

ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.ГЕТЬМАНА  
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ  
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ» НААН  
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І ФІНАНСИСТІВ АПК УКРАЇНИ  
НАУКОВИЙ КЛУБ «SOPHUS»

# **ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС**

Міжнародний збірник наукових праць

Випуск 2

м. Кам'янець-Подільський – 2014

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3  
ББК 65.052.9 (4укр)2  
Е 45

**Економічний дискурс** : міжнародний збірник наукових праць.  
Випуск 2. (м. Кам'янець-Подільський) / відпов. ред. Н.В. Семенишена. –  
Тернопіль : Крок, 2014. – 363 с.

ISBN 978-617-692-193-1

Збірник наукових праць містить результати наукових досліджень, оприлюдненні на III Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції “Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки” (22-23 травня 2014 р.), яка відбулася на web-сайті [www.sophus.at.ua](http://www.sophus.at.ua), та спрямовані на формування теоретичних і практичних засад інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку сучасних економічних систем.

**Редакційна колегія:**

Жук В.М., д.е.н., член-кореспондент НААН (Україна); Волощук К.Б., д.е.н., професор (Україна); Лаврук В.В., д.е.н., в.о. професора (Україна); Лучик С.Д., д.е.н., професор (Україна); Мазур Н.А., д.е.н., в.о. професора (Україна), Семенишена Н.В. к.е.н., доцент (Україна), Чикуркова А.Д., д.е.н., професор (Україна); Пармаклі Д.М., д.е.н., професор (Республіка Молдова)

Рекомендовано до друку Вченою радою НН ІБФ ПДАТУ  
(протокол № 8 від 29.05.2014 р.)

**Відповідальний редактор:**  
к.е.н., доцент, Н.В.Семенишена

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

ISBN 978-617-692-193-1

PODOLSKY STATE AGRARIAN TECHNICAL UNIVERSITY  
KYIV NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY  
NAMED AFTER VADYM HETMAN  
LVIV ACADEMY OF COMMERCE  
NSC "INSTITUTE OF AGRARIAN ECONOMICS" NAAS  
FEDERATION OF AUDITORS, ACCOUNTANTS AND FINANCIAL AIC OF UKRAINE  
SCIENTIFIC CLUB «SOPHUS»

# THE ECONOMIC DISCOURSE

International collection of scientific papers

Issue 2

Kamyanets-Podilskyi– 2014

UDC 33:336.531.2:330.53.061.3  
BBK 65.052.9 (4ukr)2

The economic discourse : international collection of scientific papers.  
Issue 2. (Kamyanets-Podilskyi) / contributing editor N.V. Semenyshena. –  
Ternopil : Krok, 2014. – 363 p.

ISBN 978-617-692-193-1

The scientific papers collection contains the research results, released by the III International scientific-practical Internet-conference "Theoretical-methodological and scientific-practical principles of investment, financial and accounting implementation of economic development" (May, 22-22 2014), which was held on web-site [www.sophus.at.ua](http://www.sophus.at.ua), and are aimed at developing theoretical and practical bases of investment, financial and accounting providing development of modern economic systems.

*Editorial board:*

Zhuk V., Doctor of Economics, Corresponding Member, NAAS (Ukraine); Voloshchuk K.B., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Lavruk V.V., Doctor of Economics, the executive duty of Professor (Ukraine); Luchyk S.D., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Mazur N., Doctor of Economics, the executive duty of Professor (Ukraine); Semenyshena N., Ph.D., associate Professor (Ukraine), Chykurkova A.D., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Parmakli D.M., Doctor of Economics, Professor (Republic of Moldova)

Recommended for publication by Academic Council NNIBIF PDATU  
(protocol # 8, from 05.29.2014)

Contributing editor:  
Ph.D., associate Professor, N.V.Semenyshena

The content and authenticity of of publications are the authors of scientific papers. Views of the authors of publications do not necessarily reflect the views of the editorial board of the publication.

ISBN 978-617-692-193-1

## З М І С Т

### СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

<b>Громова Тетяна</b>	
Ринок засобів виробництва як складоватоварного ринку	11
<b>Ільїна Марія</b>	
Теоретико-методологічні засади визначення поняття «сільські території» для потреб рекреаційної сфери	14
<b>Калинка Андрій, Саранчук Іван, Голохоринський Юрій</b>	
Економічна ефективність ресурсного потенціалу агропромислового комплексу в умовах Буковини	18
<b>Кармазін Вікторія</b>	
Соціальна політика держави в сучасних умовах	23
<b>Кореницина Татяна, Амелина Алина</b>	
Влияние коррупции на экономическую безопасность Украины	26
<b>Прутська Тетяна</b>	
Умови виникнення та наслідки рентоорієнтованої поведінки в аграрному секторі економіки	29
<b>Саєнко Михайло, Сава Андрій</b>	
Проблеми професійно-технічної підготовки сільського населення	32
<b>Слепухіна Інна</b>	
Вплив демографічного розвитку і рівня безробіття на формування трудового потенціалу	37
<b>Черненко Юлія</b>	
Напрями інтенсивного розвитку овочівництва у Харківській області	41

### РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

<b>Артемова Анастасія, Меденцева Марія, Хлестова Елена</b>	
Гармонизация государственного регулирования внешнеэкономической деятельности как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики Украины	45
<b>Ватаманюк-Зелінська Уляна</b>	
Формування підприємницького середовища для розвитку інтеграційних процесів	49
<b>Галенко Олександр</b>	
Конкуренція на ринку борошна	51
<b>Грубляк Оксана, Чабан Андрій</b>	
Шляхи вдосконалення фінансування санації підприємства	55
<b>Ковальчук Тетяна</b>	
Особливості формування та реалізації кадрової політики на авіапідприємствах України	59
<b>Корчинський Іван</b>	
Використання аутсорсингу для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	62
<b>Лосіцька Тетяна</b>	
Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції	64

<b>Махомет Юлія</b>	
Сутнісна характеристика механізму нарощення інтелектуального потенціалу регіону	67
<b>Михайловська Ірина, Марчишин Інна</b>	
Страховання як складова управління ризиками в корпоративному секторі	71
<b>Петрик Валерія, Глущенко Егор</b>	
Повышение эффективности деятельности автотранспортных предприятий на основе экономико-математического моделирования транспортных процессов	75
<b>ПожарТетяна</b>	
Конкурентоспроможність регіону: теоретичні та практичні аспекти	78
<b>Прадун Олена, Лопатовський Віктор</b>	
Місце і роль митних платежів у системі оподаткування України	82
<b>Редько Олена</b>	
Малий бізнес – основа сталого розвитку економіки країни	86
<b>Розумович Наталія</b>	
Організаційно-методичне та інформаційно-аналітичне забезпечення діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств	89
<b>Скиба Ганна</b>	
Інтелектуальний потенціал, як важлива складова конкурентних переваг підприємства	92
<b>Щербата Ірина, Клєпчева Ольга</b>	
Напрями підвищення конкурентоспроможності сільського регіону	96

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

<b>Барабаш Людмила, Фризюк Людмила</b>	
Проблеми та перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку садівництва	99
<b>Гарасим Петро, Лобода Наталя, Гарасим Микола</b>	
Національна фіскальна політика в актуальному дискурсі інноваційного розвитку	102
<b>Гирник Лілія</b>	
Інвестиційна привабливість проектів впровадження нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії в Україні	105
<b>Далєвська Тетяна</b>	
Вплив запозичень на систему фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування	109
<b>Довбенко Вячеслав</b>	
Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств у трансформаційній економіці	113
<b>Замрига Артур</b>	
Роль фінансування в інноваційному процесі	117
<b>Корнух Оксана</b>	
Взаємозв'язок та відмінності між людським інтелектуальним капіталом та інноваторами підприємства	120
<b>Кудрявцев Антон</b>	
Інвестування у сучасній Україні, тенденції та особливості	123
<b>Лупеха Інна</b>	
Ресурсозбереження як напрям інноваційної підтримки виробництва зерна	127
<b>Ожелевська Тетяна, Щербакова Томіла</b>	
Інноваційно-інвестиційні засади забезпечення економічного зростання аграрного сектору України	129

<b>Олійник Ольга</b>	
Розвиток органічного сільського господарства в Україні та сусідніх державах	133
<b>Остапенко Василь</b>	
Оцінка та підвищення ефективності використання інвестиційного потенціалу підприємства	136
<b>Погобалова Олена</b>	
Фактори впливу та принципи інвестиційного забезпечення інноваційного залізничного транспорту	139
<b>Ройко Ігор</b>	
Сучасні біржові продукти залучення капіталу в контексті європейської інтеграції України	143
<b>Сидорук Борис</b>	
Біоенергетичне землеробство та його перспективи в Україні	147
<b>Стояненко Ірина, Осадча Дар'я</b>	
Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та шляхи покращення	150
<b>Третяк Наталя</b>	
Тенденції інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств Черкаської області	153
<b>Харченко Тетяна</b>	
Інвестиційне забезпечення в системі підвищення інноваційної активності сільськогосподарських підприємств	156
<b>Чернявська Ірина</b>	
Вартісний підхід до здійснення структурних перетворень на підприємстві	161

## РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

<b>Гонтар Дар'я</b>	
Визначення взаємозв'язку вартості банку та його цінності	164
<b>Єремейчук Раїса</b>	
Використання SWOT-аналізу як методу визначення подальшого розвитку дочірньої лізингової компанії банку	168
<b>Зеленський Андрій</b>	
Теоретичні підходи до визначення сутності понять «фінансова політика» та «фінансовий механізм»	172
<b>Лук'янюк Мирослава</b>	
Теоретичні основи функціонування фіскальних інститутів	176
<b>Оксенюк Оксана</b>	
Порядок використання фінансових казначейських векселів при відшкодуванні ПДВ в Україні	179
<b>Павленко Віта, Хільська Ірина</b>	
Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві	182
<b>Павлік Ірина</b>	
Періодизація розвитку фондового ринку України у новітній час	186
<b>Петрук Наталія</b>	
Економічний зміст лізингу: особливості, класифікація та переваги	190
<b>Радченко Оксана</b>	
Структура та форми бюджетної підтримки аграрного сектору України	193
<b>Сороківська Марія, Тарзимова Христина</b>	
Формування комплексу заходів тактичного управління грошовими потоками підприємства	199

<b>Усмединська Ірина</b>	
Удосконалення механізму здійснення кредитних операцій в комерційних банках	202
<b>Черкасова Світлана, Ткаченко Ірина</b>	
Основні проблеми страхового ринку України	206

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ

<b>Антощенкова Віталіна, Батиров Батир</b>	
Аграрний маркетинг, актуальність і перспективи	209
<b>Бушуєва Інна</b>	
Маркетингові дослідження стану сервісу аптечних установ	213
<b>Волянська Ілона</b>	
Актуальні проблеми сучасного менеджменту персоналу	216
<b>Горпиніч Ольга</b>	
Вплив інтернет-брендингу на маркетингову діяльність підприємства	218
<b>Гурська Лариса</b>	
Мотивація в менеджменті як засіб досягнення високих економічних результатів підприємства	222
<b>Згащак Альона, Чернушкіна Оксана</b>	
Методичні засади оцінки людського капіталу підприємства	225
<b>Лаврук Оксана, Білик Юлія</b>	
Комунікативна підготовка менеджера як чинник його ефективної соціальної компетентності	228
<b>Ліщинський Михайло</b>	
Сутність та роль аудиту корпоративного управління в системі управління компанією	232
<b>Парфопова Анастасія</b>	
Проблеми розвитку сучасного менеджменту і маркетингу	235
<b>Пенцак Олена, Чернушкіна Оксана</b>	
Теоретичні засади ефективного використання трудового потенціалу	237
<b>Стоволос Надія, Дудко Надія</b>	
Реалізація комплексної функції маркетингу на сучасних підприємствах	240

## ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

<b>Балла Інна, Гуменюк Ірина</b>	
Організаційні аспекти проведення судово-бухгалтерської експертизи	243
<b>Богданюк Олена, Галімон Андрій</b>	
Інформаційно-методичне забезпечення контролю формування та використання прибутку в сільськогосподарських підприємствах	246
<b>Вітренко Олена, Єна Ганна</b>	
Методологія обліку фінансових інструментів та формування облікової політики підприємства	250
<b>Гаркуша Наталя</b>	
Стохастичний факторний аналіз рівня витрат підприємств торгівлі	253
<b>Головата Юлія, Семенишена Наталія</b>	
Дебіторська заборгованість : проблемні питання в методиці обліку	257
<b>Горбатюк Марія</b>	
Особливості оцінки та обліку операційної діяльності деревообробних підприємств	260

<b>Дейнека Вікторія, Корж Марина</b> Спрощена модель сплати податків та критерії підвищення ефективності податкової системи	264
<b>Дерев'янка Світлана, Бобирець Яна</b> Сутність електронних грошей та операцій з ними	268
<b>Кириленко Тетяна</b> Особливості розрахунків з обліку єдиного соціального внеску	272
<b>Кравчук Анастасія</b> Методика прогнозування ймовірності настання банкрутства на прикладі дискримінаційної функції Терещенка	276
<b>Купчинська Наталія</b> Переваги та недоліки застосування прогресивної ставки податку на доходи з фізичних осіб	279
<b>Лазебна Людмила</b> Формування облікової політики підприємства та її роль в сучасних умовах господарювання	283
<b>Лісовська Наталія</b> Організація і проведення інвентаризації: проблеми та напрями вдосконалення	285
<b>Лопатовський Віктор, Жовтівська Олена</b> Вибір методу оцінки запасів та його вплив на фінансові результати суб'єкта господарювання	289
<b>Лютик Олександр</b> Використання дискримінантних моделей для прогнозування банкрутства підприємств	293
<b>Мельничук Оксана</b> Подання звітності в електронному вигляді: переваги та недоліки	297
<b>Одинак Тетяна</b> Теоретичні аспекти функціонування управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах	301
<b>Олійник Світлана</b> Роль інвентаризації в формуванні достовірної фінансової звітності та шляхи її вдосконалення	304
<b>Поливана Людмила</b> Необхідність внутрішнього контролю в системі бухгалтерського обліку в період сучасності	307
<b>Прокопишин Оксана</b> Особливості обліку гуманітарної допомоги	312
<b>Семенюк Людмила</b> Розробка аналітичної політики підприємства	315
<b>Тально Тетяна</b> Проблеми обліку витрат підприємства та їх вирішення в Україні	318
<b>Цикалюк Олександр</b> Вплив сортового складу насаджень на обліково-аналітичне забезпечення галузі садівництва	321
<b>Ціцька Надія</b> Ремонт основних засобів як об'єкт управлінського та податкового обліку	325
<b>Черненко Людмила</b> Державна казначейська служба як суб'єкт фінансового контролю	328

## РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

<b>Белецкая Людмила, Борздова Татьяна, Минковская Юлия</b>	
Бизнес-анализ в дистанционном обучении	332
<b>Герасимова Оксана</b>	
Создание критерия эффективности систем управления с использованием теории вероятности	336
<b>Коваль Оксана</b>	
Теоретичні основи віртуалізації бізнесу	339
<b>Кошик Вікторія</b>	
Автоматизація обліку праці та заробітної плати на сучасному етапі	342
<b>Ніколаєнко Василь</b>	
Криптовалюта в світовій економіці	345
<b>Поліщук Маргарита, Огнева Алла</b>	
Комп'ютеризація бухгалтерського обліку витрат підприємств	347
<b>Ткаль Ярміла</b>	
Основні завдання та значення автоматизованої системи обліку	350
<b>Шалева Олександра</b>	
Вплив технологій електронної комерції на розвиток малих інноваційних підприємств в Україні	354
<b>Відомості про авторів</b>	358

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ  
ТА ПРАКТИКИ

УДК 339.16

Громова Тетяна

к.е.н., доцент

Національний університет державної податкової служби України  
м. Ірпінь

**РИНОК ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА ЯК СКЛАДОВАТОВАРНОГО РИНКУ**

**Анотація**

*Досліджено основні теоретичні аспекти ринку засобів виробництва як однієї із складових товарного ринку. Визначено основні елементи, за допомогою яких функціонує ринок засобів виробництва. Приділено увагу особливостям зміни відносин власності на засоби виробництва.*

**Ключові слова:** *товарний ринок, засоби виробництва, товар, ціна, попит, пропозиція.*

З процесом розвитку товарного виробництва і поглибленням суспільного поділу праці, ринок набув нового формату, первинною формою якого є товарний ринок з двома компонентами: споживчий ринок та ринок засобів виробництва. Ринок став не просто місцем де здійснюється процес купівлі-продажу товарів, а певним типом господарських зв'язків між суб'єктами економічних відносин. Успіх підприємницької діяльності суб'єктів господарювання залежить від їх свободи та самостійності щодо забезпечення засобами виробництва, встановлення цін на свою продукцію та можливості її вільної реалізації.

Об'єктом купівлі-продажу на ринку засобів виробництва є засоби виробництва під якими ми розуміємо природні, матеріальні, трудові та інші ресурси, тобто іншими словами це – земля, робоча сила, капітал, підприємницькі здібності та інформація. Крім цього засоби виробництва називають уречевленою працею, тобто її запасом, які в ринковій економіці становлять основний і оборотний капітал, призначений для виробництва інших товарів. В залежності від типу засобів виробництва формуються ринки з відповідними назвами: ринок землі, ринок робочої сили, ринок капіталу тощо.

Аналіз досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, свідчить про значний внесок вітчизняних науковців, серед яких є: Заплітна Т.В. [1], Ілляшенко С. М. [2]. Серед російських вчених слід відзначити Муфтієва Г. Г. [3].

Мета дослідження даної проблематики полягає в опрацюванні науково-методичних засад та обґрунтуванні організаційно-економічних шляхів залучення, розвитку і відтворення засобів виробництва в сучасних умовах товарного ринку. Відповідно до поставленої мети в даній статті вирішуються

такі завдання як: розкриття сутності ринку засобів виробництва як складової товарного ринку; утворення попиту та пропозиції на ринку засобів виробництва; ціноутворення на ринку засобів виробництва тощо.

Важливою організаційно-економічною основою функціонування ринку засобів виробництва є його демонополізація, ціноутворення, конкурентоспроможність товаровиробників та торговельних посередників, а також маркетинг. Крім цього політика уряду країни щодо суб'єктів (власників засобів) та об'єктів (конкретний засіб виробництва) також має суттєвий вплив на функціонування ринку засобів виробництва.

На противагу споживчого ринку, ринок засобів виробництва характерний меншою кількістю споживачів, але значно більшою вартістю покупки. Спільними ж рисами для споживчого ринку та ринку засобів виробництва є їх самореалізація та встановлення рівноваги.

Основними елементами, за допомогою яких функціонує ринок засобів виробництва, є: товар – засоби виробництва; ціна – у формі вартості засобів виробництва; попит – потреба в товарі «засоби виробництва»; пропозиція – наявність всіх засобів виробництва на ринку.

Кожен засіб виробництва має свою ціну: ціною землі є земельна рента, робочої сили – заробітна плата, капіталу – банківський відсоток тощо. Ціноутворення на ринку засобів виробництва слід досліджувати з двох сторін: з однієї як відповідні витрати фірми на придбання засобів виробництва для здійснення виробничого процесу, а з іншої – як процес формування доходів домогосподарств. Зрозумілим є те, що кожна фірма прагне виробити товар з мінімальними затратами, а продати на ринку його з максимальною вигодою. Це призводить до пошуку оптимального співвідношення залучених засобів виробництва з одночасним підвищенням ефективності їх використання.

Формування доходів відбувається під впливом встановлення цін на засоби виробництва, які не є однаковими. При чому цим самим вони забезпечують перехід ідентичного засобу виробництва з одного сектору економіки в інший.

Конкурентна політика на ринку засобів виробництва може реалізуватися в таких напрямках: демонополізація та антимонопольне регулювання. Демонополізація призводить до унеможливлення дій децентралізації управління та зниження бар'єрів для нових суб'єктів господарювання при вході на ринок засобів виробництва. Антимонопольне регулювання та реалізацію конкурентної політики проводить Антимонопольний комітет України, який має суттєву владу в сфері моніторингу ринку та захисту конкуренції.

Маркетингове дослідження ринку є не менш актуальним та виступає однією з організаційно-економічних основ функціонування ринку засобів виробництва. Саме завдяки правильному маркетингу встановлюються об'єктивно-економічні тенденції його розвитку через призму таких економічних атрибутів та параметрів ринку як попит, пропозиція, ціна, конкуренція тощо. При чому маркетингове дослідження може проводитися як постійно так і періодично. Систематичне проведення маркетингу на ринку засобів виробництва сприяє швидкому реагуванню фірми щодо зміни своєї політики в зв'язку з багатьма чинниками, які визначають попит. Періодичні ж маркетингові

дослідження проводяться в окремих випадках, таких як, наприклад, поява нового товару на ринку тощо. Отже маркетингові дослідження ринку засобів виробництва сприяють виявленню сильних та слабких сторін діяльності конкурентів та подальшій ефективній діяльності.

Попит на засоби виробництва має похідний характер, оскільки він виникає лише у разі потреби фірми виготовляти певний товар, виготовлення якого передбачає закупку та використання у виробничому процесі машин, устаткування, робочої сили тощо. При чому обсяг та динаміка попиту на засоби виробництва залежить від попиту на споживчі товари, виготовлення яких буде здійснено за допомогою даних засобів виробництва.

Крім цього попит на засоби виробництва також залежить від ефективності вкладення грошей в цінні папери даної фірми. Тобто, при зростанні величини відсотка попит на засоби виробництва зменшується і навпаки.

Більш еластичним є попит на засоби виробництва з порівняно не високими цінами. В зв'язку з цим взаємозамінність та взаємодоповнюваність також впливають на попит на засоби виробництва. Так, підвищення ціни на засоби виробництва призводить до того, що власники фірми вимушені розробляти та впроваджувати нові технології або використовувати правило найменших витрат. Таким чином фірма максимізує прибуток збільшуючи застосування необхідного засобу виробництва доти, доки дохід від граничного продукту цього засобу виробництва перевищує додаткові витрати на нього.

Пропозиція засобів виробництва залежить від багатьох економічних і позаекономічних чинників, серед яких є: ціна на робочу силу та демографічні особливості (стать, вік, освіта, структура населення); попередні інвестиції; попит на споживчі товари і послуги; рівень продуктивності праці галузей, які виробляють машини та устаткування. На пропозицію засобів виробництва значний вплив завдають можливість відтворення певного чинника та його мобільність, яка проявляється в можливостях переміщення ресурсу, під впливом якихось причин, з однієї галузі в іншу. До мобільних відноситься робоча сила, а до не мобільних – нафта, газ, земля та в якійсь мірі капітал.

Становлення ринкових відносин призводить до змін в прояві відносин власності на засоби виробництва. Це проявляється в тому, що власник засобів виробництва в процесі розширеного відтворення прагне до постійного їх накопичення, збереження та оновлення, не говорячи за понесення його майнової відповідальності перед іншими суб'єктами господарювання. В цьому контексті слід зазначити, що власність визначається суспільно-виробничими відносинами та специфічним поєднанням робочої сили і засобів виробництва. Під висловом «власність на засоби виробництва» ми розуміємо її фактичну приналежність певним суб'єктам, групам та суспільству в цілому. Функціонування її відносин між суб'єктами власності полягають у володіння, користування та розпорядження засобами виробництва. При чому це функціонування відносин власності на засоби виробництва для одних суб'єктів є волею, а для інших межею.

Дослідивши дію ринкових параметрів та атрибутів на ринку засобів виробництва можна зробити висновки щодо доходів в ринковій економіці, а

саме про те, що доходи споживачів і ціни засобів виробництва є в певній мірі випадковими. Ринкові сили попиту і пропозиції призводять до забезпечення високої віддачі на засоби виробництва, які мають або обмежену пропозицію, або на них існує високий дохід від граничного продукту.

Крім цього, вивчення структури ринку засобів виробництва в організаційно-економічному аспекті дає можливість спрогнозувати реалізацію з подальшим орієнтиром на галузі та сфери виробництва з прив'язкою до відповідних географічних розташувань.

#### **Список використаних джерел**

1. Заплітна, Т.В. Економічна безпека підприємства та антикризове управління регіональним розвитком [Текст] / Т.В. Заплітна // Державне антикризове управління економікою в умовах глобалізації : Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. — К. : КНЕУ, 2013. – С. 137-140.

2. Илляшенко, С. М. Управление инновационным развитием : проблемы, концепции, методы [Текст] : монографія. — Суммы : ВТД «Университетская книга», 2003.

3. Муфтиев, Г.Г. Рынок средств производства в системе региональной экономики / Г.Г.Муфтиев // Наука. – 1993.



**УДК 332.012:338.48**

**Ільїна Марія**

к.соц.н., с.н.с., старший науковий співробітник  
ДУ «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку НАН України»  
м. Київ

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ» ДЛЯ ПОТРЕБ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ**

#### **Анотація**

*У статті розглянуто теоретико-методологічні засади визначення поняття «сільські території» як економіко-географічної категорії. Проаналізовано зв'язок поняття з функціонуванням та забезпеченням розвитку окремих видів економічної діяльності, зокрема рекреаційної сфери; запропоновано визначення, що розкриває сутність взаємодії.*

**Ключові слова:** *сільська територія, рекреаційна сфера, територіальна система, просторова організація, ареал, природний ресурс, економічна діяльність.*

Рекреаційна сфера України з огляду на світові тенденції та вітчизняні економічні реалії потребує територіального розширення, залучення нових природних ресурсів та створення галузевої структури. Йдеться про досі належно не оцінений і не використаний потенціал розвитку сільського зеленого туризму

включно з рекреаційними послугами, що активно розвивається у багатьох країнах світу та здатен поліпшити соціально-економічний стан сільських мешканців.

Аналіз теоретико-методологічних засад функціонування рекреаційної сфери в умовах села слід розпочати з визначення поняття «сільські території». Складність та багатоаспектність цього завдання зумовлені тим, що у вітчизняній науковій літературі поняття «сільські території» протягом останніх двох десятиліть зазнало глибоких трансформацій, і на даний час можна говорити про відсутність єдиного теоретико-методологічного і практичного підходу до трактування сутності і принципів функціонування сільських територій як в Україні, так і за її межами. Тим більше визначенням сільських територій бракує функціональності – можливості використання й пристосування поняття для потреб різних галузей економіки.

Важливу роль у розробці теоретико-методологічних засад дослідження сільських територій відіграли наукові розробки вчених-економістів – насамперед в частині розвитку просторової концепції організації суспільства. Певну вагу мала теорія природно-господарських територіальних систем Г. Швебса, що описує механізми взаємодії людини і природи в конкретних умовах розміщення територій [1]. Досліджуючи суспільства в межах окремих територій (у т.ч. сільських територіальних утворень), О. Павлов використовує поняття ареалу як природно-історично-соціально-територіального комплексу, що характеризується матерією, часом і простором та соціального ареалу як соціально-культурного заповненого простору, обмеженого певними кордонами або усталеними й ієрархізованими соціальними зв'язками [2]. Суттєвий внесок у розробку концепції просторової організації суспільства зробили вітчизняні вчені-економісти Я. Верменич, М. Долішній, Ф. Заставний, Н. Павліха, О. Топчієв, О. Шаблій, Г. Швебс; у вивчення проблем державного управління територіальним розвитком – В. Мамонова, Н. Нижник, А. Чемерис, В. Яцуба. Разом із тим особливості соціо-еколого-економічного розвитку сільських територій, теоретико-методологічні засади їх функціонування та механізми управління з огляду на потребу розвитку рекреаційної діяльності на селі представляють вагомий науковий інтерес.

П. Саблук визначає сільські території як складну багатофункціональну природну, соціально-економічну й виробничо-господарську систему з властивими їй кількісними, структурними, природними й іншими характеристиками [3]. О. Павлов підкреслює, що сільська територія є не житловим, а соціальним та природним просторовим утворенням, а поселенська мережа є ще одним компонентом сільських територіальних утворень [4]. М. Барановський виокремлює декілька підходів до визначення поняття «сільські території» – адміністративний, виробничий, поселенський, територіальний, комплексний. Узагальнення цих підходів дає підстави констатувати, що «по-перше, сільські території є комплексним утворенням, яке виконує різноманітні функції; по-друге, вони включають території поза межами міських поселень; по-третє, вони включають в себе не лише територію як просторовий базис для розвитку аграрного сектора, а й сільські поселення, сільський соціум та суб'єкти

господарювання» [5]. З урахуванням функцій, які виконують сільські території, М. Барановський виокремлює такі їх підсистеми, як господарську, поселенську, соціальну та працересурсну. Цей підхід дозволяє розглядати рекреаційну діяльність як одну з важливих функцій сільських територій та органічної складової системи господарства.

Більшості визначень поняття «сільські території» притаманна спроба охопити якомога більше аспектів їх функціонування, і Т. Гоголь слушно вказує на «складність повного розкриття сутності категорії «сільська територія» в одному визначенні і важливість розгляду цього поняття водночас як елемента територіальної організації, системи розселення та соціальної організації суспільства» [6]. Попри розлогість та багаторівневість багатьох визначень (див. напр. [7]), їм бракує чіткості у формулюванні сутнісних, специфічних ознак сільських територій та їх зв'язку з окремими видами економічної діяльності.

М. Поленкова виокремлює такі складові елементи сільських територій, як 1) території, зайняті селами, хуторами, односімейними й іншими житловими утвореннями; 2) тваринницькі та інші виробничі приміщення незалежно від місця їх розташування – у сільському поселенні чи поза його межами; 3) природоохоронні (екологозабезпечуючі), інші лісові насадження включно з лісовими ділянками; 4) відкриті природні та штучні водойми, річки, запаси підземних вод включно з мінеральними джерелами; 5) об'єкти історико-культурної спадщини, представники селянства, які зберігають культурні традиції; 6) сільськогосподарські угіддя, де вирощується продукція рослинництва; 7) соціальна і виробнича інфраструктура, що діє на сільській території і забезпечує потреби її функціонування та розвитку; 8) сільськогосподарські, заготівельні, переробні підприємства різних форм власності, що виробляють продукцію або здійснюють обслуговування підприємств; 9) село як соціально-побутовий осередок, адміністративний і культурний центр [8]. У західній економічній науці також часто застосовують багатокритеріальний підхід до визначення сільських територій, за яким останні складаються з фізичного простору, де до складу поселень та інфраструктури включено частину ландшафтів; природного середовища, де домінують такі його елементи, як пасовища, ліси, гори, пустелі; поселень; виробничого простору; економічної території [9].

Попри практичну цінність таких синтетичних визначень – зокрема для цілей теоретичного обґрунтування рекреаційної діяльності в умовах села – його недоліком є нездатність визначити й описати сільські території в умовах, коли тим бракує одного або декількох перелічених елементів або умов функціонування. Оглянувши й проаналізувавши сукупність наведених вище визначень, зробимо висновок, що для зазначених цілей під сільськими територіями слід розуміти фізико-географічний та економічний простір, що виник унаслідок перетворення людиною природного ландшафту у комплексне багатофункціональне утворення, основними складовими якого є просторово-ресурсна основа для багатофункціонального виробництва, природне середовище для рекреаційної діяльності й місце життєдіяльності людських спільнот як інфраструктурна основа для надання рекреаційних послуг

населенню.

### Список використаних джерел

1. Верменич, Я. Теоретико-методологічні проблеми історичної регіоналістики в Україні [Текст] / Верменич Я. В. – К. : Ін-т історії України НАН України, 2003. – С. 56–60.
2. Павлов, О. Сільські території як об'єкт наукового дослідження [Електронний ресурс] / О. І. Павлов. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2006-1/doc/1/04.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2006-1/doc/1/04.pdf).
3. Саблук, П. Розвиток сільських територій – запорука відродження аграрної України [Текст] / Саблук П. Т. // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 5. – С. 21-23.
4. Павлов, О. Сільські території: теоретико-методологічні засади дослідження [Текст] / Павлов О. // Регіональна історія України : збірник наукових статей. Випуск 3. – 2009. – С. 113-132.
5. Барановський, М. Сільські території України: рівень розвитку, трансформаційні зміни, концепції реформування [Текст] / Барановський М. О. // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Вип. 163. Ч. 1. Серія "Економіка, аграрний менеджмент, бізнес" : збірник наукових праць. – К. : НУБІПУ, 2011. – С. 19-25.
6. Гоголь, Т. Сільські території як об'єкт державного регулювання [Текст] / Т.В. Гоголь // Державне управління: теорія та практика : електронне наукове фахове видання. – Вип. 2(10). – 2009. – С. 4-5. – Режим доступу: [www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc\\_pdf/Gogol.pdf](http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Gogol.pdf).
7. Славов, В. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій [Текст] / В. П. Славов, О. В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 9. – С. 68-71.
8. Поленкова, М. Наукові підходи до визначення економічного змісту категорії "сільська територія" [Текст] / М. В. Поленкова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки» : науковий збірник. – 2011. – № 4 (54). – С. 272-277.
9. Косодій, Р. Проблеми сільського розвитку в умовах глобалізації [Текст] / Р. П. Косодій // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 132-138.



УДК 332.145:338.432

Калинка Андрій

к.с.-г.н., с.н.с., завідувач лабораторії

Саранчук Іван

к.с.-г.н., с.н.с.

Голохоринський Юрій

науковий співробітник

Буковинська державна сільськогосподарська дослідна станція НААН

м. Чернівці

## ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ БУКОВИНИ

### Анотація

*У статті викладено результати власних досліджень з економічної ефективності ресурсного потенціалу агропромислового комплексу в Чернівецькій області.*

**Ключові слова:** *ресурсний потенціал, трудові ресурси, населення, худоба, продукція.*

В ринкових умовах агропромисловий комплекс завжди займає одне з провідних місць в південно-західному Лісостепу України. Тому важливим завданням є пошук форм, методів та процесів здійснення сучасних аграрних перетворень в Україні допущено прорахунки і помилки. Наслідком цього стали занепад сільського господарства, безробіття і бідність селян, виїзд за кордон сільських працівників, погіршення демографічної ситуації, руйнація підприємств і закладів соціальної сфери села [1].

У зв'язку з цим однією з найважливіших проблем вітчизняної економіки стала проблема опрацювання економічного механізму розвитку АПК Карпатського регіону Чернівецької області [3, 5].

Економічний розвиток аграрних господарств різних форм власності Буковини, підприємств переробної промисловості, сфери послуг, обробних та промислових, туризму в сільських регіонах тісно переплітаються. Нині розвиток однієї галузі позитивно впливає на перспективи рентабельності й зайнятості в інших сферах і навпаки. Це все потрібно враховувати під час розробки стратегії розвитку суспільного сектору сільського господарства Буковини [6, 7].

Метою статті було дати оцінку передумов розвитку сільськогосподарського виробництва регіону, що передбачає дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку земельних і трудових ресурсів, матеріальної бази, капіталовкладень та проведення аналізу ефективності функціонування агросфери в цілому в Карпатському регіоні Чернівецької області [2].

Для цього інформаційною базою при підготовці наукової праці були бухгалтерська та статистична звітність підприємств системи АПК, літературні джерела та результати особистих спостережень авторів. Враховуючи той факт, що найважливішим засобом виробництва є земля, тому саме із земельних ресурсів розпочнемо оцінку ресурсного потенціалу Чернівецької області, яка займає 8,1 тис. км<sup>2</sup>. В передгірній зоні регіону нараховується 170,5 тис. га сільськогосподарських угідь, з яких рілля становить 99,4 тис. га, або 58 відсотків,

сінокосів 28,1, пасовищ 38,2 га, що відповідно складає 16 і 22 відсотки. Регіон є густонаселеним. Тут проживає майже 283 тис. Чоловік, з яких 80 відсотків зосереджено у сільській місцевості. Характерною рисою цієї зони є малоземельність. В середньому на душу населення тут припадає менше на 0,35 га ріллі, що значно менше чим у лісостепових районах регіону Буковини.

Загальна кількість сільськогосподарських угідь 1990 р. становила 185,4 тис. га, 2000 р. – 171,4 тис. га, а 2008 р. – 471,2 тис. га. Структура сільськогосподарських угідь в натуральному виразі у 2010 році була наступною: рілля – 333,9 тис. га, сіножаті – 41,0 тис. га, пасовища – 68,5 тис. га, багаторічні насадження – 27,8 тис. га. Зміни у структурі сільськогосподарських угідь відбулися в основному за рахунок включення угідь до територій населених пунктів і використання під забудову.

Процес взаємодії людини і природи відбувається через працю. Через працю відбувається взаємно обмін між суспільством і природою, що забезпечує виробництво матеріальних благ. Працездатне населення, яке володіє фізичними та розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності, складає трудові ресурси регіону, який залежить від кількості трудових ресурсів, їх розміщення на території. Статевий і віковий склад залежить від трудозабезпеченості агрогосподарств регіону. Сільське населення є основною складовою агровиробництва, а також виступає вирішальним чинником такого економічного та соціального явища як розвиток. Аграрна сфера нині має значний потенціал трудових ресурсів у регіоні.

За нашими розрахунками на основі даних [2] в сільській місцевості у досліджуваному регіоні на кінець 2010 р. Проживало 526,9 тис. чоловік або 58,28% від загальної чисельності, що значно перевищує аналогічні показники в розвинутих країнах. Більша частина населення Чернівецької області знаходиться в сільській місцевості. Однак простежується процес зниження питомої ваги сільського населення у його загальній чисельності населення.

Характерною особливістю структурного складу сільських трудових ресурсів є те, що потенційна його частина значно менша від активної і пасивної. Ситуація ускладнюється тим, що за оцінками лікарів і психологів, близько 80% сільських дітей мають відхилення від фізичної та психічної норми, що насамперед говорить про якісне погіршення стану трудових ресурсів регіону.

Що стосується стану здоров'я, то в сільського населення він значно гірший, ніж у міського, це є характерною вітчизняною особливістю. Тому можна стверджувати, що в найближчій перспективі відтворення трудових ресурсів на селі за рахунок природних факторів буде здійснюватися повільними темпами. Тенденція до скорочення абсолютної чисельності сільських жителів області є об'єктивним процесом, але дані тенденції слід віднести до явищ, які загрожують існуванню українського суспільства. Найбільший відсоток на Буковині міського населення знаходиться у Вижицькому районі і становить 31,6%, що на 21,9% більше за Новоселицький район. Висока щільність 111,6 населення на 1 км у Новоселицькому та в Кіцманському районах області.

В регіоні протягом 1995–1998 рр. спостерігалось зростання посівних площ – наслідок процесів наділення селян додатковими до присадибних площ

земельними ділянками та паювання землі. Проте у подальшому відбулося скорочення посівів, оскільки існує гостра нестача технічних засобів. Така тенденція продовжує зберігатися і в даний час.

