 10]. За оцінками фахівців, необхідним рівнем інвестицій у підтримку дорожньої галузі вважається 4% від ВВП. Наприклад, Фінляндія виділяє 3,9% ВВП, а Україна навіть у 2012 році витратила всього 1,1% ВВП [3].

На сьогодні світовий досвід підтвердив ефективність таких основних інструментів фінансування розвитку інфраструктурного сектору.

1. Застосування механізмів державно-приватного партнерства (ДПП). Проте цей підхід не набув поширення в Україні внаслідок недосконалості нормативно-правової бази, відсутності належних гарантій прав інвесторів та значного рівня корупції, при

якому унеможливлюється транспарентність конкурсних засад участі, а сам доступ до партнерства у ДПП інколи є занадто "витратним" для підприємницького сектору.

2. Поширення механізму інфраструктурних облігацій у світовій практиці інвестування розвитку інфраструктурних галузей (США, Австралії, Індії, деяких країнах Європи) обумовлено такими особливостями, як: цільове використання коштів, наявність "консервативних" інвесторів (пенсійні фонди, страхові компанії), державне забезпечення гарантій, довгостроковий термін обігу (15-25 років, залежно від проекту та терміну його окупності).

3. Реалізація принципу "користувач платить". Оскільки інфраструктурні галузі, в основному, є предметом турботи держави, яка часто відчуває нестачу коштів, то у всьому світі наразі є актуальним питання перенесення витрат, пов'язаних із утриманням та фінансуванням розвитку інфраструктурних об'єктів з платників податків на споживачів відповідних послуг. Причому розвиток даного напряму може відбуватись двома шляхами. По-перше, збільшення обсягів будівництва платних інфраструктурних об'єктів, при реалізації чого важливу роль відіграє механізм ціноутворення. По-друге, інвестиційні кошти можуть надходити у вигляді спеціальних відрахувань та зборів підприємств або штрафів за порушення умов користування інфраструктурними об'єктами.

4. Проектне фінансування, що є формою інвестиційного кредитування, при якому значна частина повернення позикових коштів здійснюється за рахунок грошового потоку, генерованого самим проектом.

Зазначені вище особливості інфраструктурного сектору обумовлюють ускладнення у залученні приватних інвестицій, тому стимулюючу роль повинна взяти на себе держава. Проте інфраструктура в нинішніх умовах не може бути ані державною, ані приватною; оптимальним варіантом є сполучення державної власності, приватного управління у частині створення та функціонування інфраструктури протягом всього життєвого циклу та суспільного контролю з боку споживачів на основі пайової участі [1].

Важливо створити реальні умови для залучення приватних інвестицій до розвитку інфраструктурного комплексу в Україні та практичної реалізації механізмів державно-приватного партнерства, зокрема концесій. Так, згідно Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 рр., загальний прогнозний обсяг фінансування будівництва, реконструкції, ремонту та утримання автодоріг на весь період становить 214 млрд грн, у тому числі 20 млрд грн (9%) коштів приватних інвесторів. Сьогодні приватний інвестор в Україні взагалі не задіяний в сфері дорожнього будівництва, хоч це доволі успішна і поширена європейська та світова практика.

Список використаних джерел

1. Бляхман Л. С. Инфраструктура – ключевой и ограниченно рыночный сектор современной экономики / Л. С. Бляхман. // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2(46). – С. 9-18.

2. Механізми ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно-дорожнього комплексу України. – К. : НІСД, 2014. – 60 с.

3. Дорожный вопрос: варианты решения проблемы [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://cfts.org.ua/articles/dorozhnyy_vopros_varianty_resheniya_problemy_460/

Калат Ярослава Ярославівна,
м.н.с. сектору проблем транскордонного співробітництва,
ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України"

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЯК ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ

Будь-якому регіону для досягнення оптимальної економічної самостійності важливо забезпечити свій стабільний економічний розвиток. Передусім, економічний розвиток передбачає нагромадження якісних характеристик регіональної системи, що створюють умови та можливості для розширеного відтворення чи відновлення в умовах невизначеності. Крім того, стабільний економічний розвиток є однією з передумов забезпечення економічної безпеки регіону, тоді коли єврорегіональне співробітництво є рушієм розвитку та засобом досягнення відносної стабільності економічного розвитку прикордонних територій.

Проте, нормативні прогалини й недосконалість механізмів взаємодії державних і регіональних органів влади, регулювання питань фінансового забезпечення Державних програм розвитку транскордонного співробітництва та процесів єврорегіонального співробітництва стримують реалізацію потенційних транскордонних можливостей розвитку і забезпечення життєздатності прикордонних регіонів. Тому актуальною є потреба у аналізі питань організаційного і правового регулювання фінансового забезпечення процесів єврорегіонального співробітництва, так як, сприяння активації та розвитку єврорегіональної співпраці державою забезпечить ефективну участь суб'єктів господарювання прикордонних територій у транскордонних процесах і тим самим підвищить рівень їх економічного розвитку та дасть змогу вийти із "периферійного стану".

В основному нормативно-правовому акті, який регулює питання розвитку транскордонного співробітництва в Україні, - Законі України "Про транскордонне співробітництво" (ухвалений 24 червня 2004 року), зазначено, що державна фінансова підтримка розвитку транскордонного співробітництва, може бути спрямована, тільки на програми/проекти, які мають достатню "аргументацію щодо ефективного розв'язання актуальних проблем" та не допускається "використання цільової державної підтримки для фінансування поточних потреб соціально-економічного розвитку регіонів" [1]. Тобто, учасники транскордонного, в тому числі єврорегіонального, співробітництва змушені шукати інші джерела співфінансування для реалізації транскордонних проектів. А такі учасники, як громадські організації, які визначають рівень активності громадського суспільства та є сполучною ланкою для ефективного діалогу органів влади і територіальних громад, не можуть реалізовувати вагоміші для регіонального розвитку транскордонні проекти, саме через відсутність співфінансування. Наприклад, за програмний період 2007-2013 частка реалізованих транскордонних проектів громадськими організаціями у Волинській області становила 5,45 %, тоді коли у Люблінському воєводстві - 10,2 %.

Єврорегіональне співробітництво має більше можливостей для залучення фінансових ресурсів, так як не є обмеженим співробітництвом із сусідніми прикордонними регіонами. Одне із завдань єврорегіонів полягає у забезпеченні доступу до цих фінансових ресурсів учасникам і суб'єктам єврорегіонального співробітництва.

Особливостями фінансування діяльності єврорегіонів, як основних учасників і суб'єктів єврорегіонального співробітництва, є те, що форми і ресурси фінансового вкладу встановлюються кожною стороною окремо відповідно до внутрішнього законодавства. Крім того, фінансування також здійснюється з місцевих та регіональних бюджетів, але не дозволяється встановлювати збори фіскального характеру. Однак, орган транскордонного співробітництва може отримувати прибуток від послуг, наданих ним територіальним громадам або властям, користувачам чи третім сторонам [2, с. 14].

Джерелами фінансування єврорегіональної співпраці, можуть бути: членські внески учасників єврорегіону; внески сторін, які підтримують діяльність єврорегіону; дарування; дотації адміністративних одиниць вищого рівня, включно з центральними і регіональними надходженнями; кошти з різних програм ЄС; гранти; міжнародна технічна допомога (МТД); інші джерела фінансування.

Варто виділити МТД, як основне джерело співфінансування програм/проектів в рамках єврорегіональної співпраці. Зокрема, доступ до структурних фондів ЄС забезпечується насамперед шляхом участі в програмах, наприклад, програми Східного партнерства (Польща-Білорусь-Україна, Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна, Румунія-Україна-Молдова, Чорноморська програма), стратегії ЄС для Дунайського регіону (EUSDR), програми територіального співробітництва Східного сусідства (ЕаРТС) та інші.

Фінансові ресурси переважно направляються для реалізації спільних проектів прикордонних суміжних регіонів, що є спільним механізмом вирішення проблем та підняттям конкурентоспроможності прикордонних регіонів. Прикордонні території мають можливість залучати фінансові ресурси шляхом популяризації свого регіону через членство єврорегіонів у різних міжнародних організаціях, наприклад, Асоціації європейських прикордонних регіонів (АЄРП), або ж участь у єврорегіональних майданчиках в Брюсселі.

Також важливим процесом для фінансового забезпечення економічного зростання прикордонних регіонів є регіоналізація, коли регіональні та місцеві органи самоврядування, територіальні громади, спілки людей починають об'єднуватися та залучатися до процесу прийняття рішень, так як вони є найбільш наближеними до громадян та виражають їх інтереси. Єврорегіональне співробітництво сприяє цьому процесу, створюючи умови для вирішення проблем на регіональному та місцевому рівнях. Завдання регіоналізації полягає у вирівнюванні диспропорцій розвитку за допомогою всіх можливих фінансових інструментів, а тоді єврорегіональне співробітництво нівелює диспропорції, надаючи можливості для розвитку прикордонних регіонів [3, с. 245].

Можна зазначити, що в ЄС регіони виступають "як важливі адресати для реалізації структурної та регіональної політики" [5, с. 89]. А у Договорі про утворення Європейського Союзу (ДЄС) закладено процес "творення дедалі ближчого союзу народів Європи, де рішення належить ухвалювати прозоро і якнайближче до громадян" [4, ст. 1 п. 2 ДЄС]. Тобто ми говоримо про концепцію "Європи регіонів", яка підтримується на регіональному рівні, однак не може бути повністю реалізована через ряд причин. Найперше, через ймовірність проблем на інституційному рівні, так як на сьогодні система ухвалення рішень в ЄС є складною і недостатньо ефективною, а залучення окремих регіональних органів може привести до ускладнення прийняття рішень і інституційних зіткнень. А також передумовою для її реалізації повинно бути створені в ЄС порівнянні регіони, тобто сформовані за одним принципом, чого

насправді досягнути досить важко для такої кількості країн. Поряд з тим, регіони "мають значення у європейській політиці через їх роботу із громадськістю", а "транскордонна і міжрегіональна співпраця з якомога більшою кількістю контактів із громадськістю дозволяють пізнавати "Європу зсередини"" [5, с. 92].

В Україні теж починають вже проявлятися процеси регіоналізації разом із децентралізацією, але ще не набрали відповідних обертів, та не закріпилися на законодавчому рівні. Хоча бюджетну реформу, яка була проведена в 2014 році можна вважати першим кроком до децентралізації. Зокрема, було посилено відповідальність профільних міністерств за відповідне фінансування освітньої і медичної сфер економіки. Також, розширено фінансову самостійність та дохідну базу місцевих бюджетів тощо.

Отже, єврорегіональне співробітництво є позитивним фактор соціально-економічного розвитку прикордонних територій. Створення належних умов для активізації суб'єктів і учасників транскордонного та єврорегіонального співробітництва, розвиток нових форм транскордонного співробітництва, забезпечення доступу громадських організацій та інших учасників до структурних фондів ЄС активізує громадське суспільство у вирішенні власних проблем і проблем територіальних громад, тим самим сприятиме залученню МТД та інвестицій у прикордонні регіони та забезпечить їх економічне зростання.

Список використаних джерел

1. Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України від 24.06.2004 №1861-IV. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15

2. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 222 с.

3. Maria Greta. Wpływ współpracy euroregionalnej na wyrównywanie różnic regionalnych i realizację "ludzkiego oblicza" integracji // Annales : etyka w życiu gospodarczym. – 2006. – T. 9. - №1.- S. 245-254.

4. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej od 26 października 2012. Tom 55. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2012:326:FULL&from=EN

5. Європа від А до Я. Довідник з європейської інтеграції / за ред. В. Вайденфельда та В. Вессельса / Переклав з нім. Андрій Тюшка. – Львів : "Компанія "Імперіал", 2007. – 514 с.

Котько Наталія Михайлівна,
к.е.н., завідувач відділу економіки,
Інститут сільського господарства
Карпатського регіону НААН

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

На сьогодні однією з головних перешкод на шляху розвитку національного господарства України є управлінська криза. Поглиблення реформ у сфері регіонального управління і формування нової логіки відносин громади, регіону та держави має стати каталізатором підвищення конкурентоспроможності громад і регіонів та стимулювання економічного зростання на місцевому й регіональному рівнях [1, с. 173 - 213].

Концептуальною метою державної політики розвитку сільських територій є створення необхідних організаційних, правових та фінансових передумов для

забезпечення його високої динаміки. Перспектива досягнення визначених цільових настанов ув'язується з реформуванням системи управління, активізацією ініціативності та відповідальності територіальних громад сіл, селищ, розширенням сфери прикладання праці, збільшенням доходів сільського населення і доступності базових послуг, нормалізацією демографічної ситуації на переважній частині сільських територій [2].

Таким чином, проблема забезпечення зростання функціональності організаційно-економічних інструментів та механізмів стратегічного розвитку як регіонів загалом, так і сільських територій у їх складі є системною і багатогранною, синтезує політичний, економічний, соціальний, екологічний та інші виміри.

Змістовне наповнення її вирішення на даний час характеризується суперечливістю, що, передусім, пов'язана, з одного боку, з істотним збереженням практики прямого централізованого адміністрування процесів, що відбуваються на регіональному рівні, з іншого – ствердженням нової ролі державної влади, яка полягає у створенні умов для розкриття потенційних можливостей розвитку самих регіонів, тобто передачі на їх рівень повноважень, ресурсів і відповідальності, здатних реалізувати таку змогу.

Дієздатність інструментарію із забезпечення ефективності та збалансованості стратегічного розвитку сільських територій регіону обумовлюється, на нашу думку, відповідністю його складових наступним вимогам:

- врахування необхідності узгодження цілей, пріоритетів та дій всіх суб'єктів територіального розвитку;

- виокремлення сільських аспектів у складі регіональної, соціальної, бюджетної та інших видів соціально-економічної політики держави;

- відповідність владних повноважень регіональних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування з належними обсягами ресурсного забезпечення для їх повноцінного виконання;

- забезпечення ефективної концентрації бюджетних коштів та ресурсів, консолідованих в рамках державно-приватного партнерства на вирішення пріоритетних для кожної сільської території соціально-економічних проблем розвитку;

- забезпечення сільським громадам реальних важелів впливу на розроблення і прийняття управлінських рішень стосовно вирішення проблем місцевого розвитку;

- запобігання надмірній ресурсній концентрації факторів агропромислового виробництва на сільських територіях, яка, сприяючи високій динаміці нарощування результативних показників окремих галузей у короткостроковому періоді, гостро дасться взнаки поглибленням поляризації сільських місцевостей, деградацією їх периферійних зон, а отже - необхідністю понесення державою високих витрат для досягнення збалансованого соціально-економічного розвитку в довгостроковій перспективі;

- спрямування економічного ефекту від зростання масштабів ведення аграрного виробництва на місцевий розвиток;

- переорієнтації заходів програмно-цільового впливу із переважно галузевого і секторального спрямування на досягнення цілей людського розвитку: зниження бідності та забезпечення продуктивної зайнятості сільського населення; зростання підприємницької активності селян;

- сприяння забезпеченню правової, організаційної та ресурсної підтримки об'єднань селян у самоорганізовані структури для консолідації ефективного використання ресурсного потенціалу селянських господарств, формування кооперативних каналів збуту вирощеної сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки, що дадуть можливість підвищити товарність виробництва та збільшити частку доходів у кінцевій ціні.

Найбільш істотними обмежувальними чинниками запровадження дієвого організаційно-економічного інструментарію стратегічно орієнтованого розвитку сільських територій є територіальна подрібненість сільських громад (зокрема у Львівській області налічується 381 територіальна громада з кількістю жителів менше 1000 осіб або 60,3 % від загальної кількості) і порівняно незначна активність перебігу процесів їх добровільного об'єднання [3], а також відсутність у селах необхідної кількості бюджетоформуючих структур (бюджетні установи, комунальні підприємства).

Вплив окреслених факторів обумовлює низький рівень надходжень власних та закріплених доходів, наслідком чого стає погіршення стану складових інфраструктури в сільській місцевості, а отже – якості отримуваних селянами суспільних послуг. Засади й практика існуючої міжбюджетної трансфертної політики, переважно, слабко ув'язуються з підвищенням ефективності функціонування місцевої влади та її мотивованості до нарощування власної дохідної бази. Аналогічним чином можна розцінювати також зацікавленість органів місцевого самоврядування в розробці й втіленні місцевих програм і проектів соціально-економічного та інфраструктурного розвитку територій.

Таким чином, за існуючого рівня бюджетної централізації органи місцевого самоврядування на районному рівні (як і на базовому) загалом не володіють необхідними важелями впливу на зростання навіть поточної ефективності реалізації наявного ресурсно-факторного потенціалу, не враховуючи спроможність забезпечити належну якість процесів стратегічного управління й координації соціально-економічного розвитку територій.

Тому першочерговим на поточному етапі завданням є формування нормативно-правових основ для запровадження механізмів і важелів, які б спонукали органи місцевого самоврядування до збільшення доходів за чинними статтями місцевих бюджетів і пошуку перспективних джерел доходів на основі задіяння ресурсного потенціалу територій.

Список використаних джерел

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становищ ще України в 2015 році". – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

2. Концепція розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248515797

3. Об'єднані громади України отримають майже чотири млрд. грн. (оновлено) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.varianty.net/29158-obiednani-hromady-ukrainy-otrymaiut-maizhe-chotyry-mlrd-hrn-onovlen.

Луньова Ганна Михайлівна,
старший викладач кафедри
фундаментальних економічних дисциплін,
Національна академія статистики, обліку
та аудиту

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК РЕЗЕРВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Актуальність проблеми, що аналізується, обумовлена як важливою роллю заощаджень населення у розвитку процесів економічного зростання, так і наявністю низки проблем в механізмі перетворення заощаджень в інвестиції в Україні. В країнах із розвиненою ринковою економікою чверть національних заощаджень формується за рахунок заощаджень громадян. Заощадження домашніх господарств є важливою складовою інвестування, а їх трансформацію в інвестиції забезпечує грошовий ринок.

Основними напрямками інвестиційної діяльності домогосподарств є або пряма участь у процесі інвестування, або із використанням фінансових посередників, у число яких включають банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди й фондові біржі [4].

В Україні участь фізичних осіб в інвестиційних процесах характеризується гранично низьким рівнем. Перша і головна причина цього – невеликі обсяги тимчасово вільних коштів (заощаджень) населення через низький рівень доходів та високу інфляцію, що обумовлює незначну схильність до заощадження. За даними Державної служби статистики України, середня схильність до заощадження складала у 2014 році 7,0 %, тоді як у 2010 році цей показник дорівнював 18,6 %. При цьому наявний дохід домогосподарств збільшився за період 2010-2014 років на 41,5 % [3]. Також слід зауважити, що домогосподарства, які знаходяться у сільській місцевості (33,2 % всіх домогосподарств) заощаджують значно менше, ніж міські домашні господарства.

Другою причиною низької участі домогосподарств України в інвестиційних процесах є наявність недовіри населення до інститутів заощадження – банків, інвестиційних та пенсійних фондів, страхових компаній, яка має успадковану природу та може бути подоланою лише з плином часу.

Третя причина – це недостатньо активна політика залучення заощаджень населення ощадними інституціями. Адже у проблемі “заощадження – інвестиції” важливе значення має не тільки нагромадження достатнього обсягу збережень у сімейному секторі, а й повна трансформація цих збережень в інвестиції. Ефективний механізм такої трансформації покликаний створити грошовий ринок.

Наступною причиною невисокої участі домогосподарств в інвестуванні є певна фінансова неграмотність населення, а також нездатність споживачів належним чином зрозуміти та оцінити ризики на фоні недостатнього правового регулювання та агресивних методів просування фінансових послуг [1]. На успішність інвестування значно впливає рівень фінансової освіти членів домогосподарств, оскільки більш освічені менше припускаються помилок, що збільшує результативність інвестування. Позитивний досвід інвестування дає впевненість у прийнятті фінансових рішень та збільшує обсяг інвестиційних ресурсів [7, с. 57].

Найпоширенішим видом організованих заощаджень населення в Україні є вклади в комерційних банках. Залишки депозитів домашніх господарств на кінець 2014 року складали 418,1 млрд. грн., або 61,9 % загальної суми депозитів за всіма

секторами економіки [2]. Порівняно із аналогічним періодом 2012 року їх сума збільшилась на 13,2 %. Проте, серйозним недоліком формування депозитної бази банків є відсутність в країні ринку довгострокових заощаджень. Отже, потрібно активно впливати на чинники, які створюють позитивний фон для розвитку довгострокових заощаджень. Серед них: прискорення пенсійної реформи і формування на її засадах у банківській системі пенсійних заощаджень.

В Україні слабо розвинута діяльність небанківських кредитних установ, які здійснюють акумуляцію заощаджень громадян, хоча в останні роки намітились певні позитивні зрушення. Зокрема, почали працювати недержавні пенсійні фонди (НПФ), які могли б відіграти важливу роль у формуванні інвестиційного клімату країни. На початок 2015 року в країні функціонували 76 НПФ, у 2014 році було укладено пенсійні контракти із 47,7 тис. вкладників-фізичних осіб. Сума пенсійних внесків становила на кінець 2014 року 71,4 млн. грн, що на 75,4 % більше, порівняно з кінцем 2010 року [6].

Віднесення пенсійних програм до інвестиційних продуктів відбувається на основі принципу реалокації ресурсів домогосподарств у розвиток економіки. Про це свідчить структура інвестованих пенсійних активів. Переважними напрямами їх інвестування є депозити в банках (36,4% інвестованих активів), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (31,0 %), акції українських емітентів (13,3 %), цінні папери, дохід за якими гарантовано КМУ (11,5 %) [6]. Слід сказати, що для НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об’єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику, адже їх основним завданням є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж в інших фінансових установ. Незважаючи на це, у 2014 році загальна вартість доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, становила 70,0 % від суми залучених внесків. Отже, можна зробити висновок, що цей вид інвестиційного продукту за належного гарантійного забезпечення в майбутньому буде більш поширеним серед домогосподарств.

В Україні значна сума готівкових коштів перебуває поза банківською системою. Так, на 1.10.2014 р. обсяг готівки поза банками мав значення 288,9 млрд. грн. і становив 29,1 % грошової маси, а на 1.10.2015 р. – 321,2 млрд. грн. (33,3 % грошової маси) [5]. Сьогодні нагальною є потреба створювати всі умови, як на державному рівні, так і на рівні кожної фінансової установи, для стимулювання зростання вкладів чи внесків населення з метою розширення інвестування в країні.

На рівні держави загалом і окремих органів державного управління інструментами стимулювання заощаджень і, ймовірно, зростання вкладів населення є політика оплати праці, зокрема підвищення мінімальної заробітної плати; політика пенсійного та інших форм соціального забезпечення населення; регулювання цін і тарифів на товари й послуги, які реалізують населенню державні та недержавні структури, що є природними монополіями.

Конкретнішою і не менш важливою є роль банків у стимулюванні заощаджень населення. Банки, як провідна ланка в інфраструктурі фінансового ринку мають не просто мобілізувати потрібну їм масу грошових коштів, а створити на ринку такі передумови, які відчутніше стимулюють населення формувати заощадження, якнайдовше зберігати їх та доцільно розміщувати в інтересах окремих домогосподарств та суспільства загалом. Розв'язання цієї проблеми стосується як комерційних банків, так і Національного банку України. Певними недоліками у цій

сфері, з нашої точки зору, є відсутність концепції ощадної справи в нашій країні та відсутність Закону України “Про ощадну справу”.

Хорошу перспективу має впровадження комбінованих накопичувальних систем депозит-кредит (заощадження на будівництво, навчання, придбання товарів високої вартості), які будуються на довготермінових засадах і пільгових умовах кредитування. У багатьох розвинутих країнах широко використовують цільові вклади “заощадження-житло”, які стимулюють до того, щоб зберігати гроші в банках тривалий час, що надає право одержати вигідний кредит на купівлю, будівництво або ремонт житла.