Регресивна тенденція стосовно площі кормових культур свідчить, що в регіоні для галузі, що в регіоні для галузі, яка має відносно низьку товарність та використовується переважно для внутрішньогосподарських потреб, складаються несприятливі умови. Руїнування кормо виробництва підриває базу тваринництва. Адже одних природних кормових угідь недостатньо. За нашими дослідженнями, отриманими на основі наших даних у 80-х рр. ХХ ст. в польовому кормо виробництві провідне місце належало багаторічним травам – 35-37%. Частка однорічних трав з посівами озимих на зелений корм досягала 25-28%.

Така структура сіяних кормових культур на той час відповідала економічним можливостям господарств, потребам тваринництва і природно-кліматичним умовам регіону та забезпечувала досить високу продуктивність – 48-50 ц/га кормових одиниць. Проте впродовж 90-х рр. ХХ ст. у кормо виробництві відбулися негативні зміни, що значно скоротилися площі під багаторічними травами. Знизилася урожайність кормових культур. Зменшилися обсяги виробництва всіх видів кормів, погіршився стан лукопасовищного господарства, частина ріллі перестала оброблятися і перетворилася на перелоги. На яких відбувається бур'яний період їхнього природного залуження.

Світовий досвід показує, що відновлення та підвищення ефективності кормо виробництва можливе лише за умови інтенсивного використання ґрунтів та одночасно за рахунок залуження малопродуктивної ріллі схилових земель бобово-злаковими травосумішками довготривалого використання, що дозволяє найповніше використовувати природні фактори. Тому першим кроком у відродженні кормо виробництва повинно стати збільшення площі під багаторічними травами. Зокрема за рахунок залуження схилової ріллі. У зміцненні кормової бази в досліджуваному регіоні значна роль повинна належати налагодженому лукопасовищному господарству. Як свідчить досвід організації прифермерських випасів у ДПДГ “Чернівецьке” с. Цурень Герцаївського району, де вони функціонують з 1998 р., середньодобові прирости великої рогатої худоби (ВРХ) за пасовищний період (6 місяців) становить 870 - 980 г, собівартість виробництва яловичини нижча на 35% у порівнянні зі стійловим утриманням худоби.

В 2010 році, пшениці під ріллею в області становить 26%, що на (16%) менше проти 1990 року, а технічних культур на 7% більше за вказаний досліджуваний період.

В умовах економічної кризи, незважаючи на певні позитивні зрушення у процесі реформування форм власності в агропромисловому комплексі області, поки що вдається зупинити спад виробництва сільськогосподарської продукції. Зокрема в галузях тваринництва. Від стану розвитку м'ясо продуктового під комплексу залежать надійне забезпечення населення країни м'ясом і м'ясопродуктами, якість харчування, фінансово-економічний стан сільськогосподарських товаровиробників, які вирощують ВРХ і птицю, та м'ясо переробних підприємств.

Такий стан галузі тваринництва потребує невідкладної реалізації заходів щодо вирішення організаційних питань розвитку, підвищення ефективності виробництва в усіх його ланках, зміни структури та збільшення обсягів виробництва м'яса до рівня фізіологічної потреби людини, забезпечення формування експертного потенціалу, удосконалення цінової та податкової політики держави, а також економічних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками, м'ясо переробними підприємствами й торговельними організаціями.

Ресурсний потенціал з наявність ВРХ та птиці у сільгосппідприємствах та господарствах населення Чернівецької області (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Поголів'я худоби та птиці, тис. голів**

Роки	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози		Коні	Птиця
	усього	у тому числі корови		усього	у тому числі вівці		
1990	448,4	145,7	346,6	148,8	138,2	18,9	4165,4
2000	196,9	117,0	134,8	59,7	47,0	17,9	2608,5
2010	118,7	70,0	182,3	47,4	39,7	10,9	3366,8
2012	118,1	67,5	166,3	50,7	41,1	9,6	3547,8

Починаючи з 1990р. (табл. 1) спостерігається різке скорочення поголів'я тварин, зменшуються обсяги вирощування ВРХ та птиці. У 2000 р. порівняно з 1990 р. по всім категоріям господарств вони знизилися більше ніж у 2,1 раза.

Зменшення обсягів виробництва молока передусім зумовлене скороченням поголів'я дійного стада. На 1 січня 2010р. всі категорії господарств утримували 70 тис. корів. Порівняно з попереднім роком їх зменшилося на 8,6% або на 7 тис. голів. Зменшення відбулось як у сільгосппідприємствах – на 11%, так і у господарствах населення – на 8,4%, внаслідок чого недоотримано 2,6 тис.т молока агроформуваннями та 28,1 тис.т приватним сектором. У порівнянні з початком 2001р. поголів'я ВРХ скоротилось на 36,1%, найсуттєвіше у сільськогосподарських підприємствах – у 2,8 раза. Впродовж останніх п'яти років спостерігається чітка тенденція до скорочення кількості корів – в середньому на 6 тис. голів щорічно. Основна частка поголів'я корів зосереджена в індивідуальних господарствах населення, на 1 січня 2010р. їх утримувалось 91,7% від загальної кількості або 70,0 тис. голів. Результати проведеного аналізу свідчать, що у тваринництві в останні роки спостерігаються окремі паростки розвитку сільськогосподарського господарства. Але висхідний рух має незначні темпи. Вважаємо, що за умов, які склалися в аграрному виробництві досліджуваного регіону, домінуюча роль має належати тваринництву. Тенденції в тваринництві є причинами змін у харчовій промисловості. Тваринницька галузь постачає органічні добрива рослинництву, впливає на рівень результативності використання землі в сільському господарстві, тому наслідком є зменшення виробництва основних видів сільськогосподарської продукції.

Отже, проведені нами дослідження і одержані результати показують, що в сільському господарстві Чернівецької області переважають руйнівні процеси.

Таким чином нарощування ресурсного потенціалу в Чернівецькій області необхідно з чисельності поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств потрібно проводити відповідно до наявних земельних угідь та кормової бази в кожній географічній зоні. Вивчення ресурсних потенціалів в Карпатському регіоні Чернівецької області потребують значного поліпшення роботи щодо створення у сільській місцевості мережі обслуговуючих кооперативів з тим, щоб наблизити виробників продукції до ринків збуту.

### **Список використаних джерел**

1. Агропромисловий комплекс України: стан та перспективи розвитку (1990-2000)/ За ред. П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, М.Ф. Кропивка. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1999. – 335 с.
2. Баланюк І.Ф. Науково-прикладні аспекти розвитку аграрних відносин у регіоні Карпат. – К.:ІАЕ, 1999. – 86 с.
3. Белей С.І. Історичні аспекти відродження сільського господарства Буковини // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2006. – Вип.14. – С.362-365.
4. Белів С.І. Обґрунтування оптимального розвитку Агропромислового виробництва в умовах Прикарпаття// Зб. наук. працьПодільської державної аграрно-технічної академії. – Кам'янець-Подільський. 2002. Вип. 10. – С. 163-165.
5. Белей С.І. Сільськогосподарське виробництво у передгірній та гірській зонах Буковини: проблеми та перспективи відродження // Зб. наук. праць Буковинського державного фінансово-економічного інституту. Економічні науки. – Вип. 2. – Чернівці: ПП Кондратьєв, 2001. – С. 126-131.
6. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія.– К. : НІСД. 2007. – 820 с.
7. Розвиток сільського господарства в регіоні Карпат: монографія / М.Й. Малік, С.І. Белей. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 248 с.
8. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2008 рік / За ред. А. В. Ротаря; держ. ком. статистики, Чернівецьке обласне управління статистики. Чернівці, 2012. – 514 с.



УДК 330:331:338

Кармазін Вікторія

асистент

Білоцерківський інститут економіки та управління

ВНЗ «Університет «Україна»

м. Біла Церква

## СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

### Анотація

*У статті проаналізовано досвід розвинених країн щодо залучення некомерційних організацій до вирішення питання підвищення ефективності соціальної політики, визначено потребу у відмові від монополії держави в частині надання соціальних послуг за рахунок більш широкої участі некомерційних організацій, у залученні механізмів та інструментів, які дозволять соціально орієнтованим некомерційним організаціям надавати соціальні послуги населенню, необхідність створення сприятливого соціального середовища.*

**Ключові слова:** глобалізація, соціальна політика, соціально-економічний розвиток, соціально-орієнтована економіка.

За сучасних умов необхідно провести модернізацію української економіки. Необхідно налагодити реальну взаємодію між владою й суспільством, приймаючи до уваги прогалини в соціально-правовій грамотності населення. Країна на сьогодні потребує глобальної модернізації, яка зробить її справді соціальною державою. Держава повинна забезпечувати соціальні гарантії громадянам, а не монополізувати сферу надання таких послуг. Це можливо через включення механізмів суспільно-державного партнерства, залучення коштів бізнесу та недержавних фінансових фондів.

Соціальна модернізація неможлива без залучення в цей процес інститутів громадянського суспільства (некомерційні організації, особливо благодійні та волонтерські організації, підприємництво в соціальній сфері), які нині найбільш активні, але не повною мірою можуть реалізувати свої можливості. Особлива роль має відводитися громадському контролю. Необхідно більш активно впроваджувати нові механізми у соціальній політиці: суспільно-державне та державно-приватне партнерство. Розвиток громадянського суспільства та зміцнення соціально-орієнтованих некомерційних організацій підвищить соціальну стійкість країни, зміцнить довіру суспільства до влади, дозволить на консолідованій основі вирішувати завдання соціальної й технологічної модернізації України.

Метою дослідження є виявлення особливостей модернізації у соціальній сфері, визначення основних задач, що стоять перед українською владою в реформуванні системи відносин між державою та бізнесом, у створенні сприятливого інвестиційного середовища й у активному залученні інститутів громадянського суспільства до модернізаційних процесів в Україні.

Пошук власної моделі розвитку – це передусім намагання визначити оптимальний шлях побудови сучасної, конкурентоспроможної, привабливої для життя країни. Безперервна модернізація та інноваційність – такою має бути універсальна формула не тільки політичного, а й економічного, соціального,

культурного, гуманітарного розвитку [1, с. 8].

Соціальну сферу сучасної України можна охарактеризувати наступним чином:

- правовою, соціальною незахищеністю частини населення країни;
- високою часткою безробітних, особливо серед молоді;
- високим рівнем бідності, у тому числі сімей з дітьми;
- недостатньою увагою до створення безбар'єрного середовища для людей з обмеженими можливостями;
- незадовільною роллю житлового господарства та комунальної сфери у поліпшенні якості життя населення;
- повільним зниженням кількості неблагополучних сімей та соціального сирітства;
- соціальними проблемами мігрантів, біженців, вимушених переселенців;
- зниженням здоров'я і тривалості життя населення;
- зростанням осіб, що зловживають алкоголем, збільшенням кількості ВІЛ-інфікованих, поширенням наркоманії в молодіжному середовищі.

Наразі необхідна активна модернізація соціальної політики, формування сильної в економічному, політичному, військовому, науковому та інших відносинах країни за зростання добробуту її населення. Соціально-економічна політика має бути практично орієнтованою на такі сегменти, як інститути, освітня сфера, адміністративна, судова система, і т.д., які можуть бути створені чи реформовані державою.

Модернізація – це система заходів щодо подолання економічного й технологічного відставання України від розвинених країн Заходу. Вона може відбуватися різними шляхами. Модернізація знизу може призвести до революції, а зверху – до мобілізаційного сценарію, який передбачає безробіття, податковий тиск, соціальну незахищеність і т.д. За сучасних умов важливо, коли в цьому процесі проходить активний діалог та взаємодія між суспільними групами та верховною владою, Урядом, що враховує як потреби населення, так і можливості держави [2, с. 17].

За даними дослідження, здійсненого науковцями університету ім. Дж. Хопкінса (США), в середньому по групі із 38 країн частка державного фінансування в загальному обсязі доходів недержавних некомерційних організацій складає близько 36%. У країнах Західної Європи, в Канаді та Ізраїлі вона перевищує половину всіх доходів некомерційних організацій і досягає 54%. Частка державного фінансування в доходах некомерційних організацій в країнах Східної Європи, Скандинавії та англосаксонських нижча – 42%, 35 і 36% відповідно. Істотно нижчий цей показник в країнах Латинської Америки – 19%. Цілком природно, що некомерційні організації в сферах освіти і науки, охорони здоров'я лідирують серед одержувачів державних коштів. У Німеччині частка державних коштів в доходах некомерційних організацій, що діють у сфері охорони здоров'я, доходить до 94%. На рівні 75-80% цей показник знаходиться у Франції, Австрії, Канаді. Високою є частка державних коштів у доходах некомерційних організацій, що діють у сфері освіти і науки в Австрії, Німеччині та Франції – 72-75% [3]. З наведених даних випливає, що в більшості розвинених

країн рівень державного фінансування некомерційних організацій в цих соціальних сферах перевищує середній рівень державного фінансування некомерційного сектору.

Однак, навіть у самих ринкових економіках великі інноваційні прориви – продукти державних програм. Манхеттенський проект, який призвів до створення атомної зброї та ядерних технологій – це чисте держзамовлення американського уряду. Інтернет був розроблений і запущений Пентагоном.

Тому роль держави в інноваційній економіці повинна складатися у створенні сприятливого інвестиційного середовища, у стимулюванні бізнесу та науки до інновацій за допомогою чітко сформульованого і профінансованого держзамовлення на наукові дослідження, на підтримку академічної науки й університетів.

Ще за часів Радянського Союзу у населення нашої країни сформовано утриманський підхід у багатьох питаннях, що стосуються соцзабезпечення. Ситуація, що склалася в соціальній сфері в Україні, переважним чином використовує старі механізми. При цьому свою роль відіграють різні фактори: нелінійність розвитку, позитивна роль національних традицій соціальної еволюції, вплив на суспільний розвиток ендогенних та екзогенних факторів, варіативність розвитку соціальних структур в умовах однієї системи, можливість переривчастості соціального розвитку та підсилення залежності результатів від реальних дій основних акторів [4, с. 58].

Західні країни вже давно перейшли на приватне інвестування соціальної політики, яке становить майже 40% від загальних грошових вливань у цю структуру, тоді як в Україні влада продовжує фінансувати сумнівні проекти з держбюджету.

Владі потрібно зробити соціальну політику привабливою для інвесторів, щоб осередки українського суспільства були не тільки економічно спрямованими, а також гуманітарно- та соціальнозахищеними, створити сприятливе інвестиційне середовище.

Реалізація політики соціальної модернізації дозволить створити в Україні дійсно соціальну державу, наблизить українську соціальну сферу до формату, який відповідає вимогам європейського та світового рівнів та забезпечить дотримання принципу соціальної справедливості.

### **Список використаних джерел**

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
2. Модернизация России : условия, предпосылки, шансы. Сборник статей и материалов. Выпуск 2 / Под ред. В.Л. Иноземцева. – Москва: Центр исследований постиндустриального общества, 2009. – 272 с.
3. Модернизация институтов социальной политики на основе общественно-государственного партнерства [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://infopublic.ru/index.php?dn=nko&to=art&id=196>. — Назва з екрана (дата звернення 12.05.2014 р.).
4. Побережников, И.В. Переход от традиционного к индустриальному

обществу : теоретико-методологические проблемы модернизации [Текст] / И.В. Побережников. – М.: РОССПЭН, 2006. – 240 с.



УДК 338.2

**Кореницина Татьяна**

к.э.н., старший преподаватель

**Амелина Алина**

студентка

Донецкий национальный университет экономики  
и торговли им. М.И.Туган-Барановского

г. Донецк

## **ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ**

### **Аннотация**

*В данной статье рассматривается влияние коррупции на экономическую безопасность Украины, в ходе исследования в статье отображаются основные факторы коррупции, являющиеся наиболее опасными для Украины, а также проведен анализ зарубежного опыта по искоренению коррупции.*

**Ключевые слова:** коррупция, экономическая безопасность, признаки коррупции.

На сегодняшний день коррупция является одной из укоренившихся проблем для украинского общества, государства и экономики. Её воздействие на экономику страны возрастает, увеличиваются масштабы, расширяются области коррупционных действий. Множество факторов макро- и микросреды оказывают влияние на экономическую безопасность. Актуальность работы обусловлена глубокими изменениями экономических условий хозяйствования, возрастанием роли и масштабов коррупции в качестве угрозы экономической безопасности современной Украине.

Цель работы состоит в разработке теоретических положений и практических рекомендаций, обеспечивающих совершенствование механизма противодействия коррупции в экономической сфере как угрозе экономической безопасности Украины. Многие работы зарубежных авторов посвящены анализу коррупционной деятельности (Д. Асемоглу, Г. Бродмен, Р. Вишни, Т. Гоертсель, К. Грей) также наблюдается изучение данной темы у отечественных авторов (Л. Багрий-Шахматов, А. Барановский, А. Бова, Т. Кошечкина, М. Мельник), все же в большинстве исследований внимание акцентируется лишь на отдельных аспектах коррупционной деятельности (ее правовом, моральном, социальном и экономическом проявлениях), а также оценивается взаимосвязь коррупции исключительно с активностью государственного сектора экономики, тогда как это явление присуще для общественного сектора в целом, а в некоторых случаях - и для учреждений частного сектора экономики и религиозных организаций.

В соответствии с Конвенцией ООН, обязательными признаками коррупции являются:

- предложение или предоставление, требование или принятие любого неправомерного преимущества (в том числе умышленно);
- любое неправомерно предоставленное преимущество, включающее как материальную выгоду, так и преимущества (льготы, услуги) нематериального характера;
- неправомерные преимущества, которые могут иметь место как для самого публичного должностного лица, так и для другого физического или юридического лица;
- эти действия могут проводиться как лично, так и через посредников.

Искоренить коррупцию в экономике, в том числе во внешнеэкономической деятельности, в принципе невозможно, но чрезмерная коррумпированность чиновников и управленцев может стать угрозой экономической безопасности Украины.

Опасность состоит в том, что коррупция:

- является главным препятствием иностранным инвестициям в Украину;
- изымает из экономики огромные бюджетные средства;
- вызывает недоверие и отвращение народа и бизнеса, в том числе и иностранного, к власти;
- способствует дестабилизации в обществе;
- повышает криминогенность в обществе, в т.ч. способствует распространению экстремизма и терроризма [1].

Наиболее опасными для общества, с точки зрения экономической безопасности Украины, является деятельность : государственная (должностных лиц и чиновников), политическая (партийных функционеров), предпринимательская (собственников и менеджеров фирм) и бытовая коррупция.

Украина официально признана коррумпированной страной и её руководителями, и международным сообществом [2].

В наибольшей степени подвержены коррупции следующие сферы деятельности: таможенные службы, автоинспекции, судебные органы, налоговые органы, правоохранительные органы, бюрократия, лицензирование и регистрацию предпринимательской деятельности, сфера банковского контроля, получение экспортных и импортных квот и др. Из перечисленного, самой коррумпированной сферой являются услуги государственных и муниципальных чиновников и должностных лиц [3].

Украина по уровню коррумпированности в 2013 году находится на 144 месте в мире среди 177 стран, имея 25 баллов против прошлогодних 26. Это худший показатель среди всех стран Европы. Transparency International говорит о том , что коррупция в Украине «просто зашкаливает, т.к. украинцы надеялись, что, подписав соглашение об ассоциации с Европейским Союзом, правительство повернется лицом к Европе, примет европейские ценности прозрачности и отчетности. До некоторой степени поэтому нетрудно понять те события, которые сейчас происходят в Украине». По шкале от 0 до 100 более-менее

приемлемой считается ситуация в стране, которая имеет не менее 50 баллов. На постсоветском пространстве, кроме стран Балтии, такой показатель имеет только Грузия.

Уже в 2010 г. только 2% граждан Грузии признавали необходимость уплаты неофициальных платежей для получения общественных благ, гарантированных государством. Кроме того, 70% населения страны признают, что власть "воров в законе" существенно снизилась, и в течение 2006--2010 гг. количество зарегистрированных преступлений сократилось почти в 2 раза, а 95% ее граждан подтверждают, что чувствуют себя в своей стране в безопасности.

Успех грузинских реформ можно адаптировать и к социально-экономической ситуации в Украине, поскольку стартовые условия антикоррупционной стратегии в обеих странах довольно похожи: существование практически узаконенных взяток в сферах регистрации собственности и бизнеса, строительства, образования, медицины, при получении паспортов, водительских прав и т. п.

Именно наличие политической воли руководства страны, подкрепленное доверием гражданского общества к антикоррупционным реформам, обновление кадрового состава наиболее "коррупциеемких" служб со значительным повышением средней заработной платы в таких организациях, введение системы электронного управления государством и привлечение к антикоррупционным расследованиям СМИ позволили Грузии успешно осуществить модернизацию и приблизиться по показателям социально-экономического развития к странам ЕС, тогда как отсутствие такой активности в Украине до сих пор "тормозит" все стратегии прогрессивных изменений.

Подводя итог сказанного нужно отметить, что для противодействия такому негативному общественному явлению, как коррупция, для обеспечения экономической безопасности Украины, по нашему мнению, крайне необходимо изучение зарубежного опыта, направленного на искоренение проблемы коррупции. При этом, параллельно с изучением обобщающего опыта, следует уделять внимание национальным особенностям наряду с принятием новых законодательных актов, разработкой стратегий и программ противодействия коррупции.

#### **Список использованных источников**

1. Буракова Л.А. Почему у Грузии получилось? М., "Юнайтед Пресс", 2011, 271 с.
2. Леонов О. Тінь держави. "Український тиждень" № 10, 2011, с. 20—21
3. Румянцева Е. Е. Коррупция как альтернатива демократии. - Palmarium Academic Publishing, 2012.
4. <http://www.segodnya.ua/economics/enews/korruptsiya-v-ukraine-zashkalivaet-transparency-international-484644.html>.
5. [http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65635a3bc68a4c43b88421216d36\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65635a3bc68a4c43b88421216d36_0.html).



УДК 330.10

Прутська Тетяна

аспірант

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця

## УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

### Анотація

*У доповіді здійснено аналіз теоретико-методологічних аспектів формування та розвитку рентоорієнтованих відносин в аграрному секторі. Розглянуто вплив рентних відносин на агробізнес та окреслено можливі негативні наслідки для соціально-економічного розвитку країни.*

**Ключові слова:** аграрний сектор, ринкові рентні відносини, рентоорієнтована поведінка, політична рента, опортунізм.

В умовах ринкових відносин розвиток аграрного сектора країни має велике значення для структурної трансформації економіки, вітчизняного товаровиробництва, конкуренції, підвищення рівня зайнятості сільського населення. Еволюція даної сфери економічного життя не можлива без перетворень в інституційному середовищі. Недосконалість інституційної бази та процеси максимізації прибутків суб'єктів господарювання обумовлюють актуальність питання рентних відносин та вплив рентоорієнтованої поведінки на розвиток соціально-економічного життя країни.

Неодноразово питання пошуку ренти привертало увагу зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед вчених, які внесли свій вклад в розв'язання проблем пошуку ренти, можна виділити засновника теорії пошуку ренти Г. Таллока, а також Р. Толісона, Дж. Б'юкенена, А. Аузана, А. Алчіана, Р. Коуза, Дж. Гелбрейта, К. Менар, Д. Норта, Дж. Стігліца. Проблема ренти присвячені праці і таких російських вчених, як А. Заостровцев, Р. Нурєєв та ін. Щодо українських дослідників, то вони лише частково вивчали дане питання. В. Дементьєв, О. Длугопольський, І. Зятковський, О. Носова, Р. Пустовіт у своїх працях розглядають окремі аспекти впливу ренти на економічне життя.

Одним з критеріїв ефективності виробництва в аграрній сфері є досягнення корисного результату за рахунок мінімізації ресурсів. Варто зазначити, що реформи в сфері сільського господарства не створили рівних умов для агентів та функціонування гідного ринкового механізму в даній сфері. Досі не сформована система якісного державного регулювання ресурсного забезпечення сільського господарства. Безумовно такі диспропорції призводять до розвитку рентних відносин, які часто зосереджені лише на збільшенні власного прибутку без врахування розвитку національного господарства. Рентоорієнтована поведінка часто є проявом способів впливу, корупції, розвитку тіньової економіки, пошуку способів незаконного зменшення оподаткування, створення умов для податкових пільг, виведення прибутку з оподаткування та розвитку монополізації на ринку. Нерівні умови для суб'єктів підприємництва сприяють демотивації господарського процесу, зниженню відповідальності підприємця

перед законом та знищенню інституту конкуренції, що призводить до збагачення одних агентів за рахунок інших.

Як було зазначено вище, першочергово потрібно звернути увагу на недосконалість інституційного середовища, що гальмує економічний розвиток підприємств агросфери. Недосконалість інституційного плацдарму веде до відсутності чітких правил поведінки на теренах ринкових відносин. В той же час, результатом історично-культурного розвитку для України стало формування певного менталітету та особливих рис характеру підприємця, які створили норми, що істотно відрізняються від норм світової ринкової економіки. Як наслідок, імпортовані формальні інститути поведінки розвинених країн не узгоджуються з існуючими неформальним інституційним середовищем України. Тому в українському суспільстві площина інституціональної системи, що складає комбінацію формальних і неформальних регуляторів, на сьогоднішній день є такою, що стимулює пошук неформальних способів вирішення проблем, корупцію, рентоорієнтовану поведінку та зниження соціальної відповідальності бізнесу [1].

Дослідження рентних відносин в економічному середовищі країни та формування соціальної відповідальності в бізнесі відбувається через призму трансформаційних процесів в Україні. За результатами щорічного звіту Світового економічного форуму «Глобальний індекс конкурентоспроможності» з точки зору розвитку суспільно-політичних інститутів Україна займає 132 місце серед 144 досліджуваних країн. Ефективність корпоративного бізнесу за даними форуму стрімко падає і відповідно серед 144 країн Україна займає за даними 2012-2013 років лише 113 місце [2]. Невід'ємною ознакою ефективної діяльності в бізнесі, в тому числі в аграрній сфері, є чітко сформовані та захищені на законодавчому рівні права власності. Але тотальна корумпованість в органах влади, недосконалість законодавчої бази, відсутність ефективного реформування в судочинній системі (124 місце в рейтингу незалежності судових органів) нівелюють гарантії прав власності. Однак приватна власність має бути нормою, а власник відповідно інвестором. Дана схема економічних відносин дасть змогу формувати відповідний адекватний порядок оподаткування та вилучати частину рентного доходу до державного бюджету на вигідних для всіх агентів умовах.

У вітчизняній економіці рентоорієнтована поведінка часто виражена прикладом взаємодії економічних монополій з політичними силами держави, що утворили систему, яка підриває здоровий розвиток країни і унеможливорює результативне господарське життя. Формується поняття політичної ренти, коли різні політичні організації, використовуючи власні повноваження нівелюють конкуренцію та гарантують собі досягнення економічної ренти за рахунок суспільства [3]. Конкуренція таким чином переходить з економічних рамок у сферу політичного впливу, тим самим призводячи до потоку фінансів у напрямку реалізації політичних прагнень зацікавлених організацій [4, с. 84]. Політична рента за своєю природою подібна до ренти економічної, оскільки джерелом її утворення є монопольне становище. Водночас існують суттєві відмінності в джерелах утворення самих монополій. Політична монополія за

рахунок загального характеру поширюється на всю галузь, носить досить стійкий характер, що унеможлиблює зникнення її під впливом конкуренції. Таким чином політична рентоорієнтована поведінка не обмежується отриманням грошових вигод, а націлена на розширення сфери впливу в галузі.

Часто рентоорієнтовану поведінку ототожнюють з поведінкою опортуністичного характеру. На думку В. Тамбовцева, під терміном опортунізм слід розуміти поведінку, яка націлена на отримання різного роду вигод нечесним шляхом та використання чужих ресурсів у своїх приватних цілях [5, с. 64]. Така поведінка ігнорує моральні та етичні поведінкові норми, що призводить до негативного соціально-економічного ефекту. Як наслідок, в сфері сільського господарства країни руйнується інфраструктура сіл, деформується ринок праці на селі, знижується продуктивність галузі та руйнується аграрний соціум загалом. Механізм опортунізму, що включає і використання влади з метою захоплення активів, і незаконне отримання державних фінансових ресурсів, здебільшого характеризує діяльність сучасних агрохолдингів [6].

У підсумку, можемо зазначити, що інституціональна структура економіки країни потребує поглибленого аналізу. Функціонування та розвиток інституційного механізму не можливий без вдосконалення нормативно-правової бази, що має регламентувати діяльність економічних агентів та регулювати рентні відносини з урахуванням суспільних та економічних інтересів галузі, населення та економіки загалом. На разі відсутня функціональна законодавча база, яка давала б змогу господарствам аграрного сектора нарощувати масштаби виробництва та на основі інвестування, державної підтримки та забезпечення страхової безпеки розвивати сільське господарство країни, а не зосереджувати власний потенціал на збільшенні вигод та благ. Обмеженість в знаннях інституціональних парадигм розвитку АПК, ігнорування законів та принципів існування ринку, бездумне проведення реформ з боку приватної власності веде до дестабілізації економічної системи та сільського господарства.

### **Список використаних джерел**

1. Мирошниченко, Ю.О. Вплив інституційного середовища на прибутковість підприємств України [Текст] / Ю.О.Мирошниченко // Вісник Міжнародного Слов'янського університету Економічні науки. – Харків. – 2010. – С. 90-104.
2. The Global Competitiveness Report by the World Economic Forum 2001 – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим. дост. [www.weforum.org/documents/GCR09/index.html](http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html). — Назва з екрана (дата звернення 12.05.2014 р.).
3. Виноградова, А.В. Институциональная экономика : теория и практика : уч.-мет. пособие [Текст] / А.В. Виноградова. – Нижний новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 270с.
4. Довбенко, М. Теорія суспільного вибору [Текст] / М. Довбенко // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 83 – 86.
5. Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики : учеб. пособие [Текст] / В.Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2009. – 158 с.

6. Діхтяр, В. Пільги на сучасний лад [Текст] / В. Діхтяр // АгроПерспектива. – 2009. – №7. – С. 10-13.



УДК 331.101.262:377.01:37.014

**Саєнко Михайло**

к.е.н., доцент, старший науковий співробітник

**Сава Андрій**

к.е.н., с.н.с., завідувач відділу

Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція

Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН

м. Тернопіль

## **ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ**

### **Анотація**

*Досліджено основні аспекти професійно-технічної підготовки сільського населення як однієї із складових формування їх трудового потенціалу. Визначено основні чинники формування трудового потенціалу в системі фахової підготовки людей. Проаналізовано основні параметри розвитку професійно-технічної освіти, функціонування її закладів та їх ресурсного забезпечення на прикладі Тернопільської області.*

**Ключові слова:** *трудова потенція, сільське населення, фахова підготовка кадрів, професійно-технічна освіта, професійно-технічні заклади.*

Якість трудового потенціалу села, або ж його високий освітньо-фаховий рівень, здатність до високоефективної праці, завжди була актуальною проблемою [1].

Але в період докорінної, але, на жаль, безсистемної перебудови галузі, її переведення на інноваційний шлях розвитку, перехід від повної до ефективної зайнятості, проблема якості трудового потенціалу села, освітньо-фаховий рівень професійно-технічної підготовки сільського населення, як одна зі складових формування трудового потенціалу, стає однією з основних проблем аграрних реформ на сучасному етапі.

В ході наукового дослідження виявлено основні проблеми, їх чинники і причини формування. До найсуттєвіших висновків можна віднести наступні:

1. В аграрній галузі відбувається бурхливий перехід на інноваційний шлях розвитку, щодо якого відсутня адекватна професійно-технічна підготовка трудових ресурсів.

2. Впровадження приватної власності на селі об'єктивно зумовило перехід до ефективної зайнятості. Це означає, що приватний бізнес, керуючись економічною доцільністю, не може і не хоче утримувати всіх бажаючих працювати в сільськогосподарському виробництві.

3. У зв'язку з цим змінився характер вимог до фахової, зокрема

професійно-технічної, підготовки найманого працівника, який має бути спеціалістом широкого профілю, а до цього аграрні навчальні заклади поки що у повній мірі не готові.

4. Як вказують дослідження, в т.ч. і наші, професійний склад випускників професійно-технічних закладів, а відтак пропозиція на ринку фахової робочої сили, зовсім не відповідає структурі виробництва і відповідно попиту на неї.

5. Слід також зауважити, що матеріально-технічна і лабораторна база як професійно-технічних закладів, так і аграрних навчальних закладів всіх рівнів, через нестачу бюджетного фінансування, безнадійно відстала, застаріла і не в силі забезпечити належну підготовку фахівців для потреб сучасного сільськогосподарського виробництва [3].

Наявність гострої проблеми якості відтворення трудових ресурсів сільської місцевості, в тому числі професійно-технічної підготовки сучасних кадрів, засвідчують чисельні аргументи і факти на прикладі Тернопільській області.

Відразу зазначимо, що колись цілісна система такої підготовки зруйнована, а нова, адекватна сучасним вимогам, не сформована. Має місце самоплив. Будь-яке регулювання професійно-технічної освіти стосовно потреб ринку робочої сили сільської місцевості відсутнє. Значна частина колишніх сільських профтехучилищ ліквідовані, а ті, що залишилися випускають робітничі кадри для села в мізерній кількості, більшість спеціальностей зорієнтовані на місто або ж далеко не на робітничі посади: обліковці, бухгалтери, економісти, техсекретарі, комп'ютерні спеціалісти тощо.

Тут слід відзначити неймовірно низькі обсяги контингенту учнів закладів професійно-технічної освіти (ПТО), що готуються для поповнення робітничих кадрів провідної галузі регіону – сільського господарства: лише 6,1% від усього контингенту профтехосвіти області (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Тенденція і структура контингенту закладів ПТО  
Тернопільської області [4]**

Галузі	2007	2008	2009	2010	2011	2011 до 2007, %	Питома вага галузей
Промисловість	4325	3965	3980	3777	3870	89,5	32,8
Транспорт	1059	1033	1312	1384	1247	117,7	10,6
Зв'язок	147	225	256	261	236	160,5	2,0
Будівництво	2360	2376	2276	2317	2405	101,9	20,4
Торгівля і громадське харчування	2450	2412	2426	2359	2421	98,8	20,5
ЖКХ і побутові невиробничі послуги	784	830	864	1036	904	115,3	7,6
Сільське господарство	572	628	593	636	707	123,6	6,1
<b>Разом</b>	<b>11697</b>	<b>11469</b>	<b>11707</b>	<b>11770</b>	<b>11790</b>	<b>100,8</b>	<b>100,0</b>

Як свідчать дані таблиці, заклади професійно-технічної освіти сільського господарства займають найменшу питому вагу, якщо не брати до уваги таку

вузьку галузь як зв'язок. Для кращого розуміння: в закладах ПТО навчається пересічно не більше п'ятдесяти потенційних робітники на сільськогосподарський район або в 5,5 рази менше ніж для промисловості. І навіть незначне зростання контингенту проблеми не розв'язує.

Загалом робітничі кадри для сільського господарства в Тернопільській області готують десять професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ). Розміщені вони по території регіону рівномірно. Разом з тим, в структурі їх контингенту потенційні кадри для галузі становлять лише 19 відсотків. Решта – для інших сфер і видів діяльності. І це відбувається в аграрній області. Шість із десяти ПТНЗ контингент не нарощують (табл. 2), а вісім не виконують навіть державних замовлень на прийом учнів (табл. 3).

Таблиця 2

**Загальна характеристика закладів ПТО, які в певній мірі готують робітничі кадри для аграрного виробництва у 2011-12н.р.\***

Назва ПТНЗ	Контингент учнів, осіб			Прийом учнів, осіб				
	загальний	в т.ч. для сільського господарства		2008	2009	2010	2011	2011 до 2008, %
		осіб	%					
ПТУ №26 м. Бучач	489	25	5,1	190	193	288	264	138,9
Хоростківський ПСГЛ	369	147	39,8	128	154	155	161	125,8
ПТУ №32 м. Шумськ	346	107	30,9	126	145	145	133	105,5
Ланівецька філія ПТУ №25	323	52	16,1	141	125	133	120	85,1
Підгаєцький ПАЛ	413	63	15,3	159	132	151	155	97,5
Почаївське ВПУ	650	80	12,3	248	168	216	234	94,4
Товстенський ПСГЛ	334	75	22,5	119	120	116	122	102,5
Чортківське ВПУ	504	68	13,5	221	185	192	184	83,3
Буданівський ПЛ	228	26	11,4	130	133	115	110	84,6
ПТУ №25 м. Збараж	369	126	34,1	177	127	123	132	74,6
<b>Разом</b>	<b>4025</b>	<b>769</b>	<b>19,1</b>	<b>1639</b>	<b>1482</b>	<b>1634</b>	<b>1615</b>	<b>98,5</b>

\* Розраховано авторами на підставі відомчих даних

Не все гаразд і з педагогічними кадрами у ПТНЗ. Вони переважно недовантажені: на одного педагогічного працівника припадає трохи більше 7 учнів. Надто повільно відбувається їх перекваліфікація: в 2011 році підвищували кваліфікацію лише 9,7% викладачів. Багато викладачів не обізнані з новою технікою і технологіями, користуються застарілим обладнанням і навчально-методичною літературою (табл. 3).

Заклади ПТО Тернопільської області погано забезпечені землею, ще гірше – технікою. Остання безнадійно застаріла. Очікувати на покращення в найближчі роки не доводиться.

Таблиця 3

Забезпечення навчального процесу в закладах ПТО Тернопільської області  
у 2011-12н.р.\*

Назва ПТНЗ	Загальна кількість учнів, осіб		% педагогів, які підвищували кваліфікацію в 2011 р.	% виконання державного замовлення на прийом учнів в 2011 р.	% працевлаштування випускників		Вартість підготовки одного учня в 2011 р., грн.	Забезпеченість підручниками з аг/освіт. підгот
	на 1-го педагогічного працівника	на 1-го працюючого			2011	2012		
ПТУ №26 м. Бучач	7,3	4,3	6,2	88,3	47,7	62,5	11495	56,7
Хоростківський ПСГЛ	7,9	4,6	22,2	108,8	73,8	60,4	10710	59,1
ПТУ №32 м. Шумськ	7,0	4,4	12,7	96,4	54,2	18,8	10861	54,5
Ланівецька філія ПТУ №25	7,1	4,5	15,3	93,8	37,0	5,0	9450	56,1
Підгаєцький ПАЛ	7,7	4,0	2,9	114,0	43,8	33,6	10774	53,4
Почаївське ВПУ	7,1	4,5	-	95,1	46,7	47,1	10479	48,6
Товстенський ПСГЛ	7,1	4,1	7,4	97,6	61,7	15,9	10725	55,3
Чортківське ВПУ	6,9	4,2	13,2	94,4	50,8	60,5	11156	47,7
Буданівський ПЛ	7,5	3,7	6,6	88,7	57,0	49,4	11053	35,6
ПТУ №25 м. Збараж	6,8	4,2	10,3	86,3	65,9	51,7	11357	56,1
<b>Разом</b>	7,2	4,3	9,7	95,4	53,3	40,5	10806	52,3

\* Розраховано авторами на підставі відомчих даних

Все це відображається не лише на якості підготовки робітничих кадрів, а й на показниках господарсько-фінансової діяльності ПТНЗ аграрного профілю, якщо можна їх так назвати із-за перепрофілювання іншими спеціальностями (табл. 4).