Таким чином, потужним джерелом економічного зростання країни за наявності відповідного фінансового механізму є заощадження населення. В цьому зв’язку потребують розробки та впровадження ефективні державні механізми трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційний потенціал для прискорення економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. № 867-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua.

2. Бюлетень Національного банку України (січень 2015 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

3. Доходи та витрати населення України : матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. ukrstat.gov.ua.

4. Іващенко М. В. Інвестиційна поведінка українських домогосподарств: інституціональний аспект [Електронний ресурс] / М. В. Іващенко // Вестник НТУ "ХПИ". – 2010. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua.

5. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України: матеріали офіційного сайту НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

6. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nfp.gov.ua.

7. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств : монографія / А. Ю. Рамський. – К. : КНУТД, 2014. – 352 с.

Мицак Ольга Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Блинда Назар Орестович,
аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

НЕПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОЗНАКА ДИСБАЛАНСІВ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з істотних передумов подолання фінансових диспропорцій і дисбалансів в умовах кризових ситуацій в економіці є діагностика платоспроможності і фінансової стійкості суб’єктів господарювання. Головна мета діагностики – своєчасно виявляти і усувати невідповідності у фінансовій діяльності і визначати резерви зміцнення фінансового становища підприємства та його платоспроможності. За результатами діагностики корегується стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани і управлінські рішення, здійснюється контроль над

виконанням поточних і оперативних планів, виявляються резерви підвищення фінансової стійкості підприємства.

Питання щодо налагодження системи управління діяльністю господарюючих суб'єктів як на етапі ідентифікації рівня фінансової стабільності і платоспроможності, так і в процесі усунення чинників, що їх ускладнюють, є актуальними і необхідними, як в умовах стабільного зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а особливо в умовах глибокої економічної кризи.

Неплатоспроможність, відповідно до вітчизняної нормативно-правової бази, розглядається як неспроможність підприємства виконати після настання встановленого терміну своїх грошових зобов'язань перед кредиторами (зокрема, виплати заробітної плати), а також щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності. Законодавчо-нормативна база України деталізує це поняття щодо терміну сплати підприємством своїх зобов'язань, фіксуючи його на рівні трьох місяців. При цьому сукупна величина зобов'язань кредиторів має становити триста мінімальних розмірів заробітної плати. У разі наявності зазначених умов кредитори можуть ініціювати процес провадження справи про банкрутство підприємства-боржника. Враховуючи наведені визначення, неплатоспроможність підприємства за часовою ознакою поділяють на такі види: поточна; критична; надкритична; ліквідаційна.

Поточна неплатоспроможність – це такий фінансовий стан підприємства, для якого характерна наявність заборгованості перед кредиторами, величина якої сплачується до трьох місяців. Критична неплатоспроможність визначається неможливістю погашення заборгованості господарюючим суб'єктом впродовж трьох місяців. Надкритична неплатоспроможність виникає у разі подання заяви до Господарського суду стосовно відкриття справи про банкрутство. Тривалість надкритичної неплатоспроможності залежить від кількості етапів провадження справи про банкрутство. Останній тип неплатоспроможності є характерним для таких судових процедур як розпорядження майном боржника та санація. При здійсненні санаційних процедур передбачається, що у разі вдалого їх проведення платоспроможність боржника буде відновлено, а процедуру провадження справи про банкрутство припинено. Ліквідаційна неплатоспроможність виникає при нездатності відновити платоспроможність боржника шляхом процедури санації, що, в свою чергу, призводить до ініціювання ліквідації господарюючого суб'єкту. Анулювати ліквідаційну неплатоспроможність можливо лише за рахунок спрямування коштів, отриманих від продажу майна банкрута, на задоволення вимог кредиторів.

Стосовно подолання рівня неплатоспроможності відповідно до наведених типів класифікації зазначимо, що імовірність погашення заборгованості перед кредиторами у випадках критичної, надкритичної та ліквідаційної неплатоспроможності зменшується у міру зростання часового фактору, що обумовлює її тривалість.

При здійсненні управління неплатоспроможністю підприємства необхідно дотримуватись певних принципів, які забезпечать успішність процесу. Так, принцип мінімізації витрат та втрат спрямований на застосування заходів щодо подолання кризової ситуації шляхом оптимізації витрат підприємства у напрямі їх скорочення, а також найменшого впливу втрат від цього на функціонування підприємства.

За умов нестабільності фінансово-господарської діяльності підприємства вимушені переглядати рівень витрат як альтернативний шлях виходу з кризи. При цьому відбувається зменшення фінансування господарської діяльності, що в подальшому може призвести до втрати частки ринку та скорочення чисельності

працюючих. Останнє, у разі набуття масового характеру, зачіпає інтереси не тільки власників господарюючих суб'єктів але й загалом держави.

Принцип мінімізації полягає в організації процесу відновлення платоспроможності боржника таким чином, щоб забезпечити задоволення вимог кредиторів без застосування ліквідаційної процедури. Для підприємств, фінансовий стан яких характеризується поточною неплатоспроможністю, застосування цього принципу полягає в недопущенні погіршення платіжної дисципліни до рівня перевищення законодавчо встановленого терміну погашення та величини заборгованості. Підприємства, стан неплатоспроможності яких є характерним для провадження справи про банкрутство, повинні використовувати усі наявні заходи, застосування яких дасть змогу відновити платоспроможність підприємства.

Принцип стратегічного підходу характеризує спрямованість підприємства комплексно підходити до вирішення питань погашення заборгованості, покращення платіжної дисципліни та підвищення рівня платоспроможності. При цьому необхідно враховувати інтереси як власників, так і кредиторів, причому не забувати про наслідки загальнодержавного характеру, які можуть виникнути при несприятливому перебігу подій.

Управління неплатоспроможністю підприємства в ситуації невизначеності передбачає визначення заходів, реалізація яких спрямована на виявлення факторів, що обумовлюють складнощі з своєчасним виконанням платежів, з подальшим аналізом щодо можливості відновлення та покращення рівня платоспроможності суб'єкта господарювання. Важливість ідентифікації причин неплатоспроможності полягає у тому, що завдяки своєчасному реагуванню на їх наявність підприємство може мінімізувати можливі подальші втрати платоспроможності і фінансової стабільності.

Список використаних джерел

1. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / В. Вовк, О. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3. – С. 169-173.

2. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства / А. П. Дорошенко // Ефективна економіка. – 2010.– № 3 // www.economy.nauka.com.ua.

3. *Кривдюк А. В. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства / А. В. Кривдюк, // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 200-203.*

Осадчук Юлія Миколаївна,
аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія,
викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Триваюча трансформація економіки України охоплює всі сегменти ринку, серед яких суттєве місце займають підприємства і організації споживчої кооперації. Подальше удосконалення ринкових відносин супроводжується зростанням і посиленням конкуренції, прагненням учасників ринку до підвищення економічної

активності та ефективності діяльності.

Сучасна споживча кооперація України, яка в основному обслуговує сільське населення, є однією з найбільших систем, що здійснюють торговельну, заготівельну, виробничу та інші види діяльності. Вона має майже півтора вікову історію розвитку і функціонування, володіє міцними усталеними традиціями, а також використовує значний людський потенціал.

Незважаючи на те, що в силу труднощів перехідного періоду в кінці минулого століття споживча кооперація втратила частину соціальних та економічних позицій, зусиллями працівників споживчих товариств, інших кооперативних організацій вдалося зберегти єдність і цілісність, значну матеріально-технічну базу. В споживчій кооперації України спостерігається господарська та фінансова стабілізація.

У споживчій кооперації зростаючу роль відіграє функціонально-галузева структура. Галузі діяльності споживчої кооперації формують її економічну основу і обумовлюють соціально-економічний розвиток. Саме від масштабів і ефективності функціонування галузей залежить існування споживчої кооперації.

Провідною для споживчої кооперації була і залишається сфера обігу. Вона займає 2/3 її ресурсного потенціалу. Протягом останніх років спостерігається тенденція до збільшення загального обсягу товарообороту споживчої кооперації України. З усіх сфер найбільш стрімко покращили свої показники торгівля та ресторанне господарство.

Традиційно в структурі роздрібного товарообороту споживчої кооперації переважають продовольчі товари. Аналіз свідчить не тільки про переважаючу частку продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі споживчої кооперації, але і про її подальше збільшення. Доцільно акцентувати увагу на певну невідповідність структури товарообороту завданням підвищення рівня життя сільських мешканців – членів споживчої кооперації. Тобто необхідним, навпаки, є збільшення частки непродовольчих товарів, що сприяє технічному облаштуванню домогосподарств, покращенню умов життя, більшій комфортності тощо.

Інший важливий аспект споживчої кооперації – це соціальна сфера. Соціальна структура споживчої кооперації відображає її соціальний зміст та соціальну роль у суспільстві.

Визначальною соціальною складовою споживчої кооперації був і залишається інститут пайовиків. Його якісне оновлення є стратегічним завданням всіх кооперативних організацій. Отже, проблема оптимізації складу пайовиків поділяється на дві частини: перша – оптимізація кількості, а друга – якісне покращення складу пайовиків.

Залучення нових членів-пайовиків пов’язано з активізацією факторів мотивації і стимулювання. Тому, в останні роки широко задіяна система матеріального та морального стимулювання. З 2005 року вперше у системі кооперації України членам споживчої кооперації нараховуються і виплачуються дивіденди та пайові внески, причому, зростаючими темпами. В цілому в споживчій кооперації соціальна підтримка пайовиків, працівників, ветеранів сягає 8,5-9,0 млн. грн. щорічно, що для нестабільної економіки має важливе значення.

Фінансово-економічна політика споживчої кооперації України спрямована на зміцнення фінансового стану підприємств і організацій, нарощування обсягів діяльності, забезпечення рентабельної роботи усіх господарюючих суб’єктів, соціальний захист членів споживчих товариств.

Матеріали фінансового аналізу, проведеного за даними основних показників господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2010-2014 рр., дають підставу стверджувати, що фінансово-економічна політика цих років, скерована на збалансований соціально-економічний розвиток, дала вагомі позитивні результати.

Аналіз показників доводить стійку позитивну динаміку результативних показників. За роки незалежності України обсяг діяльності споживчої кооперації зріс на 3335,68 млн. грн. або на 164,4 %. Суттєво зросла економічна активність пайовиків, про що свідчить про збільшення пайового капіталу на 67,6 %.

Аналіз фінансових результатів показує, що в період 2010-2015 рр. споживча кооперація характеризувалась прибутковою діяльністю. За період, що аналізується, фінансовий результат діяльності збільшився на 65,8 млн. грн. або на 116,7 %.

Пріоритети стратегічного розвитку споживчої кооперації визначають широкий спектр завдань соціального, економічного та політичного характеру. Основне завдання полягає у визначенні економічної, соціальної та науково-технічної політики розвитку споживчої кооперації, захисті її членів, участі в розробці та реалізації державних програм, пропаганді ідей кооперативного руху та переваг кооперації як самобутньої та соціально орієнтованої системи.

В економічній системі завдання споживчої кооперації полягає у розширенні масштабів діяльності, забезпеченні матеріальних потреб членів споживчих товариств і спілок, органічному поєднанні особистих, колективних і суспільних інтересів.

У соціальній сфері основні завдання доцільно спрямувати на активну реалізацію соціальної місії споживчої кооперації, соціальну підтримку, соціальну гарантію та соціальний захист членів споживчих товариств і спілок, участь у розвитку соціальної сфери села.

Одним із важливих завдань споживчої кооперації є також участь у зміцненні демократичних основ держави, створення підвалин для розвитку громадянського суспільства та національного кооперативного руху.

На міжнародній арені основними завданнями споживчої кооперації повинні бути розширення міжнародного кооперативного співробітництва, інтеграція у міжнародні кооперативні зв'язки, розвиток зовнішньоекономічної діяльності кооперативних підприємств і організацій.

Виходячи з характеру стратегічних завдань розвитку споживчої кооперації і враховуючи загальнонаціональні пріоритети соціально-економічного розвитку України, можна стверджувати, що основні напрями і пріоритети розвитку споживчої кооперації зумовлені перспективною моделлю системи.

Для оновленої перспективної структурної моделі споживчої кооперації характерні ознаки:

- базові міжнародні принципи кооперації і гуманістичні цінності як ідентифікаційна основа сучасної кооперації;
- органічне поєднання індивідуальних і групових інтересів у мотивованій кооперативній діяльності на базі нових відносин кооперативної власності;
- поєднання кооперативних принципів, ринкових механізмів і підприємницьких методів господарювання;
- соціальна орієнтація кооперативної діяльності;
- демократичні механізми внутрішньо-кооперативної консолідації та управління кооперативним господарством;
- активне міжнародне кооперативне співробітництво.

У запропонованій моделі споживчої кооперації виражено проявляється організаційна єдність, функціональна цілісність і, найголовніше, збереження основної цілі кооперації – забезпечення потреб людей, економічна підтримка і соціальний захист десятки тисяч кооператорів.

Список використаних джерел

1. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2010-2015 роки . – К. : Укоопспілка, 2015. – 82 с.

Павлюк Лариса Іванівна,
директор,
Ужгородський торговельно-економічний коледж КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Однією з об'єктивних причин недостатньо високої ефективності функціонування і розвитку внутрішнього ринку регіонів України є відсутність повноцінного фінансового забезпечення. На прикладі Закарпатської області, це підтверджується результатами аналізу сфери фінансів та ринку капіталу регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Показники розвитку сфери фінансів та ринку капіталу Закарпатської області у 2008-2013 рр. (складено за [1, с. 13, 157, 413, 472; 2, с. 13, 126, 332, 395; 3])

Показники	Роки						Темпи зростання (%) / абсолютні відхилення (+/-)	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014/2008	2014/2013
Обсяг ВРП в розрахунку на одну особу, тис. грн	10,6	10,1	10,1	14,5	12,3	17,1	161,3	139,0
Обсяги реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), млрд грн	19,1	16,4	27,5	26,4	34,3	36,9	193,2	107,6
Фінансові результати діяльності підприємств, млн грн	-261,5	-349,2	-90,4	370,6	181,5	117,0	3,3 р.	64,5
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	2,5	1,7	2,6	4,6	3,9	3,4	0,9	-0,5
Обсяги капітальних інвестицій, млн грн	3303,0	1915,0	2205,4	3351,5	2736,1	2645,8	80,1	96,7
Капітальні інвестиції на одну особу населення, грн	2663,7	1542,5	1773,9	2449,0	2189,2	2111,9	79,3	96,5

Так, попри зростання ВРП, у т. ч. у розрахунку на одну особу населення, збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 2010 р. від'ємними, а впродовж останніх років низькими залишаються фінансові результати діяльності підприємств – лише 117,0 млн грн у 2013 р. Відтак, рентабельність операційної діяльності підприємств становила лише 3,4 %, чого недостатньо для належної окупності власного капіталу і фінансування програм і проектів подальшого розвитку.

Негативними слід розцінювати і тенденції відносно зменшення обсягів капітальних інвестицій та капітальних інвестицій на одну особу населення. Перший показник скоротився за період 2008-2013 рр. на 19,9 %, тоді як питомі інвестиції зменшилися на 20,7 %.

На нашу думку, це суттєвий чинник, який перешкоджає модернізації і подальшому поступу внутрішнього ринку Закарпатської області. Вважаємо, що причиною цього стало послаблення можливостей інституцій банківського кредитування, а також нерозвиненість мережі небанківських фінансових структур, інституційних інвесторів. Потрібно додати, що загрозою погіршення інвестиційного потенціалу може стати і обмеження місткості внутрішнього споживчого ринку регіону через скорочення програм споживчого кредитування, чого не можна допустити.

Підтвердженням нерозвиненості інституційного інвестування, а також слабкої ролі бюджетного інвестування є недостатньо раціональна структура джерел фінансування капітальних інвестицій у Закарпатській області (рис. 1).

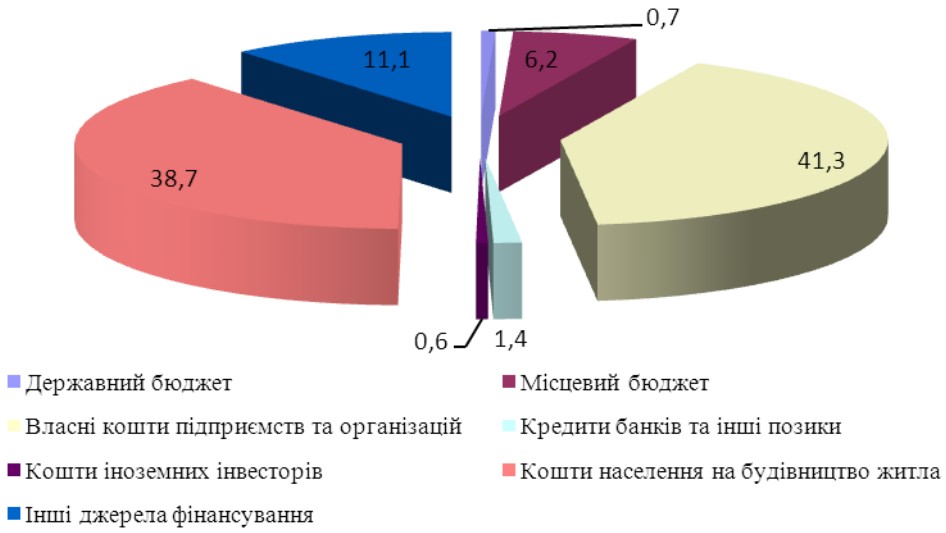


Рис. 1. Структура джерел фінансування капітальних інвестицій у Закарпатській області у 2014 р. (складено за [3])

Так, у 2014 р. 80,0 % інвестицій було профінансовано власними коштами підприємств та організацій і коштом населення на будівництво житла. Натомість з державного та місцевих бюджетів – лише 6,9 %, за рахунок кредитів банків та інших позик – 1,4 %, іноземних інвесторів – 0,6 %. Звернімо увагу, що ще у 2010 р. ситуація була іншою: на кошти державного і місцевих бюджетів припадало 15,0 % інвестицій, на кредити банків та інші позики – 10,8 %, іноземних інвесторів – 4,9 %.

Недостатньо раціональною та інвестиційно-інноваційно спрямованою залишається і структура складення валових капітальних інвестицій (рис. 2).

Так, у 2014 р. найбільша частка інвестицій припадала на будівлі (60,1 %). На інші активні основні засоби (інженерні споруди, машини, обладнання та інвентар) припадало ще 31,8 % інвестицій. Натомість в нематеріальні активи інвестувалося менше 1 %.

Вважаємо таку структуру недостатньо ефективною, але й обумовленою зниженням інноваційної активності суб'єктів реального сектору економіки та внутрішнього ринку. Причому недоліком слід вважати й те, що такого типу структура

інвестицій не змінюється вже протягом тривалого періоду часу – з 2010 по 2014 рр.

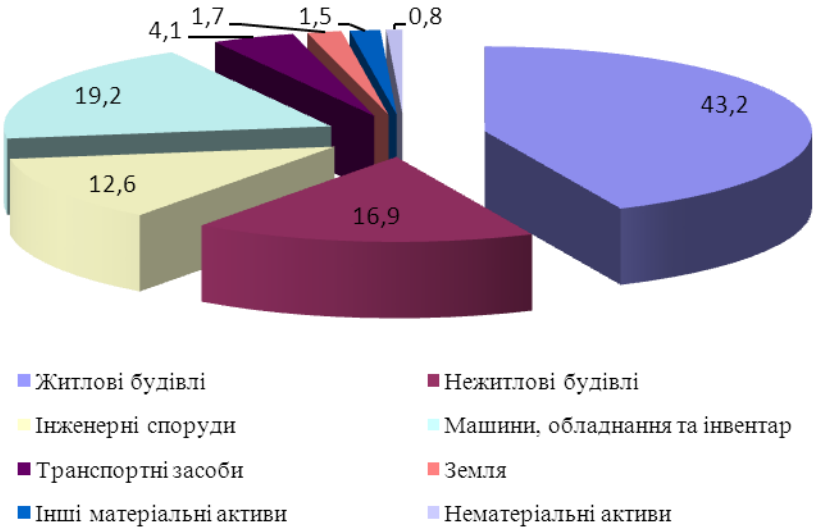


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій за видами активів у Закарпатській області у 2014 р. (складено за [3])

Виявлені особливості фінансового забезпечення розвитку внутрішнього ринку регіону слід враховувати органам державного управління при регулюванні процесів становлення внутрішнього ринку області.

Список використаних джерел

1. Регіони України у 2011 році : статистичний збірник. – Т.1. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 784 с.

2. Регіони України у 2013 році : статистичний збірник. – Т.1. – Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 300 с.

3. Інтернет-ресурс Головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/ rinok/index2007.html.

Палійчук Тетяна Володимирівна,
аспірант відділу державних фінансів,
ДННУ "Академія фінансового управління"

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Демократизація, децентралізація, розвиток. Ці три послідовних сили охопили світ в останні десятиліття і вже внесли свої корективи до політичної системи, функціонування органів влади та способів забезпечення соціально-економічного процвітання країн. Розуміння змін цих сил (незважаючи на їх швидкість та складність) має першочергове значення і зрештою їх цінність буде вимірюватися за допомогою одного простого критерію – їх впливу на якість життя людей, особливо на покращення добробуту бідних верств населення.

Нездатність центрального уряду задовольнити зростаючий попит громадян на послуги змушує країни рухатися в напрямку децентралізації. Децентралізація фіскальних обов'язків передбачає підвищення ефективності надання послуг і скорочення інформації та транзакції, пов'язані із наданням державних послуг.

Функціонування місцевих бюджетних систем та міжбюджетних відносин передбачає прийняття численних і часто суперечливих економічних і політичних рішень. Реформа фіскальної децентралізації – це одна із найскладніших реформ у сфері державних фінансів і на сьогодні на порядку денному як у розвинутих країн із ринковою економікою, так і у країн з перехідною економікою.

Реформа фіскальної децентралізація є спільною ініціативою ОЕСР, Світового банку, Ради Європи, Інституту "Відкрите суспільство" (Будапешт), ПРООН, Агентства США з міжнародного розвитку і деяких країн-членів ОЕСР для надання допомоги країнам з перехідною економікою Центральної та Східної Європи у проведенні міжурядових реформ [1]. Основними цілями цієї ініціативи були: заохочення місцевої демократії для підвищення потенціалу місцевих органів влади для планування та адміністрування витрат і підвищення доходів; і допомога місцевим органам влади стати більш гнучкими і підзвітними своїм виборцям.

Луіз де Мелло надає аргументи на користь фіскальної децентралізації:

1. Фіскальна децентралізація дозволяє субнаціональним урядам враховувати місцеві відмінності у культурі, навколишньому середовищі, запасах природних ресурсів, економічних та соціальних інститутів.

2. Інформація про місцеві вподобання та потреби може бути зібрана більш дешево і якісно місцевим урядом, що знаходиться ближче до народу.

3. Приведення видаткових повноважень ближче до дохідних джерел бюджету; підвищення підзвітності і прозорості використання бюджетних коштів.

4. Фіскальна децентралізація може сприяти раціоналізації діяльності державного сектору та розвитку місцевих демократичних традицій.

5. Шляхом заохочення алокаційної діяльності (системи розподілу обмежених ресурсів в залежності від поставлених цілей), фіскальна децентралізація може впливати на макроекономічне управління, сприяти соціально-економічному розвитку і скороченню масштабів бідності.

Тим не менш, фіскальна децентралізація має свої обмеження, до яких належать:

1. Неадекватна відповідь на питання про те, як управляти міжбюджетними відносинами з метою задоволення зростаючих потреб у державних послугах на місцевому рівні при одночасному збереженні фіскальної дисципліни на національному та субнаціональному рівнях.

2. Призначення витрат та обов'язків із фінансування для субнаціональних органів влади можуть негативно вплинути на виконання місцевих функцій. Наприклад, децентралізація послуг із водопостачання та водовідведення для невеликих місцевих урядів у Латинській Америці призвели до втрати коштів у процесі виконання послуги.

Негативні наслідки децентралізації на надання послуг виникають в силу ряду загальних факторів. Це, по-перше, відсутність потенціалу на субнаціональному рівні державного управління, що обмежує місцеві служби, а тому місцеві органи влади не мають можливості управляти суспільними фінансами і вести належним чином бухгалтерський облік. По-друге, неузгодженість обов'язків внаслідок неповної децентралізації політичних факторів. По-третє, політичні захоплення влади, коли громадська участь у місцевому самоврядуванні є низькою.

Для того, щоб подолати ці проблеми оптимальне розмежування видаткових та податкових обов'язків має ґрунтуватися на таких критеріях, як економія масштабу, вторинні вигоди, витрати на адміністрування податків, податкова ефективність та

справедливість. Однак, на практиці фіскальна децентралізація залежить від політичних реалій та історичної спадщини [2, с. 5-6].

Досвід різних країн свідчить, що ефект впливу фіскальної децентралізації на якість надання суспільної послуги проявляється у:

- зміні підзвітності субнаціональних рівнів управління центральному уряду;
- підвищенні підзвітності місцевих органів влади перед громадянами щодо адміністрування податків та коригування податкових ставок;
- впливі на підзвітні субнаціональні органи через розробку та впровадження системи міжбюджетних трансфертів. Бюджетні трансферти практично завжди необхідні. Вони забезпечують відповідальність влади на нижчих рівнях. З іншого боку залежність від центральних трансфертів зменшує підзвітність місцевого управління перед електоратом і дозволяє перекладати відповідальність за неефективне надання послуг на центральний уряд.

Феномен "децентралізації" поширюється по всьому світі і його сенс, реалізація та ефекти варіюються від країни до країни, однак досвід показує, що можна виділити ключові уроки, що є характерними для багатьох країн.

По-перше, при впровадженні децентралізації є певні ризики, а саме можливий негативний вплив на макроекономічну політику по боротьбі із бідністю, якість надання соціальних послуг та ефективність управління. У зв'язку з цим з метою уникнення та мінімізації імовірності прояву негативних наслідків, децентралізацію державного сектору необхідно здійснювати на основі чіткої стратегії. Успішна децентралізація дає можливість здобути ряд економічних переваг, зокрема досягнути вищої оперативності та якості у наданні послуг громадянам. Неузгоджена децентралізація може мати небажані наслідки: спричинити макроекономічну нестабільність, посилити регіональні розбіжності та конфлікти, знизити якість та кількість державних послуг.

Приділяючи належну увагу питанням взаємодії різних галузей політики, можна запобігти прояву ряду проблем, пов'язаних із децентралізацією. Наприклад, уникнути таких помилок як 1) неузгодженість субнаціональних доходів та відповідним набором обов'язків; 2) призначення однакого розміру необхідного доходу та функцій різних за розміром муніципалітетів.

По-друге, оскільки децентралізація являє собою безперервний активний процес, успішна стратегія вимагає повноцінної інституціональної інфраструктури для розробки, моніторингу та реалізації політики децентралізації. Необхідна інфраструктура включає правові та нормативні положення, організацію для координації та реалізації програм зміцнення фінансового потенціалу місцевих громад. Навіть найкращим чином сплановані стратегії не здатні ефективно реалізуватись без інституціональної політики.

По-третє, різкі зміни у напрямку децентралізації зазвичай закінчуються невдачею. Про це, наприклад, свідчить латиноамериканський досвід, згідно якого країни мали провести додаткову децентралізацію із запровадженням диференційованих правил для територіальних одиниць із різним рівнем управлінського потенціалу [3, с. 1-2].

Отже, як свідчить досвід зарубіжних країн, впровадження реформи фіскальної децентралізації може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Ефективність фіскальної децентралізації залежить від багатьох чинників та факторів, починаючи від особливостей фіскальної системи країни і закінчуючи якістю розробленої стратегії реалізації фіскальної децентралізації.

Список використаних джерел

1. Fiscal Decentralization Initiative (1993-2008) [Electronic resource] – Access Mode: http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/fiscaldecentralisationinitiative1993-2008.htm.

2. De Mello, L. Jr (2000a) "Can Fiscal Decentralization Strengthen Social Capital?", IMF Working Paper WP/00/129. – 2000 – 30 p.

3. Marcelo Giugale, Vinh Nguyen, Fernando Rojas, and Steven B. Webb. Fiscal Decentralization: Lessons From Mexico. – Washington, D.C., USA. – 2000. – 284 p.

Рибчинська Ольга Ромуальдівна,
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівська комерційна академія

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Кожен етап економічного розвитку супроводжується зміною переваг у потребах і використанні різних джерел енергії. Викопне паливо – вугілля, нафта і природний газ – є домінуючими в промислово розвинених країнах і основними джерелами енергії для життєдіяльності та промисловості в країнах, що розвиваються. Проте двадцять перше століття починає асоціюватися зі змінами світової політики щодо споживання енергоресурсів, пов'язаними з багатьма чинниками: енергетичною безпекою, ціновими обмеженнями, змінами клімату та ін. і як наслідок зі спробами трансформації джерел енергії – від викопних до поновлюваних [1].

Енергія є джерелом життєдайної сили, живить виробництво майже усіх товарів і послуг в сучасному світі. Стабільні поставки енергоресурсів за розумними цінами є найважливішою ціллю для підтримання та підвищення рівня життя мільярдів людей [2].

Недостатньо налагоджені поставки енергоресурсів зачіпають усі аспекти розвитку – від соціальних до економічних, екологічних, і навіть якість життя кожної окремої людини.

Покращення стандартів життя, що супроводжується підвищенням якості продукції сільського господарства, збільшенням обсягів промислового виробництва, наданням ефективних транспортних, соціальних та інших послуг для населення, – все це вимагає збільшення споживання енергоресурсів.

Таким чином, можна стверджувати, що енергоресурси розглядаються як важлива і невід'ємна частина економічного зростання, є чинником, що може ставати на заваді економічного та соціального розвитку [3].

Україна є енергодефіцитною країною, оскільки за рахунок власних джерел паливно-енергетичних ресурсів не покриває навіть половину своїх потреб. Енергетична залежність України від поставок органічного палива з урахуванням первинної ядерної енергії у 2011 р. становила близько 60 %, країн ЄС –50 % [4]. Переважна частина імпортованих енергоносіїв надходить з однієї країни – Російської Федерації, що залежно від політичної і економічної кон'юнктури може істотно впливати на ціни та умови розрахунків [5].

Складна ситуація, що склалася у взаємовідносинах з Російською Федерацією, призвела до енергетичної кризи і Україна опинилася на межі катастрофи. Для економіки держави така ситуація може закінчитись поглибленням рецесії і що найгірше дефолтом.

На сьогоднішній день існує стратегія виходу держави з енергетичної кризи та досягнення енергонезалежності, проте варто зауважити, що не всі складові стратегії приведуть до очікуваних результатів, зокрема такі складові як: диверсифікація поставок енергоресурсів, енергоефективність, поліпшення інвестиційного клімату в енергетичному секторі, забезпечення якісного та безпечного фізичного стану енергетичної інфраструктури є лише інструментами для покращення ситуації, основним дієвим способом, орієнтованим на довгострокову перспективу, є розвиток альтернативних джерел енергії. Незважаючи на слабке використання регенеративної енергії, вихідні умови для її більшої підтримки в Україні досить добрі. В країні існують великі сільськогосподарські площі, а кліматичні умови та вітер забезпечують добрі передумови для використання відновлюваної енергії [8].

Найважливіші передумови розвитку альтернативних джерел енергії на державному рівні, на нашу думку, стосуються узгодженості політики та цілісності підходів до розвитку аналізованої галузі. Потрібно проаналізувати можливості використання альтернативних джерел енергії, оцінити прямі і непрямі витрати. Державі необхідно прийняти рішення, що не суперечитимуть, до прикладу, програмам енергозбереження, ініціативам з субсидіювання відновлюваних джерел енергії, покращенню інвестиційного клімату, формуванню прозорих умов функціонування приватного бізнесу.

Знову ж таки не потрібно забувати що політичні та економічні фактори великою мірою впливають на енергетичний сектор і тим самим на можливий розвиток інвестицій у сфері відновлюваних джерел енергії. Високі відсоткові ставки за кредитами і триваюча інфляція мають негативні наслідки для проектів у сфері відновлюваних джерел енергії. Водночас українські банки дуже стримані щодо кредитування проектів у сфері відновлюваних джерел енергії [9].

За теперішніх умов, що склалися в державі, перспектива використання альтернативних джерел енергії відходить на другий план, першочерговими стають проблеми виходу з економічної кризи, врівноваження ринкових процесів. Проте чи не найбільшою проблемою України залишається енергетична залежність. Диверсифікація поставок енергоресурсів частково вирішує проблему. Але значно кращим інструментом є енергоефективність. Тільки альтернативні джерела енергії підвищать рівень економічної, екологічної та національної безпеки і, відповідно, сприятимуть економічному зростанню.

Список використаних джерел

1. *David Timmons, Jonathan M. Harris, Brian Roach. The economics of renewable energy [Електронний ресурс] // Global Development And Environment Institute, Tufts University. - 2014. - Режим доступу : http://www.ase.tufts.edu/gdae/education_materials/modules/renewableenergyecon.pdf*
2. *World Economic Forum/ Energy for Economic Growth. Energy Vision Update [Електронний ресурс]. – 2012. - Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_EN_ EnergyEconomicGrowth_IndustryAgenda_2012.pdf*
3. *Nicholas Apergis, Dan Constantin Danuletiu. Renewable Energy and Economic Growth: Evidence from the Sign of Panel Long-Run Causality [Електронний ресурс] // International Journal of Energy Economics and Policy Vol. 4, No. 4. - 2014. - Режим доступу : http://www.econjournals.com/index.php/ijeep/article/viewFile/879/515*
4. *Середа Л. О. Проблеми енергетичної безпеки України в контексті трансформацій на європейському енергетичному ринку / Л. О. Середа // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 14.*
5. *Олексюк В. М. Енергетична диверсифікація як фактор економічного зростання / В. М. Олексюк // Механізм регулювання економіки. – 2013. –№ 4. – С. 175.*

6. Про вжиття тимчасових надзвичайних заходів на ринку електричної енергії, від 01.10.2014 р. № 915-р. : розпорядження Кабінету Міністрів України, [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=247664107

7. Про стан забезпечення енергетичної безпеки держави та невідкладні заходи щодо сталого проведення опалювального сезону 2014/15 року, 4 листопада 2014 р. : рішення Ради національної безпеки і оборони України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U298_15.html

8. Крістіне Розенберг. Політика України в галузі енергетики [Електронний ресурс] // Серія Політична освіта / Фонд Конрада Аденауера. – 2012. – с. 16. Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/kas_33444-1522-13-30.pdf?130206104926

9. Майсснер Ф. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні: потенціал, перешкоди і рекомендації щодо економічної політики [Електронний ресурс] / Ф. Майсснер. - Berlin : BE Berlin Economics GmbH, – 2010. – с. 34. Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_13/BE-Studie-ErneuerbareEnergien-ukr_final.pdf

Руда Тетяна Павлівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ КОМПЛЕКСНОГО ВІДПРАЦЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

На сьогодні податок на додану вартість залишається одним із основних дохідних джерел державного бюджету і саме з ним пов'язані найбільші ризики недовиконання наповнюваності бюджету, тому питання реформування ПДВ за умови суттєвих бюджетних обмежень залишається досить актуальним.

Питання, пов'язані з дослідженням сутності функцій, особливостей механізму справляння ПДВ в економічно розвинених країнах і країнах, що розвиваються, досить ґрунтовано аналізуються у зарубіжних працях учених Є. Аткінсона, Д. Бодіна, Л. Ебріла, Д. Коаді, Д. Кунея, Д. Стігліца, Р. Хариса, а також вивчаються вітчизняними науковцями В. Андрущенком, А. Амошею, З. Варналієм, В. Вишневським, О. Даніловим, О. Десятнюк, Т. Єфименко, Ю. Івановим, А. Крисоватим, Е. Лібановою, І. Луніною, П. Мельником, В. Мельником, А. Скрипником, А. Соколовською, І. Тарановим та ін.

Значна частка ПДВ у структурі надходжень державного бюджету визначає його критично важливе значення в податковій системі України. Проте останнім часом посилився комплекс суттєвих проблем, пов'язаних з адмініструванням даного податку та викривленням його економічної сутності. Їх вияв негативно відображається на фіскальній ефективності податку, діяльності підприємств та добробуті громадян, котрі є його фактичними платниками.

Забезпечення стабільного розвитку економіки, рівних та конкурентних умов ведення бізнесу, унеможливлення фіскального тиску та нівелювання податкових ризиків у діяльності сумлінних платників податків, вжиття профілактичних заходів щодо запобігання вчиненню правопорушень, належної координації роботи органів державної фіскальної служби з упередження необґрунтованого формування податкового кредиту у значних розмірах, необхідно створити такі умови, які б могли забезпечувати правдивість та законність щодо комплексного відпрацювання податкових ризиків з податку на додану вартість.

Виявлення схем ухилення від оподаткування та притягнення до відповідальності організаторів, упередження необґрунтованого формування податкового кредиту в значних розмірах необхідно чітко структуроване використовувати наступне інформаційно-аналітичне забезпечення: реєстр платників ПДВ; Єдиний реєстр податкових накладних; дані податкової звітності з ПДВ та митних декларацій; інформація з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців; інформація про стан розрахунків з бюджетом.

Слід зазначити, із затвердженням наказу Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ від 28.11.2015 року № 543 комплексне відпрацювання податкових ризиків із ПДВ здійснюється у 3 етапи:

1) рання податкова діагностика (до граничного строку подання звітності з ПДВ);

2) електронний контроль ризиків (після граничного строку подання звітності з ПДВ);

3) податковий контроль ризиків (після граничного строку сплати грошових зобов'язань із ПДВ).

Рання податкова діагностика – це щоденне виявлення, узагальнення та відпрацювання податкової інформації щодо можливих податкових ризиків платника ПДВ за допомогою ЄРПН, інших ресурсів інформаційно-аналітичного забезпечення.

Рання податкова діагностика має на меті виявлення фактів реєстрації податкових накладних в ЄРПН платниками податків, які формують податковий кредит з ознаками ризику іншим платникам податків, а також маніпулювання показниками звітності в поданих деклараціях, уточнюючих розрахунках з податку на додану вартість та розрахунках коригування (додатку 1 до декларації з ПДВ) за минулі періоди. Така діагностика здійснюється на підставі результатів зіставлення в автоматичному режимі даних ЄРПН, проведених операцій за попередні податкові періоди та податкових декларацій з податку на додану вартість, що подаються платником податку до граничного терміну подання, та уточнюючих розрахунків податкових зобов’язань з податку на додану вартість у зв’язку з виправленням самостійно виявлених помилок, та розрахунків коригування.

До настання граничного терміну подання звітності з ПДВ, а при одночасному поданні звітності та реєстрації податкових накладних в ЄРПН – упродовж 10 робочих днів територіальними органами ДФС мають бути відпрацьовані виявлені податкові ризики, проведена робота із встановлення місцезнаходження платників податку, опитування їх засновників та посадових осіб щодо причетності до створення та діяльності суб’єктів господарювання, проведення конкретної ризикової операції.

Другий етап комплексного відпрацювання (після граничного терміну подання податкової звітності) – електронний контроль ризиків – це автоматизоване виявлення податкових ризиків на підставі даних податкової звітності. Починаючи з наступного робочого дня після граничного терміну подання податкової звітності, щоденно до граничного терміну сплати на рівні ДФС України формуються переліки “Платники ПДВ, які різко підвищують економічну активність” та платників, у яких виявлено ознаки маніпулювання звітністю.

Територіальними органами ДФС, на обліку в яких перебувають такі платники податку на додану вартість, упродовж 5 робочих днів проводиться аналіз рівня адекватності декларування податку такими платниками та встановлення причин підвищення економічної активності з метою визначення вигодоформуючих суб’єктів (“податкових ям”).

Третій етап комплексного відпрацювання – податковий контроль ризиків – після граничного терміну сплати грошових податкових зобов'язань. Протягом 5 робочих днів після граничного терміну сплати податкових зобов'язань Координаційно-моніторинговим департаментом та Департаментом розвитку ІТ ДФС відтворюються ймовірні схеми ухилення від оподаткування суб'єктами господарювання та доводяться до територіальних органів ДФС засобами телекомунікаційного зв'язку. При відтворенні ймовірних схем ухилення від оподаткування враховуються показники уточнюючих розрахунків та поданої з порушенням граничних термінів звітності.

Напрацьована доказова база щодо ознак фіктивності суб'єкта, підтвердження неможливості здійснення таким суб'єктом господарських операцій передається до відповідних підрозділів податкового та митного аудиту доходів і зборів з фізичних осіб для оформлення матеріалів перевірок чи узагальненої податкової інформації при неможливості проведення перевірок, оподаткування юридичних осіб (щодо платників ПДВ, які декларують суми ПДВ до відшкодування). Матеріали, що свідчать про вчинене кримінальне правопорушення, передаються до слідчих підрозділів для прийняття рішення згідно зі ст. 214 КПК України.

Гострий дефіцит державного бюджету вимагає підвищення фіскальної ефективності вітчизняної податкової системи. Враховуючи, що номінальні ставки ключових податків в Україні є вищими від середньоєвропейського рівня, додаткова мобілізація коштів має відбуватися не за рахунок підвищення фіскального тиску чи запровадження нових податків, а за рахунок покращення адміністрування діючих податків та підвищення їх фіскальної ефективності та продуктивності.

Для вирішення стратегічних питань забезпечення виходу економіки країни з кризового стану необхідно зміцнювати регулятивний потенціал податкової політики.

Список використаних джерел

5. Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ : наказ Державної фіскальної служби України від 28.11.2015 № 543 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.

2. Податкова політика України : стан, проблеми та перспективи [монографія] / [П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін.] : за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – С. 270–308.

Томашик Роксолана Романівна,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІРО ЯК ВАГОМОГО МЕТОДУ ЗАЛУЧЕННЯ КОМПАНІЯМИ ЗОВНІШНІХ ІНВЕСТИЦІЙ

Ефективне функціонування кожного підприємства передбачає постійне залучення фінансових ресурсів з метою забезпечення як поточного функціонування, так і стратегічного розвитку. Інвестиції є важливим джерелом формування фінансового забезпечення вітчизняних підприємств. У сучасній світовій фінансовій системі фондовий ринок є одним з найефективніших механізмів залучення, розподілу та перерозподілу інвестиційних ресурсів. У післякризовий період для України фондовий ринок, який стрімко розвивається, міг би стати фундаментом для

забезпечення економічної стабільності та проведення структурних реформ. Одним із методів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності України може бути залучення фондових інструментів.

Відомо, що до способів залучення зовнішніх інвестицій відноситься первинна публічна пропозиція акцій (IPO). IPO вважається сьогодні одним з найважливіших механізмів на ринках капіталу. Це одночасно і канал для отримання підприємствами стартового капіталу, і спосіб інвесторів реалізувати прибутки на свої інвестиції. В Законі України "Про цінні папери та фондовий ринок" (розділ 4, стаття 28) визначено, що публічне розміщення цінних паперів – спосіб емісії цінних паперів, що передбачає їх відчуження на підставі опублікування в засобах масової інформації або оприлюднення в будь-який інший спосіб повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь не визначеної кількості осіб [1].

Сучасна історія IPO розпочинається з 70-х років XX ст. Зростання світового ринку IPO почалося у 2005 р. (коли обсяги залученого капіталу становили 180 млрд. дол. США, а кількість угод дорівнювала 1552 (рис. 1)). Найбільшим досягненням ринку IPO було укладання 2014 угод в 2007 р., а обсяг залученого капіталу у тому році досягнув 295 млрд. дол. США. Падіння ринку IPO у 2008-2009 рр. було спричинено світовою фінансовою кризою. Вже у 2008 р. кількість угод скоротилася до 769, а обсяг залученого капіталу знизився більше ніж утричі – до 96 млрд. дол. США.

Відновлення активності на світовому ринку IPO розпочалося в кінці 2009 р., але суттєве зростання відбулося лише у 2010 р. Доцільно зазначити, що збільшення розмірів первинного розміщення акцій було наслідком виходу на ринок великих компаній, які встановили рекордні обсяги залучення капіталу, зокрема таких як китайські компанії Agricultural Bank of China (обсяг IPO – 22,1 млрд. дол. США) та AIA Group Ltd (обсяг IPO – 20,5 млрд. дол. США), американська компанія General Motors Co (обсяг IPO-угоди – 18,1 млрд. дол. США) [6].

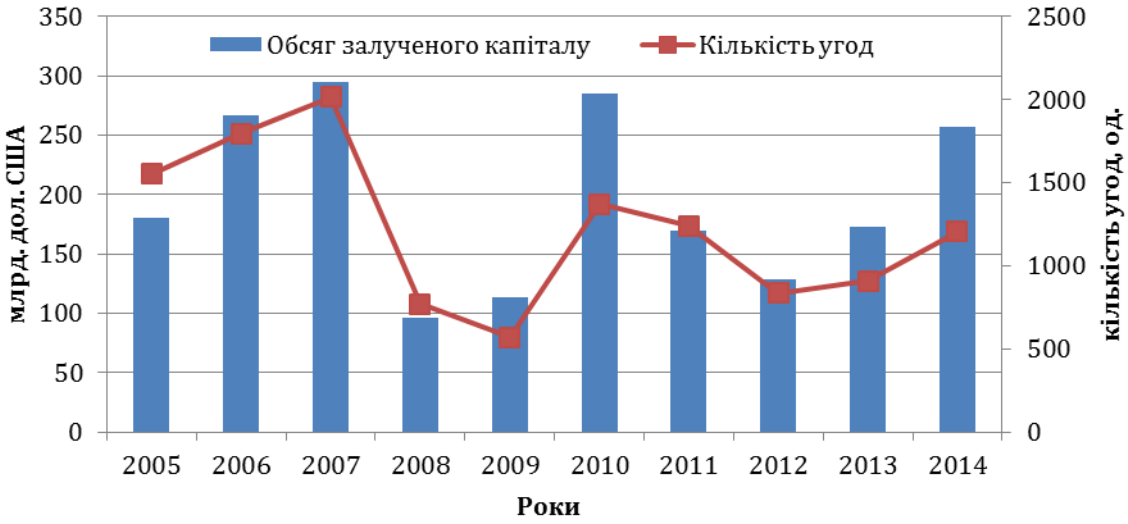


Рис. 1. Динаміка кількості угод та обсягів залученого капіталу на світовому ринку IPO в 2005-2014 рр. (складено автором за [2; 6])

Подальший розвиток світового ринку IPO характеризувався падінням через поширення боргової кризи в європейських країнах та зменшенням кількості IPO-угод в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Вже в 2011 р. активність на глобальному ринку IPO помітно скоротилася. Обсяги залученого капіталу склали 170 млрд. дол. США, що в 1,7 рази менше, ніж у 2010 р. Наступний рік був ще менш активним. Обсяг

залучених коштів знизився більш ніж удвічі у порівнянні з 2010 р. і становив 129 млрд. дол. США. Кількість угод на ринку IPO за цей період скоротилася в 1,6 рази [5]. Розвиток ринку IPO в цей період характеризувався впливом як зовнішніх чинників, таких як політичних, нормативних і макроекономічних умов, так і внутрішніх. У 2012 р. найбільшу IPO-угоду було проведено американською соціальною мережею Facebook вартістю 16,0 млрд. дол. США [2].