Обсяги навчально-виробничої діяльності, доходи від виробничої практики на виробництві і чисті прибутки з розрахунку на одного учня незначні, що засвідчує невисокі надходження до спецфондів ПТНЗ. Враховуючи, що і державне фінансування закладів ПТО мізерне, вести мову про їх якісне відродження в ближчі роки немає підстав.

Особливого акценту, знову ж таки, потребує той факт, що виправити становище в найближчій перспективі не представляється можливим. Адже державне фінансування закладів ПТО, м'яко кажучи мізерне, а інші джерела фінансування майже недоступні. Приміром, за рахунок коштів спеціального фонду установ фінансується загалом не більше 12 відсотків видатків ПТНЗ. З огляду на існуючу матеріальну базу наповнити спецфонди нічим і заробити їх ніде. Майже недоступні й інші альтернативні джерела фінансування: кошти з регіональних програм (останні майже відсутні) і кошти роботодавців, споживачів робочої сили робітничих кадрів (їх вочевидь не задовольняє рівень підготовки таких кадрів місцевими закладами профтехосвіти) [2].

Таблиця 4

**Забезпеченість закладів ПТО Тернопільської області землею  
і технікою та результати виробничо-господарської діяльності\***

Назва ПТНЗ	Орна земля, га	Наявність техніки в 2011 році, од				Обсяги навчальної виробничої діяльності на 1-го учня у 2011-2012 н.р., грн.	Доходи від виробничої практики на виробництві на 1-го учня, грн.	Середньорічна сума чистого прибутку за 2009-2011 рр	
		трактори	вантажні автомобілі	зернові комбайни	бурякозбиральні комбайни			тис. грн.	на 1 га, грн.
ПТУ №26 м. Бучач	127	9	6	2	–	140,8	23,3	24,7	194,5
Хоростківський ПСГЛ	200	15	6	3	-	20,3	70,5	–	–
ПТУ №32 м. Шумськ	28	11	2	1	1	–	348,2	11,1	396,4
Ланівецька філія ПТУ №25	–	10	5	1	–	-86,6	102,2	–	–
Підгаєцький ПАЛ	308	16	8	2	1	132,9	146,7	72,0	233,8
Почаївське ВПУ	153	11	4	2	-	225,5	40,5	3,2	20,9
Товстенський ПСГЛ	128	30	16	4	2	243,4	70,6	21,9	171,1
Чортківське ВПУ	41	13	3	1	1	–	326,9	3,8	92,7
Буданівський ПЛ	110	17	6	2	1	521,9	48,2	61,0	554,5
ПТУ №25 м. Збараж	146	13	11	2	1	5,7	187,0	7,0	47,9
Разом	1241	145	64	20	7	–	–	205,9	165,9

\* Розраховано авторами на підставі відомчих даних

Таким чином, система профтехосвіти в регіоні у важкому стані і зовсім не відповідає викликам, які перед нею ставить сучасне аграрне виробництво. І на це є ряд причин.

По-перше, припинено будь-яке будівництво чи навіть добудову об'єктів професійно-технічної освіти.

По-друге, сільські заклади ПТО недостатньо забезпечені землею: в середньому по 136 га з розрахунку на одне училище.

По-третє, з 1992 року матеріально-навчальна закладів ПТО серйозно не поновлювалась. Зараз тут відсутня будь-яка нова техніка, учні навчаються або на застарілій, або ж на плакатах. Зрозуміло, що навчені в такий спосіб робітники не готові не те, щоб працювати в умовах НТП, а й на досягнутому в минулому рівні, що вочевидь знижує якість трудового потенціалу.

По-четверте, дуже гостро стала проблема набору учнів, контингент яких з кожним роком неухильно скорочується, погіршується його структура.

По-п'яте, не виправдано низькими темпами впроваджується підготовка робітників інтегрованих професій, які почувалися б вільніше на ринку праці.

По-шосте, проблеми набору і неадекватна професійна структура контингенту неминуче породжують проблеми працевлаштування випускників

профтехзакладів.

По-сьоме, зросла плинність педагогічних кадрів, незадоволених не виплатами заробітних плат.

Нарешті, по-восьме, профтехучилища перестали отримувати вагому в минулому матеріальну допомогу від сільськогосподарських підприємств.

### Список використаних джерел

1. Брич, В. Я. Трудовий потенціал АПК / В. Я. Брич, М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2001. – 288 с.

2. Витрати на освіту [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <http://www.rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324/>

3. Науково-практичні рекомендації з вивчення тенденцій демографічного розвитку і формування ефективної зайнятості населення у сільській місцевості, обґрунтування та реалізації теоретико-методологічних засад формування і удосконалення механізмів соціальної інфраструктури на регіональному рівні / А. П. Сава, М. Г. Саєнко, Б. О. Сидорук, О. Р. Олійник, О. М. Довгань, О. Я. Мединська, І. І. Погребняк, С. В. Довгань, Я. В. Мандибура, Л. І. Личук. – Тернопіль: ТАЙП, 2013. – 68 с.

4. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2011 рік / за ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль : ГУС у Тернопільській області, 2012. – 468 с.



УДК 331.57

**Слепухіна Інна**

викладач

Херсонський інститут МАУП

м. Херсон

## ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ І РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

### Анотація

*В статті дано визначення поняття «зайнятість» та досліджено проблеми зайнятості населення. Проаналізовано природний рух населення в Україні та у Херсонській області. Розкрито сутність безробіття серед молоді і пропоновано основні заходи по подоланню цього феномену.*

**Ключові слова:** зайнятість населення, природний рух, безробіття.

Визначальним для нашого часу є сучасний (раціональний) тип відтворення народонаселення, перехід до якого розпочався орієнтовно в 20-х роках минулого століття. Становлення цього типу було внутрішньо суперечливим, неоднозначним процесом. Демографічній науці довелося обґрунтувати (залежно від коефіцієнтів народжуваності) чотири фази демографічного переходу до

сучасного типу відтворення населення. Аналізуючи деморозвиток загальнонаціональної та регіональних суспільних систем України впродовж останніх кількох десятиліть, можна однозначно стверджувати, що в них завершився перехід до сучасного типу відтворення народонаселення. Проте, починаючи з 1993 р., демопроекти в Україні та деяких інших постсоціалістичних країнах набули настільки своєрідної специфіки, що змусило нас висунути припущення про можливість у демографічному переході за певних умов вияви ще п'ятої, додаткової фази, яку можна умовно назвати «ультра парадоксальною». Її характерною ознакою є різке переваження коефіцієнта смертності над коефіцієнтом народжуваності, внаслідок чого встановлюється стійка (з періодичним зростанням) депопуляція населення [1, с. 177].

Як зазначено в Державній службі статистики України, природний рух населення України у січні – вересні 2013 року скоротився на 117732 особи, з них у Херсонській області кількість померлих збільшено на 2716 особу.

У зв'язку із загостренням демографічної складової кризових явищ у країні та її регіонах, перш за все, увагу слід акцентувати на реформуванні системи охорони здоров'я, що за умов побудови суспільства інформаційно – інноваційного типу набуло першочергового значення, оскільки завдяки цьому країна може значно пом'якшити негативні явища демографічної природи, попередити глибокі незворотні наслідки в економічному, соціальному і духовному розвитку нації, які виступають дестабілізуючими чинниками суспільно – політичного життя, створюють небезпеку державним інтересам країни [1, с. 181].

Проблеми зайнятості населення справедливо ставляться до глобальних проблем сучасності, адже зайнятість – основа розвитку і функціонування людського суспільства. А безробіття для всіх країн світу є соціальним злом. Проте якщо в країнах з розвиненою ринковою економікою за наявності більш – менш значного рівня безробіття економіка і населення десятиліттями благополучно існують, то український ринок праці та, відповідно, безробіття не мають аналогів у світі в силу порівняно низької матеріальної забезпеченості нашого населення і безробітних, зокрема, більш високої соціальної напруженості в суспільстві, здатної викликати значні соціальні потрясіння в Україні [2, с. 12].

Водночас трудова зайнятість населення країни забезпечує виробництво валового національного продукту, а отже економічну основу життя суспільства. Разом з тим, зайнятість має і соціальний характер: вона відображає потреби людей не лише в заробітках, але й у самореалізації через суспільно корисну діяльність.

Таким чином, зайнятість – це надзвичайно важливе явище соціально – економічного життя суспільства, яке далеко не вичерпується проблемами безробіття, а включає також такі аспекти, як раціональне використання праці; забезпечення гідного рівня життя працюючого населення; задоволення потреб економіки у робочій силі з урахуванням її кількості та якості; задоволення професійних потреб працівників, включаючи потреби у професійній освіті та підтриманні кваліфікації.

Зайнятість – це трудова діяльність громадян пов'язана із задоволенням

особистих і суспільних потреб що не суперечить законодавству і як правило, приносить заробіток (трудовий дохід) [2, с. 15].

Найбільшою проблемою з якою зустрічається населення України – це феномен безробіття (особливо серед молоді).

Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою. На жаль, явище безробіття не оминуло України, і ми це добре відчуваємо в сьогоднішні дні, бачачи бідних людей, зростання злочинності та економічний спад в цілому [3].

Проблеми безробіття у свою чергу обумовлені низкою передумов.

По – перше, людина – це економічний ресурс особливого типу. Загублений робочий час не є відновлюваним, і той обсяг благ, що не був зроблений внаслідок безробіття, вже не можна відшкодувати в майбутньому.

По – друге, навіть, якщо людина не працює, вона не може перестати споживати. Тому суспільство змушене шукати кошти для фінансової підтримки безробітних. Але кошти, що спрямовуються на зазначені цілі, не стають винагородою за виробництво нових благ, тобто не ведуть до подальшого зростання добробуту всіх громадян країни.

По – третє, зростання безробіття скорочує попит на внутрішньому ринку. Люди, які не отримують зарплату, змушені задовольнятися мінімумом засобів існування. В результаті збут товарів на внутрішньому ринку зменшується, і тим самим поглиблюються економічні проблеми країни, стаючи поштовхом для подальшого скорочення зайнятості.

По – четверте, безробіття загострює політичну ситуацію в країні. причини того – зростаюче незадоволення людей, які втратили можливість гідно жити, та загальна люмпенізація і маргіналізація населення.

Безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні соціальному плані, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал. Зростають ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних [4].

У ринковій економіці безробіття виступає як результат взаємодії між попитом на робочу силу та її пропозицією. У країнах з розвиненою ринковою економікою безробіття може стати, як правило, наслідком зростання ефективності виробництва і його структурної перебудови в результаті науково – технічного прогресу, скорочення виробництва якого – небудь товару внаслідок його неконкурентоспроможності, що веде до скорочення зайнятості населення. Українське безробіття принципово відрізняється за своїм передумовам від аналогічних явищ у країнах Заходу. Справа в тому, що в даний момент наша країна ще не вийшла з економічної кризи, яка протікає в усіх сферах суспільства. Ця ситуація зумовила безліччю факторів – як економічних, так і соціальних і політичних [2, с. 12].

Кількість зареєстрованих безробітних в Україні збільшилася за місяць на 4,9% і на 1 березня 2012 року становила 546,6 тис. осіб, або 31,9% усіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП.

Рівень безробіття серед молоді на початок 2012 року становив 11,7%

(загальний рівень безробіття по всіх вікових групах – 7,9%). Найвищий показник незайнятості серед молоді вікових груп сягає 18,6% для групи 15-24 років [5, с. 140].

Основними заходами, які повинні проводитися для зменшення безробіття серед молоді, мають бути агітаційна та просвітницькі роботи, зокрема:

1. Створення молодіжної біржі праці.
2. Розроблення проектів, орієнтованих на фінансування активних заходів сприяння.
3. Проведення дослідження з метою визначення спеціальностей, професійних навиків та рівня кваліфікації, якими повинні володіти випускники.
4. Включення до навчальних програм обов'язкового стажування студентів останніх курсів на підприємствах, в установах та організаціях для набуття випускниками практичного досвіду роботи.
5. Розроблення та впровадження механізму фінансової та іншої підтримки підприємств, установ та організації, які беруть участь у реалізації цієї програми.
6. Проведення навчання з техніки пошуку роботи та розповсюдження матеріалів щодо проблем зайнятості, розширення інформаційного поля про стан на локальному ринку праці, потенційних роботодавців тощо з метою створення умов для самовизначення особи.
7. Проведення інформативних і навчальних семінарів та тренінгів щодо можливостей працевлаштування, активізації власних зусиль у вирішенні проблем зайнятості та підвищенні самооцінки.
8. Організація зустрічей з роботодавцями та з колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес.
9. Впровадження в програмах навчальних закладів курсів з техніки пошуку роботи та факультативних занять з організації власної справи.
10. Проведення координації міжнародної діяльності: в частині обміну студентами з метою стажування, виконання волонтерських та тимчасових робіт тощо [6].

Таким чином, проблеми зайнятості населення справедливо ставляться до глобальних проблем сучасності, адже зайнятість – основа розвитку і функціонування людського суспільства. А безробіття для всіх країн світу є соціальним злом. Проте якщо в країнах з більш розвиненою ринковою економікою за наявності більш – менш значного рівня безробіття економіка і населення десятиліттями благополучно існують, то український ринок праці та, відповідно, безробіття не мають аналогів у світі в силу порівняно низької матеріальної забезпеченості нашого населення і безробітних зокрема, більш високої соціальної напруженості в суспільстві, здатної викликати значні соціальні потрясіння в Україні.

Безробіття є значущим стимулятором активності працюючого населення, але для економічного розвитку – це тягар.

Отже, безробіття призводить до соціального напруження та погіршення рівня життя людей, демографічних і соціальних втрат, завдає економічних збитків.

### Список використаних джерел

1. Цапок, С.О. Вплив демографічного розвитку на якість трудового потенціалу регіональних суспільних систем [Текст] / С. О. Цапок, В.А. Бідак // Регіональна економіка. — Випуск № 1. — 2012. — С.177—182.
2. Транченко, Л.В. Безробіття як соціальна проблема ринкового суспільства / Л.В. Транченко // Економіка та держава. № 4. — 2012. — С. 12—17.
3. Дрок, П.В. Форми та причини виникнення безробіття [Електронний ресурс] / П.В.Дрок. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/Evu/2010\\_15\\_1/Drok.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Evu/2010_15_1/Drok.pdf). — Заголовок з екрана (дата звернення 10.05.2014р.).
4. Белоусова, О.С. Актуальні проблеми безробіття в Україні в умовах фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс] / О.С.Белоусова. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/Vviem/2011\\_2/4.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Vviem/2011_2/4.pdf). — Заголовок з екрана (дата звернення 10.05.2014р.).
5. Семенова, Д. А. Основні напрями подолання безробіття серед молоді в Україні [Текст] / А.Д. Семенова // Стратегічні пріоритети. — № 2 (23). — 2012. — С.140—146.
6. Дорошенко О.О. Особливості зайнятості молоді в Україні [Електронний ресурс] / О.О.Дорошенко. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Etp/2008\\_21/Doroshko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Etp/2008_21/Doroshko.pdf). — Заголовок з екрана (дата звернення 10.05.2014р.).



УДК631.15:635.1/.8(477.54)

**Черненко Юлія**

аспірант

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

м. Харків

### НАПРЯМИ ІНТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА У ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

#### Анотація

*Проведений аналіз розвитку овочівництва відкритого ґрунту в Харківській області у сільськогосподарських підприємствах й господарствах населення більш ніж за десять років та окреслено напрями подальшого його розвитку.*

**Ключові слова:** овочівництво, посівні площі, урожайність, валовий збір, інтенсифікація.

Овочівництво є не простою галуззю рослинництва, її складність в значній мірі обумовлена великим набором вирощуваних овочевих культур, які відрізняються між собою технологіями виробництва.

Економічна криза призвела до порушення взаємодії окремих сфер овочепродуктового підкомплексу: виробництва, переробки, зберігання та збуту

овочевої продукції. По суті, розпочалися процеси саморегулювання та самовиживання його окремих сфер, оскільки держава не займалася регулюванням цього процесу.

Досить мізерний асортимент овочів відкритого ґрунту і низька питома вага площі, зайнятої іншими овочами, пояснюється браком спеціалізованих засобів механізації основних виробничих процесів, недостатньою кількістю спеціального транспорту і тари, холодильних установок, пунктів доопрацювання і зберігання готової продукції [1].

Необхідно відмітити, що структура посівних площ, займаних овочевими культурами за період 1999-2012 рр. змінилася (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура посівних площ овочевих культур у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення Харківської області, га**

Овочева культура	1999 р.		2005 р.		2012р.		2012 р. у % до 1999 р.
	га	%	га	%	га	%	
1. Сільськогосподарські підприємства: овочі, усього	4210,6	13,9	619,3	2,0	939,3	2,6	22,3
з них: капуста всяка	1258,2	4,1	130,0	0,4	289,4	0,8	23,0
огірки	533,1	1,8	63,9	0,2	35,2	0,1	6,6
томати	593,6	2,0	46,1	0,2	34,6	0,1	5,8
буяки столові	501,5	1,7	75,1	0,3	88,9	0,2	17,7
морква столова	450,1	1,4	39,5	0,1	144,0	0,4	32,0
цибуля на ріпку	308,1	1,0	28,9	0,1	155,9	0,4	50,6
інші овочі	565,1	1,9	235,7	0,7	191,3	0,6	33,9
2. Господарства населення: овочі усього	26035,7	86,1	30651,4	98,0	34820,3	97,4	133,7
з них: капуста всяка	3447,2	11,4	4515,7	14,4	5215,0	14,6	151,3
огірки	4046,0	13,4	4656,3	14,9	4819,4	13,5	119,1
томати	5472,8	18,1	5869,0	18,8	6977,7	19,5	127,5
буяки столові	1796,7	5,9	2148,8	6,9	3050,3	8,3	169,8
морква столова	1889,0	6,2	2757,0	8,8	3213,3	9,0	170,1
цибуля на ріпку	2799,0	9,3	3416,0	10,9	4070,9	11,5	145,4
інші овочі	5517,0	18,2	6425,6	20,5	7473,7	21,0	135,5
Разом за усіма категоріями господарств	30246,3	100,0	31270,7	100,0	35759,6	100,0	118,2

Найбільш затребуваними у сільськогосподарських підприємствах залишаються такі овочеві культури, як капуста й цибуля на ріпку, сумарна питома вага яких у 2012 р. досягла рівня 47,4 % (капуста – 30,8 та цибуля на ріпку – 16,6 %). Але ці площі обробляються і в господарствах населення.

Із вище наведеної таблиці видно, що особливістю розвитку досліджуваної галузі є переміщення виробництва овочів із сільськогосподарських підприємств у господарства населення. Вони швидше реагують на незайняті ніші ринку, збільшуючи обсяги виробництва овочевої продукції. Переміщення овочівництва у ці господарства аж ніяк не можна назвати позитивним явищем тому, що виробництво продукції здійснюється із низьким рівнем інтенсифікації.

Важливість галузі в регіоні, який досліджується, підкреслюється тим, що всі

категорії господарств мають підхід до виробництва – виробництво заради виробництва. У ринкових умовах він є не тільки неефективним, а й часто збитковим. Наслідком цього є зниження рівня фактичного попиту та пропозиції овочів відкритого ґрунту. Дослідження вітчизняних вчених доводять перевищення темпів зниження попиту над темпами зниження пропозиції великої частки особистих господарств населення, які приймають участь у виробництві овочевої продукції [2].

Ситуація, що склалася, на наш погляд, не є сприятливою. Зараз господарства населення не в змозі забезпечити великі міста і населені пункти високоякісною овочевою продукцією, а переробну промисловість – необхідною сировиною. За умови демографічної ситуації і масової міграції працездатного населення в міста, розв'язати вказану проблему можна тільки шляхом відродження овочівництва на промисловій основі, концентрації його в спеціалізованих господарствах і розвитку приміських зон овочівництва.

Підтвердженням вищесказаного можуть служити дані про динаміку основних показників виробництва овочів відкритого ґрунту в Харківській області у розрізі окремих категорій господарств (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Посівна площа і урожайність овочевих культур у Харківській області за категоріями господарств**

Рік	Посівна площа овочів, га			Урожайність, ц/га		
	Усі категорії господарств	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення	Усі категорії господарств	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення
1999	30369,9	4210,6	26159,3	88,8	76,8	91,1
2000	33851,8	4335,5	29516,3	127,9	88,6	128,3
2001	33847,9	2372,0	31475,9	125,3	67,7	129,7
2002	31193,7	1355,6	29838,1	127,1	75,8	129,4
2003	30800,3	1402,1	29398,2	142,8	100,0	144,8
2004	29106,4	791,9	28314,5	166,8	109,4	168,4
2005	31270,7	619,3	30651,4	162,2	112,4	163,2
2006	30095,0	766,0	29329,0	169,6	64,8	172,3
2007	29890,9	454,9	29393,7	182,3	138,5	175,3
2008	28963,4	667,1	28296,3	166,5	171,7	166,4
2009	28060,3	475,7	27538,8	174,1	141,5	161,2
2010	28782,5	576,7	28205,8	147,3	122,6	147,8
2011	36364,4	634,5	35729,9	180,7	227,0	179,9
2012	35583,6	763,3	34820,3	183,8	268,9	182,0

Аналіз показників виробництва овочів відкритого ґрунту в регіоні свідчить про те, що у структурі посівних площ найбільша питома вага припадала на частку господарств населення. За досліджуваний період вона збільшилася з 86,1 до 97,9 %.

Посівна площа під овочевими культурами в сільськогосподарських підприємствах у 2012 р. у порівнянні з 1999 р. скоротилася на 3447,3 га. У 2012 р. вона майже досяг рівня 2006 р. – 763,3 га або 2,2 % у загальній структурі посівної

площі.

В господарствах населення посівна площа, зайнята овочами відкритого ґрунту збільшилася з 26159,3га у 1999 р. до 34820,3га в 2012 р. Питома вага площ посіву овочів даної категорії господарств збільшилася на 33,1 %.

На відміну від господарств населення, сільськогосподарські підприємства мають значні можливості в плані розширення посівних площ під овочеві культури відкритого ґрунту.

Врожайність овочів у цілому за усіма категоріями господарств за 1999-2012 рр. збільшилася на 48,3 %. Причому починаючи з 2011 р. вищої врожайності досягають сільськогосподарські підприємства. Загальне зростання врожайності у цій категорії господарств склало за досліджуваний період 192,1 ц/га або 250,1 %. Найбільша врожайність була досягнута в 2012 р. (268,9 ц/га).

Меншим виявилось зростання врожайності в господарствах населення – на 90,9 ц/га або 99,8 % порівняно з найурожайнішим для цієї категорії підприємств 2012 р. Упродовж досліджуваних років цей показник мав тенденцію до зростання. Хотілося б відмітити, що за період 2006-2009 рр. врожайність овочів у господарствах населення залишалася на рівні, близькому до 170 ц/га. Це свідчить про наявні складності в плані збільшення виходу продукції за рахунок інтенсивних чинників.

Аналіз зміни врожайності овочів відкритого ґрунту в різних категоріях господарств дозволяє зробити висновок, що цей показник не має чіткої тенденції до збільшення й коливається за роками.

Можна зробити висновок, що овочівництво відкритого ґрунту в Харківській області розвивається за інтенсивним шляхом розвитку, оскільки збільшення валового збору відбувається, в першу чергу, за рахунок зростання врожайності, а не розширення площі посіву.

Сільськогосподарські підприємства, що мають накопичений ресурсний потенціал, на відміну від господарств населення, мають найбільші можливості не лише для значного розширення посівних площ, але й різкого збільшення врожайності вирощуваних овочевих культур. Збільшення обсягів виробництва овочів відкритого ґрунту на основі застосування різних напрямів інтенсифікації дозволить збільшити особисте споживання, забезпечити максимально можливе насичення ринку і дасть імпульс подальшому розвитку підприємств овочеконсервної промисловості. Саме ця категорія господарств є найбільш перспективною в плані зростання й розвитку овочівництва відкритого ґрунту в регіоні [3].

#### **Список використаних джерел**

1. Пабат, В.О. Агробіологічний потенціал в Україні та шляхи його використання [Текст] / В.О. Пабат, Д.Т. Віннічук, Ю.О. Тараріко // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 31-40.
2. Пархоменко, Л.А. Економічна ефективність функціонування фермерських господарств Черкаської області [Текст] / Л.А. Пархоменко / Зб. наук. пр. Луганського нац. аграрн. ун-ту / за ред. В. Г. Ткаченко. – Луганськ : Вид-во ЛНАУ, 2006. – № 61(84). – С. 378-382.
3. Макаренко, П.М. Моделі аграрної економіки [Текст] / П. М. Макаренко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.



РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ  
НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

УДК 338.1:339

**Артемова Анастасия**

к.э.н., доцент кафедры

**Меденцева Мария**

студентка

**Хлестова Елена**

студентка

Донецкий национальный технический университет

г. Донецк

**ГАРМОНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

**Аннотация**

*В статье рассмотрено проблематика развития конкурентоспособности страны через гармонизацию государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Выделены основные «узкие» места конкурентоспособности украинской экономики и предложено комплекс мер для повышения ее уровня конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность экономики, государственное регулирование, внешнеэкономическая деятельность.

Обеспечения конкурентоспособности национальной экономики является одной из приоритетных задач экономической политики государства. Проблема повышения конкурентоспособности отечественной экономики все больше обостряется по мере развития глобализационных процессов. Украина остается аутсайдером мирового рейтинга общей конкурентоспособности. В условиях процесса глобализации и интернационализации проблемы обеспечения конкурентоспособности выходят на первый план, поскольку только конкурентоспособность гарантирует выживание товаропроизводителя и на внутреннем, и на внешнем рынках. Исходя из этого, актуальность темы связана с необходимостью создания институциональных условий для формирования конкурентных преимуществ национальной экономики.

Проблемы конкурентоспособности страны широко рассматривали известные ученые-экономисты: П. Кругман, С. Линдер, М. Портер, Я. Базилюк, М. Деягин, Я. Жалило, В. Иноземцев и др. Отечественные ученые достаточно

активно изучают международные рейтинги и дают интерпретацией результатов международных рейтингов.

По Индексу глобальной конкурентоспособности в 2013-2014 гг. Украина занимает 84 место среди 148 стран, оказавшись в рейтинге между Тунисом и Уругваем, что свидетельствует о достаточно слабых позициях нашего государства на мировом рынке товаров и услуг. По сравнению с прошлым годом Украина потеряла 11 позиций, но в целом все еще сохраняет свои конкурентные преимущества. Эти результаты базируются в основном в крупном размере рынка Украины (38 место в рейтинге) и прочной образовательной системе (43 место по высшему образованию и обучению, и 57 - по начальному образованию) [1]. В исследовании отмечается, что для решения важных проблем в будущем Украине необходимо выйти на более стабильный уровень экономического роста, а наиболее важной проблемой страны является необходимость «капитального ремонта» ее институциональной структуры, которая страдает от бюрократизма и непрозрачности.

Институты остаются слабым местом конкурентоспособности украинской экономики. По данной составляющей Украина заняла лишь 137ое место из 148 стран мира - такой результат является одним из худших не только в отношении развитых экономик, но и по сравнению с ближайшими соседями. Согласно данным ВЭФ, отмечается ухудшение большей части показателей, а именно: прав собственности (падение со 136 на 143 место), фаворитизма в принятии решений правительством (с 125 на 133 место), эффективности правительства (с 136 на 143 место) и корпоративной этики (с 124 на 130 место) [2].

Это означает, что на данном этапе ее экономический рост зависит в основном от составляющих - усилителей эффективности (эффективных рынков товаров и услуг, рынка труда, финансового рынка; способности внедрять новые технологии). Украина не способна реализовать в полной мере свой потенциал с целью повышения конкурентоспособности, ведь «законсервированные» на предыдущем этапе проблемы требуют дополнительных ресурсов и времени [3].

Не для кого не секрет, что важным источником поступлений в бюджет является ввозная пошлина. В результате приведения ставок импортной пошлины на товары в соответствие с уровнем, который определен Графиком тарифных обязательств Украины перед ВТО, среднеарифметическая ставка ввозной пошлины по всем Таможенному тарифе снизилась с 5,43 до 5,42 %, в частности, на продовольственные товары - с 9,15 до 9,14 %, на промышленные товары - с 4,18 до 4,16 % [4]. На сегодня в Таможенном тарифе Украины ставки ввозной пошлины равны уровням, определенным Протоколом о вступлении Украины в ВТО, для 76,4 % товаров. Повышение ставок ввозной пошлины на эти товарные группы может привести к нарушению международных обязательств Украины и вызвать ряд негативных последствий, в частности к применению ограничивающих санкций и компенсаторных механизмов [4]. Одновременно насчитывается 2615 товарных подкатегорий, на которые установлены меньшие ставки ввозной пошлины, чем соответствующие связанные уровнем. Поэтому с целью защиты национального

товаропроизводителя следует разработать механизм повышения ставок ввозной пошлины на товары до уровня международных обязательств.

Одной из ключевых проблем Украины является крайне низкий уровень применения информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) бизнесом. По итогам рейтинга 2013 Украина находится на 94 позиции. Для сравнения: Россия и Казахстан - на 59 и 57 местах соответственно. Это не позволяет стране в полной мере использовать все преимущества ИКТ, создавать благоприятные условия для распространения новейших технологий во всех сферах экономики страны [2].

В этом контексте такой инструмент, как « электронное правительство » («е-правительство») может способствовать решению проблем в институциональной составляющей индекса. «Е- правительство» - это система электронного документооборота государственного управления, основанная на автоматизации всей совокупности управленческих процессов в масштабах страны, целью которой является повышение эффективности государственного управления и снижения транзакционных издержек как для бизнеса, так и для отдельных граждан. Внедрение «е - правительства» является эффективным относительно налогообложения, контроля за государственными расходами и государственного регулирования и способно положительно повлиять на большинство составляющих конкурентоспособности.

Учитывая необходимость повышения уровня поступлений в государственную казну, нужно принять комплекс мер с целью формирования комплексного контроля за соблюдением таможенного законодательства субъектами ВЭД , внедрение упрощенных таможенных процедур на границе. Для совершенствования государственного регулирования в сфере реализации таможенного дела необходимо развитие взаимной прозрачной торговой среды при условии повышения уровня общей безопасности; приближения таможенного законодательства Украины к международным стандартам; сотрудничество в сфере внедрения Гармонизированной системы описания и кодирования товаров в целях обеспечения четкой классификации товаров; дальнейшее развитие процедур таможенной оценки в направлении обмена лучшими практиками по внедрению стандартов ВТО; реализация всех необходимых мероприятий в рамках участия Украины в Рабочей группе по созданию Зоны свободной торговли с ЕС и внедрение «электронной таможни» [5].

По нашему мнению, для повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики Украины важно: поддержка внутривнутриполитической стабильности; вложения капитала в перспективные отрасли промышленности; широкое инвестирование в улучшение условий труда и уровня образования с целью обеспечения страны высокообразованными и практически ориентированными работниками; поддержания социального согласия путем сокращения разницы в заработной плате и укрепление среднего класса; ориентация на инновационное развитие путем создания эффективных мотивационных механизмов, осуществления научно - исследовательской деятельности; создание собственных производств и повышения уровня

занятости населения через привлечение инвестиций, прежде всего из внутренних источников; развитие разветвленной институционально - правовой инфраструктуры инновационной деятельности на основе кластеризации; дальнейшее применение методов налогового и таможенно-тарифного регулирования.

Предложенные выше мероприятия по улучшению механизма государственного регулирования внешнеэкономических отношений должны способствовать выполнению основной задачи государства, которое заключается в том, чтобы обеспечить условия для стабильного развития экономики на основе накопления и эффективного использования конкурентных преимуществ, используя все факторы и привлекая все возможные ресурсы.

#### **Список использованных источников**

1. The World Competitiveness Scoreboard 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imd.org/news/World-Competitiveness-2013.cfm>. — Заголовок з екрана (дата звернення 12.05.2014 р.).
2. Всемирный экономический форум (ВЭФ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>. — Заголовок з екрана (дата звернення 12.05.2014 р.).
3. The Global Competitiveness Report 2013 – 2014. Klaus Schwab // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness/index.html>. — Заголовок з екрана (дата звернення 12.05.2014 р.).
4. Клименко, І. В. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період [Текст] / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
5. Ривак, Н. О. Шляхи підвищення ефективності митної політики України [Текст] / Н. О. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.3. – С. 224 – 232.



УДК 334.012.82:334.012.64

Ватаманюк-Зелінська Уляна

к.е.н., доцент

Львівська державна фінансова академія

м. Львів

## ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

### Анотація

*Розглянуто можливість участі підприємств малого та середнього бізнесу у процесах інтеграційної взаємодії, які відбуваються в українській економіці. Запропоновано уніфікувати поняття малих підприємств, їх кількісні та якісні параметри – для формування однакових умови розвитку та форм адміністративної підтримки. Представлено переваги цих процесів.*

**Ключові слова:** інтеграційна взаємодія, підприємництво, великі структури бізнесу, малі підприємства, середні підприємства.

У світовій практиці господарювання серед ознак ведення бізнесу є взаємодія підприємств різного типу між собою. У ринкових умовах значної ваги набуває сектор малого бізнесу, який вважається одним з елементів ринкових відносин і має сьогодні великий вплив на економіку України. Тому взаємодія секторів великого та малого бізнесу є виправдана умовами ринку і сьогодні інтеграційних процесів у підприємстві не уникнути.

За кордоном до категорії підприємств малого та середнього бізнесу належить 95% усіх суб'єктів підприємницької діяльності. Підприємства малого та середнього бізнесу традиційно орієнтували свою діяльність на локальні ринки, і така тенденція в найближчі роки, за оцінками експертів ОЕСР, зберігатиметься. Водночас, 25% усіх підприємств малого та середнього бізнесу, що працюють у виробничій сфері, займають досить високі конкурентні позиції на світовому ринку. Підприємства малого та середнього бізнесу в промислово розвинутих країнах забезпечують 25 – 35% світового експорту промислової продукції та таку ж частку ПІІ. В США 30% усіх суб'єктів малого та середнього бізнесу здійснюють експортні операції, в Японії – 50%, в Кореї – 40%, в країнах Європи – 12 – 47% [1]. В Україні за останні роки – 98% [2].

Проте і трактування підприємництва як «малого», «великого» чи «середнього» у зарубіжних країнах відрізняється і залежить в основному від кількості зайнятих, суми товарообігу та, інколи, виробничої чи невиробничої галузі промисловості. Уніфікувавши поняття малих підприємств та визначення їх кількісних та якісних параметрів дозволить передбачити однакові умови для їхнього розвитку у кожній країні, а також відповідні форми їх адміністративної підтримки при реєстрації, виборі організаційно-правової форми та структури власного капіталу.

Крім того, зважаючи на велику кількість малих та середніх підприємств (МСП), які функціонують у різних галузях економіки, а також на світові тенденції транснаціоналізації, припускаємо можливість їх участі у процесах інтеграційної взаємодії, які відбуваються в українській економіці. Визнаючи, що за своєю

природою мале (середнє) підприємництво є самотійною діяльністю, – потрібно зазначити, що при інтеграційній взаємодії виникає необхідність визнання та виконання рішень материнської компанії такими підприємствами. А це буде частково, а то й повністю обмежувати рівень їх свободи.

Закордонний досвід свідчить про домінуючий вплив малого підприємництва у виробничих галузях промисловості, хоча великою є їх роль і в сфері фінансового посередництва. Отож роль малого та середнього бізнесу стає закономірною і вона зростає у трудомістких галузях промисловості, поступово поширюючись у невиробничих галузях сфери послуг реклами, аудиту, маркетингу, програмного та інформаційного забезпечення і ін.

Сьогодні підприємницьке середовище для розвитку інтеграційних процесів сформовано для двох груп учасників:

- для МСП, які активно взаємодіють (інтегруються) із представниками великого бізнесу;

- для МСП, які досягають конкурентних переваг самотійно.

Такі можливості зумовлені:

- високою спеціалізацією малих підприємств та їх технологічними можливостями для швидкого пристосування до випуску нового або удосконаленого виду продукції;

- можливістю низького ціноутворення;

- функціонуванням на тих секторах ринку, які непривабливі для великих суб'єктів господарської діяльності.

Враховуючи переваги, які передбачають швидке реагування на зміни у кон'юктурі ринку та попиті на їх продукцію, малі (середні) підприємства закріплюють за собою окремі сегменти ринку із відповідним колом споживачів. Однак, щоб зберегти конкурентні переваги, їм необхідно працювати у напрямку постійного оновлення асортименту продукції та послуг на рівні однакових або менших витрат та високої прибутковості. Така можливість реалізується через участь у інтеграційних процесах, яка обумовлюється визначеним ступенем свободи МСП при взаємодії з великими інтеграційними структурами бізнесу.

### **Список використаних джерел**

1. Галан, Н.І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн [Текст] / Н. І. Галан. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетровського нац. ун-ту, 2007 . – 187 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 140-153 (230 назв.) .

2. Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Заголовок з екрана (дата звернення 14.05.2014 р.).



УДК:339.137.2: 338.439.4: 664.6/:7

Галенко Олександр

к.е.н., доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква

## КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ БОРОШНА

### *Анотація*

*У статті розглянуто конкуренцію на ринку борошна та вибір відповідної стратегії, здійснено докладний аналіз ринку борошна, визначено його тип, у відповідності з типом ринку, обґрунтовано вибір стратегії конкуренції для підприємств борошномельної галузі.*

**Ключові слова:** Ринок борошна, борошномельні підприємства, борошномельно-круп'яна промисловість.

Борошно - харчовий продукт, який отримують в результаті переробки зерна злакових та інших зернових культур. Борошномельно-круп'яна промисловість входить до числа найбільш соціально значущих галузей агропромислового комплексу. Хліб, хлібобулочні, макаронні, круп'яні та кондитерські вироби, що виробляються з борошна необхідні в будь-якому випадку. Саме тому основним критерієм продовольчої безпеки країни є стабільне забезпечення середньодушового споживання продуктів переробки зерна.

Питанням аналізу конкуренції, тенденціям головних параметрів в розвитку українського ринку борошна висвітлено в працях українських учених І. О. Відоменко, І. О. Кузнецової, С. О. Черненко, Н. О. Шелеста, О. Прядко, Р. С. Рибчинського та інш. Однак в існуючих публікаціях, сфокусованих на маркетинговому аналізі ринку, не продовжується взаємозв'язок між національним і регіональними ринками борошна.