Поступово рівень активності світового ринку IPO починає підвищуватися вже у першому кварталі 2013 р. Основними чинниками зростання виявилася сприятлива кон'юнктура ринків Північної Америки, здебільшого в США, а також позитивна динаміка лістингу європейських компаній. У 2013 р. було проведено 910 операцій на суму 173 млрд. дол. США. Більш успішним для світового ринку IPO був 2014 р. Низька волатильність протягом року в поєднанні з високими темпами зростання доходів компаній і відсутність альтернативних інвестиційних можливостей сприяли зростанню прагнення до ризику щодо акціонерних капіталів. Угоди на ринку IPO мали позитивні наслідки: їхня середньорічна дохідність склала 17,1 %, що на 12,3 % перевищує біржові індекси [4]. Обсяг залученого капіталу досяг майже 257 млрд. дол. США, а кількість угод становила 1206. Незважаючи на те, що в 2014 р. було укладено максимальну кількість угод і залучено великі обсяги капіталу, в загальному підсумку цей рік не став рекордним. Найбільшим досягненням у 2014 р. була IPO-угода китайської компанії Alibaba Group Holding Ltd. Обсяги залученого капіталу склали 25 млрд. дол. США і виявилися найбільшими за всю історію ринку первинних публічних розміщень. Інші великі IPO-угоди здійснили компанія з Саудівської Аравії National Commercial Bank, якій вдалося залучити 6 млрд. дол. США інвестицій та австралійська компанія Medibank Private Ltd з обсягом капіталу в 4,9 млрд. дол. США [3].

Найбільшими фондовими ринками у світі є ринки США, Японії й Великобританії. Однак чемпіоном в цьому відношенні виступає фондовий ринок США, який користується особливою популярністю у світі. На його частку припадає більше третини сукупної курсової вартості акцій (майже 7 трлн. дол. США) і половина облігаційної заборгованості (10 трлн. дол. США). За обсягом ринкової капіталізації він перевищує всі найбільші ринки разом узяті.

Отже, світовий ринок IPO за всю історію свого функціонування переживав як злети, так і падіння. Розвиваючись під впливом фінансової глобалізації, яка посилюється на сьогодні інвестиційною діяльністю транснаціональних корпорацій, ринок IPO набуває все більших масштабів та популярності, зокрема і серед вітчизняних підприємств. Основними тенденціями розвитку світового ринку IPO є такі: розвиток цього ринку залежить від стану світової економіки; світова рецесія, боргова криза в європейських країнах завдають значних втрат ринку IPO; визначальним чинником впливу на світовий ринок IPO є активізація діяльності регіональних лідерів (США, Китай, Європа); основними гравцями на фондових біржах залишаються США і Китай. Вихід їхніх компаній на ринок IPO супроводжується великою кількістю угод і обсягом інвестицій. На ринок первинного публічного розміщення, як правило, виходять компанії фінансового сектору.

Список використаних джерел

1. Про цінні папери та фондовий ринок" : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.

6. Левківський В. М. Світовий ринок IPO : аналіз тенденцій / В. М. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 4 (24). – С. 144-150.

7. Пєтухова О. М. Забезпечення інноваційного розвитку підприємств шляхом використання первинного публічного розміщення акцій (IPO) / О. М. Пєтухова, Г. В. Сілакова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2012 р. – Вип. 1: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2012 l/Petuhova_112.htm.

8. Смирна О. В. Емісійна політика вітчизняних підприємств на світовому фондовому ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. В. Смирна; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К., 2014. – 20 с.

9. 2012 WFE Market Highlights: [Електронний ресурс] // World Federation of Exchanges. – Режим доступу : http://www.world-exchanges.org.

10.An Optimal IPO Mechanism: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://restud.oxfordjournals.org/content/69/1/117.short.

Черкасова Світлана Василівна,
к.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕБАНКІВСЬКОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Важливим та необхідним чинником успішного функціонування небанківського інституційного інвестування є ефективна система його державного регулювання.

В розвинених економіках державне регулювання інституційного інвестування вирішує завдання забезпечення стабільної діяльності інституційних інвесторів на єдиних принципах і правилах, запобігання кризовим явищам в процесах інвестування, захисту прав учасників колективних інвестицій, стимулювання розвитку нових видів та форм колективних інвестицій. Останніми роками розвиток державного регулювання інституційного інвестування забезпечується в напрямі послаблення регулюючого впливу держави та передачі функцій регулювання від державних органів до саморегулівних організацій професійних учасників ринку.

В Україні система державного регулювання інституційного інвестування, як окремого сегмента фінансового сектора, не сформована. Відсутнім є й концептуальне бачення розвитку цієї складової фінансового сектора країни на середньо та довгострокову перспективу.

Більшість видів інституційних інвесторів є небанківськими фінансовими інститутами, тому регулюючий вплив на них з боку держави здійснюється в межах системи державного регулювання фондового ринку та ринків небанківських фінансових послуг, і є значною мірою розпорошеним.

На важливості створення ефективної системи державного регулювання інституційного інвестування наголошують вітчизняні науковці. За твердженням О.Вовчак, необхідними є чітке окреслення ролі та місця інституційних інвесторів в інвестиційних процесах та створення відповідних організаційних, економічних, правових та інших основ для їх ефективної діяльності в Україні [1, с. 261]. На думку О.Корнійчука, "…куди підуть кошти потенційних інвесторів – у банківський сектор, на фондовий ринок чи до небанківських фінансових інститутів – все залежить від розвитку відповідного законодавства" [2, с. 110].

Практика державного регулювання небанківського фінансового сектора (НФС) в Україні характеризується недосконалістю. Державне регулювання діяльності небанківських фінансових установ не завжди має збалансований та системний характер, що стримує інтенсивність розвитку вітчизняних ринків небанківських

фінансових послуг, знижує їх інвестиційну привабливість, деформує їх роль у розвитку економіки України в цілому [3]. Зазначене вимагає вдосконалення державного регулювання НФС, зокрема, й наближення його до практики колективних інвестицій та врахування специфіки діяльності фінансових інститутів, що є інституційними інвесторами.

Регулювання діяльності небанківських інституційних інвесторів в Україні забезпечується двома державними органами. Основні функції державного регулювання інститутів спільного інвестування, закритих інвестиційних фондів та закритих взаємних фондів забезпечує Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Регулюючий вплив на діяльність страхових організацій, НПФ, кредитних спілок, фондів фінансування будівництва, фондів операцій з нерухомістю, створених небанківськими фінансовими установами, здійснюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацфінпослуг). Має місце й перехресне регулювання, яке стосується процедур емісії цінних паперів, реєстрації інвестиційних декларацій, визначення граничних розмірів плати за надання фінансових послуг. Розпорошеність державного регулювання інституційних інвесторів значною мірою визначає його низьку ефективність.

У вітчизняних наукових колах ведеться активна полеміка щодо необхідності створення єдиного мегарегулятора фінансового сектора, який доцільно створити на основі об'єднання НБУ, НКЦПФР та Нацфінпослуг. Утворення мегарегулятора подібно до практики розвинених країн світу забезпечить комплексний підхід до регулювання фінансового сектора країни і окремих його підсистем, зокрема й небанківського інституційного інвестування.

Державне регулювання небанківського інституційного інвестування повинно базуватись на загальних та спеціальних принципах. Серед загальних принципів найбільш важливими є послідовність державної політики щодо регулювання фінансового ринку, нагляд та контроль за дотриманням розроблених правил діяльності на ринку, мінімальне втручання в професійну діяльність операторів ринку, принцип забезпечення добросовісної конкуренції та рівних можливостей для учасників ринку та ін.

Розробка та впровадження в практику спеціальних принципів державного регулювання небанківського інституційного інвестування відбувається у міру розвитку та вдосконалення цього сегмента фінансового ринку.

Науковці зазначають, що більшість спеціальних принципів діяльності інституційних інвесторів є спільними. В першу чергу мова йде про механізми залучення коштів від учасників інституційного інвестування та напрями їх розміщення. Більшість з етапів інвестування нагромадженого капіталу для різних видів інституційних інвесторів також є подібними.

Існують й суттєві відмінності в стандартах, принципах та правилах управління капіталом, визначених вітчизняним законодавством, для різних видів небанківських інституційних інвесторів. Зважаючи на це, доречним та виправданим є прийняття базового законодавчого акта, який дасть змогу уніфікувати загальні засади діяльності інституційних інвесторів стосовно процесів залучення та інвестування коштів, визначить вимоги до інвестиційних декларацій, принципів управління спільним капіталом та захисту майнових прав їх учасників та ін. Доцільною є й більш чітка регламентація вимог до розкриття інформації про діяльність інституційних інвесторів, що є необхідним для прийняття інвесторами виважених рішень щодо

вкладення коштів, захисту майнових прав учасників колективних інвестицій, механізму розподілу інвестиційного доходу та покриття збитків від інвестування. Досвід розробки та прийняття базового закону про колективні інвестиції вже має місце на пострадянському просторі, зокрема в Республіці Молдова.

Недостатньо продуманими у системі державного регулювання фінансового сектора країни є заходи стимулювання розвитку форм колективного інвестування в цілому, і небанківського інституційного інвестування, зокрема. Для прискорення розвитку небанківських інституційних інвесторів держава в сучасних умовах використовує лише окремі заходи, серед яких створення економічної зацікавленості роботодавців у здійсненні платежів на рахунки учасників НПФ, надання неприбуткового статусу кредитним спілкам та недержавним пенсійним фондам по сплаті податку на прибуток, визначення спрощеного порядку придбання цінних паперів іноземних емітентів та вільноконвертованої валюти для страхових організацій та НПФ, посилення гарантій захисту капіталу, нагромадженого інституційними інвесторами тощо.

Можна стверджувати, що таке завдання, як прискорення розвитку діяльності небанківського інституційного інвестування, як окремого сегмента фінансового сектора країни, концептуально державою не визначається. Відсутність на концептуальному рівні завдання прискореного розвитку небанківського інституційного інвестування, як важливого сегмента фінансового сектора країни, який поряд з банківською системою здатен забезпечити національну економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, на нашу думку, є помилковим.

В Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки, розробленій Нацфінпослуг, визначені лише окремі аспекти вдосконалення діяльності небанківських інституційних інвесторів, проте відсутній комплексний підхід до активізації розвитку системи небанківського інституційного інвестування [3].

Формування ефективної системи державного регулювання небанківського інституційного інвестування, що базується на єдиному баченні його завдань, принципів та механізмів реалізації з врахуванням національних особливостей та світової практики функціонування таких інститутів, слід розглядати як важливу та необхідну передумову вдосконалення та розвитку діяльності вітчизняних інституційних інвесторів та успішної розбудови фінансового сектора країни.

Список використаних джерел

1. Вовчак О. Д. Розвиток окремих категорій інституційних інвесторів в Україні / О. Д. Вовчак. // Науковий вісник Національного лісотехнічного ун-ту України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 260-266.

2. Корнійчук О. П. Фондовий ринок: теорія і практика / О. П. Корнійчук ; за ред. Б.М. Данилишина. – К. : РВПС України НАНУ, 2009. – 219 с.

3. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 19.03.2015 р. № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://docs.dtkt.ua/ua/doc/1095.5222.0

Чуй Ірина Романівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

СТАН І ЗАГРОЗИ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: МОНІТОРИНГ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Проблеми забезпечення належного рівня боргової безпеки України в умовах загострення боргової кризи на сучасному етапі, визначення її загроз набувають особливої актуальності. Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є зростання до загрозливих параметрів боргового навантаження, надмірне залучення коштів на не досить вигідних умовах поряд з нераціональністю їх використання перешкоджають довгостроковому економічному зростанню та торпедують стан фінансової безпеки [1].

Стандартна процедура оцінювання боргової безпеки включає: аналіз рівня боргового навантаження і розміру боргових виплат у рамках базового сценарію і обраних стрес-тестів; оцінювання боргових ризиків на основі індикативних граничних показників розміру державного боргу та витрат на його обслуговування; розроблення пропозицій щодо боргової стратегії уряду, спрямованих на досягнення тривалої боргової стійкості. Для моніторингу рівня боргової безпеки експертами МВФ, Світового банку, ЄС розроблені різні методики оцінки боргової безпеки держави: традиційний аналіз витрат-ризиків (CAR – cost-at-risk analysis) [2], стрес-тестування [3], оцінка фіскальної волатильності [4] та інших, що виконують роль сигналу для оцінки ризиків порушення фіскальної стійкості держави. У рамках методики розрахунку індексу фіскального стресу[7], експерти МВФ визначили критичні значення дванадцяти бюджетних і боргових індикаторів, які ґрунтуються на "системі раннього попередження". Значення показників ранжується як "низький" рівень ризику, "середній" та "високий". Стрес-тести поєднують з оцінкою чутливості (вразливості) державного боргу до ймовірних потрясінь в економічно-фінансовій сфері. Оцінюючи фіскальну волатильність[8], проводять розрахунок базових показників фіскальної вразливості (Assessment of Underlying Fiscal Vulnerabilities)[9]: боргового навантаження, структурного балансу, диференціалу, поточної та майбутньої потреби у фінансуванні. Вибір адекватних граничних показників боргового навантаження і структури державного боргу держави здійснюється з урахуванням специфічних умов (країни поділяють за рівнем доходів: низьким, середнім та високим; за якістю політики і дієвістю інститутів: слабкі, середні, сильні; типом економічної системи: розвинуті та ті, що розвиваються тощо) і результатів емпіричних досліджень, які проводилися у міжнародному контексті. Базові показники боргової безпеки та їх граничні значення відображені у табл. 1.

---

[7] *Індекс фіскального стресу* є комбінованим показником, який включає три групи показників: 1) фіскальні компоненти (боргове навантаження, структурне сальдо державного бюджету в % до ВВП, диференціал між відсотковою ставкою та зростанням ВВП); 2) структурні характеристики боргового навантаження (частка короткострокового боргу, частка боргу деномінованого у іноземній валюті, частка боргу, що належить нерезидентам, середньозважений термін погашення державного боргу, відношення зовнішнього державного боргу до міжнародних резервів); 3) показники довгострокового тренду (зростання майбутніх витрат держави на виплати пенсій, охорону здоров'я; коефіцієнт народжуваності; частка осіб похилого віку).

[8] *Волатильність* – ступінь мінливості значення індикатора, змінної, параметра в часі.

[9] *Assessment of Underlying Fiscal Vulnerabilities* – оцінка базових основ фіскальної вразливості (чутливості).

Таблиця 1

Порогові значення боргових індикаторів за оцінками експертів МВФ (складено [3, 5, 6])

Показники	Країни	Значення індикатора за рівнем ризику		
		низький	середній (від – до)	високий
Боргове навантаження (валовий державний борг до ВВП), %	AEs[10]	≤ 56,9	(56,9-72,2)	≥ 72,2
	EMs[11]	≤ 29,4	(29,4-42,8)	≥ 42,8
Структурне сальдо (дефіцит) державного бюджету до потенційного ВВП, %	AEs	≤ - 1,8	(- 1,8 - 4,2)	≥ 4,2
	EMs	≤ - 0,5	(- 0,5 - 1,3)	≥ - 1,3
Диференціал між відсотковою ставкою та зростанням ВВП	AEs	≤ 0,3	(0,3-3,6)	≥ 3,6
	EMs	≤ -4,4	(-4,4-1,1)	≥ 1,1
Поточна потреба у фінансуванні до ВВП, %	AEs	≤ 12,9	(12,9-17,2)	≥ 17,2
	EMs	≤ 16,3	(16,3-20,6)	≥ 20,6
Довгострокова потреба у фінансуванні до ВВП, %	AEs	≤ 0,6	(0,6-3)	≥ 3
	EMs	≤ 0,3	(0,3-2)	≥ 2
Короткостроковий зовнішній борг до ВВП, %	AEs	≤ 17	(17-25)	≥ 25
	EMs	≤ 5	(5-15)	≥ 15
Державний борг, що утримується нерезидентами, до валового державного боргу, %	AEs	≤ 30	(30-45)	≥ 45
	EMs	≤ 15	(15-45)	≥ 45
Зміна короткострокового державного боргу до валового державного боргу, %	AEs	≤ 1	(1-1,5)	≥ 1,5
	EMs	≤ 0,5	(0,5-1)	≥ 1
Державний борг номінований в іноземній валюті до валового державного боргу, %	EMs	≤ 20	(20-60)	≥ 60
Спред EMBI Global, баз.п.	AEs	≤ 400	(400-600)	≥ 600
	EMs	≤ 200	(200-600)	≥ 600
Короткостроковий державний борг до валового державного боргу, %	AEs	9,1		
	EMs	44,0		
Середньозважений термін погашення державного боргу, років	AEs	3,9		
	EMs	2,3		
Короткостроковий державний борг до міжнародних резервів, %	EMs	61,8		
Державний борг, що утримується нерезидентами, до валового державного боргу, %	AEs	83,6		
Державний борг номінований в іноземній валюті до валового державного боргу, %	EMs	40,3		

Проведені розрахунки стану боргової безпеки України за 2014 р. виявили суттєві загрози та були спричинені:

- надкритичним обсягом державного і гарантованого державою боргу відносно ВВП країни (70,3 %);
- надкритичним рівнем державного і гарантованого державою боргу відносно до доходів державного бюджету (3,1 рази);
- критично високим рівнем державного зовнішнього боргу відносно ВВП (39,1 %);
- значними обсягами вилучення валютних ресурсів (193,3 % експортної виручки) на зовнішньоборгові виплати всіх секторів економіки;
- великою часткою боргових зобов'язань, деномінованих в іноземній валюті чи прив'язаних до обмінного курсу, в структурі державного боргу України (58,4 %);

[10] AEs – advanced economies (розвинені економіки).
[11] EMs – emerging market economies (економіки, що розвиваються).

- наднизьким рівнем міжнародних резервів (6 % валового зовнішнього боргу на початок 2015 року);

- величиною короткострокових зовнішніх зобов'язань резидентів України та погашення довгострокового зовнішнього боргу впродовж року відносно рівня міжнародних резервів України (7,5 рази).

Слід зазначити, що виникнення подальших ускладнень у борговій сфері становлять пряму загрозу для банківської системи, платіжного балансу, валютного ринку, що в свою чергу підриває інвестиційну складову фінансової системи та загострює загрозу неможливості залучення кредитних ресурсів зовні.

Для забезпечення боргової безпеки України вважаємо за доцільне визначити наступні цільові орієнтири обсягу й структури державного боргу:

1) рівня боргового навантаження (відношення державного та гарантованого державою боргу до внутрішнього валового продукту) на рівні не більше ніж 42,8 %, що відповідатиме середньому рівню ризиків для країн, що розвиваються;

2) частки державного внутрішнього боргу в загальному обсязі державного боргу – не менше ніж 50 %;

3) відношення державного зовнішнього боргу до ВВП – не менше ніж 40 %, що відповідало б середньому показнику для країн з низькими доходами та високим боргом;

4) частки боргу в національній валюті у загальній сумі державного і гарантованого державою боргу України – щонайменше 50 %;

5) частки державного боргу з фіксованою ставкою – не менш як 80%;

6) середньозваженого строку до погашення державного боргу – не менш як 5 років;

7) частки державного боргу, що рефінансується в наступному році, – не більше 15% загальної суми боргу на кінець відповідного періоду.

Список використаних джерел

1. Аналіз сучасного стану державного боргу та ключові напрями забезпечення боргової безпеки України. Аналітична записка. – травень, 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_analit/derzh_borg.pdf.

2. Богдан Т. Сучасні підходи до управління ризиками державного боргу / Т. Богдан // Вісник НБУ. – № 11 (189). – листопад 2011. – С. 10-17.

3. Staff guidance note for public debt sustainability analysis in market-access / IMF. – May 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/050913.pdf.

4. Лактіонова О. А. Методичний підхід до оцінки гнучкості фіскальної політики в умовах циклічного розвитку економіки / О. А. Лактіонова // Проблеми економіки. – № 3. – 2014. – С. 124-138.

5. Fiscal Adjustment in an Uncertain World // Fiscal Monitor. - April 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/01/pdf/fm1301.pdf.

6. Assessing Fiscal Stress. IMF Working Paper. Prepared by E. Baldacci, I. Petrova, N. Belhocine, G. Dobrescu, S. Mazraan / IMF, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11100.pdf.

Шевченко Олена Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет "Києво-Могилянська академія"

ІННОВАЦІЙНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ

Посилення впливу науково-технічного прогресу на соціально – економічний розвиток протягом останніх десятиріч обумовлює актуальність переходу на інноваційний тип економічного зростання. Цей процес неминуче супроводжується швидкою зміною структури економіки у світі. Разом з тим, формування інноваційної моделі розвитку потребує значних фінансових ресурсів, тому досягнення в її застосуванні демонструють високорозвинені країни. Для України, економіка якої відноситься до країн, що розвиваються, перехід до інноваційного шляху розвитку є надзвичайно актуальним, особливо враховуючи її намір інтегруватися до європейського співтовариства. В зв'язку з цим ключовими завданнями української влади є державне стимулювання структурної перебудови економіки, реформування сфери освіти, науки, інноваційної діяльності у відповідності з світовими тенденціями науково - технічного розвитку.

Визначенню шляхів впровадження інноваційної моделі розвитку української економіки, вдосконаленню механізму її фінансування присвячені дослідження таких вчених як Ю. Бажал, Д. Гарнер, В. Геєць, Л. Дж. Гітман, М. Крупка, А. Пересада, В. Семиноженко, Д. Стеченко, Л. Федулова та ін.

Більшістю науковців стан інноваційної діяльності в Україні визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у розвинених країнах. Відсутність ефективної державної науково- технічної політики не дають підстав стверджувати про наявність передумов для переходу до інноваційної моделі розвитку.

Якщо у розвинених країнах приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60-90 %, то в Україні, незважаючи на те, що за кількістю науковців вона входить до першої десятки країн світу, він становить біля 1% [1]. Однією з найважливіших умов інноваційної активності є фінансування інноваційної діяльності, оскільки проведення ефективної інноваційної політики потребує значних фінансових ресурсів.

Враховуючи, що українська економіка потребує посткризового відновлення, забезпечення фінансування діяльності підприємств, установ та організацій, науковців, що займаються розробкою , виготовленням та реалізацією інноваційної продукції набуває особливої актуальності.

Головними принципами формування ефективного механізму фінансування інноваційної діяльності є:

- цільова орієнтація фінансової системи на вирішення завдань ефективного впровадження досягнень науково – технічних досліджень;
- правова захищеність використаних прийомів та механізмів;
- багатоканальність джерел фінансування;
- створення умов для швидкого впровадження науково – технічних нововведень;
- гнучкість, яка забезпечує реформування системи фінансування у відповідності до змін зовнішнього середовища.

До основних джерел фінансування інноваційної діяльності належать:

1. Державні інвестиції: кошти державного бюджету, кошти позабюджетних фондів, державні позики, пакети акцій, майно державної власності.

2. Інвестиційні ресурси суб'єктів господарювання, громадських організацій, фізичних осіб і т.п. До них відносяться інвестиційні ресурси колективних інвесторів, страхових компаній, інвестиційних фондів, недержавних пенсійних фондів, а також власні засоби підприємств, кредитні ресурси комерційних банків та ін.

У більшості країн світу основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетні кошти, що визначаються у законодавчому порядку [2].