Водночас використання сучасних методик секторного аналізу та критеріальної оцінки продовольчих ринків [1; 2], фундаментальних положень сучасної теорії ринкової економіки та управління [3], теорії конкуренції та концепцій маркетингу дає змогу вивчити потенціал можливостей ринку, сутність їх досягнення, обґрунтувати методи та інструменти ефективного використання ринкового потенціалу.

Мета даного дослідження полягає в тому, щоб дослідити теоретичні і прикладні аспекти проблеми організаційно-економічного забезпечення процесу ведення конкурентної боротьби та намітити напрями її вирішення шляхом розробки теоретичних та науково-практичних основ формування організаційно-економічного механізму реалізації стратегії конкуренції підприємствами борошномельної промисловості.

Аналіз обсягів виробництва борошна, хліба і хлібобулочних виробів, макаронних та борошняних кондитерських виробів виявив незбалансованість виробництва та споживання борошна в окремих областях України. Обсяги "перетоку" борошна складають в більшості областей більше 20 % від його виробництва. Це дозволяє розглядати ринок борошна як національний. Ринок

борошна в Україні є висококонкурентним та неконцентрованим.

Ринок борошна складається з промислового (90%) й побутового споживання (10%); пшеничне борошно займає 90% від загального обсягу пропозиції; конкурентний ринок: 1500 виробників борошна, тим не менше, 70% ринку контролюється 60-70 великими виробниками, в той час, як топ-20 з них тримає 50%; всі регіональні ринки поділені між ключовими вертикально-інтегрованими українськими фінансово-промисловими групами, які контролюють близько 50-70% місцевого ринку.

Національний ринок борошна, безумовно, можна розглядати як ринок чистої конкуренції в областях, в яких здійснюється ввезення борошна, оскільки в цих областях місцеві борошномельні підприємства конкурують з підприємствами інших областей України. Що ж стосується областей, які вивозять борошно, то там конкуренція йде, головним чином, між місцевими виробниками, тому ці ринки можуть бути як конкурентними, так і потенційно конкурентними.

Це обумовило необхідність більш докладно розглянути регіональний ринок областей, що вивозять борошно за свої межі. Скориставшись даними, що були отримані автором у ході спеціального опитування підприємств-виробників борошна, були розраховані показники рівня концентрації ринку борошна в Одеській та Херсонській областях. За усіма показниками, що вимірюють концентрацію, ринок борошна в Одеській області є потенційно конкурентним, а в Херсонській області – висококонкурентним (неконцентрованим). Звідси зроблено висновок, що оцінка ринку лише за показниками концентрації недостатня.

Аналіз якісних ознак ринку областей, які вивозять борошно (табл. 1), дозволяє стверджувати, що за більшістю рис, притаманних будь-якому ринку, ринок борошна можна віднести до ринку з чистою конкуренцією.

Таблиця 1

#### Якісні характеристики ознак ринку борошна

Структурна характеристика	Модель ринкової структури з досконалою (чистою) конкуренцією	Модель ринкової структури з монополістичною конкуренцією	Ринок борошна
1. Бар'єри входу-виходу	Немає	Невисокі	Майже відсутні
2. Тип продукції	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований
3. Здатність впливати на ціну	Відсутня	Деяка, але обмежена	Відсутня
4. Можливість нецінової конкуренції	Відсутня	Значний опір на рекламу, торгові знаки, торгові марки	Відсутня

Таким чином, незважаючи на те, що за кількістю продавців в окремих регіонах ринок борошна може бути як ринком чистої конкуренції, так і ринком монопольної конкуренції, виходячи з сукупності якісних ознак - це ринок з

чистою конкуренцією. Для того, щоб конкурувати на даному ринку, слід обрати відповідну стратегію конкуренції.

У відповідності зі здійсненим аналізом типу ринку борошна обґрунтована доцільність використання стратегії лідирування у витратах для даних підприємств.

В рамках даної стратегії важливе місце займає процес управління поточними витратами підприємства, тому був проведений аналіз існуючої практики управління витратами на підприємствах, що належать ДАК „Хліб України”. Оскільки основу процесу управління витратами складають планування витрат та калькулювання собівартості, тому було зроблено акцент саме на це, що дозволило виявити такі недоліки:

- відсутність єдності в структурі калькуляцій в рамках однієї компанії;
- собівартість об'єкту калькулювання (1 т готової продукції за сортом) визначається суб'єктивно;
- виробнича собівартість включає витрати не пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції;
- нераціональний вибір методів планування величини витрат по окремих статтях;
- використання для визначення собівартості метода повного розподілу витрат.

Суттєві недоліки в практиці планування та калькулювання собівартості продукції не дозволяють борошномельним підприємствам ефективно використовувати стратегію лідирування у витратах. Різноманітність підходів, а головне – суб'єктивізм в оцінці витрат на виробництво та реалізацію продукції борошномельних підприємств потребують розробки нової методики калькулювання та планування витрат. Нова методика необхідна для: зменшення негативних аспектів, що є на даний момент в практиці калькулювання та планування витрат на цих підприємствах; надання рекомендацій щодо можливості використання найбільш ефективних для даної галузі методів калькулювання та планування; регламентування послідовності планування за цими методами; зменшення суб'єктивності визначення собівартості; уніфікації структури собівартості..

Досягнення стійкої конкурентної переваги, яка створюється стратегією конкуренції, вимагає регулярного впливу на об'єкт управління протягом усього періоду реалізації обраної стратегії через процес прийняття та виконання управлінських рішень. Управлінські рішення пов'язані з реалізацією стратегії лідирування у витратах, формуються в процесі складання стратегічних, поточних та оперативних планів. Кількісна оцінка розроблених варіантів проекту плану здійснюється з точки зору економічної ефективності. Обґрунтовано доцільність використання спеціальних показників – критеріїв ефективності (оптимальності) планових рішень, в основі розрахунку яких лежать показники витрат підприємства. Для підтримки виконання функції планування в організаційно-економічний механізм реалізації стратегії конкуренції лідирування у витратах на підприємствах борошномельної промисловості, запропоновано включити:

1) показники собівартості продукції з використанням як об'єкт калькулювання помел в складі критеріїв прийняття управлінських рішень:

- показник повної собівартості помелу для прийняття стратегічних управлінських рішень;
- показник усіченої собівартості помелу для прийняття оперативних управлінських рішень.

2) методи калькулювання, які дозволяють обчислити обрані критерії для прийняття рішень:

- метод повного розподілу витрат, який формує показник повної собівартості помелу;
- метод покриття, за яким обчислюється показник усіченої собівартості помелу.

3) економіко-математичну модель оптимального плану виробництва борошна.

Використання показника собівартості як критерію оцінки управлінських рішень (або його невід'ємної складової частини) в процесі реалізації стратегії лідирування у витратах пред'являє до нього певні вимоги. Слід зазначити, що діючий нині показник собівартості 1 т продукції певного сорту не задовольняє цим вимогам – він суб'єктивний, якщо ж використовувати як калькуляційний об'єкт помел – ця проблема вирішується, перш за все, тому, що витрати на сировину, паливо та енергію на технологічні цілі стануть прямими. Таким чином, для більш точного визначення витрат на виробництво та збут продукції цим підприємствам як калькуляційну одиницю слід обрати помел, а не 1 т готової продукції певного сорту. Ще більшу об'єктивність матиме показник усіченої собівартості помелу, оскільки він визначається за допомогою методу покриття, який не передбачає розподілу непрямих витрат.

Як критерій оптимальності при розробці поточних та оперативних планів виробництва борошна доцільно використовувати показник маржинального прибутку.

Для розробки організаційного забезпечення стратегії лідирування у витратах обґрунтовано застосування класифікації структурних підрозділів (групи підрозділів) підприємства виходячи з обсягів повноважень, якими наділяються їхні менеджери на: стратегічні господарські центри, центри прибутку та центри витрат..

Для центрів кожного виду доцільно виділити підконтрольні показники витрат, за якими здійснюється оцінка рішень, контроль та стимулювання:

- в стратегічних господарських центрах - критерії оцінки ефективності управлінських рішень, які вміщують показник повної собівартості помелу, розрахований методом повного розподілу витрат на помел та показник усіченої собівартості помелу;
- в центрах прибутку - показник усіченої собівартості помелу;
- в центрах витрат борошномельних підприємств - загальна сума витрат за кошторисами.

В стратегічних господарських центрах та центрах прибутку вирішуються задачі оптимізаційного характеру, тому доцільно застосовувати економіко-

математичну модель оптимального плану виробництва борошна.

Таким чином, вищезазначені розробки складають основу організаційно-економічного механізму реалізації стратегії лідирування у витратах підприємствами борошномельної промисловості та дозволяють реалізувати усі функції управління під час реалізації даної стратегії.

### Список використаних джерел

1. Лысюк, В.М. Воспроизводственная функция товарных рынков [Текст] : монографія [Текст] / В.М. Лысюк. — Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2011. — 225 с.
2. Нікішина, О.В. Методичні засади критеріальної оцінки та діагностики продовольчих ринків [Текст] / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. — 2010. — №2(6). — С.35—41.
3. Політична економія [Текст] : навчальний посібник / [Башмянин Г.І., Медведчук С. В., Шевчук Є.С. та інш.] ; за ред. Г.І Башмянина, Є.С. Шевчука. — Львів : «Новий світ». — К.: «Каравела», 2004. — 480 с.



УДК 351.8

**Грубляк Оксана**

к.е.н., старший викладач

**Чабан Андрій**

магістрант

Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

### Анотація

*Розглянуто сучасні особливості, проблеми та шляхи вдосконалення фінансування санації підприємства в Україні. Розглянуто сучасний стан підприємств, який зумовлює необхідність проведення санації.*

**Ключові слова:** санація, платоспроможність, банкрутство, криза, фінансові ресурси.

В сучасних умовах фінансово-економічної, політичної та соціальної нестабільності зовнішнього середовища функціонування вітчизняних підприємств спостерігається кількісне зростання кризових ситуацій, з якими вимушені стикатися суб'єкти господарювання. Це знаходить своє відображення в скороченні обсягів реалізації продукції, затримці платежів за дебіторською та кредиторською заборгованістю або й узагалі в їх відсутності. Внутрішні механізми мінімізації ризиків економічної діяльності підприємств все частіше не виправдовують витрат на їх реалізацію. Відновлення фінансової стабільності та економічної безпеки підприємств може бути здійснено на різних

фундаментальних засадах і, відповідно, з різними перспективами. Фінансування займає важливе місце при відновленні фінансової стабільності та економічної безпеки підприємств, тому актуально дослідити шляхи вдосконалення фінансування санації підприємства.

Питання щодо шляхів вдосконалення фінансування санації в Україні розглянуто у вітчизняних літературних джерелах такими вченими: О.О. Терещенко [4], С.Г. Дзюба, Я.С. Соболева, О.А. Ліснічук, В.П. Мартиненко, А.В. Череп, О.О. Романченко, Г.М. Воляник, І.Ю. Гришова, І.П. Островська, Я.С. Соболева, Е.О. Юрій [6].

Метою статті є дослідження шляхів вдосконалення фінансування санації підприємства в Україні, а також їх особливостей та проблем.

У 2013 році порівняно з 2011-2012 роками кількість підприємств в Україні збільшилася на 2479 – до 1 325 286. Проте кількість банкрутів цього року зростає, їх стало більше приблизно на 1500 банкрутів, підприємці намагаються позбутися обтяжливих банківських кредитів, з'явилися фірми навіть, які надають послуги з метою банкрутства підприємств на добровільних засадах. На сучасному етапі в Україні досить часто почали залучати схему фіктивного банкрутства, суть якої полягає в завищенні суми боргів. Власник підприємства пише заяву до суду, тоді відбувається продаж майна, при чому купити майно може знайома особа, тобто позика сплачується, а майно фактично повертається [1, с. 119].

Тенденцію до збільшення банкрутства можна спостерігати за явищем затримки заробітної плати. Станом на 1 лютого 2014 року в м. Чернівці загальна сума заборгованості із виплати заробітної плати працівникам області становила 290,8 тис. грн., з якої 96,8% припадало на економічно активні підприємства, решта на підприємства банкрути.

Серед областей України сума заборгованості із виплати заробітної плати працівникам Чернівецької області є найменша (загальна сума боргу по Україні – 1038,1 млн. грн.) [6].

Згідно даних Державної служби статистики фінансовий результат підприємств від звичайної діяльності до оподаткування (крім малих підприємств і бюджетних установ) за 2013 рік, за попередніми даними, становив 112,9 млрд. грн., що в 1,7 рази більше, ніж за 2012 рік.

Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній кількості становила 64%, отримано 212,3 млрд. грн. прибутку, що в 1,3 рази більше, ніж за 2011 рік. Протягом 2013 року збитково працювало 36% підприємств, що на 5% менше, ніж у 2012 році. Цими підприємствами отримано 99,4 млрд. грн. збитків, що на 1,4% більше, ніж у 2012 році такі цифри свідчать про банкрутство великих підприємств.

Найбільше збиткових підприємств спостерігалось у наданні комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту (49,7% від загальної кількості підприємств), будівництві (41,8%), транспорті та зв'язку (41,5%), промисловості (40,8%) [6].

Фінансові проблеми, які виникають у суб'єктів господарювання, досить часто зумовлені відсутністю у керівництва чітких стратегічних цілей розвитку,

довгострокових фінансових планів та нерозумінням місії суб'єкта господарювання. Як наслідок, у підприємства виникають складнощі з визначенням потреби в капіталі та інших видах ресурсів, потужності в повному або хоча б в достатньому обсязі не завантажені, кошти заморожуються в неліквідних запасах, дебіторській заборгованості, окремі сектори діяльності виявляються збитковими тощо [2, с.183].

Значні проблеми у практичній діяльності з проведення санації - пов'язані з недостатньою правовою регламентацією можливих заходів з відновлення платоспроможності підприємства-боржника та набуття інвестором права власності на майно боржника, швидкою зміною середовища існування підприємства, неправильні напрямки фінансування.

Проблеми фінансування можна вирішити застосувавши схему обміну боргів на акції. Для того, щоб її збалансовано вмонтувати в схему регулювання неспроможності, необхідно вирішити низку принципів завдань. По-перше, необхідно створити правовий механізм обмеження можливості зловживань. По-друге, ретельно проаналізувати макроекономічні наслідки застосування моделі, що дозволяє невеликій групі одержувати контроль над підприємством.

Для ефективної санації необхідно профінансувати насамперед такі фактори та забезпечити:

- 1) фінансове забезпечення та можливості залучення додаткового капіталу;
- 2) наявність надійних і дешевих джерел постачання сировини;
- 3) наявність ринків збуту продукції;
- 4) виробничий потенціал;
- 5) ефективну організаційну структуру;
- 6) високу якість менеджменту.

Відновлення платоспроможності відбувається за рахунок:

- 1) залучення засобів інвесторів, які беруть на себе виконання зобов'язань компанії перед кредиторами;
- 2) залучення засобів третіх осіб, які надають забезпечення виконання зобов'язань компанії перед кредиторами: банки, приватні компанії, держава;
- 3) обмін боргів на акції або передачу акцій інвестору;
- 4) обмін на погашення боргу акціонерного товариства;
- 5) реструктуризація активів боржника;
- 6) реорганізації підприємства шляхом створення на основі його майна відкритого акціонерного товариства із заміщенням у складі активів боржника цього майна на акції знов утвореного товариства [4, с.162].

Рекомендації з напрямку фінансування санації та оздоровлення економічної діяльності підприємства можна виділити в наступні етапи.

Перший етап. На цьому етапі необхідно підготувати план фінансового оздоровлення підприємства. Для вирішення задач першого етапу підприємству необхідно отримати фінансову чи товарну допомогу від посередників, постачальників чи зацікавлених клієнтів, банків. Також є можливість реорганізації ПАТ в акціонерне товариство з випуском акцій і залученням капіталу, що дозволило б зробити продукцію, реалізувати її, нагромадити фінансові ресурси для вирішення задач другого етапу.

Другий етап. На цьому етапі необхідно збільшити обсяги виробництва і реалізації. Шляхом ретельно спланованої роботи в області маркетингу підприємству відкриється така можливість, як поліпшення позицій на ринках збуту продукції [2, с.182].

Третій етап. Не поспішаючи збільшуючи виробництво і збут, підприємство зможе установити оптимальні обсяги по випуску продукції і зробити повне погашення кредиторської заборгованості.

Для вдосконалення фінансування санації підприємства необхідно залучити інвесторів, або третіх осіб, які надають забезпечення виконання зобов'язань компанії перед кредиторами: банки, приватні компанії, державу. Хорошим варіантом фінансування є обмін боргами.

Ефективним санаційним інструментом, способом кредитування санації можуть виступати облігації конверсійної позики. Вони обмінюються на акції підприємства і мають низку переваг порівняно з емісією акцій або кредитами, а саме: проценти за конверсійними облігаціями нижчі за процентну ставку на кредитному ринку.

Отже використання зазначених заходів дасть можливість покращити якість проведення санаційних заходів.

#### **Список використаних джерел**

1. Бондарчук, М.К. \_\_Контролінг як складова управління санацією в об'єднаннях підприємств [Текст] / М.К. Бондарчук, Г.М. Воляник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 115–120.
2. Колісник, М.К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством [Текст]: навч. посіб. / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І. Віблій. – К. : Кондор, 2007. – 183 с.
3. Татькова, З. Санація як вихід із фінансової кризи [Текст] / З. Татькова // Слово Національної школи суддів України. – 2013. – № 2. – С. 48-57.
4. Терещенко, О.О. Управління фінансовою санацією підприємств [Текст]: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : ЮШУ, 2009. – 564 с.
5. Юрій Е.О. Санація як система заходів оздоровлення підприємства [Текст] / Е.О. Юрій // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 3(3). – С. 160–162.
6. Офіційний сайт служби статистики України [<http://ukrstat.gov.ua>].



УДК 656.7.071.007:331.108.37(045)

Ковальчук Тетяна

студентка

Національний авіаційний університет

м. Київ

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА АВІАПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

### Анотація

*У статті розглянуто основні принципи та складові формування кадрової політики на підприємствах авіаційної галузі, проаналізовано основні особливості відбору персоналу.*

**Ключові слова:** *кадрова політика, персонал авіапідприємства, політика відбору кадрів, авіаційна галузь.*

Становлення ринкової економіки України та її подальший європейський напрям розвитку залежить від діяльності підприємств усіх сфер власності. Авіаційна ж галузь народного господарства безперечно є однією із найважливіших сфер економіки країни. На сьогодні в Україні відбувається перебудова авіаційної галузі, переорієнтація її на європейського споживача, що безумовно неможливо без висококваліфікованого персоналу та ефективної кадрової політики на кожному авіапідприємстві.

Вивченням кадрової політики підприємства займалися такі вчені, як Л.В.Балабанова, О.В.Крушеницька, О.Є.Кузьмін, О.Г.Мельник, Г.В.Осовська, Ю.І.Палеха та багато інших.

Мета статті – провести аналіз кадрової політики на підприємствах авіаційної галузі, а також механізми її реалізації.

Існує багато точок зору з приводу визначення самого поняття «кадрова політика». Наприклад, О.В.Крушельницька та Д.П.Мельничук переконані, що кадрова політика визначається насамперед сукупністю принципів, методів та форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання [1]. В той же час науковець Є.В.Маслов вважає, що кадрова політика є головним напрямом у роботі з кадрами, є набором принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства. На думку ж А.К.Саакяна, кадрова політика – це система цілей, методів та критеріїв роботи з кадрами, при чому розповсюджується це положення на весь колектив працівників, в межах якого здійснюється управління [2].

Таким чином, кадрова політика авіапідприємства – це система принципів, ідей, вимог та норм, що визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми та методи.

Кадрова політика підприємства визначає генеральний напрямок та основні форми роботи з персоналом, а також загальні та специфічні вимоги до нього. Основною метою кадрової політики є забезпечення організації персоналом відповідної кваліфікації, в необхідній кількості та у визначений час.

У сучасних компаніях кадрова політика офіційно декларується та детально

фіксується у загально корпоративних документах, зокрема і у статуті. Кадрова політика на підприємстві визначається рядом факторів, які можна розділити на 2 основні групи: зовнішні та внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів кадрової політики належить національне та міжнародне законодавство, економічне становище країни, перспективи розвитку ринку праці та наявність трудових ресурсів на ринку праці відповідної освіти та кваліфікації [3].

Внутрішніми факторами кадрової політики виступають цілі та структура організації, територіальне розташування, корпоративна культура, рівень технологій, що використовують при наданні послуг.

Кадрову політику авіапідприємства можна розділити на декілька складових, зокрема на: політику відбору кадрів, політику професійного навчання, політику оплати праці, політику формування кадрових процедур та політику соціальних відносин.

Політика відбору кадрів розробляється відділом рекрутингу авіакомпанії та надається для затвердження вищому керівництву. Певні принципи відбору персоналу можуть бути прописані в установчих документах. До таких принципів можна віднести відбір на вищі керівні посади тільки з внутрішніх кандидатів, проходження обов'язкового тестування на перевірку знання історії компанії, рівень фізичної підготовки тощо.

Політика професійного навчання передбачає розробку та затвердження навчальних програм, за якими здійснюється підготовка та прийом на роботу персоналу відповідно до міжнародних стандартів та документів керівних органів цивільної авіації України, до однієї з таких програм належить Програма підготовки авіаційного персоналу в галузі авіаційної безпеки. Дана програма розроблена з метою впровадження вимог щодо підготовки авіаційного персоналу служб авіаційної безпеки, а також авіаційного персоналу, що має відношення до авіаційної безпеки, у відповідності до стандартів та рекомендованої практики ІКАО та ЄКЦА. Програма визначає вимоги та рекомендації стосовно підбору персоналу, змісту програм навчання (курсів), підготовки авіаперсоналу в галузі авіаційної безпеки авіапідприємств цивільної авіації України, а також критерії його сертифікації на підставі вимог Повітряного кодексу України та Державної програми авіаційної безпеки ЦА.

Варто зауважити, що авіаційна галузь є досить специфічною і персонал авіації має відповідати дуже великій кількості вимог, які не пред'являються при роботі у інших сферах. Особа, яка належить до авіаційного персоналу, має відповідати кваліфікаційним вимогам за професійною ознакою, станом здоров'я та мати свідоцтво, оформлене згідно з авіаційними правилами України. Дане свідоцтво видається окремо на кожну спеціальність авіаційного персоналу.

Основними принципами формування кадрової політики в організації авіаційної галузі є:

- комплексність, тобто мають бути охоплені всі сфери діяльності підприємства;
- системність, всі підрозділи та відділи організації перебувають у тісному взаємозв'язку між собою, тому недбалість або незнання одного працівника може

призвести до катастрофічних наслідків, в тому числі і людських жертв;

- ефективність – будь-які витрати на навчання чи відбір персоналу мають повернутись при наданні якісної послуги клієнту;

- необхідність обліку як економічного, так і соціального ефекту, що зумовлена вагомістю його впливу на кінцевий результат.

Кадрова політика є найважливішим аспектом у діяльності авіапідприємства, оскільки сам процес надання послуги неможливий без висококваліфікованого персоналу. Постійне проведення аналізу діяльності персоналу, розробка гнучких схем мотивації праці, моніторинг ринку праці та обґрунтоване прийняття управлінських рішень є важливими напрямками проведення ефективної кадрової політики.

Кадрова політика авіапідприємства буде ефективною лише тоді, коли його персонал максимально використовуватиме наявний потенціал для вирішення поставлених перед організацією завдань. Авіаційна галузь належить до однієї з найдинамічніших сфер народного господарства, тому потреба у висококваліфікованому персоналі та ефективній кадровій політиці зростає з кожним днем.

#### **Список використаних джерел**

1. Крушеницька, О. В. Управління персоналом [Текст] : навч. посіб. / О. В. Крушеницька, Д. П. Мельничук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кон-дор, 2006. – 308 с.
2. Стец, В. А. Менеджмент персоналу [Текст]: навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей / В. А. Стец, І. І. Стец, М. Ю. Костючик. – Тернопіль : Лілея, 1996. – 180 с.
3. Хміль, Ф. І. Управління персоналом [Текст]: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.



УДК: 338.43:631.11.009.12

Корчинський Іван

к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Дубляни

## ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

### Анотація

*У статті розглянуто питання доцільності використання аутсорсингу сільськогосподарськими підприємствами. Виявлено основні переваги аутсорсингу при організації бізнес-процесів сільськогосподарських підприємств, що забезпечить додаткові конкурентні переваги сільськогосподарським виробникам та знизить підприємницькі ризики.*

**Ключові слова:** аутсорсинг, конкурентоспроможність, ринкова інфраструктура, бізнес-процеси, оптовий продовольчий ринок, ефективність.

Обмеженість фінансових і кадрових ресурсів, низький рівень розвитку ринкової інфраструктура та недостатній рівень державної підтримки сільськогосподарських виробників в умовах глобалізації економічних процесів знижує рівень конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Тому єдиним перспективним шляхом підвищення рівня впровадження інновацій, а відтак і підвищення конкурентоспроможності українських виробників, є залучення зовнішніх ресурсів і не лише фінансових, але й у вигляді послуг. Одним з інструментів реалізації такої ідеї може стати використання аутсорсингу, який широко застосовується у західній практиці ведення бізнесу і достатньо слабо розвинений в Україні. Фактори маркетингового середовища, притаманні реаліям вітчизняного ринку, вкрай обмежено сприяють сталому інноваційному розвитку вітчизняної економіки, який має забезпечити конкурентоспроможність української продукції на світовому і вітчизняному ринках [1].

Сутність аутсорсингу полягає у підвищенні ефективності роботи компанії за рахунок передачі деяких функцій на виконання зовнішнім організаціям з метою оптимізації всіх видів ресурсів і концентрації на основному виді діяльності. Ухвалення рішення про впровадження аутсорсингових схем приймається на рівні вищого керівництва й власників компанії і є частиною корпоративної стратегії [2].

Основним джерелом конкурентних переваг компанії на сучасному етапі є не властивості товару чи послуги, які пропонує компанія, а бізнес-процеси компанії, які лежать в основі створення цінності бізнесу [3]. Таким чином, функціональний підхід до розвитку бізнесу змінений на процесний. Це означає, що на аутсорсинг можуть передаватися будь-які функції та бізнес-процеси, а компанія залишає лише ті, які створюють максимальну цінність продукту.

Уже зараз більшості вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції вкрай важко конкурувати з агрохолдингами, які мають беззаперечні переваги щодо конкурентоспроможності порівняно з основною масою

сільськогосподарських підприємств за рахунок одержання основної маси прибутку в сферах переробки і обігу готової продукції [4]. Тому для українських сільськогосподарських підприємств важливо шукати шляхи одержання конкурентних переваг, що допоможуть укріпити конкурентні позиції на власному ринку.

Використання сільськогосподарськими підприємствами аутсорсингу допоможе отримати доступ до ресурсів та ринків збуту. Бізнес-процес, пов'язаний з реалізацією продукції, є ключовим у створенні конкурентної переваги сільськогосподарських підприємств і саме непрофільні функції, такі як зберігання, транспортування, маркетинг, збут, логістика вони можуть передати на аутсорсинг, залишивши за собою лише виробничу функцію та отримати наступні переваги:

- зменшити виробничі витрати за рахунок переведення частини постійних витрат у змінні;
- знизити загальні витрати за рахунок відсутності пунктів зберігання продукції;
- забезпечити широкий доступ до інформації про стан ринку;
- знизити підприємницький ризик, за рахунок передачі частини ризику аутсорсинговій компанії.

У ринковій економіці, за умов зростання обсягів виробництва і асортименту продукції, на аграрному ринку відбуваються якісно нові явища, які характеризуються багатоканальним розподілом. Його сутність формулюється тим, що розподіл охоплює оптові закупівлі, перепродаж товару, кредитування продукції тощо, які простежуються у сфері обміну. Для цього явища є характерними вибір як прямих каналів продажу, так і опосередкованих. І, виходячи на ринок, власник товару, товаровиробник чи підприємство-посередник повинні мати чітке уявлення про схему реалізації та підприємства і організації, з якими він матиме стосунки, які будуть дотримуватися чинного законодавства та правил в Україні у процесі просування продукції до споживача. Від обраного ланцюга елементів інфраструктури, якості наданих ними послуг і транзакційних витрат значною мірою залежить роздрібна ціна товару, його конкурентоспроможність і попит на нього, а відтак і ефективність господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Для сільськогосподарського виробника досить складно орієнтуватись в ринковому середовищі і приймати оптимальні рішення з їх виконання.

Використання аутсорсингових схем сільськогосподарськими підприємствами може значно підвищити ефективність їхньої роботи та відкрити принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, суттєво посилити їх конкурентоспроможність в умовах глобального економічного середовища. Надавати аутсорсингові послуги для сільськогосподарських виробників в певній мірі на сьогоднішній день можуть оптові продовольчі ринки, а їх подальший розвиток створить можливості для забезпечення додаткових конкурентних переваг сільськогосподарським виробникам малого і середнього бізнесу та знизить підприємницькі ризики.

Зважаючи на істотні ризики, пов'язані з використанням аутсорсингу,

подальшої розробки потребують питання оцінки економічної ефективності його впровадження на підприємствах, розробки механізму взаємодії підприємств-замовників і постачальників аутсорсингу та алгоритм забезпечення прийняття управлінського рішення щодо залучення аутсорсингових схем для підвищення ефективності роботи вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

#### **Список використаних джерел**

1. Зозульов, О. Маркетинг як основа інноваційної діяльності вітчизняних підприємств [Текст] / О. Зозульов, М. Базь, Т. Царьова // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 4 (44). – С. 33-41.
2. Бравар Жан-Луи. Эффективный аутсорсинг : понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений [Текст] / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. с англ. В.Денисов, – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – С. XXII (Введение).
3. Маренков, Н. Л. Методология создания рынка инноваций в России [Текст] / Н. Л. Маренков, – М.: Высшая школа, 2005. С. 97–100.
4. Лупенко, Ю. О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності [Текст] / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 14–17.



**УДК 338.439.5**

**Лосіцька Тетяна**

к.е.н., викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

#### **Анотація**

*У статті розглядаються поняття та основні характеристики конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу. Досліджено систему факторів конкурентоспроможності продукції. Вказано шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції.*

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, фактори конкурентоспроможності.

Поняття «конкуренція», «конкурентоспроможність» у користуванні вітчизняних вчених-економістів з'явилися з переходом економіки до ринкових відносин, хоча дослідження цієї проблематики велися ще з 1970-х рр. Вивчення й оцінка конкурентоспроможності є частиною теорії конкуренції і займає важливе місце в сучасній економічній науці.

Вперше поняття «конкурентоспроможність» було введено наприкінці 1970-

х рр. М. Портером. На його думку, конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [1].

Основним показником, який характеризує розвиток вітчизняного товаровиробника, є конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку, що проявляється через поточний стан конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників і визначається структурою та динамікою експорту та імпорту [2,с.57]. В сучасних умовах сільськогосподарська продукція займає значну частину у зовнішній торгівлі України (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Оцінки світових балансів пшениці та кукурудзи у 2013/14 МР, млн тонн**

▲▼ - зміна за місяць	Пшениця				Кукурудза			
	2012/2013	2013/14			2012/2013	2013/14		
		прогно з липня	прогно з серпня	прогноз вересня		прогно з липня	прогноз серпня	прогноз вересня
Виробництво	655.3	697.8	▲705.4	▲708.9	858.8	959.8	▼957.1	▼956.7
Внутрішнє споживання	686.7	696.8	▲706.8	▼706.5	871.9	927.6	▲930.1	▼927.8
Світова торгівля	147.1	148.2	▲151.9	▲152.4	99.6	102.4	▲104.7	▼104.5
Кінцеві запаси	174.4	172.4	▲173.0	▲176.3	123.1	151.0	▼150.2	▲151.4

Сільське господарство залишається єдиною галуззю, яка має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Якщо простежити динаміку експорту сільськогосподарської продукції, то з 2004 р. по 2013 р. він зріс майже у п'ять разів – з 5 млрд. дол. США до 14,8 млрд. дол. США у 2013 р. [3]. Але існують чинники, які значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках, а саме: низький рівень розвитку вітчизняної фінансово – кредитної системи, відсутність галузевих кооперативних банків, нерозвиненість в Україні сфери страхування кредитних та виробничих ризиків; нерозвиненість інфраструктури АПК, що призводить до збільшення вартості виробництва, значних втрат продукції під час її транспортування та зберігання.

В переважній більшості публікацій наголошується, що Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектору та перетворення його у високоефективну сферу економіки. Сприятливі ґрунтово-кліматичні передумови, родючі землі сприяють подальшому його розвитку, отриманню врожаїв сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу [4, 5].

До конкурентних переваг сільського господарства України можна віднести майже унікальне поєднання ресурсів для виробництва сільськогосподарської

продукції й близькість до міжнародних ринків, а також те, що забезпеченість земельними ресурсами в господарствах України в середньому значно вища, ніж у європейських країнах.

Наявність конкурентного середовища в агропромисловій галузі є передумовою вигідного використання ресурсів суспільства, створення національного багатства при можливо низьких витратах виробництва, а її моніторинг ставиться до числа стратегічних завдань розвитку економіки сільськогосподарства.

Для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції необхідно вирішувати такі завдання: створення новітніх технологій вирощування та підвищення урожайності сільськогосподарських культур, забезпечення приросту поголів'я худоби, забезпечення сільськогосподарських виробників сучасною технікою, підготовка висококваліфікованих кадрів для села, фінансування сільськогосподарського виробництва, вдосконалення цінової політики, урахування специфіки виробництва сільськогосподарської продукції в регіонах.

На сучасному етапі аграрна сфера України знаходиться в досить складному соціально-економічному становищі. За всі роки незалежної й суверенної держави, на жаль, не вдалося досягти більш-менш стабільної фінансової ситуації, подолати цілий ряд негативних тенденцій в економіці сільськогосподарського виробництва. Причинами низької конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішньому продовольчому ринку є: низька ефективність цієї галузі, невідповідність структури українського експорту попиту країн світу на сільськогосподарську продукцію, нерозвиненість інфраструктури АПК, недостатність державного цільового фінансування.

Для вирішення існуючих проблем необхідна реалізація таких заходів: налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку, створення спеціалізованих банків для кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових засадах, збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції через покращення репутації України на міжнародному ринку, посилення кооперації господарств населення–виробників сільськогосподарської продукції, налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами.

#### **Список використаних джерел**

1. Портер, М. Конкуренция [Текст] : уч. пос. / М. Портер – Москва : Вільямс, 2005. – 608 с.
2. Кондратюк, О.І. Конкурентоспроможність сільського господарства та шляхи її підвищення [Текст] / О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1. – С. 56-63.
3. Статистична інформація // Державний комітет статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Копистко, О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції [Текст] / О.В. Копистко // Економіка АПК. –

2010. – №1. – С. 61– 63.

5. Прокопець, Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] : ЧНУ ім. Федьковича / Л.В. Прокопець – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpen/2011\\_7/37SPK.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2011_7/37SPK.pdf). – Заголовок з екрана (дата звернення 11.05.2014 р.).

6. Ольховська, Н.А. Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції [Текст] / Н.А. Ольховська // Економіка АПК. – 2008. – №11. – С. 116–119.



УДК 332.1-058.237

**Махомет Юлія**  
аспірант  
Луцький національний технічний університет  
м. Луцьк

## СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ НАРОЩЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

### *Анотація*

*У статті узагальнено підходи до сутності поняття “механізм”. Сформовано дефініції понять “інтелектуальний потенціал регіону” та “механізм нарощення інтелектуального потенціалу регіону”.*

**Ключові слова:** інтелектуальним потенціалом регіону, господарський механізм, економічний механізм, інституційний механізм, механізм нарощення інтелектуального потенціалу регіону.

Утвердження в науці поняття “інтелектуальний потенціал” означає не лише усвідомлення вирішальної ролі інтелектуальних цінностей в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності його нарощення.

Дослідивши різні підходи до трактування понять “потенціал”, “інтелект”, “інтелектуальний потенціал” і “регіон”, визначивши змістовне наповнення даних понять, сформулюємо власну дефініцію поняття “інтелектуальний потенціал регіону”. Під інтелектуальним потенціалом регіону будемо розуміти потенційні можливості регіону створювати, накопичувати та ефективно використовувати інтелектуальні ресурси задля забезпечення високого рівня його соціально-економічного розвитку [1, с. 80-83].

Перед безпосередньо розробкою механізму нарощення інтелектуального потенціалу регіону необхідно визначитися із суттю самого поняття “механізм нарощення інтелектуального потенціалу регіону”. З метою розуміння сутності даного терміну дослідимо, що вкладається у зміст поняття “механізм”.

Термін “механізм” (з грец. *mechane* – машина) означає пристрій, що передає

або перетворює рух; внутрішню будову, систему чого-небудь; сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище [2, с. 523; 3, с. 516]

Поняття “механізм” використовується представниками різних наук, тому існує велика кількість підходів до визначення сутності даного поняття. Сучасні науковці розглядають термін “механізм” у різноманітних площинах: “господарський механізм”, “економічний механізм”, “внутрішньоекономічний механізм”, “інституційний механізм”, “механізм управління”, “фінансовий механізм” тощо.

Аналіз літературних джерел щодо дослідження змісту поняття “механізм” з точки зору зв'язків між явищами і процесами дозволив нам виділити ряд підходів до його трактування. Розглянемо підходи до сутності понять “господарський механізм”, “економічний механізм” та “інституційний механізм”.

Поняття “господарський механізм” досліджували у своїх працях Беляєв О.О., Бебело А. С., Мочерний С.В., Чухно А., Оганян Г.А., Паламарчук В.О., Стасенко О.М., Зінов'єв Ф.В. та ін. Беляєв О.О. та Бебело А.С. трактують дане поняття як сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів управління та правових норм, за допомогою яких суспільство (держава) додержується об'єктивних вимог економічних законів з урахуванням конкретної ситуації в народному господарстві. Мочерний С.В. розуміє під господарським механізмом систему управління народним господарством шляхом використання економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також розвитку людини та узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства. Чухно А. визначає дане поняття як органічну складову економічної системи; спосіб організації та управління виробництвом з притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи й відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства у цілому. Оганян Г.А., Паламарчук В.О. розуміють під поняттям “господарський механізм” систему (комплекс) організації народногосподарського організму відтворювальної діяльності, що ґрунтується на пізнанні дії і взаємодії економічних законів; спосіб ведення господарства у загально суспільному масштабі з притаманними техніко-економічними й організаційно-економічними відносинами та ринковими формами і методами функціонування суспільної економіки. Стасенко О.М. трактує дане поняття як механізм функціонування державно-організованої економіки, утворений системою органів керування господарством і безпосередніх виробників – підприємств та їх об'єднань; системою форми і методів організації і функціонування виробництва; системою господарських зв'язків, що забезпечують обмін результатами діяльності господарських ланок і досягнення кінцевої цілі виробництва. На думку Зінов'єва Ф.В., дане поняття відображає певний зріз виробничих відносин суспільства, а також повинно враховувати такі важливі аспекти, як конкуренцію, економічну лібералізацію, тобто елементи, які притаманні саме ринковій системі ведення господарства.