В Україні держава відіграє незначну роль у цьому процесі, а основним джерелом фінансування інновацій протягом 2000-2014 рр. залишаються власні кошти підприємств та інші джерела. Так, в 2014 році загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності становила 7695, 9 млн. грн., з них: державні витрати склали 344,1 млн. грн.. (4,47%), власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн. (84,98%), інші джерела – 672,8 млн. грн. (8,74%) [3]. За рахунок державного бюджету фінансується низка науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, пов'язаних з національною обороною та безпекою, за космічною та Чорнобильською програмами, окремими завданнями та програмами агропромислового комплексу та промисловості. Разом з тим витрати за цими напрямами за останні роки були значно менші, ніж за розділом"Фундаментальні дослідження та сприяння науково-технічному прогресу", що не відповідає потребам впровадження інновацій. Наслідком цього стало зменшення активності інноваційної діяльності за останні 14 років. Так, питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю скоротилася з 18 % в 2000 р. зменшилася до 16,1 % в 2014 р. [4].

До головних проблем формування та реалізації державної інноваційної політики в Україні слід віднести [5, с. 24]:

− недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках;

− збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й неефективним галузевим регулюванням, в т.ч. процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування;

− недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов для інноваційної діяльності;

− взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки що не має регулярного характеру та не забезпечує збалансованості інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо в нових секторах, що формуються;

− недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій: обмежена гнучкість, нерозвиненість механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів на формування й розвиток науково-виробничих та технологічних партнерств.

Для створення реального підґрунтя активізації інноваційних чинників економічного розвитку в Україні необхідно розробити комплексну систему фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема шляхом здешевлення кредитів та заохочення банків до кредитування інноваційних проектів, запровадити заходи по сприянню стимулювання збільшення інвестицій у наукові установи, технологічні парки та інші науково-орієнтовані галузі, залученню таких джерел фінансування, як

ресурси страхових компаній та фондів, венчурних фондів, міжнародних фінансово-кредитних установ та організацій.

Отже, для переходу до інноваційної моделі розвитку в Україні актуальним є підвищення уваги держави до формування ефективного механізму та визначення оптимальних джерел фінансування інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В. А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3).– Т. 1. – С. 76-82.

2. Наука та інновації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Інноваційна активність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

5. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л.Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

Шевчук Ірина Антонівна,
викладач коледжу економіки, права та інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Нині однією з важливих умов для успішного функціонування і розвитку бізнесу є економічна безпека суб’єкта господарювання. Вона представляє собою певний стан корпоративних ресурсів підприємства, за якого гарантуються найбільш ефективне їх використання та запобігання негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів. Для забезпечення економічної безпеки необхідно на постійній основі аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване дослідження руху фінансових ресурсів у процесі фінансово-господарської діяльності кожного підприємства, тобто проводити діагностику фінансового стану суб’єктів господарювання.

Здійснивши аналіз публікацій щодо діагностики економічної безпеки підприємств, відзначимо значне збільшення їх чисельності за останні роки, що підтверджує актуальність дослідження. У працях В. В. Лук'янової, О. О. Гетьмана, О. А. Сметанюк, Ю. С. Копчака, В. П. Москаленко, О. Л. Пластуна та інших науковців розглядається сутність та різноманітні методи діагностики економічної безпеки. Методичні підходи, принципи та методи діагностики розглядаються у працях С. В. Приймака, С. С. Черниша. Слід відзначити також, що у більшості даних робіт розглядаються лише окремі аспекти діагностики, яку часто визначають лише як напрямок економічного аналізу, що значно зменшує її значення та обмежує сферу застосування.

Діагностика економічної безпеки передбачає розрахунок фінансових коефіцієнтів та порівняння їх фактичних значень з нормативними. Цей метод є найбільш доступним, потребує лише інформації із фінансової звітності, є не

трудомістким. Серед чинних в Україні офіційних методик діагностики доцільно визначити [2]:

- Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81. Дана методика охоплює всі основні напрямки фінансово-господарської діяльності підприємства та її кінцевий висновок дає змогу визначитись про подальший економічний стан та перспективи суб'єкта господарювання. Недоліками є обмеженість через конкретну цілеспрямованість методики та суб'єктивність висновків експерта;

- Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 р. № 1361. Перевагою зазначених рекомендацій є те, що в них наведені чіткі ознаки фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства та приховуваного банкрутства, відсутні громіздкі розрахунки. Їхнім недоліком є обмеженість через цілеспрямованість методики, а також те, що спеціальну увагу сфокусовано лише на декількох важливих фінансових показниках, техніці їх розрахунку та оцінці ймовірного банкрутства.

Порядок проведення оцінювання фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування і погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України 1.04.2003 р. № 247. Перевагою цієї методики є те, що при проведенні оцінювання фінансового стану враховується галузевий фактор. Згідно цього порядку висновок про фінансовий стан бенефіціара робиться на основі економічної інтерпретації отриманих значень інтегрального показника (Z) та коефіцієнта покриття боргу. Зазначені нормативні документи висвітлюють загальні напрями аналізу та встановлюють основу методики проведення діагностики фінансового стану підприємств. Різниця між вищеназваними методиками полягає в обсязі, глибині охоплення напрямів діяльності підприємства, що підлягають дослідженню. Вищезазначені методичні підходи мають характерні недоліки, обумовлені сферою їх вживання і спрямованості. Їх загальний недолік полягає в тому, що критичні значення показників не враховують специфіки діяльності підприємства (галузі) і розвитку зовнішніх економічних умов [1].

Діагностика поточного фінансового стану в системі економічної безпеки підприємства дає змогу оцінити наслідки тих стратегічних рішень, які були прийняті і виконувались в попередні роки, що дає змогу оцінити ефективність управління підприємством, виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, розробити стратегії розвитку підприємств[3].

Для побудови системи діагностики рівня економічної безпеки необхідно представити модель підприємства як сукупність підсистем. Використовуючи типові методики аналізу фінансово-господарської діяльності, тобто розглядаючи окремо складові діяльності підприємства, не можливо отримати повне уявлення про економічну систему. Тому необхідно розглядати ці підсистеми комплексно і отримувати інтегральний результат діяльності. Вибір стратегій залежить від розвитку ситуацій перспективного, поточного і оперативного характеру. З методологічної точки зору при обґрунтуванні загальної стратегії необхідно враховувати, перш за все,

рівень економічного розвитку підприємства, який дозволяє визначити діагностика його поточного фінансового стану.

Підсумовуючи вище зазначене, констатуємо, що кожен суб'єкт господарювання повинен самостійно визначати набір показників, який би комплексно оцінював фінансовий стан підприємства як з погляду ризиків, так і ефективності діяльності. Проведений аналіз також дозволяє зробити висновок про те, що в умовах сучасних ринкових відносин діагностика фінансового стану в системі економічної безпеки підприємства є особливо необхідною і повинна бути спрямована на подальший економічний і соціальний розвиток підприємств, зміцнення їх фінансового стану, підвищення ефективності використання господарського потенціалу.

Список використаних джерел

1. Данильчук І. В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. В. Данильчук // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць. – 2011. – № 17/2. – С. 190.

2. Рета М. В. Діагностика фінансового стану як інструмент управління фінансовою безпекою підприємства / М. В. Рета, Н. І. Шимко // Вісник НТУ "ХПІ". – 2013. – № 67 (1040). – С. 81.

3. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент / Н. В. Родионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. –223 с.

Юсипович Олег Іванович,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Львівська комерційна академія

ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Однією з основних цілей держави та розвитку економіки є забезпечення сталого зростання доходів та підвищення якості життя населення. В сучасних умовах проблема регулювання доходів населення актуалізується у зв'язку з економічною нестабільністю та пов'язаними з нею негативними наслідками соціально-економічного розвитку суспільства: зростанням рівня бідності, критично низькою часткою середнього класу, значними диспропорціями у просторовому розподілі доходів громадян та ін. Від так, здійснення аналізу обсягу, рівня доходів населення України та їх динаміки за останні роки є необхідним та актуальним на сьогодні.

Деякі аспекти проблематики формування та аналізу основних показників доходів населення в національній економіці розглядали такі вчені як І. Бондар, О. Грішнова, В. Мандибура, Ю. Спасенко, Л. Шевченко та ін.

За даними держстату за 2000-2013 рр. реальні доходи населення зростали, але в кінці досліджуваного періоду (2013 р.) знизилися на 267,5 млрд. грн. у порівнянні з попереднім роком і склали 1190,4 млрд. грн. (табл. 1). Причому, при темпі росту ВВП (у цінах попереднього року) в 2013 році у 100 % темп зниження реальних доходів населення становив 81,7 %. Спадна динаміка реальних доходів населення в кінці періоду дослідження суперечить зростанню обсягу ВВП, адже одним з елементів ВВП є саме зарплата громадян, як складова ціни товарів, робіт і послуг.

Крім того, необхідно врахувати те, що у порівнянні з провідними економіками ринкового типу в Україні нерозвинутий фондовий ринок, як потенційний майданчик для інвестицій з боку населення і джерело отримання додаткового доходу.

На сьогодні структура доходів населення є більше статичною ніж динамічною. Заробітна плата залишається домінуючим джерелом доходів населення впродовж багатьох років і становить близько 40-43 %. Дещо меншу частку доходів, ніж зарплата, займають соціальні трансферти 37-38 %. Третя за величиною частка належить прибутку та змішаним доходам 14-15 %. Найменшу частку займають доходи від власності [1].

Незважаючи на переважання заробітної плати у структурі доходів населення її частку можна вважати як занадто низьку для виконання стимулюючої функції у напрямі підвищення продуктивності праці, рівня кваліфікації та швидкої перекваліфікації зайнятого населення при зміні кон'юнктури ринку. Поза тим, існуюча структура джерел наповнення бюджетів домогосподарств у національній економіці значною мірою визначається вагомою часткою "тіньової" зарплати.

Серед розвинутих країн з ринковою економікою частка заробітної плати коливається в межах від 50 до 70 % сукупних доходів населення, що і є запорукою високого рівня добробуту громадян.

Таблиця 1

Обсяг і темпи росту реальних доходів населення за 2000-2013 рр. [2]

Роки / Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Реальний дохід населення, млрд. грн.	128,7	381,4	1101,2	1266,8	1457,9	1190,4
Темпи росту реального доходу населення, %	-	296,3	288,7	115,0	115,1	81,7
Середньомісячна заробітна плата, грн.	230	806	2239	2633	3026	3265
Темп росту середнього розміру заробітної плати, %	-	350,4	277,8	117,6	114,9	107,9
Середній розмір місячної пенсії, грн.	83,7	406,8	1032,6	1151,9	1253,3	1470,7
Чисельність пенсіонерів, тис. осіб	14447	14050	13721	13738	13821	13640
Темп росту середнього розміру місячної пенсії, %	-	486,0	253,8	111,6	108,8	117,3

Зростання середньої заробітної плати у 2013 р. на 7,9 % є позитивним, але має суперечливий характер у порівнянні з тенденціями деяких макроекономічних показників (рис. 1). Незважаючи на зростання темпів приросту середньої заробітної плати та чисельності зайнятого населення, що мало б забезпечувати зростання добробуту громадян, динаміка рівня реального доходу населення попри те знижується. Можна припустити, що сьогодні заробітна плата будучи основним джерелом збільшення доходів населення, не забезпечує покращення фінансового стану домогосподарств, зростання ВВП, наповнення бюджетів різних рівнів та інших ключових макроекономічних параметрів.

Схожа ситуація складається з пенсійним забезпеченням громадян. Середньомісячна пенсія зростає впродовж усього періоду дослідження. Цікавим видається цей факт, що при темпі росту ВВП у 2013 році 100%, тобто відсутності

приросту, вдається забезпечувати зростання розміру середньомісячної пенсії на 17,3 %. Поряд з тим, відомо, що основним джерелом наповнення дохідної часини пенсійного фонду є відрахування та нарахування на заробітну плату зайнятого населення. Рівень середньої заробітної плати у досліджуваному періоді зріс на 7,9 %, а темп приросту розміру середньої місячної пенсії склав 17,3 %, що свідчить про наявність диспропорцій у розвитку цих двох пов'язаних між собою показників. Можна припускати, що зростання середнього розміру місячної пенсії відбувається не за рахунок забезпечення переважаючого темпу зростання заробітної плати, і відповідно нарахувань на неї, а з інших джерел. Йдеться, ймовірно, про покриття дефіциту пенсійного фонду з державного бюджету.

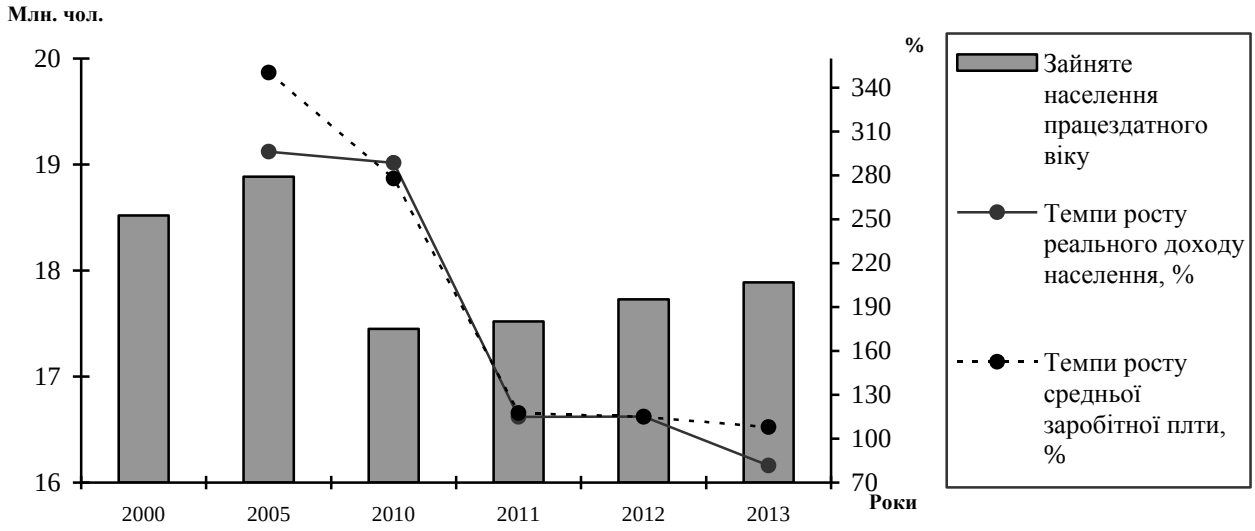


Рис. 1. Чисельність зайнятого населення та темпи росту реального доходу і середньої заробітної плати у 2000-2013 рр.

Частково пояснити зростання середньої місячної пенсії можна з допомогою даних про чисельність пенсіонерів, яка тенденційно зменшується і склала у 2013 році 13640 тис. осіб, що на 807 тис. осіб менше у порівнянні з 2000 роком і є негативним соціальним явищем з врахуванням сучасної демографічної ситуації.

Таким чином, зменшення реального доходу населення поряд із сповільненням темпів росту ВВП і сталого зростання середньомісячної заробітної плати та пенсії сигналізують про наявність суттєвих диспропорцій у системі регулювання доходів населення та негативних тенденції у розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Тенденції динаміки та структури доходів населення в Україні та за регіонами [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http: //economics.opu.ua/files/archive /2014/No4/135-141.pdf

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Копилюк Оксана Іванівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується високим динамізмом та необхідністю реформування місцевого самоврядування й адміністративно-територіального устрою з впровадженням новітніх підходів до управління регіональним розвитком, його фінансовим забезпеченням на основі розширення міжнародного, міжрегіонального й транскордонного співробітництва з необхідністю врахування існуючих ризиків та загроз на глобальному, національному й локальному рівнях. Формування і реалізація державної регіональної політики з врахуванням секторальної, територіальної та управлінської складових неможлива без ефективно функціонуючої банківської системи на загальнодержавному й регіональному рівнях, яка б забезпечувала інвестиційні, кредитні й споживчі потреби регіонів з врахуванням природніх, демографічних, інноваційних та інших особливостей й необхідності формування систем забезпечення фінансової безпеки.

В умовах сьогодення відсутній єдиний підхід до визначення безпеки регіону, її місця та ролі у структурній моделі національної безпеки держави.

Під економічною безпекою територіального утворення розуміється сукупність умов і чинників, що характеризують поточний стан економіки, стабільність, стійкість і поступальність її розвитку, ступінь її самостійності у процесах інтеграції економікою країни, що виражається: 1) у можливості проводити власну економічну політику в межах країни; 2) здатності реагувати на різкі геополітичні зміни і здійснювати (або принаймні почати здійснення) значні економічні заходи (не очікуючи допомоги від країни) за невідкладними ситуаціями на території, пов’язаними з локальними економічними лихами чи економічними прорахунками (помилками) на державному рівні; 3) можливості на договірній основі допомагати суміжним областям і регіонам, незбалансована економічна ситуація в яких може негативно позначитися на економічних інтересах території; стабільно підтримувати відповідність чинних на території економічних нормативів загальноприйнятим у світовій практиці (чи директивно затвердженим для території на конкретний період часу), що дозволило б зберегти (чи відновити) належний рівень життя населення [3, с. 29.].

Найчастіше фінансова безпека регіону трактується як: 1) фінансова самостійність (автономія), яка насамперед проявляється у здійсненні контролю над ресурсами регіону і визначається можливостями найбільш повно використовувати конкурентні переваги регіону; 2) стабільність регіональної економіки, яка передбачає надійність усіх елементів системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування впливу дестабілізаційних чинників; 3) здатність до розвитку і прогресу, тобто самостійної реалізації і захисту

регіональних економічних інтересів, здійснення модернізації виробництва, ефективної інвестиційної та інноваційної політики, розвитку інтелектуального і трудового потенціалу регіону [4].

Розуміють під фінансовою безпекою регіону також стан його економічного розвитку, що характеризується необхідними фінансовими ресурсами для задоволення потреб населення регіону, виконання своїх функціональних зобов'язань усіма ланками фінансової системи стосовно захисту його фінансових інтересів, запобігання фінансовим загрозам та небезпекам, подолання фінансової кризи та забезпечення ефективного функціонування економіки регіону загалом [2].

На нашу думку, фінансова безпека регіону як структурна компонента економічної та національної безпеки держави повинна бути спрямована на забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів для стійкого розвитку усіх територіальних адміністративних одиниць й стабільності регіональної економіки від існуючих загроз, небезпек та дестабілізуючих чинників з урахуванням грошово-кредитної, податкової, митної, валютної та інвестиційної складових.

Регіональна банківська система, яка забезпечує необхідними фінансовими ресурсами економічну, соціотрудову, інноваційну, інвестиційну, адміністративно-управлінську, науково-технічну регіональні суспільні системи є найважливішою ланкою фінансової системи регіону і характеризується такими ознаками як ієрархічність, однорідність функцій, територіальна розташованість, наявність адміністративних меж та є основним фінансовим посередником у кругообороті грошових потоків і визначальним чинником гарантування фінансової безпеки регіону.

Розуміючи роль банківської системи для розвитку країни загалом та її регіонів зокрема, важливо усвідомити, що її регулювання за підходом регіоналізації у жодному разі не повинно допускати стихійних, непідконтрольних процесів, які б могли хоч найменше становити загрозу національній безпеці. Тут важливо розуміти, що соборність і територіальна недоторканність України, як писав М. Долішній, – фундаментальні засади в проведенні регіональної соціально-економічної політики. Її реалізація має особливо важливе значення в умовах ейфорії регіоналізації, яка нерідко виправдовує самоізоляцію регіонів [1, с. 13-14].

Постає питання, яким чином розвивати регіональні банківські системи, не порушуючи при цьому цілісності банківської системи країни як складової фінансово-кредитної системи і як важливого імперативу національної (фінансової) безпеки. Вирішення такого питання можна здійснити шляхом обґрунтування міри регіоналізації розвитку банківської системи країни, яка буде проявлятись при:

1) реалізації політики розвитку банківської системи країни;

2) функціонуванні банківських установ, інших суб'єктів ринку банківських послуг зі співвіднесенням участі в економіці регіону транснаціонального, національного і регіонального банківських капіталів.

Перший напрям прояву міри регіоналізації розвитку банківської системи передбачає чіткий субординаційний розподіл повноважень профільних центральних та місцевих органів державної влади. У першу чергу це співвіднесення функцій НБУ і його територіальних підрозділів, а також взаємодії з іншими профільними структурами, які здійснюють свою діяльність в економічній і фінансовій сферах. Мова йде про, для прикладу, координацію функціональних зобов'язань Міністерства фінансів України та головних управлінь фінансів облдержадміністрацій, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України й головних управлінь економіки облдержадміністрацій, постійно діючих депутатських комісій профільного

спрямування – при Верховній раді України та при радах народних депутатів обласних рад і т.д.

Другий напрям, що відображає міру регіоналізації розвитку банківської системи країни, проявляється через діяльність банківських установ залежно від приналежності їх капіталу у різних просторових вимірностях. У випадку достатніх конкурентних позицій на регіональному ринку банківських послуг так званих регіональних банків і розвиненого конкурентного середовища з пропозицією якісних банківських послуг, задоволенням споживчих та інших потреб населення, можна говорити про ефективність регіональної політики розвитку банківської системи країни. Тобто, другий прояв міри регіоналізації випливає з першого – підходів регуляторних впливів з розподілом функціональних повноважень профільних державних структур на різних інституційних рівнях.

Отже, констатація міри регіоналізації банківської системи як критерія фінансової безпеки на регіональному рівні дозволить чітко регламентувати повноваження центральних та місцевих органів державної влади у реалізації регіональної економічної політики й функціонуванні регіональної банківської системи як основного посередника у русі грошових потоків між усіма ланками регіональної суспільної системи.

Список використаних джерел

1. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть : нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.

2. Медвідь М. М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області): Автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.05 - розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. - Полтава, 2007. – 20 с.

3. Татаркин А. И. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона / А. И. Татаркин, А. А. Куклин // Экономика региона. - 2012. - № 2. - С. 29.

4. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько . - К. : НІСД, 1997. - 144 с.

Андрушків Ірина Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ЇЇ СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

Провідне місце в економічній безпеці країни займають інвестиційна та інноваційні її складові. Відповідно реалізація інвестиційних та інноваційних можливостей, нарощення обсягів інвестування, а також раціональне використання фінансових ресурсів повинні бути включені до стратегічних завдань в Україні. Необхідність здійснення аналізу інвестиційної та інноваційної складових економічної безпеки зумовлює включення національної економіки в світову економічну систему.

Під економічною безпекою розуміють сукупність умов і факторів поточного стану, що характеризують стабільність, стійкість та поступальний розвиток економіки країни, що знаходить прояв у можливості проводити економічну політику з урахуванням власних інтересів, без тиску з боку кредиторів та у можливості стабільно

підтримувати відповідність існуючих на території економічних нормативів загальноприйнятим у світовій практиці, що дало б змогу зберегти та покращити рівень життя населення [3].

Однією з найважливіших складових економічної безпеки є інвестиційно-інноваційна безпека. Зазначимо, що до недавнього часу поняття інвестиційно-інноваційна безпека досліджувалось окремо в розрізі таких складових як інвестиційної безпеки та інноваційної безпеки. Але у 2013 році Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було оновлено Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Також видозмінено перелік складових економічної безпеки, методику розрахунку індикаторів та їх критичні і оптимальні значення.

Відповідно до чинних Методичних рекомендацій [2] інвестиційно-інноваційну безпеку визначають як стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості.

На сьогодні немає однозначного визначення сутності інвестиційної безпеки. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України в "Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України" зазначає, що інвестиційна безпека − це такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів.

Головним критерієм інвестиційної безпеки є конкурентоспроможність економіки як процесу реалізації економічної безпеки у динаміці. Страхування інвестиційних ризиків також займає особливе місце у забезпеченні інвестиційної безпеки. На рівень інвестиційної безпеки впливає режим валютного курсу та відсоткова політика, що встановлюються в країні. Позначається на рівні інвестиційної безпеки і характер амортизаційної політики та ступінь інформованості інвесторів.

Отже, узагальнюючи викладене вище, можна зробити висновок стосовно того, що інвестиційна безпека є особливою складовою економічної безпеки, оскільки створює передумови для ефективного використання соціально-економічних відносин у розвитку і науково-технічному відновленні продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність.

Забезпечення інноваційної безпеки, у свою чергу, сприяє розширенню присутності на світових ринках високотехнологічних товарів, технологічним змінам у виробництві, генеруванню та впровадженню інновацій в економіці.

Тому інноваційна безпека – важлива умова підвищення конкурентоздатності вітчизняних виробників і забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни.

Єдиного підходу щодо трактування суті поняття "інноваційна безпека", як і поняття "інвестиційна безпека" серед науковців немає. До визначення поняття "інноваційна безпека" існує декілька підходів.

Відповідно до першого підходу інноваційну безпеку визначають як стан науково-технологічного та виробничого потенціалу держави, який дає змогу

забезпечити стабільне функціонування національної економіки при виникненні певних загроз за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів.

А згідно другого підходу інноваційна діяльність розглядається як спроможність, потенційні можливості інноваційної системи генерувати якісні зрушення в економіці, протистояти зовнішнім технологічним загрозам [1].

Доцільно виділити і основні показниками, за якими характеризується сучасний стан інноваційної безпеки в Україні. До них відносять наступні:

– стан наукової, науково-технічної бази, науково-дослідних інститутів, лабораторій та організацій;

– стан вищої наукової освіти;

– показники кількості наукових та науково-технічних розробок, цінність цих розробок, їх відповідність потребам часу, науково-технічному прогресу та розвитку світової наукової думки;

– показники впровадження інновацій на промислових.

Своєю чергою наведемо і сучасними загрозами інноваційної безпеки України, якими є наступні: недостатній рівень фінансування наукового - технічних робіт (НТР); слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій; зниження експорту та зростання імпорту наукоємких товарів; слабкий рівень інформатизації інноваційної сфери; недосконала стимулююча та податкова політика держави.

У підсумку зазначимо, що посиленню інвестиційно-інноваційної безпеки держави сприятиме спрямування державних інвестиційних ресурсів на співфінансування проектів із вітчизняними компаніями, які здійснюють діяльність у таких сферах як енергозбереження, оборонна промисловість, АПК та будівництво. Сприятиме інвестиційно-інноваційній безпеці і створення спеціальних режимів оподаткування для реалізації стратегічних інвестиційних проектів, які відповідають визначеним державою пріоритетам.

Отже, інвестиційно-інноваційна безпека як складова економічної безпеки є фундаментальною основою національної безпеки і повинна забезпечувати економічне зростання країни.

Список використаних джерел

1. Коренюк П. І. Стан науково-технологічної безпеки реального сектора економіки України / П. І. Коренюк, В. П. Волков, Л. А. Горошков // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 22-25.

2. "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України" : наказ Мінекономрозвитку від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/ publish/category/main?cat_id=38738

3. Недашківський М. М. Інвестиційна безпека України в сучасних умовах / М. М. Недашківський, К. Ю. Подгорна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 276-278.

Баїк Маркіян Ярославович,
аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України в значній мірі обумовлені нерівномірністю розвитку її територій, зростанням міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій, значною диференціацією розвитку районів та міст, у частині яких тривалий час спостерігається одночасне зниження рівня економічної активності, зменшення чисельності населення та рівня його добробуту. Природа таких проблем пов'язана, насамперед, з нерозвинутістю механізму фінансового забезпечення розвитку регіонів й недостатньо ефективним використанням фінансових ресурсів при існуючій в Україні регіональній, фіскальній та монетарній політиках. Така ситуація вимагає комплексного підходу до розробки положень державної регіональної політики з конкретизацією її складових й потребою залучення потенціалу банківської системи у забезпечення соціально-економічного розвитку територій. Це актуалізує необхідність розробки організаційно-економічних засад формування і функціонування регіональної банківської системи.

Розгляд банківської системи в структурі регіону повинен бути дуже тісним з урахуванням загальнодержавних процесів, адже регіональна банківська система - важлива підсистема формування всієї банківської системи країни, що є надзвичайно вагомою сферою життєдіяльності держави, яка забезпечує потоки фінансових ресурсів за різними потребами. По суті, за сучасних умов організації життєдіяльності суспільства та розвитку економічних, соціально-трудових, політико-правових та інших відносин неможливо уявити такі процеси без обслуговування їх банківською системою.

Отож, вважаємо, що банківська система регіону є відносно самостійною підсистемою національної банківської системи та регіональної економіки. Такий дуальний підхід у дослідженні цієї категорії є обов’язковим у застосуванні. Як наслідок, можна говорити про формування регіональної банківської системи. До формулювання такого питання варто підходити досить обережно, адже тут можуть виникати загрози національній безпеці у разі необґрунтованої, штучно насадженої та неорганічно впровадженої децентралізації державного управління банківською сферою. Централізм в управлінні повинен бути, проте повноваження за низкою функцій цілком обґрунтовано можуть зсуватися на рівень регіональних банківських систем і реалізуватися відповідними місцевими органами державної влади.

Отже, регіональну банківську систему слід розглядати як складову банківської системи на загальнодержавному рівні та регіональної економіки з врахуванням географічних, економічних, демографічних, соціальних й інших особливостей територіального розвитку.

Структуру банківської системи визначають не лише конкретні установи, вагомими її підсистемами є також ринок банківських послуг як осередок взаємодії відповідних суб’єктів і банківська інфраструктура, рівень розвитку якої дуже важливий з погляду формування якісного банківського продукту.

Розглядаючи регіональну банківську систему, доцільно також розділяти її як базову, так і розширену структури. Особливо це стосується останньої, адже визначати

розширену структуру вкрай важливо з огляду на необхідність більш комплексного вивчення та формулювання висновків конкретно-прикладного характеру, які б повністю враховували регіональну специфіку.

Представимо позицію окремих учених щодо залучення тих чи інших інституцій до структури регіональної банківської системи. Зокрема, С. Башлай декларує, що банківська сфера на рівні регіону може бути представлена такими видами фінансово-кредитних організацій та їх підрозділів із різним ступенем широти переліку функціональних можливостей: універсальні банки з дозволом на здійснення різних видів операцій і надання послуг; спеціалізовані регіональні банки, в тому числі за участю регіональних органів влади (наприклад, іпотечні банки); кооперативні банки (місцеві та центральні); філіали банків (як регіональних, так і крупних системоутворюючих); відділення банків; представництва банків [1, с. 221]. Дослідники З. Герасимчук та Н. Корецька виділяють рівні територіальної організації банківської системи: регіональний, який формують територіальні управління Національного банку України, регіональні банки та банки державного рівня; районний, який формують філії та відділення регіональних банків і банків державного рівня; локальний (місцевий), який формують філії та відділення регіональних банків і банків державного рівня, пересувні бригади з надання банківських послуг (надання банківськими працівниками консультацій населенню та оформлення документів на місці) [2].

На нашу думку, базову структуру регіональної банківської системи формують: територіальні управління НБУ, регіональні банки та філії, відділення й представництва іногородніх банків, об'єднання банківських установ, що функціонують на рівні регіонів. До розширеної структури регіональної банківської системи пропонуємо включати, окрім зазначених інституцій також фінансово-кредитних посередників, які функціонують на місцевому рівні і представлені страховими компаніями, інвестиційними фондами, ломбардами, кредитними спілками, факторинговими компаніями, недержавними пенсійними фондами тощо. Функціями регіональної банківської системи вважаємо обслуговування депозитного, кредитного та ринку цінних паперів, грошового обігу та зовнішньоекономічної діяльності, інформаційне забезпечення діяльності банківських установ у регіонах.

Організаційно-економічні засади функціонування регіональної банківської системи базуються на забезпеченні збалансованого розвитку регіональних банків в межах індикативної моделі, де повинні бути враховані економічні інтереси як банківської системи так і безпосередньо регіону на основі визначення принципів їх збалансування, ефективного механізму поєднання методів, важелів та наявних ресурсів, спрямованих на досягнення цілей регіонального розвитку, що дозволило виокремити авторський підхід до рівнів територіальної організації банківської системи з виділенням регіонів високої, середньої, низької та граничної концентрації банків й фінансово-кредитних посередників. До регіонів високої концентрації доцільно віднести промислово розвинуті області України із значною концентрацією регіональних банків, а саме: Київську, Дніпропетровську та Одеську області. До регіонів із граничною концентрацією регіональних банків віднесено 13 областей України, в яких відсутні банки-юридичні особи, а обслуговування здійснюється за рахунок філій та відділень іногородніх банківських установ.

За проведеними дослідженнями можна констатувати, що в умовах євроконвергенції України поглиблюється асиметричність економічного розвитку як окремих регіонів, так і їх банківських систем, що проявляється у надмірній

концентрації банків, банківського капіталу та кредитних вкладень у великих містах і промислово розвинених центрах. Така ситуація призводить до недостатнього фінансового забезпечення слаборозвинутих регіонів, відтоку фінансових ресурсів з їх територій, що лише поглиблює проблему диспропорційності регіонального розвитку та стримує процеси соціально-економічного відтворення. За таких умов виникає необхідність розробки дієвих механізмів залучення потенціалу банківської системи у розвиток регіонів з обґрунтуванням форм, методів, важелів та інструментів забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку територій за рахунок мобілізації ресурсного потенціалу регіональної банківської системи.

Список використаних джерел

1. Башлай С. В. Необхідність та основні засади формування регіональної мережі банківських установ на сучасному етапі розвитку фінансово-господарських відносин в Україні / С. В. Башлай // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 220-226.

2. Герасимчук З. В. Проблеми на рівні територіальної організації банківської системи [Електронний ресурс] / З. В. Герасимчук, Н. І. Корецька. – Режим доступу : www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/531/1/5.pdf.

Борщук Ірина Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Мікрокредитування вважається у світі загальновизнаним методом боротьби з соціальною бідністю, забезпечення зайнятості населення та створення нових робочих місць. На сьогоднішній день малий і середній бізнес, будучи однією з рушійних сил економіки, стає головним джерелом інновацій. Так, зокрема, доходи від підприємництва у розвинутих країнах становлять 40-60 % ВВП, а у сфері малого бізнесу зайнято понад 50 % працюючого населення світу [3].

Зрозуміло, що мікро і малі підприємства в Україні працюють у середовищі підвищеного ризику і невизначеності. Отже при кредитуванні даного сектору економіки банки беруть на себе вищі ризики, і відповідно повинні володіти ефективними технологіями для визначення об'єктивної фінансово-економічної оцінки діяльності малих підприємств.

Дослідження сучасних тенденцій розвитку мікрокредитування малого та середнього бізнесу в Україні та виділення основних проблемних аспектів дасть змогу окреслити перспективні напрямки активізації діяльності банків на цьому сегменті ринку.

Українські банки тривалий час не відважувалися будувати кредитні відносини з малим і середнім бізнесом насамперед через високу степінь ризиків та значну вартість фінансових ресурсів при мікрокредитуванні. 2005 рік було оголошено міжнародним роком мікрокредитування в Україні, проте в цей рік частка мікрокредитів в структурі кредитного портфелю банків становила лише близько 2 % [3]. Перевагу мали перш за все ті банки, які були партнерами Програми мікрокредитування в Україні, здійснюваної Європейським банком реконструкції (ЄБРР) та розвитку та Німецько-Українським фондом (НУФ).

Програма мікрокредитування в Україні була започаткована ще в 1997 році для підтримки розвитку малого й середнього бізнесу шляхом надання їм доступу до банківських кредитних ресурсів через українські банки, що пройшли спеціальний відбір. Особлива увага приділялася тим бізнес-групам, які, звичайно, не діставали належної уваги банківських структур і одержували відмову в наданні кредитів, зокрема приватним підприємцям та малим виробникам.

Уповноважені банки мали можливість працювати з відносно дешевими іноземними ресурсами (ресурси банки отримували за ставками в діапазоні від Libor + 1,5 % до Libor + 3 %) (тобто 5-8 %), в той час як кредити надавалися за ціною 15-18 % у валюті і 20-25 % у гривні. Таким чином, маржа вітчизняних банків була не нижчою від 7 %, крім того банки мали можливість користуватися перевіреними технологіями мікрокредитування.

Необхідно зазначити, що фінансово – економічна криза 2008-2009 років стала додатковим стимулом активного розвитку мікрокредитування малого бізнесу. У 2012 році кількість банків, які надають мікрокредити, суттєво зросла. Зокрема за 2010-2012 роки обсяг ринку збільшився на 106 ,41 млрд. грн. або на 21,25% [1, с.139]. Загалом за весь час свого існування Програмою мікрокредитування видано більш ніж 600 тисяч кредитів на суму близько 4,6 млрд. доларів США.

На сьогоднішній день дана програма продовжує функціонувати на ринку банківських послуг в Україні, проте обсяги мікрокредитування значно знизились. Це пояснюється зменшенням довіри до банківської системи загалом та сфери кредитування зокрема, через банкрутство багатьох вітчизняних банків та неповернення внесків вкладників, а також різким зростанням курсу валюти і неспроможністю багатьох позичальників сплачувати поточні внески за діючим курсом. Станом на 24.10.2014 року у сеґменті мікрокредитування працювали лише 8 банків з майже 170 діючих [2].

Специфіка мікрокредитування вимагає зовсім іншого підходу до механізму надання кредиту і водночас державної підтримки як бізнесу, так і банківських установ. Нині, по суті, фактично не надають державні ґарантії за кредитами малих підприємств і не функціонують бізнес-центри щодо надання інформаційної підтримки у сфері мікрокредитування.

Одним з концептуальних підходів до кредитування малого і середнього бізнесу є те, що технологія мікрокредитування передбачає не оцінку активів і бізнес-планів клієнта на майбутнє, а його спроможність погашати кредит на момент видачі кредиту. Тобто необхідною умовою програми мікрокредитування є видача кредитів під діючий бізнес. Проте слід зазначити, що потреба у кредитних коштах підприємців, що прагнуть розпочати власний бізнес значно більша, а отже видача банківських мікрокредитів на створення нового бізнесу могла б значно розширити даний сегмент банківського кредитування.

При аналізі фінансового стану та кредитоспроможності позичальника в межах програми мікрокредитування рекомендується розраховувати низку фінансових показників, за допомогою яких можна співставити розмір кредиту і реальний стан бізнесу, що аналізується, а відповідно, зберегти оптимальний об’єм та якість портфелю мікрокредитування. Проте так як основними користувачами програми мікрокредитування є приватні підприємці, що не подають фінансової звітності, то проведення аналізу фінансового стану позичальника та розрахунок таких показників дещо ускладнюється. Велику увагу при цьому слід приділяти психологічним аспектам роботи з клієнтами, що відіграє провідну роль саме при мікрокредитуванні.

Важливим фактором, що впливає на якість кредитного портфелю є проведення ефективного моніторингу. Зокрема технологія мікрокредитування передбачає щомісячний експрес аналіз фінансового стану позичальника.

Основними аспектами вдосконалення банківського мікрокредитування є:

- розробка та впровадження комп'ютерних банківських прикладних програм мікрокредитування;
- створення спеціальних банківських порталів для малого бізнесу;
- надання овердрафтних мікрокредитів;
- вдосконалення законодавчого забезпечення діяльності банків у сфері мікрокредитування;
- розширення банківської інфраструктури щодо регулювання процесу мікрокредитування;
- залучення пріоритетних напрямів фінансування програм мікрокредитування в Україні;
- можливість реструктуризації діючих банківських мікрокредитів, в тому числі валютних з врахуванням специфіки діяльності бізнесу конкретного позичальника і його потенційної можливості погашати щомісячні внески;
- збільшення обсягів фінансування програм мікрокредитування та розвитку нових кредитних продуктів, у тому числі для фінансування підприємств у сільській місцевості та агробізнесу.

Подолання основних перешкод розвитку мікрокредитування в Україні потребує комплексного підходу, основними складовими якого є вдосконалення механізмів отримання мікрокредитів та законодавча регламентація процесу мікрокредитування комерційними банками.

Список використаних джерел

1. Сороківська З. Характерні риси та проблеми мікрокредитування в Україні / З. Сороківська // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – Вип. 19. Ч. 1. – С. 138-145.

2. Інтернет-ресурс: www.bank.gov.ua

3. Інтернет-ресурс: www.microcredit.com.ua

Галько Назар Володимирович,
аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Однією з характеристик функціонування податкової системи будь-якої країни є її дієвість, тобто ступінь досягнення поставлених перед нею цілей і виконання податками всіх своїх функцій. А однією з ознак дієвості податкової системи є масштаби використання податкових оптимізаційних схем в країні.

Трансферне ціноутворення – один з дієвих механізмів податкової оптимізації діяльності транснаціональної компанії, що дозволяє зменшити податкове навантаження. Як система методів визначення справедливих ринкових цін для цілей оподаткування – трансферне ціноутворення вже давно використовується у світовій практиці.

Україна вслід за іншими країнами світу з 1-го вересня 2013 року стала на шлях удосконалення законодавства з питань трансфертного ціноутворення беручи за основу директиви, розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), завдяки чому вітчизняні податкові органи отримали ефективний механізм протидії ухиленню від сплати податків [1].

В методологічну основу як директив ОЕСР так і ст. 39 Податкового кодексу України, що присвячена трансфертному ціноутворенню покладено правило "витягнутої руки" для визначення трансфертних цін. Іншими словами, операції між пов'язаними особами-нерезидентами та особами, що розташовані в країнах з низькими ставками податку повинні здійснюватися за тою ж ціною, що й з непов'язаною особою розташованою в країні, яка не входять в число держав з низьким рівнем оподаткування.

Згідно з нормами чинного українського законодавства державному контролю за трансфертними цінами піддаються платники податків, які відповідають наступним критеріям:

- загальний річний об'єм операцій платника податків з пов'язаною особою-нерезидентом або особою розташованою в низькоподатковій юрисдикції не є меншим за п'ять мільйонів гривень;
- річний дохід платника податків перевищує п'ятдесят мільйонів гривень [2].

Як наслідок, враховуючи девальвацію української гривні, переважна більшість бізнес-операцій виконуваних компаніями з іноземним капіталом, вважаються контрольованими.

Для контролю за трансфертним ціноутворенням Податковим кодексом передбачено 5 методів визначення трансфертної ціни: порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу); ціни перепродажу; "витрати плюс"; чистого прибутку; розподілення прибутку. Вибір об'єктивного методу визначення ціни товарів (робіт, послуг) є одним з найважливіших питань податкового контролю за трансфертним ціноутворенням.

При використанні методу порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу) законодавчо встановлена вимога використання офіційних джерел інформації. Для застосування таких методів, як ціна перепродажу; "витрати плюс"; чистого прибутку та розподілення прибутку розраховується ринковий діапазон рентабельності.

Показники рентабельності визначаються на підставі даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, відображених за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 № 996-XIV.

Введення контролю за трансфертним ціноутворенням стало одним з нових механізмів поповнення бюджету країни. Насамперед цей механізм торкнувся експортерів. Торгові компанії великих українських груп, якщо вони розташовані в країнах (територіях) з низьким рівнем оподаткування, як правило, придбавають продукцію, виготовлену в Україні, практично за собівартістю, а потім реалізують покупцям за ринковими цінами. В результаті значна частина прибутку від реалізації залишається у розпорядженні іноземної компанії. З цього прибутку в Україні не сплачуються податки.

Правила трансфертного ціноутворення спрямовані або на повне припинення, або суттєве зменшення цієї практики, оскільки прийнятий механізм передбачає оцінку і

порівняння рентабельності іноземних торговельних компаній, через які українські підприємства реалізовували власну продукцію, з рентабельністю незалежних трейдерів. Податкове законодавство на сьогодні дає податковим органам можливість встановити, що іноземна торговельна компанія отримує надприбуток, і як наслідок примусити експортера – українське підприємство – донарахувати і сплатити податки.

Не залишаються поза увагою фіскальних органів також і імпортери. Податкові органи уважно спостерігають за українськими дистриб'юторами міжнародних компаній, які постачають в Україну продукцію іноземних брендів (автомобілі, промислове обладнання, побутова хімія, товари для дому, одяг, ліки та багато інших товарів). Нерідко імпортери завищують вартість товарів, що ввозяться в Україну. Це зменшує прибуток від реалізації цих товарів споживачам в Україні, відповідно й обсяг податків, які український імпортер повинен сплатити до бюджету [4].

Відстеження таких зловживань Державною фіскальною службою проводиться шляхом зіставлення рентабельності українських дочірніх підприємств, які входять до міжнародних компаній, з рентабельністю незалежних дистриб'юторів, які виконують аналогічні функції.

Звітувати щодо здійснення контрольованих операцій платники податків зобов'язані до 1-го травня наступного за звітний рік. Водночас обґрунтування розміру трансфертної винагороди контрольованої операції повинне міститись в документації з трансфертного ціноутворення, що зберігається у платника і надається протягом тридцяти днів після її запиту фіскальними органами.

Податковий контроль за визначенням цін у контрольованих операціях здійснюється шляхом моніторингу даного виду цін, а також перевірок платників податків з питань повноти нарахування і сплати податків та зборів під час здійснення контрольованих операцій.

Під час здійснення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням використовуються офіційно визнані джерела інформації про ринкові ціни. Перелік цих джерел установлюється Кабінетом Міністрів України.

Впровадження контролю за трансферним ціноутворення – безумовно є позитивним фактом і відповідає цивілізованим правилам податкової політики. Водночас здійснення об'єктивного контролю за дотримання законодавства потребує як залучення значних професійних та матеріальних ресурсів з сторони держави так і активізацію на міжнародному рівні з метою покращення механізмів обміну інформацією. Механізм податкового контролю за трансфертним ціноутворенням змушує платників податків забезпечити відповідну кадрову реорганізацію з метою проведення внутрішнього моніторингу щодо віднесення операцій до контрольованих.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансферного ціноутворення : Закон України від 04.07.2013 (із змінами і доповненнями). // Відомості Верховної ради України (ВВР). – 2013. - № 408-VII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18

2. Податковий кодекс від 02.12.2010 // Відомості Верховної ради України (ВВР). – 2010. - № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

3. Звіт компанії Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Глобальні принципи трансфертного ціноутворення у 2014 році.- 2014. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-global-transfer-pricing-guide-2014.pdf

4. Трансфертне ціноутворення: проблеми та перспективи. - Режим доступу : http: // www.apteka.ua/article/246596

Бучко Ірина Євгенівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Костак Зоряна Романівна
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання, що характеризуються нестачею фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання та послаблення їх ліквідності, посилення конкурентної боротьби між вітчизняним підприємствами за ринки збуту своєї продукції, зниження купівельної спроможності населення внаслідок наявності інфляційних процесів тощо підвищується увага як серед науковців так і менеджерів вітчизняних підприємств до формування ефективної системи фінансово-економічної безпеки підприємства.

У вітчизняній науковій літературі фінансову безпеку підприємства здебільшого розглядають як домінантну складову її економічної безпеки, від якої залежить ефективна фінансово-господарська діяльність господарюючого суб'єкта. Рівень фінансової безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Основна мета фінансово-економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому. Досягти такого стану можна завдяки: належному матеріально-технічному оснащенню підприємства, зокрема використовуючи інноваційні технології; ефективному використанню ресурсного потенціалу підприємства; професійному фінансовому менеджменті, який оперативно здатний боротися із потенційними ризиками та загрозами; достатньому рівню рентабельної діяльності.

Більшість вітчизняних науковців виділяють такі джерела негативного впливу на фінансово-економічну безпеку підприємства:

− свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);

− збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс мажорні обставини тощо)[1, с.99].