Лукінов І.І., Бочарова Н.А., Павлова Л.Н., Лисенко Ю. та ін. досліджували категорію економічного механізму. Лукінов І.І. визначає дане поняття як

складну сукупність регуляторів за допомогою яких реалізуються складові загальнодержавної та ринкової політики – монетарної, валютної, цінової, фінансової, банківсько-кредитної, платіжної, податкової, митної, страхової тощо. Бочарова Н.А. трактує дане поняття як діалектичну систему економічних важелів і методів, що реалізує вплив керуючої підсистеми на керовану за допомогою сукупності основних функцій управління. Павлова Л.Н. визначає термін “господарський механізм” як сукупність взаємозалежних важелів і методів планового впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів. Лисенко Ю. розуміє під даним терміном перетворення процесу трудової діяльності (рух матеріальних та духовних потреб членів суспільства) у рух засобів виробництва та його кінцевих результатів спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів.

Поняття “інституційний механізм” досліджували у своїх роботах такі науковці, як Приходченко Л.Л., Кифяк В.І. та ін. Приходченко Л.Л. визначає дане поняття як сукупність взаємозв'язків між формальними та неформальними інститутами, а також організаціями, які сприяють реалізації принципів демократичного (доброго, належного) врядування, забезпечують узгодження та коригування інтересів різних суспільних груп, координацію сумісної діяльності на шляху досягнення задекларованих цілей розвитку регіону/держави. Кифяк В.І. розуміє під терміном “інституційний механізм” систему інституцій у взаємозв'язку і взаємодії та форм і методів їх реалізації.

Узагальнюючи вищенаведені підходи до трактування суті понять “господарський механізм”, “економічний механізм”, “інституційний механізм”, погодимося з думкою Іваницького О.О. і Костенка В.В. [4] про те, що господарським механізмом можна визначити як взаємопов'язану і взаємообумовлену систему форм, методів, законодавчих актів, а також державних органів і організацій, покликаних створювати умови для ефективного господарювання. В узагальненому вигляді господарський механізм включає дві взаємопов'язані підсистеми: економічний механізм та інституційний механізм. Теоретичним вираженням економічного механізму є відповідна система взаємозв'язків між економічними законами і категоріями. Економічний механізм – це механізм дії на практиці об'єктивних економічних законів, характерних для даної стадії розвитку суспільства. Він виявляється через систему соціально-економічних виробничих відносин і багато в чому обумовлює інституційний механізм. Інституційний механізм – це сукупність органів і організацій, законодавчих і нормативних актів, методів управління і регулювання економіки, використовуваних державою. До інституційного механізму входять організаційно-економічні і техніко-економічні виробничі відносини, які обумовлюють ту економічну політику, яку здійснює держава.

Таким чином, враховуючи вищенаведене, будемо виходити з того, що механізм представляє собою сукупність засобів дії, комплекс важелів, що впливають на послідовність станів і процесів, які визначають собою яку-небудь дію, явище.

Під поняттям “нарощення” будемо розуміти підсилення, збільшення чого-небудь. Доповнення терміну “механізм” поняттям “нарощення” надає певного

спрямування системі важелів впливу.

Отже, проведені дослідження дозволяють сформувати власне визначення терміну “механізм нарощення інтелектуального потенціалу регіону”. Під механізмом нарощення інтелектуального потенціалу регіону будемо розуміти систему взаємопов’язаних принципів, методів, інструментів, інших важелів впливу, що визначають порядок дій щодо примноження інтелектуального потенціалу регіону у процесі його відтворення.

Механізм нарощення інтелектуального потенціалу регіону, охоплюючи організаційно-економічні відносини у регіоні, не тільки зумовлює взаємозв’язок і взаємодію інтелектуального потенціалу регіону з іншими продуктивними силами регіону, але й об’єднує в єдине ціле і регулює фази процесу його відтворення. Він повинен сприяти ефективній взаємодії всіх складових інтелектуального потенціалу регіону.

#### **Список використаних джерел**

1. Махомет, Ю.В. Економічна сутність і структура інтелектуального потенціалу регіону [Текст] / Ю.В.Махомет // Економічний простір : Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА. – 2011. – №52/2. – С. 79-88.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2003. – 1440 с.
3. Тлумачний словник української мови [Текст] / За ред. проф. В.С. Калашника. – Харків: Прапор, 2002. – 992 с.
4. Іваницький В.В. Господарський механізм у системі державного регулювання економіки [Текст] / В.В.Іваницький, В.В. Костенко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://referatu.net.ua/newreferats/7571/186231>. — Назва з екрана (дата звернення 16.05.2014 р.).



УДК 336.1.07:338

Михайловська Ірина  
к.е.н., професор кафедри  
Марчишин Інна

магістр  
Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький

## СТРАХУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ

### Анотація

*В статті розглядаються переваги корпоративного страхування в управлінні підприємницькими ризиками.*

**Ключові слова:** управління ризиками, корпоративне страхування, підприємницька діяльність, соціальний захист.

Сучасну економіку складно уявити без фінансової стабілізації основної її ланки – підприємств різних галузей. В будь-якій підприємницькій діяльності передбачити всі проблеми, як правило, неможливо, тому що саме поняття «ризик» пов'язується з розумінням небезпеки, загрози, ненадійності, непевності та, як результат, збитку. Тому сьогодні багато підприємств і компаній, що працюють в Україні, вже усвідомлюють необхідність системного управління корпоративними ризиками та їх страхування.

Дослідженню проблеми управління ризиками у фінансовому підприємстві присвячені праці А.В. Матвійчука, О.В. Пернарівського, О.П. Заруцької, М.І. Савлука та інших українських і зарубіжних авторів.

Статистика розвинених країн свідчить, що кожні 10 років середньостатистичне підприємство зазнає значний збиток. На території України зберігається високий ризик виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру. В Україні функціонують понад 23,7 тис. потенційно небезпечних підприємств та інших об'єктів, аварії на кожному з яких можуть призвести до виникнення надзвичайних ситуацій.

За даними Нацкомфінпослуг України, у добувній промисловості ступінь зносу основних засобів становить 47,8%, в обробній – 66,8%, в енергетиці(виробництво і розподіл електроенергії, газу і води) – 60,7%, у машинобудуванні - 84,3%. В цілому по промисловості – 63% [5].

Щороку в Україні внаслідок аварій на підприємствах травмується понад 11 тис. осіб, 42% яких це працівники вугільної промисловості, 13% - соціально-культурної сфери та торгівлі, 10% - АПК, 9% - машинобудування, 5% - металургії, 4% - будівельної галузі [2].

Основними причинами виникнення техногенних аварій і катастроф та посилення негативного впливу внаслідок виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру є: застарілість основних фондів, зокрема природоохоронного призначення, великий обсяг транспортування, зберігання і використання небезпечних речовин, аварійний стан значної частини мереж

комунального господарства, недостатня інвестиційна підтримка процесу впровадження новітніх ресурсозберігаючих і екологічно чистих технологій в екологічно небезпечних галузях промисловості, насамперед металургійній, хімічній, нафтохімічній та енергетиці, тощо.

Серйозною загрозою для суспільства є наслідки ДТП, що коштують національній економіці щорічно в розмірі 4% ВВП.

На сьогодні актуальним є питання управління ризиками персоналу, а саме довгострокове страхування життя, пенсійне забезпечення, страхування життя на строк, страхування від нещасного випадку, а також страхування від критичних захворювань. Так, якщо роботодавець сплачує страхові платежі за рахунок власних коштів за довгостроковим договором страхування життя, то такий платник має право включити до складу кожного звітного періоду (наростаючим підсумком) суму таких платежів, загальна сума яких не перевищує 15% від заробітної плати, нарахованої такому працівнику протягом податкового року, але не більше п'яти розмірів мінімальних заробітних плат, встановлених законом про Державний бюджет на відповідний рік, розрахунку на один місяць за сукупністю таких внесків.

Понад 80% всіх підприємств в Україні не має страхового захисту, хоча щороку відбуваються сотні аварій і природних катастроф, у яких гинуть тисячі людей, наноситься непоправний збиток навколишньому середовищу.

У розвинених країнах корпоративне страхування – обов'язковий елемент соціально-економічної системи, поведінки суб'єктів господарювання, що визначається духом соціальної відповідальності бізнесу і самодисципліни.

Корпоративне страхування – це:

- 1) страхування майнових інтересів підприємства;
- 2) страхування топ-менеджерів;
- 3) управління фінансовими потоками підприємства;
- 4) соціальне забезпечення персоналу й членів його родин.

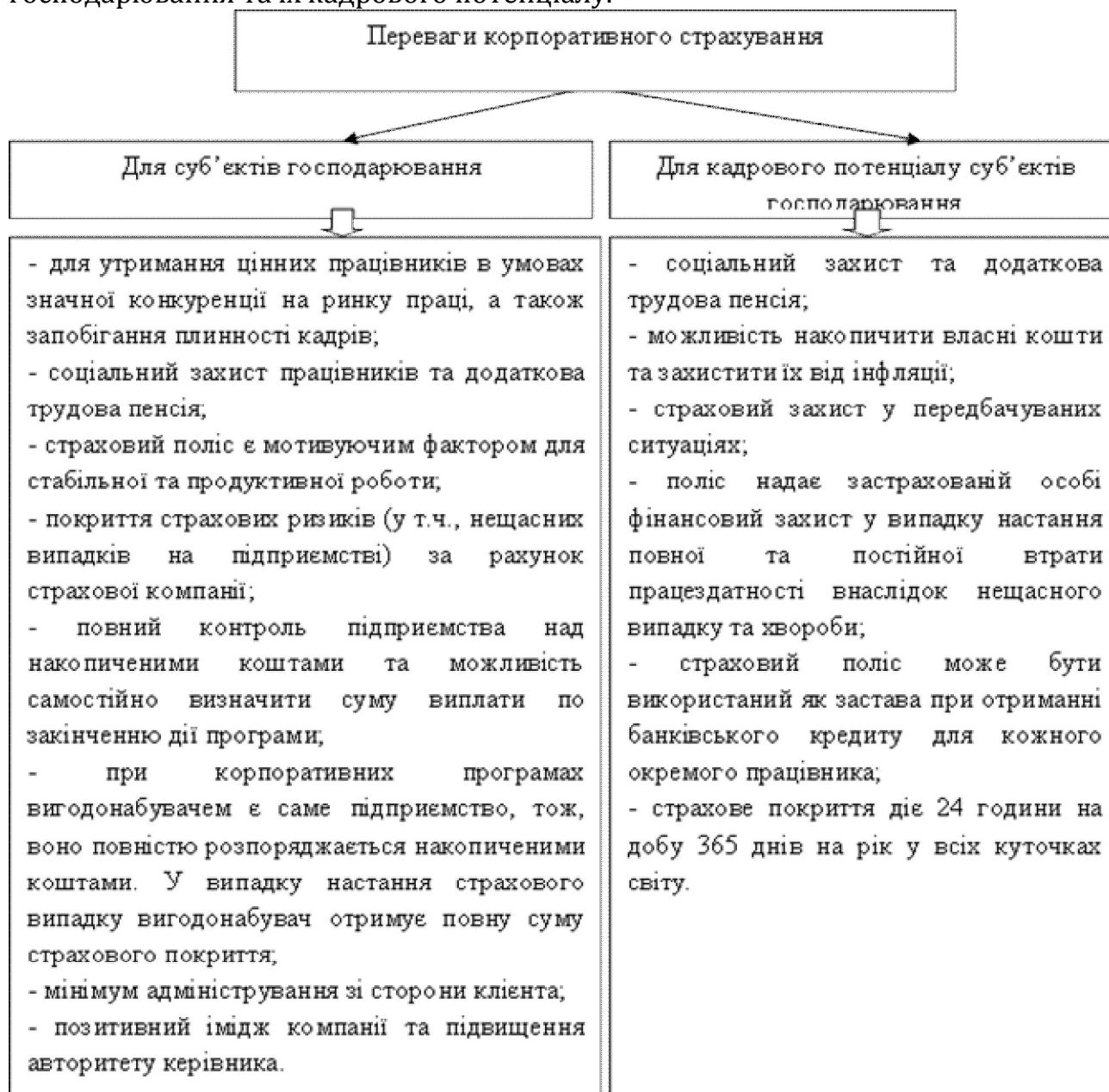
Воно дозволяє збільшити капіталізацію підприємства, так як відповідне страхування забезпечує безперервність відтворювальних процесів і, як наслідок, стабільність фінансового результату діяльності економічного суб'єкта, а також сприяє зниженню собівартості товарів, робіт і послуг [2].

Дослідження Insurance TOP показало, що серед представників корпоративного сектору 24,8% планують скоротити витрати на страхування, 44,2% - залишати без змін і 31% - збільшити.

В структурі платежів з корпоративного страхування у 2012 році переважає страхування майна (29,1%), страхування кредитно-фінансових ризиків (18,5%), авто страхування (16,9%), страхування вантажів (8,8%), страхування цивільної відповідальності (8,5%), медичне страхування (7,9%), страхування від нещасних випадків (2,3%), авіаційне страхування (2,2%), агрострахування (1,9%) та страхування життя (1,5%) [7].

Якщо раніше корпоративне страхування працівників було прерогативою міжнародних компаній та вітчизняних гігантів, то сьогодні користувачами послуги все частіше стають і невеликі підприємства – запити клієнтів страхувальників відрізняються лише обсягом обраних послуг.

Проаналізуємо переваги корпоративного страхування для суб'єктів господарювання та їх кадрового потенціалу.



**Рис. 1.** Переваги корпоративного страхування для суб'єктів господарювання та їх кадрового потенціалу

Розвиток корпоративного страхування працівників не в останню чергу пов'язаний з боротьбою за висококваліфікований персонал, що загострилася в останні роки в Україні. Кандидати стали більш обізнаними, все частіше цікавляться тим що їм може запропонувати підприємство крім зарплатні. Якщо ще п'ять років тому програма добровільного страхування співробітників була однією з вагомих переваг роботодавця, то останнім часом її наявність перетворилася мало не в одну з обов'язкових вимог до нього з боку працівника [4].

Таким чином, місце і роль корпоративного страхування в управлінні ризиками суб'єктів господарювання обумовлюється тим, що страхування дозволяє:

- компенсувати збитки від підприємницької діяльності, витрати, що виникли внаслідок стихійних лих або техногенних катастроф, а також планувати видатки, пов'язані з негативними наслідками дії непередбачуваних подій;
- може використовуватися для вирішення проблем соціального характеру з метою запобігання заподіяння шкоди здоров'ю та життю працівникам компанії;
- допомагає знизити імовірність виникнення різного роду несприятливих подій, а також зменшити збитки від їх стаття.

### **Список використаних джерел**

1. Михайлюк, Ю. Корпоративне страхування працівників [Текст] / Ю. Михайлюк // Праця і Закон. – 2008. – № 12(108).
2. Зальотов, О.М. Ринок корпоративного страхування в Україні: стан і перспективи розвитку [Текст] / О.М. Зальотов / Страхова справа. – 2012. – №4(48). – С. 32-36.
3. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт журналу «Страхова справа». — Режим доступу : <http://forinsurer.com/stat/> — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).
4. Войнаренко, М. П. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі [Текст] : монографія / М. П. Войнаренко, Т. Т. Дуда, В. В. Лукянова, І. М. Михайловська та ін.. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 382 с.
5. Державна служба статистики України [оф. сайт]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).
6. Держгірпронагляд [офіційний сайт]. – Режим доступу : <http://dnop.com.ua/ot/derggirpromnaglyad.htm>. — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).
7. Рейтинг страхових компаній [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://insurancetop.com/>. — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).



УДК 330.45:519.86:656.13

**Петрик Валерия**

к.т.н., доцент

**Глуценко Егор**

магистрант

Национальный аэрокосмический университет

им. Н.Е. Жуковского «ХАИ»

г. Харьков

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОЦЕССОВ**

### **Аннотация**

*В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности деятельности автотранспортных предприятий с использованием задач оптимизации транспортных процессов и теоретико-игровой постановки транспортной задачи.*

**Ключевые слова:** транспортная задача, экономико-математическое моделирование, оптимизация перевозок, критерий оптимальности, теория игр.

Экономическая ситуация в Украине характеризуется глубокими кризисными явлениями во всех сферах народного хозяйства. Причем, отмечая общее стремление мировой экономики к перемещению ресурсов из сферы производства в сферу услуг, вопрос последующего развития транспортной инфраструктуры украинской экономики, выбор оптимальных стратегий деятельности автотранспортных предприятий становится все более актуальным, особенно в условиях неопределенности как на рынке, так и в правовом поле деятельности.

С расширением производства транспортным грузовым перевозкам отводится все более значительная роль в современном мире. При этом задачи оптимизации маршрута и снижения себестоимости перевозки становятся первоочередными, поскольку их решение позволяет снизить конечную стоимость товаров для потребителей, уменьшить производственные запасы, повысить рентабельность производства.

Применение экономико-математических методов при планировании транспортного процесса позволяет сформулировать оптимизационные задачи, целью решения которых обычно является достижение максимального эффекта при ограниченных ресурсах и большом количестве ограничений в условиях выполнения перевозок [1].

Степень достижения целей оценивают критериями оптимальности, которые должны иметь вполне определенные численные значения. При планировании перевозок грузов используются следующие показатели критерия оптимальности :

- минимальные транспортные издержки;
- максимальная производительность;
- кратчайшее расстояние перевозки или минимум грузооборота и др.

В зависимости от целей и условий решения оптимизационных задач эти показатели могут быть разными по структуре включаемых в них элементов затрат и по характеру использования. При оптимизации транспортно-экономических связей показателем оптимальности может выступать минимум совокупных приведённых затрат на производство и перемещение продукции, т. е. издержки всей сферы обращения (затраты на складское хозяйство, тару, перевозки и др. операции). В эти затраты могут включаются и потери продукции при её перемещении. Эти показатели являются основой для разработки оптимальных схем грузопотоков.

В условиях рыночной экономики, при которых действует рынок транспортных услуг, грузоотправители выбирают себе подходящего перевозчика согласно своим критериям оптимальности и независимо друг от друга. Однако за определенный период времени суммарный объем транспортной работы для совокупности грузоотправителей и грузополучателей устанавливается на оптимальном уровне согласно оптимизационной модели транспортной задачи [2].

Другой подход к моделированию транспортных процессов заключается в теоретико-игровой постановке транспортной задачи, которая намного шире традиционно используемых математических методов оптимизации и поиска решения транспортных задач, которые не учитывали несовпадение интересов участников транспортного процесса и их активную роль в выборе управляющих воздействий. В этом заключается одна из причин затруднений с использованием экономико-математических методов, в частности методов программирования и статистических методов [3].

Ситуации, при которых разные участники рынка имеют различные интересы, а на уровне автотранспортного предприятия имеется возможность нескольких направлений как текущей деятельности, так и последующего развития с целью получения стабильных результатов финансово-хозяйственного развития, характеризуются разными конфликтными ситуациями. Эти ситуации можно проанализировать и найти оптимальные решения посредством математического аппарата теории игр. Правда, следует учесть, что все результаты деятельности зависят от управленческих решений, которые принимаются всеми сторонами, а, следовательно, поведение каждого участника не может быть заданным, как это воспринималось в условиях командно-административной экономики, а определяется особенностями учета возможного поведения всех участников рынка.

Допустим, что некоторое автотранспортное предприятие может осуществлять перевозку  $n$  видами транспорта из перечня возможных. Выполнение каждой перевозки может принести предприятию определенный доход. Вместе с тем для обеспечения перевозки необходимо осуществить расходы: на оборудование для выполнения перевозки; горючее необходимого ассортимента и другие смазочные материалы; запасные части для текущего ремонта автотранспорта; ремонт и техническое обслуживание автотранспорта; заработный труд обслуживающего персонала определенной квалификации; амортизацию автотранспорта и другое. Данные суммарные расходы можно

выразить в виде финансовых затрат в расчете на единицу транспорта.

При детерминированном спросе на автотранспорт возможно выбрать не только вид автотранспорта, но и рассчитать нормативы, которые обеспечивают минимальные затраты на выполнение им перевозок. Однако для реальных ситуаций по большей части характерна неопределенность заказов на перевозку определенным видом транспорта в пределах прогнозируемых границ.

При определении оптимальной стратегии деятельности автотранспортного предприятия будем считать, что спрос на перевозки неопределен. Тогда моделью рассматриваемого конфликта будет игра, в которой одной из конфликтующих сторон выступает автотранспортное предприятие (первый игрок), а второй стороной выступает рынок автотранспортных перевозок (второй игрок). Каждая из сторон имеет набор стратегий: для предприятия – это осуществление перевозки определенным видом транспорта, для рынка – спрос на выполнение перевозки определенным видом транспорта.

Выиграшем для автотранспортного предприятия будет выступать полученный доход от выполнения перевозок. Чистые стратегии автопредприятия определяют долю выполненных перевозок отдельными видами транспорта, а чистые стратегии рынка – это потребности в определенном виде транспорта.

#### **Список использованных источников**

1. Хлевной, И.И. Грузовые автомобильные перевозки [Текст] : учебное пособие / И.И. Хлевной. – СПб.: СПб ИВЭСЭП, 2003. – 354 с.
2. Плоткин, Б.К. Экономико-математические методы и модели в логистике [Текст] : учебное пособие / Б.К. Плоткин, Л.А. Делюкин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 96 с
3. Логистика : общественный пассажирский транспорт [Текст] : учебник для студентов экономических вузов / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 224 с.



УДК 332

**ПожарТетяна**

к.е.н., старший викладач

ДВНЗ «Українська академія банківської справи

Національного банку України»

м. Суми

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

### **Анотація**

*У статті розглянуто питання конкурентоспроможності регіону та проаналізовано складові індексу конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** *регіон, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність регіону, індекс конкурентоспроможності.*

На сучасному етапі розвитку Україна є державою, що динамічно розвивається і прагне більш активно включитися у світові суспільно-економічні процеси, інтегруватися в європейське співтовариство. Така спрямованість розвитку потребує нових підходів до використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу регіонів, що забезпечить досягнення якісно нового рівня ефективності та конкурентоспроможності економіки та життя населення. Тому одним із важливих завдань сьогодення є сприяння конкурентоспроможності регіонів, її формуванню, підтриманню та посиленню.

Питаннями конкурентоспроможності регіону займалися як українські так і закордонні науковці, зокрема: П. Ю. Беленький, В. І. Відяпіна, А. Гапоненко, М. І. Назаров, О. О. Нечай, Б. Данилишин, І. Л. Райнін, В. С. Філоничта інші.

Поняття «конкурентоспроможність» не має загальноприйнятого визначення, хоча так чи інакше йдеться про наявність або відсутність певних переваг для розвитку та отримання доходу. Це поняття застосовується до економічних суб'єктів різних рівнів: від окремого працівника, суб'єкта господарювання до країни чи об'єднань країн.

Аналізуючи існуючі визначення поняття «конкурентоспроможність», необхідно зазначити, що конкурентоспроможність – це здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. В свою чергу, об'єкти, що володіють конкурентоспроможністю, можна розбити на чотири групи: товари, підприємства, галузі та регіони. Стосовно суб'єктів можна виділити наступні чотири типи: споживачі, виробники, інвестори та держава.

Регіон як економічний простір являє собою відносно замкнуту територіальну систему, яка діє на підставі єдиних правил. Ця система орієнтована на створення ефективної регіональної економіки. Відповідно визначення поняття «конкурентоспроможність регіону» можна трактувати наступним чином: конкурентоспроможність регіону – це його здатність стабільно виробляти і споживати товари і послуги в умовах конкуренції при одночасному забезпеченні якості економічного зростання, високого рівня життя населення, екологічного благополуччя територій, а також підвищення, в

цілому, іміджу регіону.

Хоча необхідно відзначити, що багато відомих вчених-економістів взагалі не визнають конкурентоспроможність регіону за економічну категорію. Так, П.Кругман стверджує, що «конкурентоспроможність – це атрибут компаній», тому дана категорія не може бути застосована в регіональному контексті [1].

Враховуючи фактори глобалізації, відкритості внутрішніх ринків, визначення конкурентоспроможності регіонів окремої країни можна розглядати як похідне від конкурентоспроможності самої країни. Отже, конкурентоспроможність регіону можна визначити як його спроможність протягом тривалого часу на основі насамперед власних, а також залучених можливостей виробляти товари та послуги для регіонального, національного і зовнішнього ринків, забезпечуючи водночас стабільність і зростання реальних доходів власних жителів.

Оскільки конкурентоспроможність є елементом конкуренції, то уявлення про її складові можна отримати із праць С. Гареллі, в яких він формулює «Золоті правила конкуренції». До них автор відносить наступні:

- 1) створення стабільного та передбачуваного правового середовища;
- 2) створення гнучкої та адаптивної системи економіки;
- 3) інвестування у традиційну та технологічну інфраструктуру;
- 4) сприяння приватним заощадженням і внутрішній інвестиційній діяльності;
- 5) активність на міжнародних ринках (експорт) і привабливість для прямих іноземних інвестицій;
- 6) концентрація на якості та оперативності у здійсненні адміністрування;
- 7) підтримка зв'язку між рівнями оплати праці, продуктивності та оподаткування;
- 8) збереження єдності суспільства шляхом скорочення різниці у прибутках та зміцнення середнього класу;
- 9) потужне інвестування в освіту, особливо у старший рівень середньої освіти, безперервну освіту дорослих і підвищення кваліфікації робочої сили;
- 10) підтримка балансу між «ближньою» та «глобальною» економікою для створення багатства, збереження соціальної згуртованості та запобігання негативним впливам на бажану для громадян систему цінностей.

Регіональна конкурентоспроможність визначається складним взаємозв'язками і взаємовпливами різноманітних чинників і складових, які охоплюють і характеризують продуктивне середовище, людський капітал, інфраструктуру та ряд інших факторів. Своєчасна та об'єктивна оцінка конкурентоспроможності регіонів необхідна для виявлення слабких та сильних сторін діяльності держави, формування позитивного іміджу та найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів. Тому для визначення рівня конкурентоспроможності регіонів застосовують індекс конкурентоспроможності, який розглядають по наступним складовим:

1. Інституції. Дана складова включає права власності, довіру суспільства до політиків, незалежність судової системи, використання бюджетних коштів.
2. Інфраструктура. При визначенні цього критерію враховується якість

доріг в регіоні, пропускна спроможність аеропортів, якість енергопостачання.

3. Макроекономічне середовище. Для з'ясування величини даного показника звертають увагу на обсяг дефіциту бюджету, рівень інфляції, кредитний рейтинг держави, державний борг.

4. Охорона здоров'я та початкова освіта. Складова враховує обсяг та якість початкової освіти в регіоні, середню тривалість життя, дитячу смертність.

5. Вища освіта та професійна підготовка. Для отримання цього показника аналізуються витрати на освіту, перепідготовку та підвищення кваліфікації.

6. Ефективність ринку товарів. Даний компонент враховує ступінь монополізації ринку, митні тарифи, частку іноземного капіталу.

7. Ефективність ринку праці. Для визначення показника розглядаються такі важливі критерії, як оплата праці і працездатність, частка жінок на ринку праці та інші подібні складові.

8. Рівень розвитку фінансового ринку. Необхідно з'ясувати доступність фінансових послуг, легкість отримання кредитів, ступінь захисту інвесторів.

9. Технологічна готовність. Оснащеність новими технологіями має важливе значення для розвитку регіону, і, як наслідок, підвищення його конкурентоспроможності, тому необхідно врахувати доступність новітніх технологій та можливість їх впровадження на рівні суб'єктів господарювання.

10. Розмір ринку. Для визначення цього критерію розглядають розмір внутрішнього та зовнішнього ринків.

11. Рівень розвитку бізнесу. При вимірюванні даного компонента враховують кількість та якість постачальників, рівень розвитку процесу виробництва, значення маркетингу.

12. Інновації. Дана складова відображає обсяг інвестицій, які вкладаються в інновації, якість науково-дослідних організацій, патенти на винаходи.

На підставі даних критеріїв розглянемо та порівняємо показники регіонів України за 12 складовими конкурентоспроможності у 2013 році (табл. 1).

Аналізуючи дані по 15 регіонах України, можна зробити висновок, що місто Київ займає лідируючі позиції серед регіонів нашої країни.

Таблиця 1

**Розподіл регіонів-лідерів України по складових конкурентоспроможності за 2013 рік [2]**

	Київ	Харківська обл.	Одеська обл.	Донецька обл.	Дніпропетровська обл.	Львівська обл.	Київська обл.	Запорізька обл.	Полтавська обл.	Севастополь	АР Крим	Рівненська обл.	Хмельницька обл.	Сумська обл.	Івано-Франківська
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Базові вимоги															
Складова 1	27	20	26	17	23	21	14	22	7	24	25	4	1	9	15
Складова 2	1	4	2	6	7	12	9	8	15	3	5	14	24	20	23
Складова 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Складова 4	14	15	11	19	26	6	1	24	10	16	12	8	7	25	5

*Продовження табл. 1*

Посилювачі ефективності															
Складова 5	2	1	3	8	5	7	21	4	12	6	22	11	17	9	19
Складова 6	5	9	1	14	17	23	8	21	12	20	15	10	2	6	16
Складова 7	8	3	13	19	16	10	12	23	22	20	26	6	1	18	4
Складова 8	24	4	23	5	6	13	15	9	3	21	17	2	7	1	20
Складова 9	1	4	2	3	5	6	18	24	15	10	14	21	16	19	11
Складова 10	1	5	6	3	2	7	4	10	9	27	11	22	17	16	12
Фактори розвитку інноваційного потенціалу															
Складова 11	11	2	9	1	3	21	19	6	20	16	5	13	15	4	7
Складова 12	5	1	14	2	3	6	20	15	21	4	16	11	19	10	7

Отже, дослідження сутності поняття конкурентоспроможності регіону як економічного явища з часом стає все більш актуальним, а процес формування умов конкурентного розвитку регіону та країни в цілому – один з основних регіональних і національних пріоритетів будь-якої країни, найважливіша функція державного регулювання економіки.

#### **Список використаних джерел**

1. Назаров, М. І. Конкурентоспроможність регіону: суть та властивості [Електронний ресурс] / М. І. Назаров // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2438>. — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України- 2013 [Електронний ресурс] / Фонд «Ефективне управління», 2010. – Режим доступу : [http://www.compet.kh.gov.ua/images/doc/Report\\_Competitiveness\\_2013\\_ru.pdf](http://www.compet.kh.gov.ua/images/doc/Report_Competitiveness_2013_ru.pdf). — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).



УДК 336.02:339.543

Прадун Олена

магістрант

Лопатовський Віктор

к.е.н, доцент

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

## МІСЦЕ І РОЛЬ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

### Анотація

*У статті розглянуто поняття митних платежів відповідно до чинного законодавства, їх основні складові, а також місце у системі оподаткування України та функції, які вони виконують.*

**Ключові слова:** мито, митні збори, митні платежі, акцизний податок.

Митна політика держави відіграє вирішальну роль у розвитку економічних відносин. Досконало побудована податкова система у сфері зовнішньоекономічної діяльності, її структура здійснюють значний вплив на функціонування економіки загалом, і на всі макроекономічні показники розвитку та підприємницьку діяльність юридичних і фізичних осіб. Отже, митні платежі виконують одну з найважливіших статей поповнення державного бюджету.

Види митних платежів, порядок їх нарахування і сплати, випадки надання митних і тарифних пільг та інше, пов'язане з даними питаннями, регламентуються значною частиною законодавчих актів, головними серед яких є [1, с.193]: Митний кодекс України та Податковий кодекс України.

Варто наголосити, що при регулюванні митних відносин велику роль відіграють відомчі нормативні акти Державної митної служби України, Міністерства фінансів України та Державної податкової служби України.

У Митному кодексі відсутнє визначення поняття «митні платежі». Таке визначення можна знайти у Податковому кодексі, де митні платежі визначаються як податки, що відповідно до Податкового Кодексу або митного законодавства справляються при переміщенні або у зв'язку з переміщенням через митний кордон та контроль за справлянням яких покладено на митні органи [2].

Аналіз чинного законодавства України дозволяє зробити висновок, що поняття «митні платежі» включає такі види обов'язкових платежів [3, с.50-51]:

- мито, яке поділяється на: ввізне й вивізне;
- податок на додану вартість за ставкою, згідно із Розділом V Податкового кодексу України;
- акцизний податок за ставками, встановленими п. 215.3. ст. 215 ПКУ, у разі належності товарів до підакцизних;
- єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України;
- митні збори.

Мито, податок на додану вартість, акцизний податок та інші платежі і збори сплачуються резидентами та нерезидентами – фізичними особами, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, особами, уповноваженими на декларування, до або на момент митного оформлення, шляхом перерахування через банківські установи на відповідні рахунки митних органів, що здійснюють митне оформлення та розпорядження майном, або вносяться готівкою в касу митного органу. Пропуск товарів та майна здійснюється митними органами після сплати всіх належних митних платежів.

Тобто, головною особливістю цих обов'язкових платежів є те, що всі вони справляються під час переміщення предметів через митний кордон.

На основі вищенаведеної інформації необхідно відмітити, що основу митних платежів з точки зору економічного аспекту складають митні податки та збори. Відповідно до законодавства, митні податки – непрямі податки, які стягуються із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при перетині товарами митного кордону (мито, акцизний податок та податок на додану вартість). Митні податки за своєю специфічністю є непрямими податками. Митні збори – це оплата послуг, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності працівниками митниці [1, с.192-193].

Основна різниця між митними зборами та митними податками полягає в тому, що митні податки обов'язково надходять до державного бюджету, а митні збори направляються на утримання митної служби. Проте, слід відмітити, що з того моменту як країна стала членом Світової організації торгівлі, було заборонено значну частину митних зборів, які стягувалися із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності під час митного контролю та оформлення на кордоні товарів, транспортних засобів та інших предметів [4, с.151-153].

Організація стягнення митних платежів в Україні полягає у:

- визначенні товарної позиції та країни походження товару, що переміщується через митний кордон України;
- здійсненні контролю за правильністю та своєчасністю сплати мита, ПДВ, акцизного податку і митних зборів при митному оформленні товарів;
- організації процедури повернення власникові товарів суми надмірно стягнених податків та зборів.

Також потрібно відмітити, що відповідно до Бюджетного кодексу України митні платежі входять до складу доходів бюджетної системи. Бюджетне законодавство розглядає митні платежі як податкові і неподаткові доходи державного бюджету. Зокрема, враховуючи зміст ст. 9, 29 БКУ, можна дійти висновку, що мито, податок на додану вартість, акцизний податок належать до податкових надходжень, а митні збори – до неподаткових. У цьому зв'язку митні правовідносини переплітаються з бюджетними, які є різновидом фінансових [3, с.50-53].

Наявність серед митних платежів податків обумовило взаємозв'язок митних правовідносин з податковими, що, як і бюджетні, є видом фінансових.

Що стосується митних зборів, то слід зазначити, що вони утворюють самостійну групу митних платежів і є їх невід'ємним елементом. Такі платежі не входять до системи оподаткування. Законодавець чіткої відповіді щодо їх

правової природи не дає. При цьому необхідно враховувати, що єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України, введено законом, а плати за певні послуги – постановами Кабінету Міністрів України. Зауважимо, що відповідно до ст. 92 Конституції України система оподаткування, податки і збори встановлюються виключно законами України [3, с.50-53].

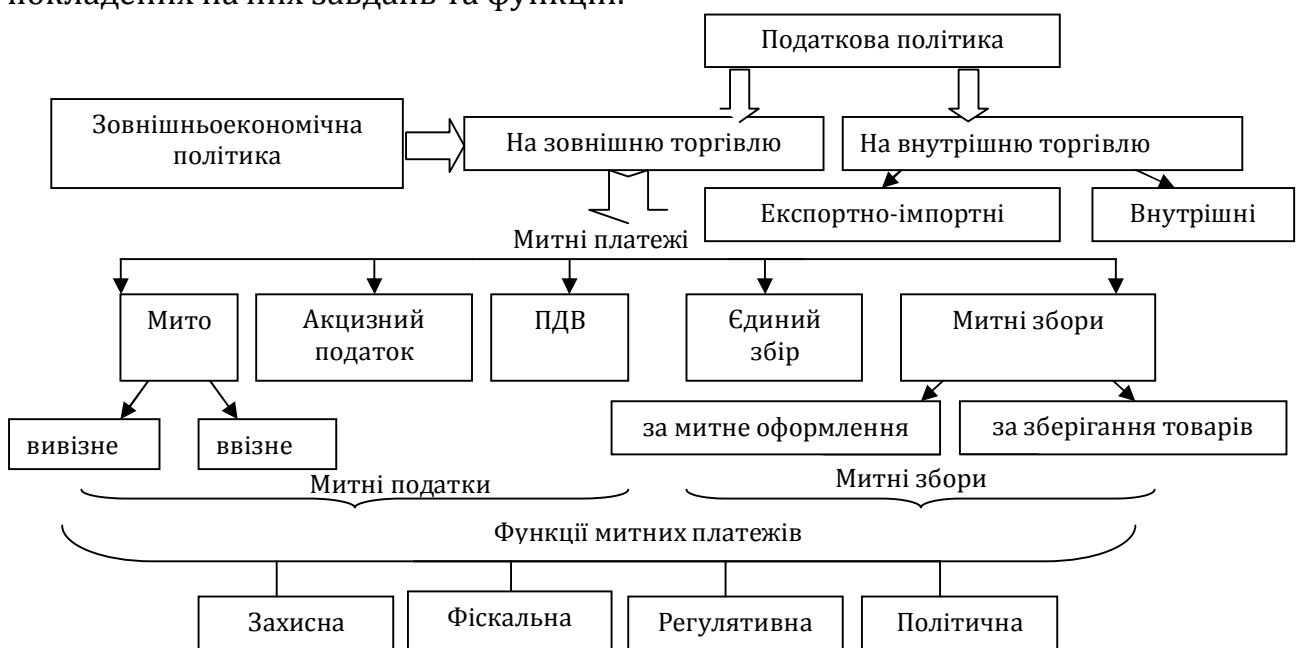
Зазначене дає підстави стверджувати, що категорія «митні платежі» – це комплексний правовий інститут, який об'єднує в собі норми різних галузей законодавства. У той же час у відносинах щодо обкладення митними платежами предметів, що переміщуються через митний кордон, найбільше проявляється фінансово-правовий аспект у митній сфері. Отже, вважаємо, що фінансово-правові норми регулюють відносини, пов'язані з митними платежами, і являють собою бюджетні й податкові відносини.