Отже, під фінансово-економічною безпекою підприємства будемо розуміти такий його фінансово-економічний стан, який забезпечує формування системи захисту його фінансово-економічних інтересів від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стратегічного розвитку підприємницьких структур.

Складність категорії фінансово-економічної безпеки обумовлює необхідність застосування системного підходу до її опису, моделювання і забезпечення. У цьому

контексті систему фінансово-економічної безпеки підприємства пропонується трактувати як сукупність невід'ємних її елементів та взаємозв'язків між ними, створення якої має на меті постійне гарантування її належного рівня [2, с. 40].

Враховуючи вищесказане основними складовими механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є: операційні цілі, суб'єкти, об'єкти,фінансові інструменти, методи, засоби управління тощо (рис.1).

Рис. 1. Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства (складено за [2, с. 41])

Зауважимо, що основні елементи механізму управління фінансово-економічною безпекою слід розглядати у системній єдності і тісній взаємодії один з одним задля реалізації основної мети – досягнення високого рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.

До складу фінансових інструментів забезпечення фінансової безпеки підприємства, що визначають його фінансові відносини, слід віднести: платіжні (доручення, акредитив та ін.), кредитні (угоди про кредитування), депозитні (депозитні сертифікати, угоди), інвестиційні (акції, паї), інструменти страхування (страхова угода) [4].

Методологічний апарат забезпечення фінансової безпеки підприємства може включати такі методи, як: техніко-економічні розрахунки, балансовий, економіко-статистичний, економіко-математичний, експертних оцінок, дисконтованої вартості, амортизації активів, реінжинірингу, логістики, аудиту, оптимізації оподаткування, імітаційної гри .

Враховуючи вищесказане, слід зазначити, що формування ефективного механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств дозволить менеджерам підприємств забезпечити фінансову стійкість та фінансову стабільність у поточному та довгостроковому періодах; ефективно використовувати фінансові ресурси; виявити численні загрози та вжити конкретні заходи щодо їх усунення чи нейтралізації; створити належну систему захисту фінансових інтересів власників підприємства.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Арфєєва, Т. В. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98-103.

2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук, [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : Видавництво, 2012. –386 с.

3. Лаврова Ю. В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю. В. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 127-130.

4. Чібісова І. В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Чібісова, Є. М. Івашина // – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf

Кульчицька Наталія Степанівна,
старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Організаційна трансформація Національного банку України є частиною Стратегії сталого розвитку України до 2020 року та Комплексної програми розвитку фінансового сектору до 2020 року, ключовою метою яких є створення сприятливого конкурентоспроможного середовища для забезпечення сталого економічного розвитку України згідно зі стандартами Європейського союзу [1; 3].

Головна мета реорганізації НБУ – створення сучасного європейського центрального банку з високою інституційною спроможністю як регулятора.

Реформування інституційної спроможності НБУ спрямоване на удосконалення організаційної структури, спрощення внутрішніх процесів та оптимізації роботи на основі запровадження прогресивних підходів до управління діяльністю центральних банків, підвищення ефективності виконання регуляторної та наглядової функцій.

Організаційна реформа Національного банку України передбачає перехід від ієрархічно-географічної до функціонально-матричної моделі управління та охоплює такі основні напрями:

- спрощення організаційної структури НБУ;
- скорочення ієрархічності структурних підрозділів;
- оптимізація мережі територіальних управлінь через централізацію функцій;
- впровадження матричної структури управління;
- концентрація на ключових функціях центробанку;
- оптимізація супроводжуючих та непрофільних функцій;

- підвищення ефективності внутрішніх процесів в НБУ [4, с. 5].

Спрощення організаційної структури Національного банку передбачає реорганізацію центрального апарату з акцентом на шести ключових функціональних групах, очолюваних Головою НБУ і його заступниками (група Голови НБУ, пруденційного нагляду, монетарної стабільності, ринкових операцій, розрахункових операцій, фінансово-адміністративних операцій), та впровадженні системи прийняття рішень на основі спеціалізованих комітетів з питань політики та управління (монетарного комітету, комітету з фінансової стабільності, аудиторського комітету, кредитного комітету, комітету з управління активами і пасивами, комітету з нагляду, комітету з операційних ризиків тощо). На спеціалізовані комітети покладаються функції з розробки і втілення монетарної, фінансової або адміністративної політик, дорадчого органу Правління НБУ щодо вжиття заходів для реалізації відповідної політики, обговорення та аналізу поточних подій і тенденцій розвитку, що мають відношення до розробки й реалізації політик банку.

Така трансформація дозволить сконцентрувати основні функції регулятора на рівні його центрального апарату, а тому посилить спроможність у плануванні та підвищить ефективність наглядової й регуляторної діяльності, дієвість і результативність його політики. Водночас, це потребує внесення відповідних змін до чинного законодавства з питань організаційної побудови та регламентації діяльності НБУ.

Скорочення ієрархічності структурних підрозділів з 6-12 рівнів (Правління → Генеральний департамент → Департамент → Управління → Відділ → Сектор → Співробітники) до 4 рівнів (Правління → Департамент → Управління → Відділ → Співробітники) спрямоване на оптимізацію та спрощення процесу кооперації й комунікації між підрозділами банку.

Централізація функцій філій Національного банку здійснюється поступово й розглядається в коротко- та довгостроковій перспективах. Початкова концепція централізації управління згідно нової функціонально-орієнтованої організаційної структури центрального апарату НБУ передбачає поетапну централізацію функцій територіальних управлінь та створення регіональних центрів управління (макрорегіонів). Так, регіональна мережа НБУ охоплює 4 макрорегіони: центральний, західний, південний та східний з центрами у Києві, Львові, Одесі та Дніпропетровську відповідно. Кожен з цих центрів управління відповідатиме за декілька областей і виконуватиме функції центробанку на регіональному рівні. Водночас, у короткостроковій перспективі в територіальних управліннях залишатиметься готівково-грошова функція (касової підтримки), а також, для підвищення ефективності їх роботи, впроваджуватиметься сервівс ”Єдиного вікна”. Додатково виконуватимуться функції представника НБУ в регіоні та адміністративна.

Готівково-грошова функція забезпечуватиме організацію роботи власних грошових сховищ, випуск готівки в обіг та вилучення з обігу, оброблення, ревізію та перерахування готівки, роботу з банкоматами, перевезення цінностей та організацію інкасації.

Фронт-лінія ”Єдине вікно” - це підрозділ з надання усіх адміністративних послуг НБУ зумовлених законодавством за підтримки централізованої обробки матеріалів і запитів на базі центрального апарату або регіональних Сервісних центрів. Через сервіс ”Єдиного вікна” здійснюватимуться функції валютного регулювання та фінансового моніторингу (надання довідок про декларування валютних цінностей за межами України, реєстрація договорів на одержання кредитів від нерезидентів тощо),

ліцензування (надання усіх видів індивідуальних ліцензій), діловодства (прийом запитів, заяв та скарг).

В довгостроковій перспективі в процесі консолідації балансу НБУ відповідно до реалізації проекту ”Єдине МФО” передбачено повну централізацію функцій територіальних управлінь і виключення останніх зі структури регулятора. При цьому, виконання готівково-грошової функції буде передано в комерційні банки, а виконання функцій, закріплених за фронт-лінією ”Єдиного вікна”, забезпечуватиметься через канали дистанційного обслуговування, або через інші державні органи [4; 5]. Станом на 13.10.2015 р. Національним банком переведено на єдиний централізований баланс в м. Києві шість територіальних управлінь, зокрема, у Вінницькій, Житомирській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Черкаській та Чернігівській областях [2]. Проведення одночасної повної централізації всіх функцій НБУ обмежено чинним законодавством України, що передбачає необхідність присутності Національного банку в регіонах.

Запровадження дивізіоналізації та побудова матричної структури передбачає введення понять адміністративного та функціонального підпорядкування й управління. Так, функціональні підрозділи в макрорегіонах повинні мати подвійне підпорядкування: адміністративне керівнику макрорегіону та функціональне керівнику функції (дивізіону) в центральному апараті. Це дозволить посилити координацію їх роботи, відповідальність та підвищить ефективність.

Функції, які не пов’язані з виконанням НБУ поставлених завдань або непритаманні центральним банкам виводяться за його межі, а непрофільні структурні підрозділи та одиниці переформатовуються за рахунок аутсорсингу функцій, закриття або передачі іншим відомствам. Зокрема, за межі системи НБУ виведено центр наукових досліджень, редакцію періодичних видань, навчальні заклади тощо; заплановано оптимізацію відокремлених структурних підрозділів, які забезпечують виконання ключових функцій (Банкнотно-монетного двору НБУ, Фабрики банкнотного паперу, Центрального сховища).

Реінжиніринг внутрішніх процесів передбачає уникнення дублювання функцій, централізацію системи прийняття управлінських рішень, підвищення комунікації між підрозділами, зменшення паперового та перехід до електронного документообігу, підвищення рівня автоматизації процесів з метою посилення основних функцій та спрощення діяльності НБУ.

Таким чином, проведення комплексних реформ забезпечить розбудову інституційної спроможності Національного банку в наглядових і регуляторних функціях для підвищення ефективності його діяльності як державної інституції. Водночас, реорганізація центрального апарату, територіальних управлінь та структурних підрозділів і одиниць НБУ супроводжуватиметься скороченням чисельності персоналу, що, на думку профспілки працівників державних установ України, проводиться без належного економічного обґрунтування та з порушенням законодавства, а тому потребує подальшого вивчення та вдосконалення.

Список використаних джерел

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління НБУ від 18.06.2015 р. № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.rada.gov.ua.

2. Національний банк продовжує трансформацію регіональної мережі : прес-реліз від 16.10.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

3. Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020" : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5 / 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

4. Трансформація НБУ як елемент реформи фінансового сектору України : Управління стратегії та реформування банківської системи Національного банку України, 23.06.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

5. Централізація територіальних управлінь НБУ. Цільова модель та план впровадження : постанова Правління НБУ від 30.04.2015 р. № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

Міндрова Зінаїда Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

БЕЗПЕКА ВАЛЮТНОГО РИНКУ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Глобалізаційні процеси в світі неминуче тягнуть за собою взаємозалежність внутрішніх економік держав та їх надчутливість до зовнішніх факторів. Тому питання фінансової безпеки країни сьогодні набуло особливого значення. І одним з визначальних факторів тут є стійкість національної валюти, яка власне визначає рівень валютної безпеки.

Валютна безпека - це стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках.

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років не могла оминути Україну. Тим більше, що національна валюта у нас завжди надто залежала від долара. Крім світових фінансових криз загрозу безпеці валютного ринку України також несуть:

- обмеженість доступу до міжнародних фінансових ринків;
- значна залежність від експортно-імпортної діяльності;
- погіршення стану зовнішньої торгівлі, зростання дефіциту платіжного балансу, зокрема рахунка поточних операцій;
- значна залежність від зовнішніх кредиторів.

У Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України визначено індикатори валютної безпеки України і порядок їх обчислення (табл. 1) [2].

Через вразливість національної валюти фізичні та юридичні особи намагаються мінімізувати свої валютні ризики і диверсифікувати портфелі активів, наслідком чого є високий рівень доларизації економіки України, що вкрай негативно впливає на рівень валютної безпеки країни.

З метою завчасного регулювання та усунення наслідків перелічених вище факторів урядом 15 серпня 2012 року прийнято Концепцію забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері.

Таблиця 1

Індикатори валютної безпеки України

Індикатори	Порядок обчислення
Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	офіційний курс національної грошової одиниці до долара США у поточному періоді, середній за період / офіційний курс національної грошової одиниці до долара США у відповідному періоді попереднього року, середній за період
Валові міжнародні резерви України, місяці імпорту	-
Різниця між форвардним і офіційним курсом гривні, гривень	офіційний курс національної грошової одиниці до долара США, станом на кінець періоду - форвардний курс національної грошової одиниці до долара США, станом на кінець періоду
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, відсотків	кредити, надані резидентам у іноземній валюті, млн. гривень / кредити, надані резидентам, млн. гривень х 100
Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд. доларів США	обсяг валюти, проданої населенню, млрд. доларів США - обсяг валюти, купленої банками в населення, млрд. доларів США
Рівень доларизації грошової маси, відсотків	(переказні депозити в іноземній валюті, млн. гривень + інші депозити в іноземній валюті, млн. гривень + цінні папери, крім акцій в іноземній валюті, млн. гривень) / грошова маса (М3) х 100

У концепції зокрема зазначено, що з метою розширення сфери використання національної валюти та зниження рівня доларизації економіки для забезпечення оплати наданих послуг переважно в національній валюті державна політика у зазначеній сфері повинна бути спрямована на:

- встановлення на законодавчому рівні однакових умов участі резидентів та нерезидентів на ринку інвестиційних операцій України в частині визначення обов'язку щодо проведення іноземними інвесторами розрахунків за інвестиційними операціями на території України виключно в національній валюті України;
- мінімізацію використання готівкової іноземної валюти на території України;
- запобігання нелегальному використанню іноземної валюти як засобу платежу на території України [1].

Список використаних джерел

1. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р - Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.

2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 N 1277 - Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua

Музичка Олександра Миронівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Кирпатенко Володимир Миколайович,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Сучасні умови розвитку підприємництва в Україні перебувають у тісній взаємозалежності від впливу як глобалізаційних процесів, так і деструктивних явищ і загроз всередині країни. За таких умов посилюється ризик неплатоспроможності та банкрутства підприємств, а, отже, актуалізуються проблеми забезпечення їх фінансово-економічної безпеки в контексті захисту власних фінансових інтересів й створення відповідного підґрунтя для збалансованого й стійкого розвитку. Важливим аспектом у вирішенні питань щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, можливостей ефективного використання їх ресурсних можливостей й забезпечення прибуткової діяльності є формування системи кількісних та якісних критеріїв оцінки реальних та потенційних ризиків і загроз, спрямованих на їх своєчасне виявлення та попередження.

При формуванні системи індикаторів оцінки фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур, на нашу думку, необхідно виходити із її функціональної спрямованості й результативності, що передбачає комплекс взаємопов’язаних управлінських заходів організаційно-правового та фінансово-економічного характеру, які реалізуються уповноваженими органами, службами, підрозділами суб’єкта господарювання та спрямовані на захист його інтересів від протиправних дій з боку реальних або потенційних носіїв загроз, що можуть призвести до істотних економічних втрат та дестабілізувати тактичні та стратегічні цілі щодо нарощення конкурентних переваг й забезпечення економічного зростання в майбутньому.

З огляду на це, система індикаторів повинна базуватися на таких принципах та вимогах:

1) повноти – введення додаткового індикатора не змінює результат, тобто оцінку рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, на відміну від виключення одного індикатора з вибраної множини;

2) мінімальності – оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки здійснюється з використанням якнайменшої кількості індикаторів;

3) змістовності – кожен індикатор повинен відображати змістовну сторону аспектів оцінювання і забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;

4) вимірності – кожен індикатор повинен мати кількісну міру, яка характеризує ступінь розвитку окремого аспекту системи фінансово- економічної безпеки;

5) системності – врахування всіх можливих взаємозв’язків і взаємозалежностей системи фінансово-економічної безпеки підприємства та системи фінансової безпеки держави;

6) прийнятного ризику–розроблення і реалізація допустимих заходів щодо недопущення виникнення граничних ситуацій у фінансовій діяльності держави та підприємства [1].

Загалом у науковій літературі найчастіше виділяють три основні підходи до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства: індикаторний підхід, ресурсно-функціональний підхід та підхід, який передбачає певну послідовність етапів щодо розрахунку інтегрального показника оцінки [2, с. 253]. Окрім вищезазначених додатково виділяють також й програмно-цільовий та підхід на основі теорії економічних ризиків [3] та використання критерію "мінімум сукупного збитку, який завдається безпеці", підхід з огляду на достатність оборотних коштів (власних і позикових) для здійснення виробничо-збутової діяльності [4, с. 236].

Індикаторний підхід, який є предметною сферою даної публікації, має у своїй основі визначення системи індикаторів з пороговими значеннями показників, які характеризують платоспроможність та фінансову стійкість підприємства і дозволяють діагностувати певний рівень його фінансово-економічної безпеки. Кількісні параметри індикаторів, на нашу думку, доцільно систематизувати в розрізі 3 основних груп:

1) показники, що визначають фінансову стійкість: коефіцієнт автономії (> 0,5), коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів або коефіцієнт фінансового важеля (< 0,5; критичне значення - 1), коефіцієнт фінансової стійкості (0,5<Кфс< 0,9), коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власного капіталу (0,1< Км < 0,5), коефіцієнт співвідношення мобілізованих і іммобілізованих коштів або коефіцієнт структури капіталу (позитивна характеристика - зростання в динаміці);

2) показники, що визначають платоспроможність: коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,2 < Кал = 0,5), коефіцієнт швидкої ліквідності або проміжний коефіцієнт ліквідності (0,6< Кшл = 0,8), коефіцієнт поточної ліквідності або загальний коефіцієнт покриття (Кпл > 2,0);

3) показники, що визначають ділову активність: коефіцієнт загальної оборотності капіталу або ресурсовіддачі (позитивна характеристика – зростання в динаміці), фондовіддача (позитивна характеристика – зростання в динаміці), коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів або оборотності запасів (позитивна характеристика – зростання в динаміці), період обороту запасів (позитивна характеристика – зменшення в динаміці), коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (позитивна характеристика – зростання в динаміці), період повернення кредиторської заборгованості (позитивна характеристика - зменшення в динаміці), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (позитивна характеристика – зростання в динаміці), період повернення дебіторської заборгованості (позитивна характеристика - зменшення в динаміці).

Використання раціонально сформованої системи показників та їх порогових значень дозволить оцінити реальний фінансово-економічний стан підприємства, наявні та потенційні загрози його діяльності та пов'язані з ними ризики. Звідси випливає, що залежно від ступеня досягнення тим чи іншим індикатором його порогового значення можна констатувати поділ загроз на наявні (порогові значення перевищено) та потенційні (порогові значення не досягнуті). Саме розробка обґрунтованої системи індикаторів дасть можливість оперативно аналізувати стан економічної і фінансової безпеки різних об'єктів, попереджати розвиток негативних

тенденцій, вносити необхідні корективи як у повсякденну діяльність, так і на перспективу та прогнозувати розвиток подій.

Отже, комплекс заходів щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки з формуванням системи індикаторів її оцінки покликаний забезпечити мінімізацію фінансово-інвестиційних загроз, удосконалення виробничої програми, організаційної структури, підвищення якості кадрового потенціалу управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві, що дасть змогу менеджменту більш якісно захищати власні фінансові інтереси та розробляти заходи із протидії загрозам внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Кизилов Г. І. Щодо формування множини індикаторів для інтегрального індексу рівня економічної безпеки [Електронний ресурс] / Г. І. Кизилов. - Режим доступу : eprints.kname.edu.ua/38603/1/75-76.pdf.

2. Ковальчук Н. О. Підходи щодо оцінювання фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств / Н. О. Ковальчук, А. Г. Корбутяк // Бізнес-Інформ. – 2014. - № 10. – С. 249–255.

3. Вергун А. М. Діагностика рівня фінансово-економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Вергун, М. М. Савченко, І. О. Тарасенко. - Режим доступу : www.inter-nauka.com/uploads/public/14296481272184.pdf.

4. Сиволап Л. А. Аналіз методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства / Л. А. Сиволап // Економічний аналіз. - 2014. - № 2. – С. 234–238.

Польова Ірина Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Починаючи з 40-рр. XX ст. у світі точаться дискусії щодо переваг та загроз від залучення іноземних інвестицій. Одні дослідники наголошують на доцільності відкритості економіки й залучення іноземного капіталу, що сприяє конкуренції та стимулює розвиток національних підприємств, інші вказують на важливість захисту вітчизняного бізнес-середовища й створення сприятливих умов для становлення бізнесу всередині країни.

З початком трансформаційних процесів у світовій економічній системі, очевидним став факт, що рівень впливу іноземних інвестицій залежить від внутрішнього середовища країни, правильності спрямування й розподілу зовнішніх інвестиційних потоків, раціональності використання внутрішніх продуктивних сил, доповнених іноземним капіталом. Якщо не застосовувати селективний підхід до відбору інвестицій, не здійснювати регіональний й секторальний перерозподіл потоків капіталу, економіка країни страждатиме від дисбалансів, надлишкового імпорту, безробіття, стагнації. При надлишку іноземних інвестицій формуватиметься інвестиційна залежність, що є основною загрозою інвестиційній безпеці, країна управлятиметься відповідно до інтересів зарубіжних інвесторів, що не дозволятиме їй органічно розвиватись.

Саме тому, питання управління іноземними інвестиційними потоками та забезпечення інвестиційної безпеки особливо актуалізувалось з активізацією глобалізаційних процесів, зростанням взаємозалежності й взаємовпливу економік, що призвело до появи на початку 2000-х рр. XX ст. чергової хвилі протекціонізму в країнах з розвиненою економікою. Уряди країн вживали дій щодо захисту власних ринків від поглинань та злиттів, обмежували прихід іноземних інвесторів, особливо серед тих компаній, які становили стратегічний інтерес для економіки країни. Спірність положень про позитивний чи негативний ефект від надходження іноземного капіталу й необхідність захисту власних ринків мотивувала уряди розвинених країн ініціювати розробку низки заходів світового масштабу щодо визначення загальних принципів, правил й засад інвестування, які б не шкодили національним інтересам, а, водночас, не гальмували вільного переливу капіталу між країнами.

У 2008р. Інвестиційним комітетом ОЕСР було прийнято норми "Свобода інвестицій, національна безпека та стратегічні галузі" [1], які в рамках проекту "Свобода інвестицій" передбачали виокремлення низки принципів, дотримання яких гарантувало б країнам національну безпеку й забезпечувало безперешкодний рух капіталу (рис. 1).

Оскільки у вітчизняній економіці проблематика інвестиційної безпеки є відносно новим поняттям, вважаємо, що адаптація й імплементація кращих світових напрацювань є найбільш доречним рішенням. Це дозволить, з одного боку, швидко вжити заходів з захисту внутрішнього ринку країни, особливо у стратегічних сегментах, не обмежуючи при цьому потік іноземних інвестицій, які позитивно впливають на економічне зростання, і гарантуючи рівні можливості для національних та зарубіжних інвесторів. Таке поєднання сприятиме здоровій конкуренції та забезпечуватиме найкращий результат для економічного розвитку України.

Саме тому, серед найважливіших критеріїв інвестиційної безпеки, які повинні бути імплементовані в Україні – недискримінація, яка означає необхідність трактування в однаковий спосіб усіх інвесторів, що працюють чи мають намір працювати в країні. Якщо таких заходів недостатньо для забезпечення національної безпеки, то конкретні заходи, прийняті по відношенню до окремих інвестицій, повинні застосовуватись за конкретних обставин до кожного з конкретних інвесторів, які становлять загрозу для національної безпеки.

Більшість з європейських країн застосовують цю норму, створюючи додаткові заборони чи вимоги щодо інвестування у стратегічно важливих галузях. До прикладу, Іспанія, більшість Скандинавських країн встановили часткові обмеження на інвестування оборонної галузі, а Єгипет – в оборонній галузі та при роботі з радіоактивними матеріалами. Десять країн ОЕСР (Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Японія, Китай, Мексика, Нова Зеландія, Росія, США) з близько 50, що брали участь у розробці світових критеріїв інвестиційної безпеки, сформували власні рекомендації щодо обмеження інвестування для гарантування національної безпеки. Приховані обмеження, наприклад, вимога бути резидентом чи громадянином для членів наглядових рад компаній з іноземною участю існує у страховому секторі країн ЄС, секторів фінансових послуг Китаю, сфері транспорту в Японії [2]. У Китаї і Японії тривалий час існувала заборона на придбання іноземними інвесторами акцій телекомунікаційних компаній, в Ісландії іноземним інвесторам закритий доступ у рибальство й енергетичний сектор, у Мексиці – до акцій національних нафтових компаній [3]. В Україні існують обмеження на придбання землі, на інвестування

сфери телекомунікацій, оборонної промисловості, стратегічних інфраструктурних об’єктів.