Можна зробити висновок, що митні платежі вирішують низку завдань, таких як:

- захист економіки країни від негативного впливу іноземної конкуренції;
- забезпечення умов для ефективної інтеграції країни до світового економічного простору;
- підтримання раціонального співвідношення вивезення і ввезення товарів, валютних надходжень і витрат на території країни;
- створення умов для прогресивних змін у структурі виробництва і споживання товарів;
- раціоналізація товарної структури вивезення і ввезення товарів.

На основі проведеного дослідження за різними підходами, можна виділити наступні функції функцій: захисна, фінансова, регулятивна, політична.

На рисунку 1 відобразимо місце митних платежів у системі оподаткування та взаємозв'язок із зовнішньоекономічною діяльністю через специфічність покладених на них завдань та функцій.



**Рис. 1.** Місце митних платежів у системі оподаткування

Отже, митні платежі в сучасному економічному просторі виступають не тільки як засіб поповнення державного бюджету, але й як засіб здійснення економічної політики, політики кредитування, розвитку інфраструктури.

Створення оптимальної моделі порядку стягнення мита та інших податків і зборів є необхідним в сучасних економічних реаліях української держави. Вдосконалення митного права виступає одним з пріоритетних напрямів роботи у процесах адаптації українського законодавства до норм права Європейського Союзу.

#### **Список використаних джерел**

1. Шталь, Т.В. Митні платежі України та вплив на них членства у світовій організації торгівлі [Текст] / Т.В. Шталь // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності – Випуск 1, Том 2. – 2013. – С. 192-196.
2. Податковий кодекс України : за станом на 1.05.2014 р. / Верховна Рада. Кодекс від 2 груд. 2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).
3. Оніщук, Ю.В. Правове регулювання митних відносин в Україні: фінансово-правовий аспект [Текст] / Ю.В. Оніщик // Вісник Академії митної служби України. – 2012. - №1. – С. 50-54.
4. Константюк, Н. Місце і роль державної митної служби України в системі державних фінансів [Текст] / Н. Константюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – №5(38). – С. 151-160.



УДК 65.0(075.8)

Редько Олена

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

## МАЛИЙ БІЗНЕС – ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

### Анотація

*У статті окреслено основні тенденції діяльності суб'єктів малого підприємництва, висвітлено фактори, що стримують розвиток цього сектора економіки, та виокремлено пріоритетні напрямки державної політики у цій сфері.*

**Ключові слова:** малий бізнес, мале підприємництво, державна політика, «тіньова економіка».

Мале підприємництво — це, в першу чергу, основа для формування середнього класу та згладжування соціальної нерівності. Без малого бізнесу не обійтися в невеликих населених пунктах, а також у сфері послуг або ж там, де потрібна конкуренція між постачальниками. Малий бізнес – основа сталого розвитку економіки країни в цілому через забезпечення конкурентоспроможності та надходжень ВВП. Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу.

Одним із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого підприємництва. Сьогодні цілком очевидно, що успіх ринкових перетворень великою мірою визначається тим, як вдається реалізувати потенціал малого підприємництва, цього динамічного і мобільного сектору економіки.

У сучасних умовах глобальних змін в економіці України, появи нових господарських структур різних форм власності та розширення меж ринку в контексті економічних зв'язків важливе місце посідають питання раціонального та ефективного ведення малого підприємництва, виявлення факторів, що мають негативний вплив на його діяльність.

В розвинених країнах саме мале підприємництво є головним структурним елементом економіки, в якому створюється і перебуває в обігу основна маса національних ресурсів. Зокрема, у країнах Європи більше 50%, а в Японії – майже 80% населення зайнято в малому бізнесі. Саме тому розвиток цього сектору розглядають як вагомий чинник зростання економіки та створення робочих місць [1].

За інформацією з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України станом на 01.01.2013р. було зареєстровано 6 704 488 суб'єктів господарської діяльності, з них: 1 405 069 юридичних осіб та 5 299 419 фізичних осіб – підприємців. Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, у порівнянні з відповідним періодом минулого року, збільшилася на 204 518 суб'єктів, що на 3,15 % більше ніж за відповідний період минулого року. Кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, станом на 01.01.2013,

становить 4 046 270 одиниць, що на 0,02 % більше ніж за відповідний період минулого року.

В регіональному розрізі переважна кількість середніх підприємств України здійснює свою діяльність в Чернігівській, Житомирській, Черкаській, Сумській та Рівненській областях. Найбільша кількість суб'єктів малого підприємництва здійснює свою діяльність в Івано-Франківській області, місті Київ, Миколаївській, Одеській, Харківській, Запорізькій, Закарпатській та Чернівецькій областях.

Станом на 01.01.2012 року загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України становить 360 одиниць, що на 22,41 % менше ніж за звітний період минулого року. Зазначений показник зменшився у порівнянні з аналогічним показником звітного періоду минулого року у зв'язку із зменшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 394 одиниць до 290 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. Показник кількості малих підприємств протягом 2010-2012 років майже залишався незмінним – 70 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. При цьому у 2009 році цей показник становив 82 одиниці.

Проведені дослідження засвідчили, що в усіх регіонах України за досліджуваний період спостерігається суттєве зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва (найбільші темпи спаду простежуються в Херсонській та Чернівецькій областях і сягають 55%), що відбулось здебільшого за рахунок значного скорочення кількості фізичних осіб-підприємців. Така негативна тенденція у всіх регіонах України свідчить про неефективну загальнодержавну політику у цій сфері.

До основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відносять: неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому; високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку; недостатня державна фінансово-кредитна і майнова підтримка малих підприємств; відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності [2].

Заснування власного підприємства стримується головним чином складнощами безпосередньо відкриття власної справи. Варто відмітити, що за останні декілька років розвитку малого бізнесу в Україні ця проблема стала менш гострою. Велика кількість початківців, які розпочинають власний бізнес, іноді не мають достатньої кількості необхідної інформації про процес реєстрації нового підприємства, мають змогу отримати її в державних органах реєстрації. Також нині існує значний ряд спеціальних консалтингових фірм, які надають інформацію, поради і зразки необхідних документів. Досвід початківців і підприємців, що вже діють, показав, що 75% їх на перше місце серед інших проблем ставлять дефіцит фінансів. Власних капіталів більшість не має, банківські кредити дають на 2-3 місяці з високою процентною ставкою, а інших

доступних джерел фінансової підтримки малого бізнесу в Україні не існує.

Таким чином, шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні можна покращити за рахунок таких заходів як :

- створення раціональної нормативно-правової бази;
- організації фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу;
- організаційного забезпечення малого бізнесу;
- створення забезпеченості інформацією та кадрами.

Важливо зазначити, що за внеском малого підприємництва у ВВП країни Україна посідає останні місця в Європейському рейтингу, у той час, як у сусідніх Чехії, Словаччині та Угорщині частка малих підприємств у ВВП становить 30-40%. Загалом у сфері малого бізнесу в Україні задіяно близько 17% загальної зайнятості, а в країнах ЄС цей показник сягає 65%. Проте в нашій державі підхід до класифікації малого і особливо середнього підприємництва не відповідає критеріям прийнятих у країнах ЄС, що не давало змоги здійснити об'єктивне порівняння.

Отже, на сьогоднішній день малий бізнес в Україні створює 5-6% ВВП. Якщо враховувати «тіньову економіку», за приблизними оцінками фахівців близько 30% населення зайняті в малому бізнесі. Влада не шанує своєю увагою і турботою малий бізнес, оскільки вбачає в ньому лише злісних неплатників податків і соціальних внесків. Основний аргумент чиновників – навіщо підтримувати те, що складає малу частку ВВП країни [1].

#### **Список використаних джерел**

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / За редакцією О. Г. Осауленко. – К. : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.
2. Іванілов, О.С. Економіка підприємства [Текст] / О.С. Іванілов. — К., 2009. — 728 с.
3. Діяльність суб'єктів малого підприємництва. Статистичний збірник Державної служби статистики України за 2011 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. — Назва з екрана (дата звернення 10.05.2014 р.).



УДК 001.8:336:334.716:621

Розумович Наталія

здобувач

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ТА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### Анотація

*У статті уточнено теоретичні аспекти формування системи організаційно-методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств у контурі коригування фінансової стратегії в кризових умовах.*

**Ключові слова:** *аналіз, діагностика, фінансовий потенціал, фінансова стратегія.*

У сучасних умовах мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємств можливості оптимізації фінансового потенціалу і досягнення максимальних фінансових результатів підвищуються за умов використання методів та концепцій фінансово-економічної діагностики.

Формування організаційно-методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення діагностики фінансового потенціалу є системним процесом управління підприємством, процесом передбачення майбутнього, розробки та обґрунтування цілей, визначення найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні усіх складових організаційної структури підприємства, з метою отримання результатів відповідно умовам середовища, в якому воно здійснюється. Суттєвим фактором зниження ефективності управління є відсутність дієвих концепцій та прикладних методів в вітчизняній економічній науці, які б удосконалили процес управління розвитком машинобудівного підприємства та підвищили його прибутковість як в короткостроковому, так і в перспективному періодах.

У сучасній економічній ситуації неможливо досягти високого рівня фінансової безпеки на підприємстві без концепції формування фінансового потенціалу та планування конкретних дій щодо досягнення стратегічних цілей його функціонування та розвитку. За таких умов узагальній стратегії розвитку підприємства важливе місце належить формуванню організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки з урахуванням можливих змін зовнішнього середовища та зіставлення їх із потенційними можливостями підприємства. При цьому необхідним є створення інформаційної бази щодо наявних та потенційних організаційно-управлінських ресурсів фінансової безпеки. Якість зазначеної інформації прямо пропорційно залежить від якості та обґрунтованості методичного забезпечення організаційно-управлінського потенціалу. Формування потенціалу будь-якого об'єкту представляє собою створення чи вдосконалення об'єкта таким чином, щоб властивості кожного з функціональних елементів потенціалу забезпечували максимальну ефективність використання властивостей всіх інших елементів, викликаючи у

загальній сукупності синергетичний ефект з урахуванням мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища.

Загалом, фінансово-економічна діагностика підприємства являє собою інформаційно-аналітичний етап ідентифікації, розпізнавання і виявлення загроз діяльності підприємства, за індикаторами, що об'єктивно й своєчасно визначають зміни системи, метою якого є кількісно-якісне обрахування характеристик його контуру, трендів й поступу за непрямими симптомами, демаскування проблем, градація їх ознак, визначення причин і фільтрація та відбір способів усунення чинників руйнівного впливу, розробка траєкторії і векторів їх можливого розв'язання та прогнозування майбутніх відхилень поступу підприємства [1].

На нашу думку, діагностика фінансового потенціалу машинобудівних підприємств є складовою системи управління цими підприємствами, яка дозволяє ідентифікувати їх здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів задля аналітичної підтримки ухвалення стратегічних рішень.

До спектру завдань фінансово-економічної діагностики відносять: формування ознак класифікації та властивостей можливого фінансово-економічного контуру підприємства, його розпізнавання та ідентифікація; обрахування адекватності ідентифікації; фільтрація та сегментація палітри заходів з можливих альтернативних сценаріїв; обрахування очікуваних фінансово-економічних параметрів і прогнозування можливих наслідків зміни фінансово-економічного контуру, трендів та перспектив розвитку підприємства [2, 3]. При цьому, комплексними завданнями діагностики фінансового потенціалу є: визначення можливості покращення використання власного ресурсного потенціалу та виробничих потужностей, організаційних форм і методів управління; виходячи з реальних умов господарювання, обґрунтування раціональних шляхів стратегічного розвитку машинобудівних підприємств.

Загальними принципами діагностики є: комплексність, точність, упорядкованість, активність, інформативність, системність, керованість, науковий характер, стійкість, своєчасність, ефективність, об'єктивність. Як часткові виділяють такі принципи: ієрархічного демаскування ендегенних та екзогенних загроз; відповідальності й матеріальної зацікавленості працівників; сегментації та градації дій; гласності та презентації висновків діагностики; універсальності застосування методичного інструментарію [1–3].

Як відомо, успішний результат здійснення будь-якої діяльності, у тому числі й діагностики, залежить від того, наскільки ретельно продуманий та здійснений процес її організації. Під організацією діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств слід розуміти ряд заходів комплексного та системного дослідження фінансових сторін їх діяльності, яка передбачає поєднання у часі та просторі процесу використання технічних засобів, інформаційного і методичного забезпечення, а також виконавців такої роботи з метою отримання аналітичної інформації.

Зокрема, в умовах застосування комп'ютерних технологій, вирішення

завдань діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств потребує виокремлення таких складових груп: 1) кадрове забезпечення (вибір форми організації аналізу; підбір працівників-аналітиків; порядок проведення атестації аналітиків і підвищення їх кваліфікації); 2) методичне забезпечення (підготовка розпорядчих документів з організації та проведення діагностики; організація праці аналітика; підготовка та перевірка інформації; наявність методики розрахунку показників для оцінки зміни та ефективності використання матеріального та інтелектуального капіталу підприємства, а також виявлення впливу зовнішніх чинників на внутрішнє середовище підприємства. Доцільно застосовувати різноманітні підходи та методики, котрі найбільш адекватно відображають реальний стан підприємства, його сильні та слабкі сторони. Поряд із цим, різноманітність методичних підходів до фінансової діагностики кожного окремо взятого об'єкта зумовлює необхідність розробки методології, адаптованої до сучасних умов функціонування та розвитку); 3) правове забезпечення (встановлення конфіденційності доступу до інформації та рівня відповідальності за її втрату та незаконне розповсюдження); 4) організаційно-технічне забезпечення (програмне забезпечення; вибір технічних засобів для обробки інформації; розподіл обов'язків з проведення діагностики; формування аналітичної інформації на запит користувачів усіх рівнів управління тощо); 5) інформаційне забезпечення (створення банку даних підприємства за рахунок усіх можливих зовнішніх і внутрішніх інформаційних баз шляхом систематизації, класифікації та кодування отриманої від них інформації. При цьому, формування інформаційного забезпечення повинно здійснюватися з урахуванням таких вимог : разове введення вхідної інформації та багаторазове її використання на всіх рівнях управління залежно від рівня доступу; об'єктивність, точність, достовірність, узгодженість та уніфікація як вхідної, так і вихідної інформації; сумісність усіх видів інформації; контроль вхідної та вихідної інформації для захисту банку даних. Внутрішня вхідна інформація (обліково-звітна, нормативно-планова, довідково-правова, технічна, технологічна та інша необлікова) є основою для вирішення завдань діагностики, тому всі види інформації між собою повинні бути інформаційно-сумісними) [4, 5]. Зауважимо на доцільності використання комп'ютерно-інформаційної системи діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств, що дозволяє створити єдину систему організації та обробки інформації з моменту її введення до формування аналітичних показників, а також сприяє поєднанню процесу обробки інформації з процесом прийняття рішень.

Усе це обумовлює те, що сьогодні діагностика фінансового потенціалу посідає вагомe місце у контурі коригування фінансової стратегії як інструменту забезпечення конкурентних переваг машинобудівних підприємств, оскільки від її дієвості, результативності процедур й інструментарію залежить успішність фінансово-економічної діяльності цих підприємств, а також можливість трансформації фінансової стратегії у кризових умовах.

#### **Список використаних джерел**

1. Правдюк, Н.Л. Фінансово-економічна діагностика сільськогосподарських

підприємств [Текст] : монографія / Н. Л.Правдюк, Т. М. Корпанюк. – Вінниця: Едельвейс і К, 2014. – 200 с.

2. Швиданенко, Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] : монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с.

3. Фомин, Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия [Текст] : уч. пос. / Я. А. Фомин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.

4. Райковська, І.Т. Організація і методика економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання в конкурентному середовищі [Текст] : наукова доповідь за дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / І.Т. Райковська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 44 с.

5. Вигівська, І. М. Аналіз ресурсного потенціалу корпорацій: організаційні аспекти [Текст] / І.М.Вигівська, В.О. Іваненко, Л.Я.Шевченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. –2013. – № 1 (25). – С. 53–70.



**УДК 338**

**Скиба Ганна**

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський університет управління та підприємництва»

м. Київ

## **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА**

### **Анотація**

*У статті досліджено економічний зміст поняття «інтелектуальний потенціал». Визначені складові інтелектуального потенціалу, а також представлена його оцінка, досліджено технологію його формування у процесі створення вартості інтелектуальними ресурсами підприємства.*

**Ключові слова:** інтелектуальний потенціал, конкурентні переваги, капітал, ринкова вартість, економічний ефект.

Для досягнення та підтримки конкурентних переваг важливим є створення нових знань, використання досвіду, а для цього застосовуються ключові компетенції як елементи інтелектуального капіталу підприємства, формуючи інноваційну управлінську культуру підприємства сучасного типу. Під системою управління знаннями розглядатимемо процес управління інтелектуальним потенціалом на основі поєднання людського фактора та інформаційних технологій у формуванні управлінських компетенцій.

Вирішенню питань щодо сутності та значення інтелектуального потенціалу присвячено наукові праці багатьох вчених, а саме :М.Я. Демчишин,

Ю.В. Гава, Л.В. Городянська [2], І.П. Мойсеєнко [5-7], Н.С. Краснокутська [3], В.А. Садовський, Е.А. Стеценко та ін. Роботи цих економістів є науково-теоретичною основою для поглиблення досліджень з питань сутності, структури, методики діагностики та оцінки потенціалу підприємства.

Інтелектуальний потенціал підприємства з погляду ресурсної концепції потенціалів можна розглядати як суму інтелектуального капіталу та конкурентних і інноваційних переваг підприємства, зосереджених у його інтелектуальних активах та інтелектуальній власності.

Тобто інтелектуальний потенціал підприємства сучасного типу передбачає інноваційність управління наявними інтелектуальними ресурсами за всіма видами діяльності, а не лише за інноваційною діяльністю.

Інтелектуальний потенціал розглядається як економічна система, що відображає сукупність зв'язків і відношень між елементами інтелектуального капіталу (персонал, ринкові активи, структурні активи, інтелектуальна власність), які встановлюються в процесі проектування, виготовлення, реалізації та споживання продукту й управління цими процесами. Сутність інтелектуального потенціалу відображається як можливість системи інтелектуальних ресурсів (як елементів інтелектуального капіталу) формувати такі управлінські компетенції, які на основі вибраних бізнес-процесів забезпечують досягнення визначених стратегій підприємства. Структура потенціалу – це відносно стійкий спосіб організації елементів, яка розкриває його будову, елементний склад, принципи формування та розвитку [6].

І. Мойсеєнко, М. Демчишин визначають категорію інтелектуального потенціалу як можливості, що надані інтелектуальними ресурсами уданий час і в майбутньому та можуть бути використані для вирішення якогось завдання або для досягнення певної мети [5].

Структурно інтелектуальний капітал підприємства складається з таких складових:

- людський капітал – сума інтелектуальних активів на рівні персоналії, колективних активів та інституціональних, а також інтелектуальної власності відповідного рівня;
- організаційний капітал – розуміють структуру управління виробництвом та збутом продуктів праці (матеріальних та інтелектуальних);
- ринковий капітал підприємства формують його знання про постачальників, конкурентів та клієнтів, а також зовнішня інтелектуальна власність як фірмове найменування, торгова марка, бренд, логотип тощо.
- інноваційний капітал – це інформація та знання про структуру інновацій щодо виробництва, продукту чи управління та система управління інноваціями;
- інформаційний капітал включає різнотипну інформацію про стан та потенціал зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, може включати технологічну, науково-технічну, соціально-економічну та духовну інформацію на основі інформаційно-комунікаційних технологій.

Дослідження і розробка критеріїв і показників вимірювання інтелектуального потенціалу дозволить одержати комплексну оцінку конкурентоспроможності організації. Це дасть можливість кількісно виразити

ключові компетентності, оцінити конкурентні переваги і сконцентрувати ресурси, необхідні для їх посилення [3].

Для оцінки інтелектуального потенціалу доцільно використовувати наступні показники з їх інтегральними оцінками:

- інтелектуальний потенціал персоналу підрозділу;
- інтелектуальне матеріальне забезпечення – ґрунтується на кількості персональних комп'ютерів в тих, що доводяться на одного працює в підрозділі, доступності і якості сучасних засобів зв'язку, наявності комп'ютерних систем підтримки системи управління підприємством тощо.
- інтелектуальний науково-технічний потенціал – ґрунтується на таких параметрах, як об'єм НДР, число одержаних патентів і раціоналізаторських пропозицій, число нагород за нові розробки і участь у виставках і конференціях, публікації в наукових журналах і ін. Цей показник повинен дати узагальнений кількісний вираз інтелектуального розвитку даного підрозділу в цілому;
- інтелектуальна інформаційна база – характеризується можливістю фіксації знань індивіда так, щоб їх можна було передавати іншим і зберігати в базі знань, інформацією про споживачів і постачальників, історією взаємин з клієнтами тощо.

Для зіставлення показників в рамках інтегральних оцінок груп і обчислення підсумкового рейтингу використовуються зважені суми, в яких вагові коефіцієнти задаються експертним шляхом.

Головним при виявленні проблем формування інтелектуального потенціалу є встановлення головних чинників, що його формують, що поділяються на зовнішні й внутрішні.

До зовнішніх чинників відносяться:

- постачальники, конкуренти, споживачі, інші контрагенти;
- законодавча база стосовно прав інтелектуальної власності.

До внутрішніх чинників відносяться наявність та ефективне використання інтелектуальних ресурсів.

Зазначені чинники зумовлюють проблеми формування інтелектуального потенціалу підприємства, й як наслідок проблеми формування інтелектуального капіталу й інтелектуальних ресурсів підприємства.

Достовірне відображення нематеріальних активів в балансі підприємства є ще однією проблемою формування інтелектуального потенціалу. Суттєвою рушійною силою проблеми є відмінності відображення процесу вибуття та їх фактичної наявності. Так при здійсненні операцій привибутті всі активи перестають бути власністю підприємства, не мають матеріального та фізичного складу й не враховуються в складі активів, а нематеріальні активи можуть продовжувати використовуватися на підприємстві або можуть неодноразово здійснювати процес вибуття з підприємства, при цьому продовжуючи приносити економічні вигоди. З другого боку, також слід врахувати факт морального старіння таких активів, їх невідповідність сучасним вимогам.

Отже, інтелектуальний потенціал є одним з важливим факторів тривалого успіху підприємства, є категорією, яка забезпечує формування унікальних його

конкурентних переваг. Максимізації рівня використання інтелектуального потенціалу підприємства на практичному рівні потребує подальшої розробки чітких теоретико-методологічних підходів до управління ним. Крім того доцільно визначати інтелектуальний потенціал не тільки підприємства в цілому і його підрозділів, але і кожного співробітника, що допоможе вирішувати питання кадрового резерву і багато інших питань життєдіяльності підприємства.

### **Список використаних джерел**

1. Абрамов, В.Л. Эффективность использования интеллектуальных ресурсов как показатель конкурентных преимуществ фирмы [Електронний ресурс] / В.Л.Абрамов. — Режим доступу : <http://www.koism.rags.ru/science/actions/intell/01.doc>. — Назва з екрана (дата звернення 8.05.2014 р.).
2. Городянська, Л.В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами [Текст] / Л.В.Городянська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №1. — С. 127—130.
3. Краснокутська, Н.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка [Текст] : навч. пос. / Н.С. Краснокутська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
4. Мартюшева, Л.С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження [Текст] / Л.С.Марюшева, В.О.Калишенко // Фінанси України. — 2002. — № 10. — С. 61–66.
5. Мойсеєнко, І.П. Проблеми структурного аналізу інтелектуального потенціалу підприємства [Текст] / І.П.Мойсеєнко // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — №10. — С. 165–166.
6. Мойсеєнко, І.П. Методологія формування структури інтелектуального потенціалу [Текст] / І.П.Мойсеєнко // Економіка АПК : Вісник Львівського державного аграрного університету. — 2006. — № 13. — С. 742–747.
7. Мойсеєнко, І.П. Управління інтелектуальним потенціалом [Текст] : монографія / І.П.Мойсеєнко. — Львів : Аверс, 2007. — 304 с.



УДК 338.43:332.122.009.12

**Щербата Ірина**

к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Дубляни

**Клепчава Ольга**

здобувач

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

м. Харків

## **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГО РЕГІОНУ**

### **Анотація**

*У статті розглянуто питання необхідності застосування стратегії інвестиційно-інноваційного регіонального розвитку, яка ґрунтується на максимальному використанні власних ресурсів регіону. Виявлено, що основним напрямом реалізації регіональних стратегій аграрних регіонів повинно бути державне сприяння розвитку підприємництва.*

**Ключові слова:** *регіон, регіональні стратегії, інвестиційно-інноваційний регіональний розвиток, соціально-економічна політика, диверсифікація, інноваційні структури, технопарки.*

Поглиблення процесу ринкових перетворень в Україні потребує зміни існуючих стереотипів господарювання, методів планування та принципів управління. Однаково важливим є як реалізація потенціалу конкретного регіону, так і постійне підвищення якості життя населення. Недостатність взаємопов'язаності сценаріїв розвитку різних галузей регіонального та загальнодержавного господарства й непогодженість дій міністерств, регіональних органів управління та окремих бізнесових структур зумовили недосконалість розроблених регіональних стратегій через неврахування завдань щодо оптимізації галузевої та виробничої структури економіки, а інструменти державної регіональної політики в Україні є неефективними щодо зменшення диференціації регіонального економічного розвитку [1, с. 49].

Основним бюджетним механізмом подолання регіональної асиметрії на сьогодні є бюджетні трансфери [2, с. 49]. Однак цей механізм потребує вдосконалення, а в умовах дефіциту бюджетних ресурсів його застосування вкрай обмежене. Тому основним напрямом підвищення конкурентоспроможності регіону є застосування стратегії інвестиційно-інноваційного регіонального розвитку, яка ґрунтується на максимальному використанні власних ресурсів регіону.

Розробці стратегії інвестиційно-інноваційного регіонального розвитку передують формулювання концепції, в якій обґрунтовано цілі й пріоритети регіональної соціально-економічної політики, способи її досягнення, найважливіші завдання, які потребують вирішення, послідовність і етапність їх здійснення [3]. Наявність концепції розвитку передбачає розробку стратегії діяльності у потрібному напрямі. Реальною основою стратегії є досягнутий стан соціально-економічного розвитку регіону, наявний ресурсний, промисловий та

аграрний потенціал.

У розробці стратегії потрібно сформулювати цілі, які поєднують інтереси всіх господарюючих суб'єктів регіонального ринку та населення, проранжувати цілі за ступенем їх пріоритетності, визначити комплекс умов, що забезпечують досягнення цих цілей, оцінити можливості регіону в забезпеченні таких умов, правильно розподілити доходи й інвестиції, створити механізм впливу на поведінку усіх суб'єктів регіону.

Стратегію розвитку аграрного регіону треба реалізовувати за рахунок стратегічних напрямів розвитку, які ґрунтуються на сучасних технологіях, креативності й диверсифікації виробництва [4]. З цією метою варто забезпечити впровадження інновацій у виробництво, збільшити конкурентоспроможність сільського господарства, забезпечити підтримку суб'єктів підприємництва району, залучення інвестицій.

Необхідність упровадження інноваційної моделі економічного зростання в Україні та її регіонах, серед яких основним є наукова діяльність, відповідає світовим тенденціям розвитку. Особливе місце серед інноваційних структур посідають технопарки. Їх діяльність охоплює практично весь інноваційний процес – від наукової розробки до виробництва високотехнологічної продукції та її просування на ринок. В Україні ці інститути інноваційної сфери тількино почали розвиватися.

У 2006 році на території Яворівського району Львівської області розпочав діяльність технологічний парк «Яворів», ініціаторами та учасниками створення якого були провідні університети та академічні установи м. Львова, інноваційні установи Львова та області, а також ТОВ «Науково-технологічний парк – Яворів», яке діяло на території району і займалося переважно експертизою проектів для ВЕЗ «Яворів».

Розвиток технологічного парку передбачає формування цілісної програми інноваційної діяльності на період до 2015 року та стратегію її реалізації. Остання ґрунтується на поетапному підході до формування та реалізації пакетів пріоритетних для технологічного парку інноваційних проектів з урахуванням тенденцій розвитку ринку. Портфель інноваційних проектів технопарку налічує сьогодні 24 проекти.

За успішного розгортання діяльності технопарку впровадження науково-технічних розробок і технологій у виробництво через малі та середні наукомісткі підприємства технопарку дасть змогу вивести на ринок нові конкурентоспроможні, імпортозамінні продукти та технології.

Фінансово-економічні розрахунки діяльності технопарку в умовах спеціального режиму інноваційної діяльності (впродовж 2009 – 20013 рр.) показали, що сума залучення інвестицій на реалізацію проектів становить 69 460 тис.грн, обсяги реалізації інноваційного продукту – 82 684 тис.грн; сума надходжень до бюджету та державних цільових фондів становить 14 519 тис. грн, що перевищує суму отриманих цільових субсидій – 13 026 тис. грн. Після закінчення дії спеціального режиму інноваційної діяльності технологічного парку «Яворів» (2012 – 2016 рр.) відрахування до бюджету та державних цільових фондів планують у сумі 22 469 тис.грн. За умови ефективної реалізації

інноваційних проектів можливо створити близько 2000 робочих місць.

Основним напрямом реалізації регіональних стратегій аграрних регіонів повинно бути державне сприяння розвитку підприємництва, що в підсумку певною мірою дасть змогу вирішити проблему зайнятості й нарощування експортного потенціалу депресивних аграрних регіонів через стимулювання підприємництва розвитком різних форм малого і середнього бізнесу, підвищення рівня доходів громадян і зростання платоспроможного попиту населення. Таке стратегічне завдання може бути вирішене тільки за рахунок формування сприятливого інвестиційного клімату та впровадження інновацій.

#### **Список використаних джерел**

1. Сторонянська, І. Бюджетна політика в умовах формування моделі конвергентного регіонального розвитку в Україні [Текст] / І. Сторонянська // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 43-52.
2. Швець, В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних трансфертів [Текст] / В. Я. Швець // Фінанси України. – 2005. № 5. – С. 23-31.
3. Ісаченко, Д. А. Практика стратегічного планування розвитку регіонів [Текст] / Д. А. Ісаченко // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 24-32.
4. Ляшенко, В. И. Регулирование развития экономических систем [Текст] / В. И. Ляшенко. – Донецк : ДонНТУ, 2005. – 668 с.



ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

УДК 330.341.1:330.322:634

**Барабаш Людмила**  
к.е.н, с.н.с., завідувач відділу  
**Фризюк Людмила**  
завідувач лабораторії  
Інститут садівництва НААН  
м. Київ

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
САДІВНИЦТВА**

**Анотація**

*Розглянуто особливості функціонування галузі садівництва. Обґрунтовано необхідність активізації інноваційної складової розвитку плодівництва та його інвестиційного забезпечення.*

**Ключові слова:** садівництво, інвестиції, інновації, розвиток, державна підтримка.

Важливість такої традиційної галузі сільського господарства України, як садівництво, полягає передусім у тому, що вона виробляє надзвичайно цінні продукти харчування, які до того ж відзначаються лікувальними властивостями. Але сучасні зміни в організації виробничих, майнових, земельних та економічних відносин сформували принципово інший комплекс вимог до виробництва плодово-ягідної продукції та його ефективності. В цьому контексті переведення галузі на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку набуває особливо важливого значення.

Інноваційно-інвестиційні процеси в економіці розглядались у працях закордонних економістів З. Боди, Дж. Гелбрейта, Дж. Кендрика, А. Кейна, А. Маркуса, Й. Шумпетера, а також вітчизняних учених І.О. Бланка, М.П. Бутка, В.М. Гейця, О.І. Дація, М.З. Згуровського, М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської, М.М. Кропивка, П.Т. Саблука, С.О. Юшина та інших. Дослідженню різних аспектів інноваційної та інвестиційної діяльності в садівництві приділяли значну увагу О.М. Шестопад, О.Ю. Єрмаков, В.С. Кушнірук, В.А. Рульєв [1, 2] та інші.

Проте, враховуючи макроекономічні процеси, які, зокрема, формують вартісні співвідношення на продукцію різних секторів економіки, що відбивається в ринковій ціновій кон'юктурі на плодово-ягідну продукцію та ефективності виробництва, а також ряд специфічних особливостей промислового плодівництва, питання активізації інноваційної та інвестиційної

діяльності в галузі залишаються актуальними і вимагають подальшого вивчення.

Метою нашої роботи є дослідження проблем інноваційного розвитку садівництва та його інвестиційного забезпечення.

В сучасній літературі плідівництво розглядається як штучна природно-техногенна система (плодовий агроценоз), що формується за участю природних, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів для діяльності, яка приносить дохід. Її основу складають окультурені плодові рослини із зміненими (порівняно до природних аналогів) властивостями [3].

Сучасні культивовані сорти перевершують батьківські форми за врожайністю і різноманітністю органолептичних і хімічних властивостей, але водночас вони менш стійкі до зовнішнього природного середовища. Обсяги виробництва продукції пов'язані не стільки з продуктивністю праці і устаткуванням (як у промисловості), скільки з дотриманням термінів і повноти виконання технологічних регламентів, прогнозуванням і вживанням своєчасних заходів по запобіганню та нівеляції наслідків зовнішніх негативних дій. Порушення загальнотехнологічних правил, некомпетентність або невчасне виконання агротехнічних заходів, як правило, негативно відбивається на результативності і життєдіяльності вищезгаданої системи протягом подальших років.

На відміну від інших рослинницьких галузей промислового плідівництва властивий ряд специфічних рис: висока капіталомісткість, тривалий строк господарського використання насаджень, незмінність територіального розташування протягом усього терміну їх життя, непродуктивний період до вступу у плодоношення, залежність властивостей, якості і ефективності вироблюваної продукції від породи й сорту, підвищена чутливість садів до змін кліматичних умов, неможливість швидко міняти обсяги та структуру виробництва, реагуючи на ринкову кон'юнктуру, біологічно обумовлена неможливість окупності інвестицій до початку плодоношення (2-4 роки) та необхідність постійної адаптації й захисту самої системи від зовнішніх дій [3].

Зважаючи на це, основним шляхом збільшення виробництва плодів та ягід і підвищення ефективності садівництва є перехід на інноваційно-інвестиційне його ведення. Переваги інноваційного чинника в забезпеченні конкурентоспроможності галузі є очевидними, а його вплив на виробництво – радикальним і комплексним. Інвестиційні та інноваційні процеси тісно пов'язані між собою, оскільки умовою інтенсивного розвитку є інвестиції, ефективність яких у сучасних умовах можна забезпечити лише через впровадження інновацій.

Науковці Інституту садівництва НААН розробили та пропонують виробництву інноваційні технології, що ґрунтуються на використанні високопродуктивних сортів, толерантних до ґрунтово-кліматичних умов вирощування, слаборослих клонових підщеп, безвірусного садивного матеріалу, нових конструкцій садів інтенсивного типу, збалансованих систем живлення рослин тощо. Такі технології в цілому забезпечують високу стабільну продуктивність насаджень, а також зменшення капітальних вкладень на створення садів у межах 25-30 % в порівнянні з зарубіжними аналогами [4-5].

При запланованій урожайності плодових насаджень 25-40 т/га від реалізації плодів можливо отримувати 75-180 тис. грн. прибутку з 1 га за рівня рентабельності 150-250 %, ягідних – відповідно 10-20 т/га, 115-200 тис. грн. і 160-280 %.

В організації виробництва садової продукції особливого значення набувають питання післязбиральної обробки плодів – сортування, пакування, тривале зберігання, подовження періоду реалізації тощо, розв'язання яких дозволяє істотно підвищити конкурентоздатність продукції та одержати більший прибуток. Спільно із зарубіжними дослідниками вчені інститут розробили технологію зберігання яблук, що базується на використанні низьких концентрацій кисню для «консервування» плодів, яка не має аналогів в Україні і може застосовуватися при органічному виробництві.

Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі вимагає належного фінансового забезпечення. Витрати на створення 1 га плодових насаджень залежно від культури та схеми розміщення дерев, за нашими розрахунками, становлять 95-190 тис. грн., в тому числі на закладання – 33-81, догляд до вступу в товарне плодоношення та при необхідності встановлення шпалери – 60-110, ягідних – відповідно 58-98 і 27-52 тис. грн. Додаткові витрати на будівництво систем краплинного зрошування складають 25-30 тис. грн/га. В сучасних умовах більшість садівницьких підприємств не в змозі збільшувати обсяги інвестицій у впровадження сучасних технологій, використання нової техніки тощо. Отже, можливості подальшого розвитку товарного виробництва плодів і ягід, переведення його на інноваційну основу значною мірою залежать не тільки від надходження коштів вітчизняних товаровиробників, але й іноземних інвесторів, залучення кредитних ресурсів, а також від обсягів державної підтримки садівництва.

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України, у 2000-2012 рр. суб'єктам господарювання за рахунок коштів збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства відшкодовано 1160,7 млн. грн. на створення 48,9 тис. га плодово-ягідних насаджень та у 2009-2012 рр. 358,2 млн грн на будівництво та введення в експлуатацію 22 холодильників з регульованим газовим середовищем ємністю 50,3 тис. т. Але у зв'язку з постійним подорожчанням усіх матеріалів та послуг, задіяних у виробничому процесі, нормативи витрат, за якими проводиться компенсація, часто значно нижчі їх реального рівня. Так, у 2010-2012 рр. на створення 1 га насаджень із державного бюджету було спрямовано в середньому 49,4-61,4 тис. грн. Зважаючи на це, система державної підтримки галузі вимагає передусім удосконалення її нормативно-правового та адміністративно-організаційного забезпечення.

Таким чином, інноваційно-інвестиційний розвиток садівництва передбачає застосування інноваційних технологій виробництва, зберігання та переробки плодів і ягід, формування комбінованої моделі залучення інвестицій на основі внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування, забезпечення доступності технічних і технологічних інновацій (передусім, вітчизняних) за рахунок дійової державної підтримки.

**Список використаних джерел**

1. Економіка та організація промислового садівництва України [Текст] / [О.М. Шестопаль, В.А. Рульєв, П.В. Кондратенко та ін.]; за ред. О.М. Шестопаля. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
2. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону [Текст] : монографія / [В.С. Кушнірук, О.Ю. Єрмаков, О.В. Шебанін]; за ред. О.Ю. Єрмакова. – Миколаїв, 2009. – 232 с.
3. Егоров, Е.А. Организация и воспроизводство в промышленном плодоводстве [Текст] / Е.А. Егоров. – Краснодар, 2009. – 267 с.
4. Гриник, І.В. Вітчизняні технології виробництва, зберігання та переробки плодів і ягід в Україні [Текст] / І.В. Гриник, І.К. Омельченко, О.М. Литовченко. – К.: Преса України, 2012. – 120 с.
5. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року. – К., 2008. – 76 с.



УДК: 336.22

**Гарасим Петро**

д.е.н., професор

**Лобода Наталя**

к.е.н.

**Гарасим Микола**

к.е.н., доцент

Львівська державна фінансова академія

м. Львів

**НАЦІОНАЛЬНА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА В АКТУАЛЬНОМУ ДИСКУРСІ  
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

**Анотація**

*У статті досліджено питання реформування податкової системи України, розглянуто можливі шляхи її розвитку на сучасному етапі. Схарактеризовано фінансовий менеджмент як важливий елемент державного управління інноваціями. Податкова система розглядається як складне явище, обумовлене комплексом національних та міжнародних обставин, зокрема в аспекті очікуваних перспектив європейської інтеграції.*

**Ключові слова:** Податковий кодекс України, податкова система, платники податку, оподаткування, податкова політика.

На сьогоднішній час роль податків як регулятора економіки зростає. Держава шляхом встановлення ставок податків та їх видів стимулює чи обмежує розвиток окремих галузей або сфер економіки. Так, звільняючи від оподаткування суми, що йдуть на технологічний розвиток виробництва, а саме на інновацію та модернізацію, держава сприяє науково-технологічному

потенціалу. Таким чином, держава через регулювання податками може впливати на ефективність і стабільність економічного розвитку. Податкова політика держави має забезпечити виконання таких завдань, як встановлення оптимальних податків, які не стримуватимуть розвиток підприємництва, та забезпечення надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб. На сьогодні податкова система України перебуває на стадії реформування у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу, що вступив в дію 1 січня 2011 року. Прийняття Податкового кодексу України досить суттєво реформувало податкову систему держави і зумовило необхідність вивчення, дослідження та аналізу нових податкових реалій. Метою формування Податкового кодексу України стала систематизація діючих законів та законодавчих актів, різного роду інструкцій в один єдиний нормативний документ. Юридична база по наповненню бюджету країни в даному кодексі класифікована, узгоджена і визначена в термінах та поняттях. Це, звичайно, є позитивно, так як з введенням в дію Податкового кодексу України виключається плутанина в різних законах.

Дослідження проблем концептуальних засад формування та розвитку податкової політики держави є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних та закордонних вчених, таких як Ф.Ф. Бутинця, В.П. Завгороднього, І.І. Пилипенка, С.Ф. Голова, В.В. Сопка, П.О. Куцика, О.М. Чабанюк, Ф. Бекон, С. Брю, А. Лаффера та інших. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних вчених у дослідженні означеної проблематики варто все-таки зауважити, що на сьогодні дане питання не знайшли свого повного вирішення та залишаються дискусійними.

Відповідно до Податкового кодексу податкова система України характеризується меншою кількістю податків і зборів: до прийняття кодексу було 29 загальнодержавних і 14 місцевих, а після прийняття 18 і 5 відповідно. Позитивним моментом прийняття Податкового кодексу України є зменшення значної кількості як загальнодержавних так і місцевих податків і зборів та поступове зниження ставок податків. Можна відзначити деякі особливості проведення оподаткування податку на прибуток, що виникли на сучасному етапі розвитку податкової системи. По-перше, покращилась податкова база щодо сплати цього податку, тобто момент визначення доходу, а саме дохід від реалізації визначається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар. Визначається те, що отримана передоплата не є доходом. Це означає, що суми отриманих авансів за товари (роботи, послуги) більше не потраплятимуть у доходи платника, а сплачені передоплати – у витрати. По-друге, нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності. Тобто відбувається зближення податкового і бухгалтерського обліку, оскільки раніше у податковому обліку потрібно було обов'язково застосовувати нормативний метод нарахування амортизації поряд з іншими бухгалтерськими методами. Це сприяє зменшенню роботи в бухгалтерії, проте негативним є те, що збільшується кількість груп основних засобів.

Доцільно розглянути зміни щодо оподаткування ПДВ. За податковим

зобов'язання з ПДВ з 1 січня 2014 року ставка податку мала складати 17%, проте такі зміни відтерміновано рішенням Кабінету міністрів України до 2015 року. Також з 1 січня 2014 року набув чинності Порядок подання платником податків заяви про проведення документальної невиїзної позапланової електронної перевірки та прийняття рішення територіальним органом Міністерства доходів і зборів України про проведення такої перевірки. Для цього платник податків з незначним ступенем ризику має подати відповідну заяву не пізніше ніж за 10 календарних днів до початку проведення електронної перевірки. До заяви додаються електронні підтверджуючі документи. Податкова має право отримати від платника також завірені паперові копії документів. На сучасному етапі податки, які мали поступово знизитись залишились без змін, але як прогнозується мають все ж таки знизитись починаючи з 2015 року. Також є позитивним те, що з 1 січня 2014 року набув чинності Порядок подання платником податків заяви про проведення документальної невиїзної позапланової електронної перевірки.

Таким чином, можна зробити висновок, що зміни до Податкового кодексу України – це перший крок у реформуванні податкової системи. Підвищення ефективності, збалансованості та прозорості податкової системи України є метою і результатом створення цілісної та гармонійної законодавчої бази України у форматі Податкового кодексу. Запровадження Податкового кодексу створює необхідні умови для виконання конституційно закріплених функцій держави, стабільності і визначеності умов ведення економічної діяльності на території України.



УДК 620.97:339.727.22(477)

**Гирник Лілія**

викладач

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту  
м. Черкаси

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРОЕКТІВ ВПРОВАДЖЕННЯ НЕТРАДИЦІЙНИХ ТА ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ**

### **Анотація**

*У статті розглянуто питання інвестиційної привабливості проектів альтернативної енергетики, обґрунтована необхідність впровадження нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в Україні та визначена перспективні напрямки зеленої енергетики.*

**Ключові слова:** альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, зелений тариф, інвестиції, Енергетична стратегія.

Використання нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) є важливим фактором підвищення рівня енергетичної безпеки країн світу. Державна політика в сфері енергозбереження спрямована на раціональне використання ресурсів та економне витрачання енергії. Її ефективність характеризується зниженням обсягів використання видобувних паливних ресурсів (зокрема, імпортованих), розвитком промисловості і сільського господарства, збільшенням зайнятості населення в секторах економіки, пов'язаних із використанням ВДЕ, зниженням негативного впливу енергетики на навколишнє середовище й підвищенням якості життя населення.

До 2035 р., за прогнозами аналітиків ОПЕК, частка споживання нафти в загальному балансі енергоресурсів скоротиться, природного газу – збільшиться, обсяг використання відновлювальних джерел енергії складе 2,8% порівняно з 0,7 % у 2010 р. (табл. 1).

*Таблиця 1*

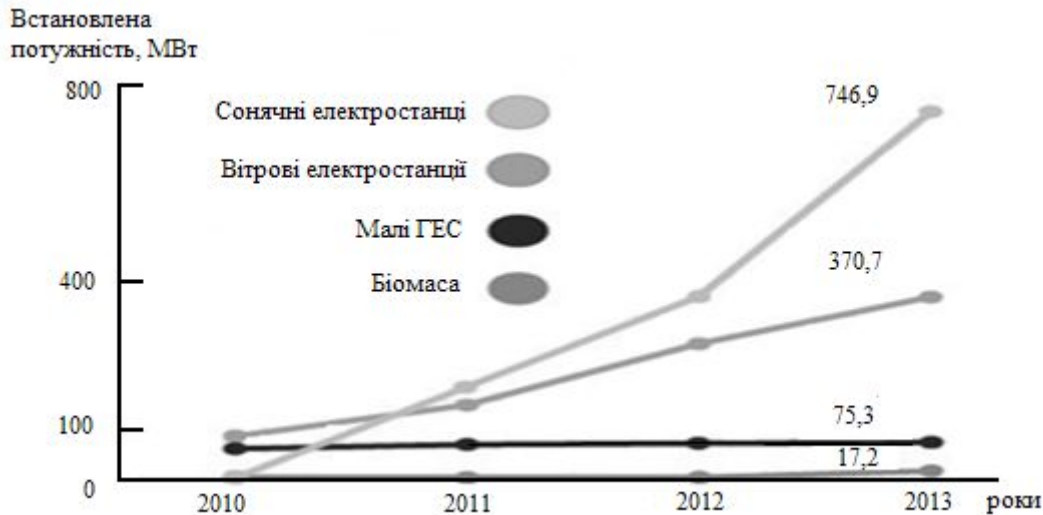
**Загальний баланс світових енергоресурсів до 2035 р.[1]**

Джерело енергії	Обсяг, млн. барелів у.п.			Темп зростання, %	Частка енергоресурсів в загальному балансі, %		
	2010 р.	2020 р.	2035 р.		2010 р.	2020 р.	2035 р.
Нафта	81,2	89,7	100,2	0,8	32,2	30,0	26,3
Вугілля	69,8	84,9	104,0	1,6	27,7	28,4	27,2
Природний газ	54,8	69,0	99,8	2,4	21,7	23,1	26,0
Ядерна енергетика	14,3	16,0	21,6	1,7	5,7	5,4	5,7
Гідроенергетика	5,8	7,4	10,1	2,3	2,3	2,5	2,6
Біопаливо	24,4	28,0	35,2	1,5	9,7	9,4	9,2
Інші ВДЕ	1,8	3,6	10,7	7,5	0,7	1,2	2,8
Разом	251,9	298,6	381,7	1,7	100,0	100,0	100,0

В Україні частка енергії, отриманої за рахунок альтернативних джерел, становить близько 6 % [2]. Перспективними напрямками відновлюваної енергетики в Україні є: вітроенергетика, сонячна енергетика, біоенергетика,

гідроенергетика, геотермальна енергетика.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, в 2013 р. вироблено 1,247 млрдкВт-год електроенергії з ВДЕ, що на 608,4 млнкВт-год більше, ніж в 2012 р. Найбільших темпів зростання досягли вітрова й сонячна енергетика (рис. 1) [3].



**Рис. 1.** Динаміка розвитку альтернативної енергетики України [3]

Протягом 2004-2011 рр. світовий обсяг інвестицій у сфері відновлювальної енергетики збільшився в 6 разів. В 2012 р. темпи зростання інвестицій у розвинених країнах знизилися, а в країнах, що розвиваються, навпаки, зросли і досягли рівня 112 млрд. дол. [1].

В Україні обсяг інвестицій в сферу альтернативної енергетики в 2012 р. становив 2,8 млрд. дол. (200% по відношенню до 2011 р.). За обсягом інвестицій країна наблизилася до Японії (3 млрд дол.) і Канади (3,7 млрд. дол.) [1].

Основним джерелом інвестицій є Програма фінансування альтернативної енергетики в Україні (USELF) в розмірі 70 млн євро [4], яка відкрита Європейським Банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) для сприяння реалізації проектів з використання відновлюваних джерел енергії. При цьому зацікавленим компаніям надається технічна допомога в підготовці проектів, розробці нормативної бази, проведенні стратегічної екологічної оцінки.

Починаючи з 2010 р., в рамках програми USELF, подано 80 заявок, з них: 25 проектів по впровадженню сонячних електростанцій, 17 - біогазу, 11 - гідроелектростанцій, 11 - біомаси, 8 - вітрових електростанцій, 8 - паливних брикетів [4].

Завдяки інвестиціям, виробництво електроенергії ВДЕ в Україні за 2010 - 2013 рр. збільшилося в 3,6 рази [4]. Протягом 2013 р. було введено в експлуатацію 539 МВт нових потужностей ВДЕ (табл. 2).

Собівартість виробництва 1 МВт відновлювальної енергії є вищою, ніж традиційної. Проте, завдяки державній підтримці даний напрям розвитку енергетики є перспективним і привабливим. Згідно законодавства України для стимулювання розвитку альтернативної енергетики, виробники енергії з використанням відновлюваних джерел отримують додаткові пільги у сфері

оподаткування та розмитнення відповідного обладнання.

На державному рівні запроваджений спеціальний тариф на електроенергію для електростанцій, що використовують енергію сонця, вітру, біомаси, біогазу (за потужністю без обмежень), а також для гідроелектростанцій потужністю до 1 МВт. Оскільки, «зелений тариф» вищий, в порівнянні з тарифами на відпуск традиційної енергії, держава гарантує закупівлю такої електроенергії в повному обсязі.

*Таблиця 2*

**Нові станції ВДЕ за регіонами України, побудовані в 2013 р.\***

Область	Компанія	Станція ВДЕ	Потужність , МВт
<b>Сонячна енергетика</b>			
Львівська	«Еко-Оптима»	СЕС Самбірська 1 СЕС Самбірська 2	1 5
Закарпатська	«Сонячна енергія плюс»	СЕС поблизу с. Ірлява	10,09
Івано- Франківська	«Еко-Оптима»	Богородчанська СЕС	2,8
	«ГеліосЕнерджі»	Радчевська СЕС	3,993
Вінницька	Холдинг Martifel Solar (Португалія) для Rengy Development (Київ)	СЕС у Томашпільському районі	4,5
		СЕС у Бершадському районі	7
Одеська	ActivSolar	«БолградСолар»	34,14
		Лиманська СЕС	43,44
		Приозерна СЕС	54,8
Миколаївська	ActivSolar	СЕС поблизу Вознесенська	29,307
Дніпропетровська	ТОВ «Солар парк Підгородне»	Дві СЕС у Дніпропетровській області	1,645
Запорізька	«Токмак СоларЕнерджі»	СЕС	2,5
Херсонська	«Соларенерго»	СЕС поблизу с. Лазурне	9,806
АРК	ActivSolar	СЕС Миколаївка	69,7
<b>Вітрова енергетика</b>			
Донецька	«Вітряні парки України»	ВЕС «Новоазовська»	5
Луганська	«Вітряні парки України»	Вітряний парк «Краснодонський»	25
		ВЕС «Останкінська»	25
Херсонська	ТОВ «Віндкрафт Україна»	ВЕС «Новоросійська»	6
	ТОВ «Сивашенергопром»	ВЕС «Сиваська»	0,6
Запорізька	«ВіндПауер» (ДТЕК)	ВЕС «Ботієвська»	27
АРК	Міністерство оборони України	ВЕС «Тарханкутська»	4
	ЕТУ «Воденергорем- налагодження»	ВЕС «Сакська», Мирнівська ділянка	0,6
Київська	ЕТУ «Воденергорем- налагодження»	ВЕС у Борисполі	1,2
<b>Біогаз</b>			
Київська	ТОВ «Біогазенерго»	БіоТЕЦ с. Іванків	6

\* складено автором з використанням [2]

24 липня 2013 р. була прийнята оновлена Енергетична стратегія України до 2030 року, згідно якої частка альтернативної енергетики в загальному енергобалансі країни буде доведена до 20 % [5]. Тому на сьогодні в країні актуальною є проблема створення інвестиційного клімату та формування організаційно-інституційних засад у сфері використання нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії, вирішення якої дасть змогу підвищити енергетичну і економічну безпеку держави.

#### **Список використаних джерел**

1. Инвестиции в альтернативную энергетику (мировые тенденции) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socium.com.ua/2013/11/инвестиции-в-альтернативную-энергет/>. — Назва з екрана (дата звернення 6.05.2014 р.).
2. Україна – серед провідних країн Європи з розвитку альтернативної енергетики : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gazeta.lviv.ua/news/2013/10/15/16877>. — Назва з екрана (дата звернення 6.05.2014 р.).
3. Развитие альтернативной энергетики в Украине. Инфографика : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/nation/1365128-rozvitok-alternativnoyi-energetiki-v-ukrayini-infografika>.
4. Гнатуш В. Солнце и ветер — зеленая энергетика уже в Украине : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inpress.ua/ru/politics/20832-solntse-i-veter-zelenaya-energetika-uzhe-v-ukraine>. — Назва з екрана (дата звернення 6.05.2014 р.).
5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [// zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc](http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc). — Назва з екрана (дата звернення 6.05.2014 р.).



УДК 351.8

Далєвська Тетяна

аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ

## ВПЛИВ ЗАПОЗИЧЕНЬ НА СИСТЕМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

### Анотація

*Досліджено особливості понять ринок місцевих запозичень та місцеві запозичення, а також методiku та сферу їх використання. Проаналізовано показники місцевих запозичень за останні роки. Визначено вплив місцевих запозичень, їх позитивні та негативні сторони.*

**Ключові слова:** комунальний кредит, місцеві запозичення, ринок місцевих запозичень, муніципальні облігації, місцевий бюджет, облігації, бюджету розвитку.

Становлення ринку місцевих запозичень в Україні є однією з найбільш важливих проблем розвитку місцевого самоврядування, що потребують невідкладного розв'язання. Саме місцеві запозичення сприяють розвитку міської інфраструктури та інвестиційної діяльності органів місцевого самоврядування в Україні, надають можливість покращити якість послуг, які реалізують члени міських громад. У зв'язку з великою гостротою проблем міст та інших населених пунктів, хронічною нестачею бюджетних коштів, потребами реалізації місцевих інвестиційних програм, проблема розвитку ринку муніципальних запозичень в Україні набула великого теоретичного і практичного значення. Основні аспекти цієї проблеми в Україні поки що вважаються недослідженими.

Окремими аспектами розвитку ринку місцевих запозичень займаються вчені Барабан Л. [1], Кравченко В. [2], Луніна І. [3], Нехайчук Д. [4], В. Падалка [5]. Зазначені проблеми досліджувалися вченими США, Франції, Великобританії, Німеччини та інших країн, зокрема Роджером Лерой Міллером, Лоренсом Дж. Гітманом [6], Чарльзом Дж. Вулфелом [7], Матуком Ж., Батлером Б., Фрідманом Дж., Бернаром І. та ін.

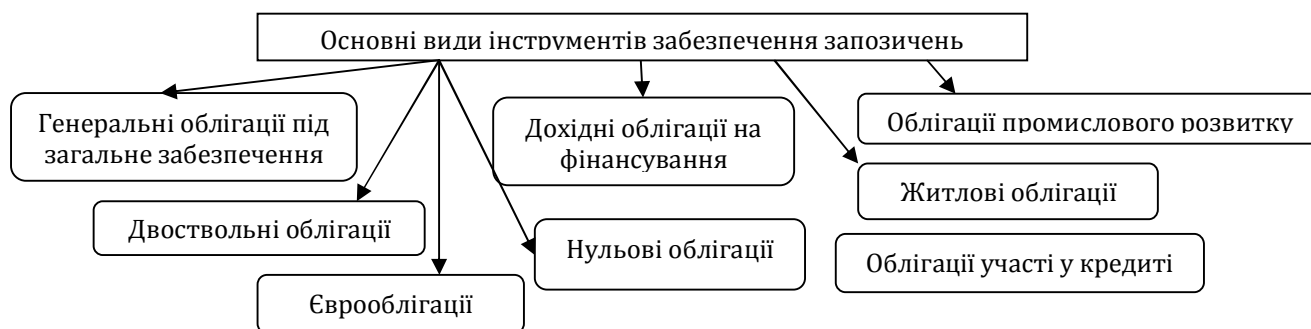
Метою даної роботи є розкрити сутність місцевих запозичень, вплив на систему фінансового забезпечення місцевого самоврядування та запропонувати напрями вдосконалення механізму отримання бюджетами місцевого самоврядування позик. Об'єктом дослідження є ринок місцевих запозичень України. Предметом дослідження є вплив місцевих запозичень в Україні на фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування та відносини, що виникають в процесі становлення комунального ринку.

Ринок місцевих запозичень набув у розвинених країнах відносно самостійного значення. Разом з тим він є одним із сегментів фінансових ринків, зокрема, фондового, кредитного та грошового [8, с. 47].

Місцеві запозичення – це позики і кредити, залучені від юридичних та фізичних осіб, за якими виникають боргові зобов'язання органів місцевого самоврядування чи гаранта погашення цих зобов'язань. Вони здійснюються

шляхом емісії цінних паперів, залучення кредитів комерційних банків, отримання взаємних кредитів, а також кредитів з бюджетів вищого рівня, кредитів спеціалізованих державних і недержавних фінансових установ та кредитів, що отримують комунальні підприємства. Зазначені види запозичень є формами комунального кредиту [2, с. 94].

Місцеві запозичення здійснюються відповідно до визначеної мети та за допомогою інструментів (рис. 1), мають цільове призначення. Запозичення не спрямовуються на поточні потреби, а мають інвестиційний характер. Вони є важливим інструментом соціально-економічного розвитку регіонів і територій. За їх рахунок фінансується розвиток міст та їх інфраструктури. Аналіз практики місцевих запозичень в Україні свідчить про обмежені можливості їх здійснення. За ст.16 БКУ місцеві зовнішні запозичення можуть здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення понад триста тисяч жителів за офіційними даними органів державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення місцевих запозичень [8].



**Рис. 1.** Основні види інструментів забезпечення запозичень

Зовнішні запозичення є важливим інструментом міського розвитку (на сьогодні лише м. Київ має право здійснювати зовнішні запозичення). Ресурси цього ринку значно дешевші, ніж ресурси внутрішніх ринків — кредитного та фондового, чим і скористалася влада Києва.

**Таблиця 1**

**Перелік зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик в Україні за 2008-2012 рр. [1, 4]**

Назва емітента	Обсяг випуску, млн. грн.				
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Харківська міська рада	505,00	-	-	99,50	-
Львівська міська рада	200,00	300,00	-	-	-
ВР АРК	-	-	-	400,00	-
Донецька міська рада	75,00	60,00	-	-	-
Черкаська міська рада	-	-	-	60,00	-

*Продовження табл. 1*

Запорізька міська рада	60,00	-	-	25,00	50,00
Київська міська рада	-	-	-	-	5415,25
Луганська міська рада	50,00	-	-	-	-
Дніпропетровська міська рада	-	-	-	-	190,00
Луцька міська рада	30,00	10,00	-	-	-
Сєверодонецька міська рада	20,00	-	-	-	-
Краматорська міська рада	15,00	-	-	-	-
Вінницька міська рада	10,00	-	-	-	-
Кременчуцька міська рада	-	-	-	-	25,00
Бориспільська міська рада	9,00	-	-	-	-
Всього	974,00	370,00	-	584,50	5680,25

Аналізуючи дані табл. 1, можна сказати, що порівняно з 2010 р., не було зареєстровано жодного випуску облігацій місцевих позик, у 2011р. спостерігається відновлення ринку муніципальних облігацій на 584,5 млн. грн., що свідчить про використання муніципальних облігацій для залучення інвестицій у розвиток регіонів. Починаючи з 2008 р. по 2012 р. більше ніж 83,7 % обсягу випусків облігацій здійснили: Київська міська Рада (5415, 25 млн. грн.), 2-ге місце – Харківська міська Рада (загальна сума 604,5 млн. грн.)

Вдосконалюючи механізм регулювання міжбюджетних відносин та вирішуючи проблему залежності місцевих бюджетів від державного, потрібно врахувати закордонний досвід. У законодавстві практично всіх зарубіжних країн є вимога спрямування запозиченх фінансових ресурсів виключно на інвестиції. За рахунок позичок в європейських країнах формується, як правило, 10-15% доходів місцевих бюджетів. Найвищий показник у Сан-Марино, де він становить 69%, у Нідерландах – 19%, у Бельгії – 13%, на Кіпрі – 12%, в Іспанії, Франції – 10% муніципальних доходів [3]. Але таких показників можна досягти лише за умов надання органам місцевого самоврядування більшої самостійності. Зарубіжний досвід переконує, що однією з фундаментальних умов ефективного функціонування місцевого самоврядування є як повноцінне ресурсне забезпечення, так і достатність – гарантія самостійності та незалежності. Розвиток ринку муніципальних запозичень потребує забезпечення певних умов, серед яких слід назвати: макроекономічні умови; інституційні та регулятивні; кредитний рейтинг; гарантії; поєднання різних джерел фінансування місцевих витрат.

Проведення успішної боргової політики органами місцевого

самоврядування також сприяє підвищенню довіри з боку кредиторів і до приватних структур та припливу інвестицій у відповідну юрисдикцію. Також було б результативним створення умов для місцевих запозичень в іноземній валюті та розширення переліку емітентів місцевих облігаційних позик. Складовою програми економічного та соціального розвитку та політики управління місцевими запозиченнями має бути детальний аналіз аспектів, пов'язаних з ризикованістю місцевих запозичень та розробка шляхів мінімізації відповідних ризиків. В інакшому випадку накопичення кредитної заборгованості збільшить соціальну напруженість.

Таким чином, на сьогодні запозичення до місцевих бюджетів можуть вирішити багато проблем територіальних громад. Національна система здійснення місцевих запозичень знаходиться на стадії становлення і її подальший розвиток можливий за умови врегулювання багатьох питань, які стосуються функціонування фінансового ринку, зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, а також удосконалення чинного механізму здійснення запозичень.

#### **Список використаних джерел**

1. Барабан, Л. М. Перспективи розвитку ринку муніципальних цінних паперів в Україні [Текст] / Барабан Л. М. // Реформування економіки в умовах глобалізації, Financial space. – 2011. – №4(4). – С. 15-21.
2. Кравченко, В.І. Фінансування проектів розвитку міст за рахунок муніципальних запозичень // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С.89-99.
3. Луніна, І. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України [Текст] / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – №9. – С. 3-12.
4. Нехайчук, Д. В. Місцеві позики та їх розвиток в Україні [Текст] / Нехайчук Д. В., Нехайчук Ю.С. – Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, Серия «Экономика и управление». – Том22 (61) 2009 г. – №1. – С. 65-70.
5. Падалка, В. Муніципальні запозичення : досвід і проблеми [Текст] / В.Падалка // Столичний регіон. – 2007. – №5. – С.45-48.
6. Лоренс Дж. Гитман Основы инвестирования [Текст] : учеб. / Гитман Дж. Лоренс. – М. : Дело, 1997. – 1005 с.
7. Чарльз, Дж. Вулфел. НАУ-счета // Энциклопедия банковского дела и финансов. — М.: Фёдоров, 2000. — С. 794-795.
8. Бюджетний кодекс України : за станом на 26.04.2014 р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. — Назва з екрана (дата звернення 6.05.2014 р.).



УДК 330.341.1

Довбенко Вячеслав

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів

## ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

### Анотація

*У статті розглядаються питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств. У трансформаційній економіці України дані проблеми стоять надзвичайно гостро і вимагають свого вирішення шляхом налагодження ефективної співпраці учасників інноваційного процесу на основі поєднання інтересів сторін.*

**Ключові слова:** інвестиційне забезпечення, інноваційний розвиток, трансфер технологій, відкриті інновації, збалансовані бізнес-екосистеми

Важливість переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку порушувалося неодноразово вченими, владою та бізнесом, проте реальних результатів у даному напрямку не вдається досягти вже протягом багатьох років. Тому питання забезпечення переходу на інноваційний шлях розвитку є актуальними для вітчизняних підприємств, перед якими стоять завдання підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності.

Інвестування у розвиток економіки має передбачати технологічне оновлення виробництва. Вагомий внесок у вирішення питань інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку зробили Ю.Бажал, І.Бланк, В.Гриньова, П.Перерва, А.Пересада, Й.Петрович, Л.Федулова, Н.Чухрай, а також такі закордонні вчені як П.Друкер, Г.Іцкович, Р.Солоу, Б.Твісс, Г.Чесбро та ін.

Цілями статті є дослідження проблем інвестиційного забезпечення якісного динамічного розвитку підприємств, яке за нинішніх умов може бути успішно здійснене лише на основі інновацій. З даною метою розглянуто підходи до залучення інвестицій в інноваційний процес на основі формування нових відносин на базі сучасної інноваційної інфраструктури.

Світовий досвід економічного розвитку підтверджує провідну роль інновацій у сучасних процесах в економіці. Інновації сприяють проведенню модернізації і структурної перебудови економіки. У Концепції розвитку національної інноваційної системи України зазначено, що непослідовна й неефективна науково-технічна та інноваційна політика призвела до відставання країни у технологічному розвитку від розвинутих країн. «Зменшується кількість інноваційно активних підприємств, гальмується розвиток високотехнологічних галузей... Це призводить до зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки» [1].

У книзі «Інноваційна стратегія українських реформ» [2] її автори пропонують для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки розробити стратегію розвитку країни на основі впровадження новітньої техніки і технологій, основу якої має складати довгострокова інвестиційна політика

держави. При цьому слід орієнтуватися на ресурс, який є пріоритетним для розвинутих країн і забезпечує їм стабільний поступальний розвиток. Таким ресурсом є людина-творець – джерело інноваційного розвитку суспільства, яке потребує постійних інвестицій. Україні потрібна стратегія розвитку «на випередження» на основі інвестиційно-інноваційної політики, пріоритетом якої є інвестиції в інновації – інвестиції в людину, науку, техніку і технології.

Дійсно, наукоємність промислового виробництва в Україні є на порядок нижча від рівня розвинутих країн. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, а на придбання нематеріальних активів і проведення НДДКР витрати на порядок менші. Таке становище обумовлено як браком коштів, так і відсутністю в останні роки дієвої державної системи стимулювання інноваційної діяльності.

В Україні ще до кінця не сформовану систему підтримки інноваційної діяльності неодноразово змінювали, що завдало шкоди інноваційному розвитку підприємств. Нестабільність законодавства, його різночитання, неефективні важелі підтримки учасників інноваційного процесу, недотримання норм законів бізнесом, використання «тіньових» схем в господарських взаємовідносинах, низький рівень податкової та інноваційної культури зробили легальну інноваційну діяльність не вигідною, що спричинило відтік капіталу з даної пріоритетної для національної економіки сфери.

Стан справ в інноваційній сфері діяльності на сьогодні залишається незадовільним, що видно з даних, наведених у табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України  
[розраховано на основі даних 3]**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млрд. грн.	10,8	12,0	7,9	8,0	14,3	11,5
Частка інноваційно активних промислових підприємств, %	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4
Частка реалізованої інноваційної продукції, %	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3
Освоєння виробництва інноваційних видів продукції, найменувань	2526	2446	2685	2408	3238	3403
Частка власних коштів підприємств у фінансуванні інноваційної діяльності, %	73,7	60,6	65,0	59,3	52,9	63,9

Порівняно з розвинутими країнами частка інноваційно активних підприємств є надто низькою, а частка власних коштів підприємств у фінансуванні інноваційної діяльності загалом знижується (окрім 2012 р.), що свідчить про недостатню зацікавленість бізнесу у підтримці інновацій.

Створення наукоємних структур, що спроможні забезпечити розробку конкурентоспроможної продукції і зміцнити позиції вітчизняної економіки на світовому ринку повинно стати пріоритетним державним завданням. Модель «потрійної спіралі» (державо-університет-бізнес) Г. Іцковича передбачає ініціативну роль дослідницького університету, який започатковує співпрацю з

бізнесом та підтримує ефективні взаємодії її основних учасників з прицілом на виконання затребуваних ринком досліджень [4].

Спад виробництва у промисловості доводить необхідність стимулювання структурних зрушень, закладення підвалин нової національної економічної моделі розвитку. Пріоритетним завданням державної політики на сучасному етапі має стати модернізація промисловості на основі активізації інноваційних процесів та кращого використання її науково-технологічного потенціалу. Для цього важливо створити сприятливі умови для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості [5, с.3]. Вирішення даних завдань змінить структуру економіки на користь високотехнологічних виробництв.

Інституційне забезпечення державної інноваційної політики у промисловому секторі має охоплювати повний інноваційний цикл, сприяючи розвитку основних ланок інноваційного процесу. Державна підтримка інноваційного розвитку має фокусуватися на створенні ефективної системи трансферу технологій задля їх комерціалізації та налагодження промислового виробництва інноваційної продукції, здійсненні організаційної та фінансової підтримки інноваційних підприємств [5, с.21].

Проведення сучасних досліджень вимагає як глибоких міждисциплінарних знань, так і залучення значних ресурсів. Це веде до зростання ролі трансферу знань і технологій. Ефективним способом доступу до зовнішніх знань та їх цільового використання стають відкриті інновації, які зменшують загальну потребу в інвестиціях за рахунок цілеспрямованих та скоординованих зусиль усіх зацікавлених сторін. Новий механізм підтримки сфери НДДКР на принципах відкритих інновацій із масштабним залученням бізнесу має сприяти позитивному ефекту синергії. Складові даного механізму наведені у табл. 2.

*Таблиця 2*

**Складові механізму трансферу знань і технологій (складено автором)**

Учасники трансферу	Елементи інноваційної інфраструктури	Основні види трансферу	Можливості трансферу	Основні вимоги до учасників
Наука	Університети, дослідницькі фірми	Трансфер знань	Генерування нових знань, вмінь та навиків	Виявлення потреб ринку Розробка інновацій
	Наукові та технологічні парки			
Бізнес	Бізнес-ангели та венчурні фірми	Трансфер технологій	Купівля патентів, ліцензій, обладнання, вчених і фахівців	Формування збалансованих бізнес-екосистем
	Бізнес-інкубатори			
Держава	Центри трансферу технологій	Фінансові трансферти	Застосування нових знань і технологій	Формування пріоритетів і цільових програм
	Інноваційні кластери Технополіси			

Застосування запропонованого підходу дає можливості цілеспрямованого формування відкритих бізнес-систем із високим рівнем вмотивованості їх

учасників за умов підвищення ролі наукової сфери в інноваційному процесі. У результаті з'являється шанс поєднати інтереси компаній (оновлення номенклатури продукції сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності), вчених і дослідників (впровадження винаходів і отриманні роялті), інститутів і кафедр (отримання місць практики і робочих місць для випускників, оновлення лабораторної й дослідницької бази), венчурних та інвестиційних фондів (отримання вигід від фінансування перспективних інноваційних проектів).

У статті проведено дослідження питань налагодження процесу інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств із врахуванням особливостей нинішнього стану економіки країни. Виявлено необхідність зміни підходів до управління процесами пошуку джерел інвестицій на основі налагодження співпраці учасників інноваційного процесу із застосуванням концепції відкритих інновацій та механізму трансферу знань і технологій за умов забезпечення взаємної довіри сторін, що вимагає підвищення рівня інноваційної культури.

У подальших дослідженнях передбачається виявити перспективні можливості нарощування інноваційного потенціалу підприємств за рахунок виходу на світові ринки з новими високотехнологічними продуктами.

#### **Список використаних джерел**

1. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження КМУ від 17.06.2009 р. № 680-р.
2. Гальчинський, А. Інноваційна стратегія українських реформ [Текст] / А.Гальчинський, В.Геєць, А.Кінах, В.Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
3. Державна служба статистики [оф.сайт]. — Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). — Назва з екрана (дата звернення 4.05.2014 р.).
4. Etzkowitz H. The triple helix: university-industry-government innovation / H.Etzkowitz. – Routledge, NY, London, 2008. – 158 pp.
5. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. [Текст] / О.В.Собкевич, А.І.Сухоруков, А.В.Шевченко [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 152 с.



УДК: 338.436:330.341.1

Замрига Артур

здобувач

ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН

м. Київ

## РОЛЬ ФІНАНСУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

### Анотація

*У статті розглянуто роль фінансування в інноваційному процесі. Вибір джерела фінансування та обсяги коштів залежить від конкретного етапу та можливостей учасників інноваційного процесу. Запропоновано ряд джерел фінансування, які враховують особливості національної економіки.*

**Ключові слова:** *інноваційний процес, етапи інноваційного процесу, учасники інноваційного процесу, інвестиції, джерела інвестування.*

Інноваційний процес на різних його стадіях вимагає значних фінансових вкладень. Кожна стадія інноваційного процесу, в залежності від виконання своїх функцій, потребує певного співвідношення між обсягами їх фінансування. Досвід розвинених країн свідчить, що оптимальним є фінансування в обсязі 15% - на фундаментальну науку, 25% - на прикладну, 60% - на розробки, хоча ці пропорції можуть дещо змінюватися залежно від цілей та типу державної науково-технологічної політики [1]. Фундаментальні дослідження, здебільшого, проводяться за рахунок державного бюджету та безповоротній основі. Прикладні дослідження фінансуються як за рахунок бюджету, так і за рахунок замовників. Оскільки на цьому етапі виникає можливість високих втрат вкладених коштів, то інвестиції носять ризиковий характер. До фінансування залучається венчурний капітал, який активно вкладає свої кошти на всіх етапах комерціалізації інновацій, але найбільше - на етапі створення і впровадження інновацій. Світова практика показала, що в економіці розвинених держав фінансування інноваційного процесу здійснюється на партнерських засадах урядом і приватним сектором.

Для розрахунку обсягів фінансування слід також взяти до уваги співвідношення між витратами на науку та інновації. У країнах Європи таке співвідношення вже є сталим - 1:5. Можна провести розрахунки необхідних витрат на науку в країні, виходячи з нижньої межі світового стандарту витрат на дослідження і розробки у розрахунку на одного науковця. Нині вони становлять у середньому близько 50 тис. дол. США, якщо ж виходити із орієнтирів ВВП і частки бюджетних витрат на науку, то витрати в Україні повинні становити 1,7% ВВП та поступово зростати, для того щоб досягти 3%. Це відповідатиме стандартам фінансування науки, прийнятим у країнах ЄС.