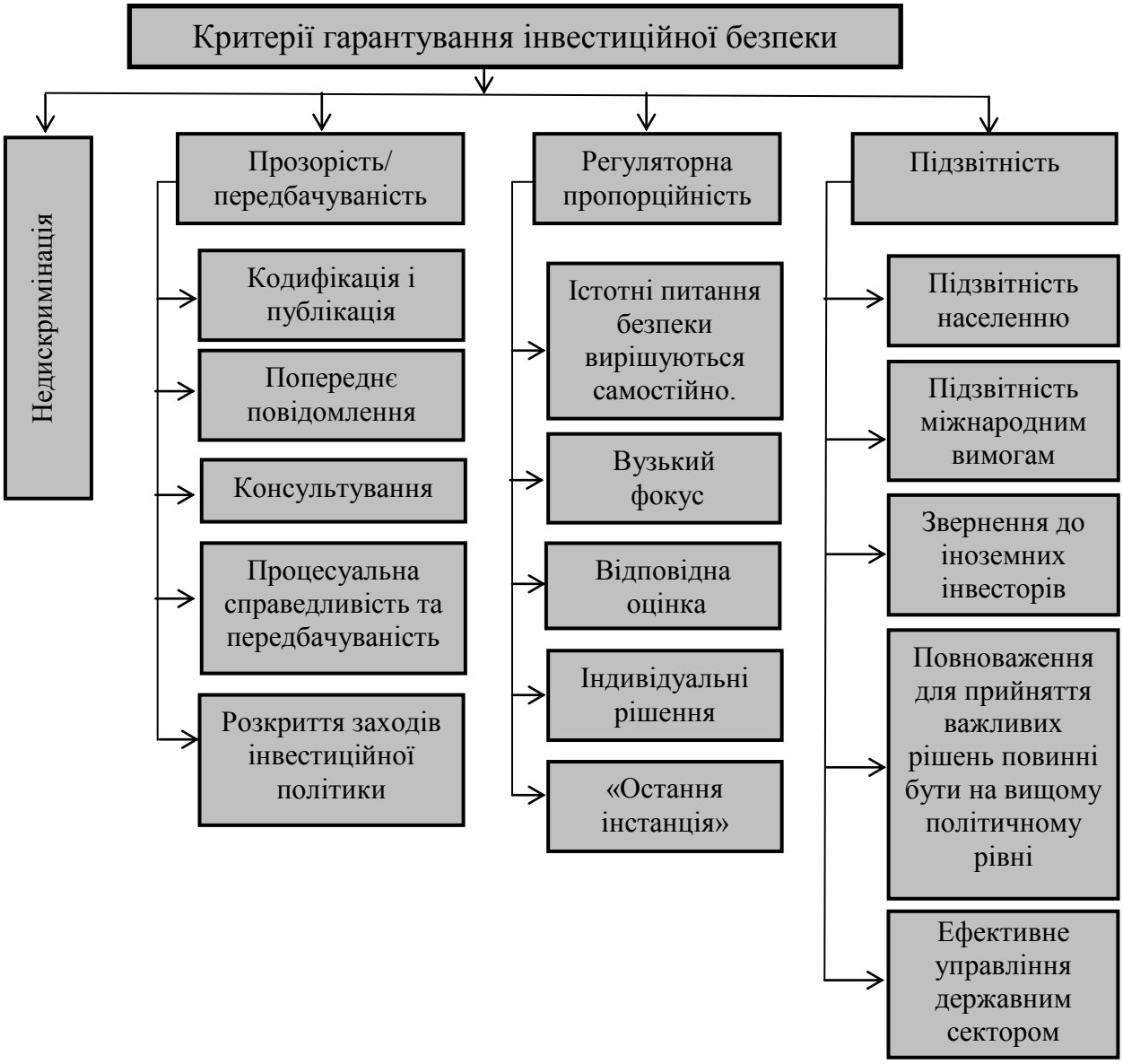


Рис. 1. Критерії інвестиційної політики країни-реципієнта інвестицій для гарантування національної безпеки (складено на основі [1])

Для інвесторів визначальним є не так наявність обмежень чи заборон, як прозорість й передбачуваність критеріїв, гарантування державою прозорого регулювання та процедур, оскільки це є головною засадою забезпечення передбачуваності результатів роботи на іноземному ринку.

Загалом, підсумовуючим критерієм є регуляторна пропорційність, яка передбачає, що обмеження інвестицій або умови угод не повинні бути більшими, ніж необхідно для захисту національної безпеки, і їх потрібно уникати, коли інші, вже наявні в країні, заходи є адекватними і доречними для гарантування національної безпеки.

Попри те, що у травні 2015р. в Україні прийнято “Стратегію національної безпеки України”, інвестиційний аспект забезпечення економічної безпеки у Стратегії розкриває лише положення про необхідність “ефективного застосування механізму

спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій), унеможливлення контролю стратегічних галузей капіталом держави-агресора". Одночасно вказується на важливості "створення найкращих у Центральній і Східній Європі умов для інвесторів, залучення іноземних інвестицій у ключові галузі економіки, зокрема в енергетичний і транспортний сектори, як інструменту забезпечення національної безпеки". Це свідчить про те, що в Україні лише закладаються базові засади гарантування інвестиційної безпеки, а для досягнення належного рівня забезпечення безпеки необхідно кодифікувати інвестиційне законодавство, в якому систематизувати секторальні та регіональні обмежувальні критерії для іноземних інвесторів, визначити закриті для інвесторів галузі, забезпечувати прозоре й однозначне трактування норм та правил співпраці з іноземними інвесторами.

Список використаних джерел

1. Freedom of investment, national security and "strategic industries" // Progress Report by the OECD Investment Committee. – 2008. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.oecd.org/investment/investment-policy/40473798.pdf.

2. Identification of foreign investors: a fact finding survey of investment review procedures. - 2010. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.oecd.org/investment/investment-policy/45425060.pdf.

3. Building Trust and Confidence in International Investment. Report by countries participating in the "Freedom of investment" Process. – 2009. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.oecd.org/investment/investment-policy/42446942.pdf.

Рущишин Надія Михайлівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Серед проблем захисту діяльності підприємства від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру все більш актуалізується необхідність забезпечення охорони фінансових ресурсів, убезпечення інформації, майна й персоналу підприємства, створення дієвих механізмів його фінансового захисту.

Поняття "фінансово-економічної безпеки" є складним і потребує комплексного, системного підходу до розуміння своєї сутності. Існує багато наукових поглядів на сутність поняття "фінансово-економічна безпека".

На думку В. Ф. Столбов та Г. М. Шаповал під фінансово-економічною безпекою підприємства слід розуміти стан захищеності його ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому [1, с. 104].

Як вважають О. Л. Трухан та М. О. Кокнаєва, фінансово-економічна безпека підприємства розглядається одночасно з двох позицій – статичної (як результат діяльності підприємства на певну дату) та динамічної (розвиток підприємства в

умовах фінансово-економічної безпеки у короткостроковій та довгостроковій перспективі [2, с. 30; 3, с. 320].

За твердженням О. О. Бондаренко фінансово-економічна безпека підприємства є складною системою, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання корпоративних ресурсів за кожним напрямом діяльності [4].

Виходячи із наведених визначень, можна стверджувати, що фінансово-економічна безпека підприємства є поняттям складним і комплексним. Головною метою формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства є захист його діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз для забезпечення стабільного функціонування підприємства та фінансово-економічного зростання в майбутньому.

Відповідно до мети, основними завданнями системи фінансово-економічної безпеки підприємства є:

1) своєчасне виявлення реальних внутрішніх і зовнішніх загроз фінансово-економічній безпеці та розробка заходів щодо їх запобігання та усунення;

2) забезпечення незалежності, фінансової стабільності та економічної ефективності діяльності підприємства та збереження його майна;

3) забезпечення кадрової безпеки підприємства, яка включає підбір висококваліфікованих працівників, їх особисту безпеку та організацію безпечних умов праці;

4) захист комерційної таємниці підприємства та забезпечення інформаційної безпеки підприємства;

5) захист інтересів підприємства у відносинах з іншими юридичними особами.

Найпоширенішим підходом щодо структури фінансово-економічної безпеки підприємства є її поділ в межах функціональних складових, а саме:

- матеріально-сировинна – забезпеченість постійного постачання сировини, матеріалів, палива для безперебійного виробництва продукції;

- техніко-технологічна – забезпеченість підприємства необхідною технікою і сучасними прогресивними технологіями;

- фінансова – забезпеченість достатнім обсягом фінансових ресурсів для виконання зобов’язань підприємства та його розвитку, підтримання фінансової стійкості, захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз;

- кадрова – забезпеченість підприємства персоналом, достатність їх освітньо-кваліфікаційного рівня, зменшення рівня плинності кадрів на підприємстві;

- інформаційна, передбачає захищеність комерційної таємниці підприємства, об'єктів інтелектуальної власності, секретності конфіденційної інформації і не розповсюдженість її працівниками підприємства;

- ринкова – захищеність ринкової позиції підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз: недобросовісної конкуренції, підтримання іміджу фірми, торгової марки, збереження частки підприємства на ринку.

Система фінансово-економічної безпеки підприємства повинна відповідати таким основним вимогам, а саме: функціонування в межах, визначених законом; забезпечення надійного захисту усіх інтересів; прогнозування і своєчасне відвернення загроз фінансово-економічній безпеці підприємства; ефективне функціонування у звичайних і в надзвичайних умовах; наявність чіткої структури і функціональне розмежування повноважень керованої та керуючої системи.

Отже, особливостями системи фінансово-економічної безпеки підприємства є те, що вона повинна бути націлена на своєчасне виявлення та запобігання всіх можливих

загроз для забезпечення фінансової стійкості та економічного розвитку підприємства. Фінансово-економічна безпека підприємства є складною системою, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання ресурсів за кожним напрямом діяльності. Вона досягається здійсненням єдиної, узгодженої, збалансованої, скоординованої системою заходів, адекватних різним видам загроз.

Список використаних джерел

1. Столбов В. Ф. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В. Ф. Столбов, Г. М. Шаповал // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. – 2013. – № 111. – С.103-108.

2. Трухан О. Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О. Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 29-35.

3. Кокнаєва М. О. Концептуальні основи управління фінансово-економічною безпекою підприємств торгівлі / М. О. Кокнаєва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/319.pdf. – С. 319-325.

4. Бондаренко О. О. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти [Електронний ресурс] / О. О. Бондаренко, В. А. Сухецький // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua

Самура Юрій Олексійович,
к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Оскільки банківська система є основною складовою фінансової системи, то саме питання фінансово-економічної безпеки банків виходять сьогодні на перший план. Особливо актуальним це питання є для банківської системи України, оскільки етапи зростання неминуче призводять до спадів і пов’язаних з цим кризових явищ.

Високо оцінюючи вклад вітчизняних та зарубіжних науковців у вирішення проблем забезпечення стану безпеки на різних рівнях і в різних сферах банківської діяльності, відзначимо, що питання основних інструментів забезпечення фінансово-економічної безпеки банків України все ще залишаються недостатньо вивченими. Зокрема це стосується досліджень цілої низки специфічних загроз у діяльності банківської системи, процесу проведення діагностики та оцінки рівня її безпеки, а також застосування фінансового інструментарію для подолання кризових явищ з врахуванням особливостей як економіки України в цілому, так і банківської системи країни зокрема. Сьогодні також немає єдиного загальноприйнятого інструментарію забезпечення фінансово-економічної безпека банківської системи та чіткого, цілісного механізму управління нею. Зазначене зумовлює необхідність дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані фундаментальних аспектів забезпечення фінансово-економічної безпеки банку в умовах євроінтеграції.

Усі методи та інструменти, які використовуються для забезпечення фінансово-економічної безпеки банку, можна поділити на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. Даний розподіл базується на двох передумовах. З одного боку, банк, як і будь-який інший господарюючий суб’єкт, має економічну самостійність і тому він

може самостійно вживати певних заходів, спрямованих на досягнення фінансової безпеки. З іншого боку, його діяльність підлягає втручанню з боку держави, яка має інструменти впливу на діяльність банківських установ [3, с. 69].

Однією з важливих груп інструментів забезпечення фінансово-економічної безпеки банків є зовнішні інструменти, до яких належать: банківське регулювання,банківський нагляд, банківський контроль [2, с. 79].

Головними завданнями, які стоять перед системою банківського нагляду, є:

1) гарантія стабільності банківського сектора для підвищення економічного зростання країни;

2) захиств кладників, які розміщують свої кошти в банках. Це завдання пов'язане з підтримкою довіри громадськості до банківської системи, втрата якої зумовлює послаблення останньої й такі макроекономічні наслідки, як скорочення грошової пропозиції, розпад системи платежів, економічна нестабільність у державі;

3) підвищення конкуренції в банківському секторі. Банківські законодавчі положення повинні бути спрямовані на заохочення конкуренції й попередження монополії й дій, які перешкоджають конкуренції;

4) підвищення ефективності банківської справи й справедливий розподіл кредитів в економіці. Банківська система повинна відповідати вимогам суспільства до якості фінансових послуг, які надаються за прийнятною ціною. Кошти повинні надходити в економічні сектори, які можуть використовувати їх найбільш продуктивно й ефективно.

Отже, від ефективної організації зовнішнього та внутрішнього нагляду і контролю над банками залежить фінансово-економічна безпека не тільки банків і банківської системи, але й національна безпека. Усе це обумовлює існування різноманітних форм державного контролю за банківською діяльністю, що обумовлю перспективи подальших досліджень з обумовленої проблематики.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру / О. І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7-26.

2. Дудченко Н. В. Вдосконалення інструментарію оцінки стану системи економічної безпеки банківських установ / Н. В. Дудченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 18. – С. 75-80.

3. Кльоба Л. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління кадровою безпекою банку / Л. Кльоба // Вісник НБУ. – 2014. - №4. – С. 68-73.

Угнівенко Роксолана Романівна,
аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія

ПЛАТІЖНІ КАРТКИ ЯК РІЗНОВИД БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Сьогодні платіжні картки є важливим елементом електронних банківських систем, які активно витісняють з ринку банківських продуктів і послуг чекові книжки та готівку. Основна властивість банківських карток це те, що на ній розміщена інформація про клієнта, яка потрібна для доступу до рахунку в банку, зняття готівки, а також слугує простим засобом в проведенні безготівкових розрахунків за товари та послуги.

Вивченням та дослідженням платіжних карток як продукту ринку банківських продуктів і послуг займаються різноманітні науковці, до яких належать: А. А. Андрєєв, Д. О. Гетманцев, А. В. Олійник, О. С. Рудакова, С. О. Пиріг, Я. І. Чайковський, В. М. Шацька, Н. Г. Шукліна та інші.

Банківська платіжна картка – це пластиковий ідентифікаційний засіб, за допомогою якого його держателеві дається змога здійснювати операції сплати за товари, послуги та отримувати готівкові гроші. Вона є спеціальним платіжним інструментом, що здійснює функцію засобу ідентифікації, держатель якого ініціює переказ грошей із відповідного рахунка платника або банку, а також здійснює інші операції,передбачені договором [1, с.36].

За платіжними картками емітованим українськими банківськими установами протягом 2002-2014рр. проводилось ряд різноманітних банківських операцій (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка суми та кількості операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками за 2002-2014 рр. [3]

Роки	Сума операцій (млн грн)			Кількість операцій (млн шт.)		
	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього
2002	1 163	18 885	20 048	6	68	74
2003	1 356	26 744	28 100	7	115	122
2004	3 418	60 341	63 759	12	226	238
2005	3 196	96 542	99 738	18	306	324
2006	5 049	147 597	152 646	31	428	459
2007	8 118	217 003	225 121	45	487	532
2008	16 980	355 438	372 418	67	567	634
2009	18 375	334 791	353 166	77	513	590
2010	29 463	421 189	450 652	121	571	692
2011	46 346	529 633	575 979	214	661	875
2012	91 561	649 859	741 480	348	725	1 073
2013	159 138	756 889	916 027	584	755	1 339
2014	255 194	763 841	1 019 035	879	693	1 573

Згідно даних табл. 1 впродовж 2002-2014рр. збільшилось кількість операцій проведених за платіжними картками випущеними банками України. Так, обсяг безготівкових операцій за даний період часу поступово зростав і в 2014році сягнув позначки 879 млн. шт., що в 141,5 раз більше ніж у 2002році. Щодо операцій безпосередньо пов’язаних із зняттям готівки з карткового рахунку, то тут зростаюча тенденція була помітна до 2013року, що в 11,1 раз більше ніж у 2002 році, а от з 2014 року кількість таких операцій поступово зменшувалась і склала 693 млн. шт., що свідчить про поступовий перехід людей на безготівкові розрахунки за будь-які покупки.

Також потрібно відзначити, що сума, на яку були проведені безготівкові платежі з 2002р. до 2014 р. значно збільшилась до 255194 млн. грн., що в 219,4 раз більше ніж у 2002році. Поряд з цим, загальна сума на яку була знята готівка з рахунків клієнтів має таку ж динаміку, оскільки за період 2002-2014рр. їх обсяг зріс в 40,5 раз. Дані тенденції зниження кількості операцій та сповільнення росту сум проведених операцій у 2014році пов'язаний із нестабільністю в економіці країни, зокрема і на

ринку банківських продуктів і послуг, із зменшенням доходів фізичних і юридичних осіб, із закриттям клієнтами банку багатьох своїх рахунків та рядом інших причин.

Необхідно звернути увагу на банків-лідерів на даному ринку. Так, найбільші банки України випускають в обіг значний обсяг платіжних карток, що видно з даних табл. 2.

Таблиця 2

Кількість платіжних карток та терміналів найбільших українських банків-членів платіжних систем на 01.01.2015 р. [3]

Банки	Кількість (штук, одиниць)	
	платіжних карток (в обігу)*	платіжних карток (активні)**
ПАТ ПРИВАТБАНК	30 164 188	16 315 803
ПАТ ОЩАДБАНК	13 447 046	3 278 371
ПАТ УКРЕКСІМБАНК	795 447	469 318
ПАТ РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	4 109 882	2 477 178
ПАТ ПРОМІНВЕСТ БАНК	443 661	247 127

* зазначається загальна кількість емітованих банком платіжних карток, термін дії яких не закінчився; ** зазначається кількість емітованих банком платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна видаткова операція за останні три місяці.

ПАТ “Приватбанк” виступає лідером з емісії платіжних карток. Він випустив в обіг більше 30,2 млн шт. платіжних карток станом на 01.01.2015 року, з яких більша половина є активними. Дещо меншу кількість платіжних карток, але також значну, випустили за 2014 рік такі комерційні банки як: ПАТ Ощадбанк – 13,5 млн шт. та ПАТ Райффайзен банк Аваль – 4,1 млн шт., з яких 24,4 % та 60,3 % відповідно є активними, що свідчить про незначне відставання від основного лідера на ринку. ПАТ Укрексімбанк та ПАТ Промінвестбанк, які також входять до п’ятірки найбільших банків, випускають помітно менше карток в обіг з яких половина є активними, що в деякій мірі пов’язано із недостатньо розгалуженою мережею банкоматів.

Проте платіжні картки, які емітовані українськими банками відрізняються між собою за видами носіїв інформації, платіжною схемою, типами держателів та типами фінансових операцій (табл. 3).

Протягом 2006-2014 рр. кількість випущених платіжних карток коливалась майже на одному рівні 30-35 тис. шт., тільки у 2007 та 2008 роках вона була дещо вищою – 41тис.шт. та 38,5тис.шт. відповідно, що помітно з наведеної інформації у табл. 3. За досліджуваний період найпривабливішою для клієнтів банку була картка з магнітною смугою, з дебетною функцією, особиста та з функцією платежів і видачі готівки, що свідчить про те, що більшість населення потребує картку якою можна було б легко і просто скористатись у будь-якому місці як для безготівкових розрахунків, так і зняти кошти з неї.

Таблиця 3

Види платіжних карток, які емітовані українськими банками за 2006-2014 рр. [3]

Дані станом на:	Платіжні картки (тис. шт.)*														
	Усього	За видами носіїв інформації						За платіжною схемою		За типами держателів		За типами фінансових операцій			з них з функцією електронних грошей
		з магнітною смугою	з магнітною смугою та чипом	з них безконтактних	з чипом		у мережі Інтернет	з дебетовою функцією	з кредитною функцією	корпоративні	особисті	з функцією видачі готівки	функцією платежу та видачі готівки	з функцією платежів без видачі готівки	
						з них безконтактних									
01.01.2007	32 474	30 266	802	н.д.**	1 300	н.д.**	106	26 396	6 078	304	32 170	1 104	30 816	554	н.д.**
01.01.2008	41 162	38 676	771	н.д.**	1 518	н.д.**	197	31 117	10 045	415	40 747	1 236	39 281	645	н.д.**
01.01.2009	38 576	36 123	729	н.д.**	1 558	н.д.**	166	29 544	9 032	485	38 091	1 041	37 217	318	н.д.**
01.01.2010	29 104	27 092	588	н.д.**	1 348	н.д.**	76	23 916	5 188	433	28 671	827	28 243	34	38
01.01.2011	29 405	27 438	602	н.д.**	1 236	н.д.**	129	23 786	5 619	332	29 073	832	28 559	14	25
01.01.2012	34 850	32 022	653	н.д.**	1 188	н.д.**	987	26 670	8 180	364	34 485	777	34 064	9	12
01.01.2013	33 106	31 238	1 014	н.д.**	741	н.д.**	113	25 029	8 077	353	32 753	313	32 683	110	3
01.01.2014	35 622	33 277	1 536	н.д.**	623	17	185	26 828	8 793	390	35 232	178	35 263	181	5
01.01.2015	33 042	30 009	2 370	1 090	416	0	248	25 491	7 551	356	32 686	153	32 654	236	16

* зазначається кількість емітованих банком платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна видаткова операція за останні три місяці; ** немає даних.

Отже, пластикові картки як продукти на ринку банківських продуктів і послуг забезпечують її власникам можливість легкого доступу до свого рахунку, управління ним, дають змогу зняти готівку в банкоматі чи провести безготівковий розрахунок за будь-які товари чи послуги тощо.

Список використаних джерел

1. Катюхіна К. О. Аналіз стану та розвиток ринку платіжних карток / К. О. Катюхіна, В. І. Успаленко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2(18). – С. 34-42.

2. Колдовський М. В. Ризики використання банківських платіжних карток / М. В. Колдовський, О. М. Ващенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 45–49.

3. Офіційне інтернет-представництво : Національний банк України [Електронний ресурс] : http://www.bank.gov.ua/.

4. Шпильовий В. А. Переваги та недоліки платіжних карток / В. А. Шпильовий, С. В. Фімяр // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1(48). – С. 326-332.

Наукове видання

Рекомендовано Вченою радою
Львіської комерційної академії
Протокол № 2 від 05.11.2015 р.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Матеріали V всеукраїнської науково-практичної конференції

Відповідальний за випуск доц. Т. О. Герасименко

Підписано до друку 05 листопада 2015 року. Формат 60х84/16.
Ум. друк. арк. Обл.-вид. арк. Друк цифровий.
Накл. 135 прим.
Видавництво Львівської комерційної академії
Адреса: м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 246 від 16.11.2000 р.

Львівська комерційна академія
79000, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10