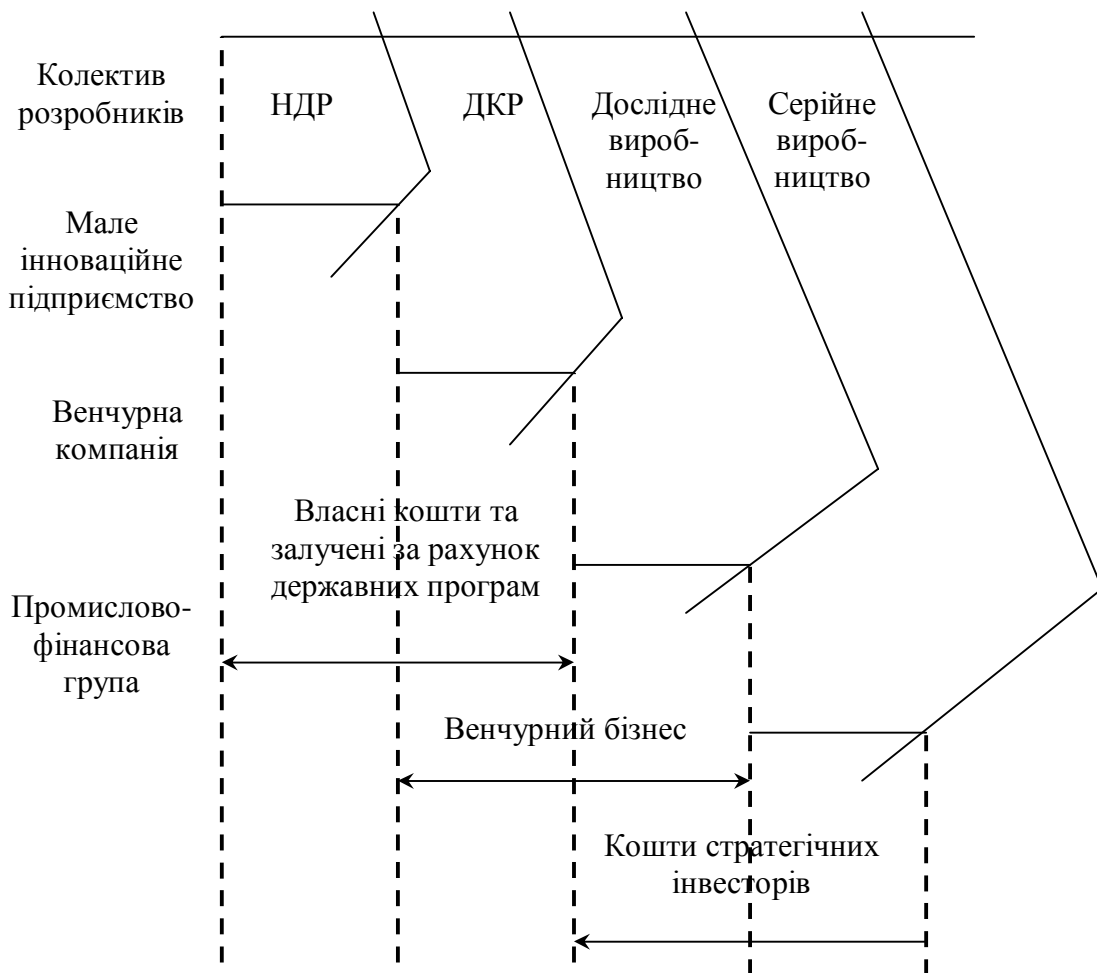
Тобто, для здійснення інноваційного процесу в Україні потрібний "певний критичний обсяг коштів" (не менше 1-2% від ВВП), без якого він не запрацює. Це дуже важливо зрозуміти органам, що фінансують інновації.

Якщо в світовій практиці наявні джерела фінансування інноваційного процесу розглядаються взаємопов'язано, то вітчизняна практика демонструє

досить значні особливості, які полягає в наступному:

- структурна перебудова економіки змінила пріоритетність сфер фінансування, в окремих випадках майже повністю витіснивши сферу новаторства;
- серед джерел фінансування інноваційної діяльності переважає частка власних коштів підприємств;
- істотно скоротились централізовані джерела фінансування;
- слабо розвинуті альтернативні варіанти інвестування інновацій.

Джерела фінансування залежать від етапів інноваційного процесу. В процесі руху інноваційного процесу склад учасників і обсяг коштів збільшується, центр тяжіння з вирішення технічних питань переміщується на фінансові проблеми, управління переходить від технічних спеціалістів до підприємців (рис.1).



**Рис. 1.** Учасники різних етапів інноваційного процесу

Джерело: [2]

Найбільш стійким джерелом інноваційного самофінансування є амортизаційні відрахування, які в обов'язковому порядку і відповідно до установлених норм амортизації нараховуються на всі види основних засобів.

Для високорентабельних підприємств потужним джерелом залучення інвестицій є прибуток, який отримують від усіх видів господарської діяльності.

До власних інвестиційних джерел підприємств також слід віднести пайові,

засновницькі та інші внески, грошові і майнові вклади, вклади засновників.

Обмеженість власних коштів для фінансування інноваційного процесу обумовлює необхідність виявлення можливостей і умов мобілізації вільних зовнішніх ресурсів, оскільки без залучення значних обсягів додаткових інвестицій можливості технічного прогресу і заміна старого обладнання стають нереальними.

Одним з можливих шляхів фінансування інноваційних процесів - використання коштів приватних інвесторів (бізнес-янголів). Це забезпечені приватні особи, які інвестують свій капітал, підприємницьке ноу-хау і досвід в новостворені підприємства або в творчі колективи учених і дослідників. Діяльність бізнес-янголів дає можливість вирішувати питання нестачі власного капіталу, але саме головне - управлінських навичок і ділових зв'язків на початкових етапах розвитку молодих наукоємних компаній.

Стосовно України статистичні дані про інвестування з боку неформальних інвесторів, на сьогодні відсутні. Однак можна з упевненістю стверджувати, що такі інвестори є і з розвитком економіки їх кількість зростатиме.

Серед державних інвестицій особливе місце займають бюджетні асигнування, обмежені на сьогодні доходами бюджетної системи. В розвинених країнах бюджетні кошти на розвиток інноваційних процесів досить значні. На сьогодні в Україні існують усі основні види бюджетного фінансування - базове бюджетне, програмно-цільове, а також конкурсне грантове фінансування. Але всі ці інструменти розвинені не однаково, особливо останній.

Іноземні інвестиції в інноваційну діяльність можуть здійснюватись як у формі міждержавних, міжправлінських програм з науково-технічного і економічного співробітництва, так і у формі приватних інвестицій зарубіжних фінансових організацій і підприємців.

Комерційне фінансування умовно можна поділити на три групи. Перша група - це банки, які надають середньо- і довгострокові кредити. Однак внаслідок високих відсоткових ставок за банківськими кредитами, необхідний рівень отриманого прибутку є нереальним для більшості підприємств. Кредитно-банківська система в Україні на сьогодні не стимулює інноваційний розвиток економіки.

Друга група - стратегічний партнер, який зацікавлений в тому чи іншому бізнесі. Третя - венчурний капітал. В США і Західній Європі венчурний капітал сформував особливий інститут фінансування високоризикових, наукоємних проектів. Венчурне фінансування сприяє зростанню конкретного бізнесу шляхом надання певної суми грошових коштів в обмін на частку в статутному капіталі або пакету акцій з тим, щоб після розширення даного бізнесу, продати свою частку уже за новою ціною. Венчурний інвестор, як правило, не прагне придбати контрольний пакет акцій. В цьому полягає його принципова відмінність від стратегічного інвестора.

Для фінансування інноваційного процесу необхідно залучати порівняно нові для України джерела, серед яких слід виділити:

- лізинг - довгострокова оренда машин та обладнання;
- форвейтинг - фінансова операція, що перетворює комерційних кредит на

банківський;

- фрайчайзинг передбачає тиражування інновацій завдяки залученню великого капіталу. Франчайзинг поєднує переваги кредиту і лізингу.

Органічне поєднання інноваційної та інвестиційної діяльності, вкладення дедалі зростаючих обсягів коштів у сучасні інноваційні технології та виробництво інноваційних продуктів слід розглядати як найважливішу передумову ефективного функціонування галузей економіки у відкритому конкурентному середовищі. Тому проблема належного фінансування інноваційного процесу має вирішуватися не лише на засадах самофінансування, залучення приватного, в тому числі й іноземного капіталу, а й з активною участю держави.

### **Список використаних джерел**

1. Економіка й організація інноваційної діяльності [Текст] : підручник / О.І. Волков, М.П.Денисенко, А.П. Гречан та ін. – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 960 с.
2. Бекишев, Развитие инфраструктуры инновационного комплекса на основе повышения ценности проекта [Текст] / А.Т. Бекишев, К.В. Семин, В.М. Комаров, О.А. Сперанский // Инновации. – 2006. – №6(93). – С. 47-52.



**УДК 331.101.1**

**Корнух Оксана**

к. е. н., доцент

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

м. Кривий Ріг

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВІДМІННОСТІ МІЖ ЛЮДСЬКИМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ТА ІННОВАТОРАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

### **Анотація**

*У статті розглянуто зміст категорії «людський інтелектуальний капітал підприємства» та підходи до категорії «інноватор». Визначено взаємозв'язок та основні відмінності між ними. Запропоновано напрямки розвитку та використання інноваторів умовах інноваційного розвитку підприємства.*

**Ключові слова:** *людський інтелектуальний капітал підприємства, інноватор, інноваційний розвиток підприємства.*

На сучасному етапі розвитку економіки України, в умовах дії глобалізаційних процесів, особливо гостро стоїть вибір пріоритетів та напрямків стабільного економічного зростання для кожного суб'єкта господарювання. Забезпечення конкурентних переваг може бути досягнуто за рахунок своєчасного усвідомлення необхідності поступового переходу підприємства на інноваційний шлях розвитку. Для позитивного результату такого процесу

необхідно створити систему умов та необхідних ресурсів для впровадження інноваційної діяльності поряд із виробничо-господарською. Основною проблемою постає питання відбору працівників в команди інноваційних проектів, успішна реалізація яких напряду залежить від рівня їх учасників.

Серед сучасних підходів до управління персоналом все більшої актуальності набуває категорія «людський капітал», що пов'язано із категорією «капітал» і розвитком поглядів учених-економістів на здатність людини («робочої сили») створювати додану вартість. Аналіз існуючих підходів до сутності й класифікації людського капіталу дозволив зробити висновок, що людський капітал має різну економічну сутність, а відповідно й сфери використання, методи аналізу, фактори впливу, методи управління тощо. Тому важливого значення набуває розвиток людського капіталу за відповідними рівнями: особистий (ЛК людини), мікрорівень (ЛК підприємства, установи, організації і т. п.) та макрорівень (ЛК країни, нації) в умовах інноваційного розвитку.

Людський капітал підприємства характеризує сукупну кваліфікацію й продуктивні здібності, навички, знання всіх робітників підприємства як здатність у процесі його економічного розвитку приносити дохід. А на базі цього визначення в роботі [1, с. 28] запропоновано трактування «людський інтелектуальний капітал підприємства - складова інтелектуального капіталу підприємства, він є формою прояву людського капіталу підприємства, здатного в процесі творчої діяльності створювати інтелектуальні продукти, інтелектуальні ресурси, інтелектуальні активи й інновації, у результаті комерціалізації яких підприємство отримує додатковий дохід або позитивний ефект.

Якщо категорії «людський капітал» й «людський інтелектуальний капітал підприємства» набули розповсюдження в працях науковців, то на сьогодні досить мало приділено уваги розкриттю сутності такої категорії як «інноватор». Причому, часто можна зустріти вживання таких словосполучень як підприємство-інноватор, актори інноватики, інноваційні менеджери, інноватори, але в роботах автори не приділяють достатньої уваги розкриттю сутності даної категорії. Так, Галиця І.О., один з перших в Україні, хто надає класифікацію інноваторів і поділяє їх на дві основні групи: індивідуальні та колективні. Група індивідуальних інноваторів складається з фізичних осіб, що працюють за наймом на конкретному підприємстві (наймані інноватори) та з фізичних осіб, які не працюють за наймом (вільні інноватори). Колективні інноватори складаються з юридичних осіб – інноваторів та автономних інноваторів [2]. В даному підході цілком слушним є поділ на групи вільних і найманих інноваторів, оскільки продуктами їх діяльності можуть бути об'єкти інтелектуальної власності, і тоді на перший план стануть відносини між авторами (вільними інноваторами) та замовниками.

Іншої думки додержується засновник компанії «Прогресивний менеджмент» І.В. Бондаренко, який зазначає різницю між новатором та інноватором, де новатор - людина, що відкрила нововведення або який вносить нові ідеї в якій-небудь галузі, а інноватор - людина, що здійснила успішну комерціалізацію нововведення. Інноватор використовує нововведення для

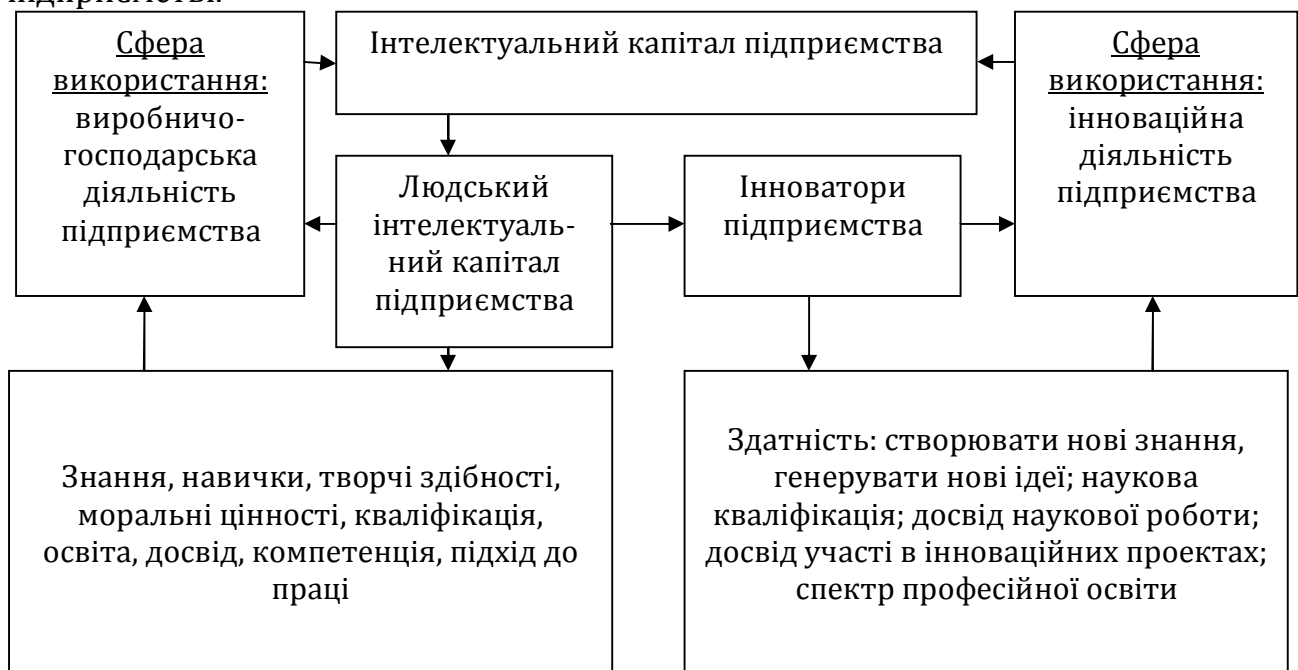
отримання комерційної вигоди[3, с. 17]. Такі визначення ґрунтуються на різних підходах науковців до категорій «новація» та «інновація». Вважаємо, що слушним буде такий підхід застосовувати для малих та середніх підприємств, які використовують вже існуючі «чужі» ідеї – новації, а задачею кваліфікованого персоналу підприємства здійснити процес їх комерціалізації, тобто не розповсюджену, але відому ідею реалізувати відомими засобами та методами.

На нашу думку, інноваторів слід розглядати як складову людського інтелектуального капіталу, причому на різних рівнях макро-, мікро- та особистісному, а також враховувати взаємозв'язок із елементами таких категорій:

- макрорівень: інтелектуальний капітал – людський капітал – інноватори;
- мікрорівень: інтелектуальний капітал підприємства – людський інтелектуальний капітал підприємства – інноватори підприємства;
- особистісний рівень: персоніфікований (особистісний) людський капітал – інноватор – підприємець.

Метою даного дослідження є визначити взаємозв'язок людського інтелектуального капіталу підприємства та інноваторів підприємства, що логічно буде зробити за допомогою групування елементів цих категорій (рис.1).

На нашу думку, інноватор підприємства – це складова людського інтелектуального капіталу підприємства, яка здатна створювати нові знання, генерувати нові ідеї, має наукову кваліфікацію й широкий спектр професійної освіти для забезпечення ефективної реалізації інноваційних процесів на підприємстві.



**Рис. 1.** Взаємозв'язок людського інтелектуального капіталу підприємства та інноваторів підприємства через сфери використання

Отже, такий підхід до визначення сутності інноваторів підприємства і їх ролі в забезпеченні інноваційної діяльності є комплексним, системним і потребує подальших досліджень в напрямку підходів до управління, оцінки,

розвитку, ефективного використання та професійного просування такої категорії працівників підприємства як – інноватори.

#### **Список використаних джерел**

1. Корнух, О.В. Інтелектуальний капітал – основа інноватизації, ефективності і корпоративної стратегії підприємства [Текст] / А.М. Турило, О.В. Корнух ; ДВНЗ «Криворізький національний університет». – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2012. – 228 с.
2. Бондаренко, И.В. Новаторы и инноваторы : бег с препятствиями (часть1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.progressive-management.com.ua/statyi-avtora/novator-and-innovator-1>. — Назва з екрана (дата звернення 3.05.2014 р.).
3. Галиця, І.О. Механізми використання потенціалу інноваторів : теорія і практика [Текст] : автореф. дисс. ... докт. екон. наук : 08.02.02 / І.О. Галиця. – Одеса, 2006. – 38 с.



УДК 330.322

**Кудрявцев Антон<sup>1</sup>**

слухач магістратури

Донбаський державний технічний університет

м. Алчевськ

### **ІНВЕСТИВАННЯ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ**

#### **Анотація**

*У статті розглянуто обсяги інвестування до виробництва України, проаналізовано стан банків України та їх можливості до інвестування у вітчизняні виробництва. Розглянута проблема ставок національного банку відносно темпів інфляції.*

**Ключові слова:** інвестиції, банк, інфляція, ставка національного банку.

На сьогоднішній день успішне функціонування вітчизняної економіки значною мірою залежить від інвестицій як важливого елементу розвитку держави. Залучення інвестицій забезпечує науково-технологічний прогрес, стрімке економічне зростання, підвищення показників господарської діяльності як країни в цілому, її регіонів, так і окремих підприємств.

Надходження іноземних інвестицій життєво важливо для виходу з сучасної економічної кризи, подолання спаду виробництва та для поліпшення якості життя українців. Національні підприємства зацікавлені у відновленні свого виробничого потенціалу та оволодінні західною культурою управління, а іноземні інвестори, в свою чергу, зацікавлені в отриманні прибутку за рахунок

---

<sup>1</sup>Науковий керівник – Антипова Л.О., кандидат економічних наук, доцент

великого внутрішнього ринку України, кваліфікованої і дешевої робочої сили і т.д. Тому треба вирішувати цю задачу шляхом створення привабливих умов, тобто прийняттого інвестиційного клімату.

Метою статті є визначення можливих проблем в інвестиційній діяльності на території України, а також правове забезпечення цієї діяльності та можливі джерела фінансування підприємств України, що включають як іноземні, так і національні ресурси.

Питання в сфері сприяння інвестиціям знайшли своє відображення у Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки та "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Зокрема, в рамках програми здійснюються конкретні заходи з поліпшення бізнес клімату, а саме: удосконалення дозвільної системи, ліцензування, адміністративних послуг, створення та ліквідації бізнесу, державного нагляду та контролю, технічного регулювання, формування митних процедур.

За інформацією Держкомстату, на 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал нерезидентів), внесених в економіку України з початку інвестування, становив 58,157 млрд. дол. Зокрема, у четвертому кварталі 2013 року порівняно з третім кварталом чистий приплив інвестицій становив 1,592 млрд. дол., а кількість країн-інвесторів знизилася на 2 - до 136 країн.

На кінець 2013 року основними інвесторами України залишаються такі країни, як Кіпр – 19,036 млрд. дол. (зростання на 1,73% у четвертому кварталі), Німеччина – 6,292 млрд. дол. (1,57%), Нідерланди – 5,562 млрд. дол. (1,05%), Російська Федерація – 4,287 млрд. дол. (11,58%), Австрія – 3,258 млрд. дол. (1,31%), Велика Британія – 2,714 млрд. дол. (зниження на 0,37%), Британські Віргінські острови – 2,494 млрд. дол. (зростання на 1,71%), Франція – 1,826 млрд. дол. (зниження на 0,92%), Швейцарія – 1,325 млрд. дол. (зростання на 3,68%), Італія - 1,268 млрд. дол. (0,71%). На ці країни припадає майже 83% від загального обсягу прямих інвестицій.

Заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (боргові інструменти) перед прямими іноземними інвесторами на 1 січня 2014 року становила 10,155 млрд дол.

В умовах слаборозвиненого організованого фондового ринку на банківські установи покладається вагомий роль у процесах акумулювання, розподілу і перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Діяльність банків з обслуговування інвестиційних ресурсів пов'язана з посередницькою діяльністю з купівлі-продажу інвестиційних цінних паперів, і не тільки. Враховуючи, що операції з цінними паперами тісно переплітаються з кредитними та депозитними портфелем, а також те, що для дослідження руху інвестиційних ресурсів необхідно відстежувати як їх формування, так і їх розміщення, в дослідженнях інвестиційних ресурсів обраний депозитний, кредитний, інвестиційний портфель і міжбанківські кредити банків України.

Обсяг інвестиційних ресурсів банків України за 2011-2013 роки після спаду у 2012 року прагне до збільшення: 2011 рік – 613,892 млрд. грн.; 2012 рік –

596,613 млрд. грн., 2013 – 624,642 млрд. грн.

Виявлена тенденція свідчить про зростання попиту та пропозиції на інвестиційні ресурси банківських установ. Позитивною ознакою, що характеризує зростання ролі банківських установ в обслуговуванні інвестиційних ресурсів є зростання темпу приросту активів банків України – на 6,96% за період з 2011 по 2013 рр.. Але, не дивлячись на збільшення попиту, іноземні банки йдуть з України, це пов'язано, насамперед, з уповільненням економічного зростання, негативним впливом тіньової економіки та насамперед політичними ризиками в Україні, а також новими перспективами для інвестицій в інших регіонах.

Зростання обсягу інвестиційних ресурсів за 2011-2013 роки з урахуванням загальної фінансово-економічної складного становища України є доброю ознакою. Однак позитивні тенденції обсягу інвестиційних ресурсів, що обслуговуються банківськими установами характеризують цей процес тільки з кількісної позиції. Якісну сторону діяльності банків в зазначених процесах відображає структура джерел формування та розміщення інвестиційних ресурсів, представлена в таблиці 1.

*Таблиця 1*

**Структура пасивів банків України в 2011-2013 рр.**

Показник	2011		2012		2013	
	Сума, млн. грн.	У % від підсумку	Сума, млн.грн.	У % від підсумку	Сума, млн.грн.	У % від підсумку
Власний капітал	135573,6	15,98	134969,9	16,34	148144,3	16,33
Зобов'язання	712731,8	84,02	691161,7	83,66	759228,3	83,67
Усього пасивів	848305,4	100,00	826131,6	100,00	907372,6	100,00

Структура джерел формування інвестиційних ресурсів, тобто банківських пасивів, за аналізований період не відрізнялася суттєвими змінами. Позитивною є тенденція незначного підвищення частки власного капіталу в складі пасивів в 2012 році

Розглянута структура інвестиційних ресурсів банку України в період подолання фінансової та економічної кризи, з позиції ефективності, є незадовільною. Чисто посередницька функція банківських установ у формуванні інвестиційних ресурсів доцільна в умовах ринкової економіки і з сьогоднішнім, чи не штучно створеним рівнем інфляції 3-5% на рік і стабільним зростанням ВВП.

Складною є ситуація процентної ставки НБУ і темпами інфляції яка відзначена у таблиці 2.

Так, навіть при незначному рівні інфляції, ставка національного банку України в рази, а в порівнянні з Японією зовсім неприйнятна. Такий стан призводить до дорогих кредитних ресурсів, освоїти які промислові підприємства не в змозі.

Таблиця 2

**Порівняння процентних ставок національних банків різних держав з темпами інфляції за 2013 рік**

Країна	Процентна ставка національного банку	Темп інфляції в країні
Японія	0.1%	-0,2%
Канада	1%	1,5%
Швеція	0,75%	-0,1%
Австралія	2,5%	1,8%
Україна	6,5%	0,5%

В Україні є явна проблема з нестачею інвестиційних ресурсів на підприємствах. Велика частина виробничих фондів вимагає істотної модернізації та оновлення через знос і моральне старіння. До джерел залучення коштів на підприємство можна віднести: кошти банків України і безпосередні прямі іноземні інвестиції.

Банки України здебільшого виконують тільки роль посередників в інвестиційній діяльності замість того, що б розміщувати кошти в розвиток виробництва. Основною причиною такої ситуації є недосконала законодавча база в сфері інвестування, яку необхідно модернізувати в найкоротші терміни.

Проаналізувавши обсяги прямих іноземних інвестицій, можна сказати, що вітчизняна економіка має значний запас фінансових можливостей інвестиційного розвитку, інвестиційна привабливість і, відповідно, резерви використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності для залучення іноземних інвесторів мають значні перспективи росту.

**Список використаних джерел**

1. Барановський, О.І. Розвиток банківської системи України : монографія [Текст] / О.І. Барановського. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2008. – 584 с.
2. Губський, Б.В. Проблеми міжнародного інвестування в Україні [Текст] / Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 22–28.
3. Матеріали Міністерства статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).
- Матеріали Міністерства Фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).
5. Матющенко, І.Ю. Перспективи створення національної інноваційної системи в Україні / Матющенко І.Ю. – Режим доступу: [www.nit.kiev.ua](http://www.nit.kiev.ua). — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).



УДК 631.15:658.567

Лупеха Інна

аспірант

ННЦ «Інститут землеробства НААН»

смт. Чабани, Київська обл.

## РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

### Анотація

*У статті проведено порівняльну характеристику застосування ресурсозберігаючої технології вирощування пшениці озимої з високоінтенсивною технологією. Виявлено досить стабільний рівень прибутку на 1 га посівної площі.*

**Ключові слова:** ресурсозбереження, потенціал, ринкові відносини, економічний механізм, високоінтенсивна, ресурсозберігаюча, витрати.

Ресурсозбереження — це прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів. Основні стратегічні напрями ресурсозбереження можуть бути зведені до таких: комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів; впровадження ресурсозберігаючої техніки і технології; стабілізація земельного фонду, відновлення родючості землі, рекультивація відпрацьованих кар'єрів тощо; збереження рекреаційних ресурсів при розміщенні нових промислових об'єктів [1].

Дослідження проблеми ресурсозбереження здійснювали такі вчені, як О.В. Батура, П.І. Гайдуцький, М.І. Кісіль, М.Г. Лобас, І.І. Лукінов, Ю.В. Ніколенко, М.М. Паламарчук, Б.Я. Панасюк, Г.М. Підлісецький, В.В. Россоха, М.А. Садиков, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, О.М. Шпичак та інші.

Створення ефективного економічного механізму ресурсозбереження в сільському господарстві є важливим завданням, оскільки він має забезпечити високу ефективність ресурсоспоживання як на етапі формування ринкових відносин, так і при повноцінному функціонуванні інститутів ринку. У зв'язку з цим кінцева мета і завдання економічної діяльності суспільства, зокрема сільського господарства, полягають у намаганні задовольнити різні його потреби при обмеженості виробничих ресурсів, у тому числі паливно-енергетичних.

За критеріями ефективності ресурсозбереження можна поділити на такі основні складові :

- економічність (скорочення витрат на одиницю виробництва);
- продуктивність (зменшення ресурсоемності продукції);
- результативність (зростання конкурентоспроможності продукції).

Ресурсозбереження припускає зниження витрати усіх видів ресурсів на виробництво одиниці продукції (табл.1). Його варто розглядати як умову, процес, результат і показник поліпшення використання засобів виробництва і

трудових ресурсів на всіх етапах виробничо-господарської діяльності об'єднань і підприємств, а також економічного і соціального розвитку регіонів і народного господарства в цілому [2].

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика вирощування пшениці озимої за різних технологій вирощування**

Показники	Технології вирощування	
	високоінтенсивна	ресурсозберігаюча
Урожайність, т/га	8	6
Повна собівартість, грн/га	9685	7267
в т.ч. заробітна плата	206	179
добрива	3504	2272
засоби захисту рослин	1167	687
паливо-мастильні матеріали	699	648
амортизація, ремонт та обслуговування техніки	1134	1002
Собівартість 1 т урожаю, грн	1211	1211
Прибуток, грн./га	5515	4133
Рентабельність, %	57	57

Дані таблиці 1 свідчать, що за ресурсозберігаючою технологією виробництва, із запланованою врожайністю 6 т/га, який передбачає порівняно невисокий рівень витрат на вирощування сільськогосподарської культури, потребує в розрахунку на 1 га посіву витрат в сумі 7,3 тис. грн, тоді як за використання високоінтенсивної технології, за планової врожайності 8 т/га, затрати ресурсів становлять 9,7 тис. грн. Витрати на 1 га площі по таких важливих напрямках інтенсифікації як збільшення норм внесення добрив виросли з 2272 грн до 3504 грн, або на 54,2%, вартість засобів захисту рослин – з 687 грн до 1167 грн, або на 69,9%, витрати на паливо-мастильні матеріали з 648 грн до 699, або на 7,9%, витрати на амортизацію, ремонт та обслуговування техніки – з 1002 грн до 1134 грн, або на 13,2%.

При застосуванні високоінтенсивної технології, розмір прибутку досяг 5,5 тис. грн за рентабельності 57%. Дещо нижча прибутковість забезпечується за ресурсозберігаючою технологією, але і в цьому випадку рівень економічної ефективності достатньо високий – 4,1 тис. грн прибутку і 57% рентабельності відповідно.

Ресурсозбереження полягає в економії суспільно необхідної праці і проявляється у зменшенні витрат виробництва, зростанні норми прибутку, покращанні навколишнього середовища та умов життя; по-друге, цей процес визначається конкретними формами прояву: матеріалозбереження, землезбереження, працезбереження, енергозбереження та ін.; по-третє, ресурсозбереження слід розглядати як процес, який постійно повторюється і досягається на основі впровадження інновацій поряд з ефективнішим використанням традиційних чинників виробництва. Його результатом є вивільнення й економія ресурсів, зменшення витрат виробництва, збільшення прибутку, досягнення позитивних економічних ефектів.

**Список використаних джерел**

1. Розміщення продуктивних сил України [Текст] : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 364 с.
2. Алімов, Д.М, Шелестов Ю.Т., Технологія вирощування продукції рослинництва : практикум: навчальний посібник [Текст] /Д.М.Алімов, Ю.Т.Шелестов. – К.; Вища школа 1994 р. – 301 с.



**УДК** 338.432: 330.322: 330.341.1

**Ожелевська Тетяна**

к.е.н., доцент

**Щербакова Томіла**

к.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

м.Київ

**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО  
ЗРОСТАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

**Анотація**

*У статті розглянуто сучасний стан та проблеми розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в аграрному секторі та запропоновані деякі шляхи підвищення їх ефективності. Особливу увагу у статті приділено пошукам джерел фінансування інноваційної діяльності середнього та малого агробізнесу.*

**Ключові слова:** *інноваційно-інвестиційна діяльність, агрохолдинг, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.*

Як переконливо доводить світовий досвід господарювання в розвинених країнах світу, саме інноваційна діяльність підприємства визначає рівень його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Трансформаційна криза за перші десять років незалежної України призвела до майже повного припинення інвестування в сільське господарство (скорочення більш як у 23 рази). За перше десятиліття ХХІ століття темпи зростання обсягів аграрних інвестицій були значними (крім кризового 2009 р.), збільшившись в 5,7 рази, але поки що вони є в 4 рази меншими від рівня 1990 року [1, с.58]. Періодичні кризові процеси, які негативно впливають на функціонування аграрного сектору України, призвели до системного технологічного його відставання від розвинутих країн, зниження конкурентоспроможності як країни в цілому, так і сільського господарства зокрема. У загальному обсязі реалізованої продукції вітчизняного виробництва тільки 6,5% мають ознаки інноваційності. У країн Євросоюзу цей показник складає 60%, Японії - 67%, США - 78% [2, с.79-80]. Тому розв'язання проблеми

модернізації аграрного сектора на інноваційній основі є вкрай важливим для забезпечення конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку.

Питанню особливостей інноваційно-інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки присвячена низка досліджень, серед яких можна виділити праці Т.Г.Ігнат'євої, М.М. Кулаєць, Л.Ю. Кучер, П.М. Музики, О.В. Шубравської та К.О. Прокопенко й багато інших. Активізація агроінноваційної діяльності потребує, насамперед, значних інвестицій. В умовах обмежених фінансових можливостей особливу увагу слід приділити чіткому визначенню пріоритетних напрямів капіталовкладень в інноваційний розвиток галузей аграрного сектора економіки.

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських товаровиробників показав абсолютне переважання власних коштів підприємств у цьому напрямі. Так, у рослинництві підприємства з чистим доходом понад 50 млн грн фінансували інноваційну діяльність виключно власним коштом, підприємства ж з нижчим доходом додатково залучали кошти державного бюджету (2%) та кредити (5%). У тваринництві власним коштом фінансували інноваційну діяльність 78% підприємств, а користувалися для цього коштами держбюджету й кредитними ресурсами - відповідно 13 та 9%. При цьому лише 5% коштів підприємства витрачалися на дослідження та розробки, всі інші - на придбання основних та оборотних засобів [3, с.78].

Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі України, концентрація земельних ресурсів і капіталів призвели до формування агрохолдингів. Вони почали формуватися переважно за рахунок диверсифікації - переливу капіталу (інвестицій) з високоприбуткових галузей промисловості, таких як нафтова та металургійна, до сільського господарства. На основі вертикальної та горизонтальної інтеграції відбулося об'єднання всього технологічного ланцюгу від виробництва сільськогосподарської сировини, її переробки до реалізації кінцевому споживачеві. Наразі агрохолдинги є інвестиційно привабливі, висококонкурентні інтегровані структури нового типу, які роблять значний внесок у забезпечення продовольчої безпеки України, технічне та технологічне переоснащення галузей аграрного сектору, а також збільшення експортного потенціалу держави.

Наразі агрохолдинги накопичили достатньо земельних, матеріально-технічних та грошових ресурсів для самостійного високорентабельного відтворення агропромислового виробництва та впровадження інновацій. Значним джерелом інвестицій провідних агрохолдингів України є капітал, залучений через емісію та розміщення їх акцій на фондових біржах за кордоном. Акції найбільших українських агрохолдингів, таких як "UkrLandFarming", "Кернел", "Мрія", "МПХ", "Астарта" та інших котируються на Лондонській, Франкфуртській та Варшавській фондових біржах, що створює значні переваги у інноваційно-інвестиційній діяльності цих агроформувань. Треба зазначити, що й банківські кредити для агрохолдингів легкодоступні й за нижчими відсотковими ставками (на 2-4 в.п.), ніж для суб'єктів малого агробізнесу [4, с.133]. Допомагала розвитку цих агрохолдингів й держава: у 2013 році

агрохолдинги "Астарта", "АПК-Інвест", "Агро-Союз" отримали бюджетні дотації на будівництво та реконструкцію тваринницьких ферм та підприємств по виробництву комбікормів, а також на придбання устаткування та механізмів вітчизняного виробництва для них. Отже, немає суттєвих чинників, що гальмують інноваційно-інвестиційну діяльність агрохолдингів в Україні.

У 2014 році акцент у державній політиці планується українським урядом змістити з підтримки агрохолдингів на підтримку малого та середнього агробізнесу, які не мають потужних лобістських структур, консалтингових фірм і справді потребують уваги держави [5].

Українське фермерство та особисті господарства наразі мають великі проблеми з інноваційно-інвестиційним розвитком свого бізнесу. Вартість проведення комплексу весняно-польових робіт дорожчає щороку. Дефіцит коштів у аграріїв у 2014 р. складають 8–10 млрд. грн. У зв'язку з політичною ситуацією комерційні банки змушені заморожувати депозити, припиняти кредитні лінії тощо [6].

Загальновідомо, чим вищий прибуток має підприємство, тим більше в нього можливості займатися інноваційною діяльністю, а чим більше воно буде займатися інноваційною діяльністю, тим вищі будуть показники чистого доходу. Саме тому українське фермерство та особисті господарства, які не мають достатньо коштів на інноваційну діяльність, не мають можливості вивести свої господарства на рівень, що відповідає світовим стандартам.

На наше глибоке переконання, лише розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів може розв'язати вищезазначені проблеми товаровиробників різних форм власності та розміру. Проте у виступах міністра І.Швайки не простежується особливого відношення нового уряду країни до проблеми підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Є велика ймовірність розпорошення обмежених бюджетних коштів на допомогу окремим товаровиробникам, яка суттєво не зможе змінити ситуації середнього та малого агропідприємництва в Україні.

В успішному розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів має бути зацікавлена держава, адже, більшість сільгосппродукції продається на стихійних ринках, оскільки виробникам не вигідно здавати сировину на переробні підприємства через низьку закупівельну ціну. За даними Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» лише внаслідок продажу молока на стихійних ринках держава щороку втрачає близько 3 млрд. грн. податкових надходжень [7].

Для максимальної економічної віддачі вкрай обмежених інвестицій, що будуть направлені в аграрний сектор України, необхідно спрямовувати їх на створення переробних заводів, матеріально-технічної бази та транспортно-логістичних підрозділів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які мають найбільшу кількість членів. Через ці кооперативи фермери зможуть отримувати податкові пільги та кошти як компенсацію за придбані ресурси, запроваджувати нові технології, придбавати сучасну високопродуктивну техніку і якісний посадковий матеріал. Це дасть змогу суттєво допомогти більшій кількості сільськогосподарських товаровиробників та створити умови

для їх інноваційно-інвестиційної діяльності.

**Список використаних джерел**

1. Пасхавер, Б.Й. Аграрний сектор національного багатства [Текст] / Б.Й. Пасхавер // Економіка України. — 2013. — № 2. — С. 49–59.
2. Савицький, Е.Е. Розвиток інноваційних процесів у вітчизняних аграрних підприємствах [Текст] / Е.Е. Савицький // Економіка АПК. — 2014. — № 4. — С.77–82.
3. Шубравська, О.В. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко [Текст] / О.В.Шубравська // Економіка АПК. — 2013. — № 4. — С.77-81.
4. Півторак, В.С. Банківське кредитування малих аграрних підприємств [Текст] / В.С. Півторак // Економіка АПК. — 2013. — № 5. — С.130–135.
5. Інтерв'ю Ігоря Швайки газеті "Урядовий кур'єр" // Урядовий кур'єр. - 2014. - 21 березня.
6. Інтерв'ю Ігоря Швайки науково-аналітичному журналу "Моніторинг біржового ринку" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/pressroom?nid=12975>. — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).
7. Об'єднання приватних господарств у кооперативи може бути вигідним селянам і державі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://agravery.com/648>. — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).



УДК 631.95.631.15

Олійник Ольга

к.е.н., старший науковий співробітник

Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція

Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН

м. Тернопіль

## РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ТА СУСІДНІХ ДЕРЖАВАХ

### Анотація

*У статті розглянуто основні тенденції розвитку органічного сільського господарства в Україні та сусідніх країнах, а також перспективи вітчизняного органічного агровиробництва в контексті міжнародної співпраці із ними.*

**Ключові слова:** державна політика, країни ЄС, країни СНД, органічне сільське господарство, площа сільськогосподарських угідь, сусідство.

Сучасна популяризація органічного сільського господарства в Україні пов'язана із загостренням необхідності сталого розвитку аграрної сфери, а також інтенсивними інтеграційними процесами, що характеризують вітчизняні міжнародні економічні відносини.

Саме унікальне геополітичне положення України сприяє впровадженню передових європейських ідей та практик у її сільськогосподарське виробництво.

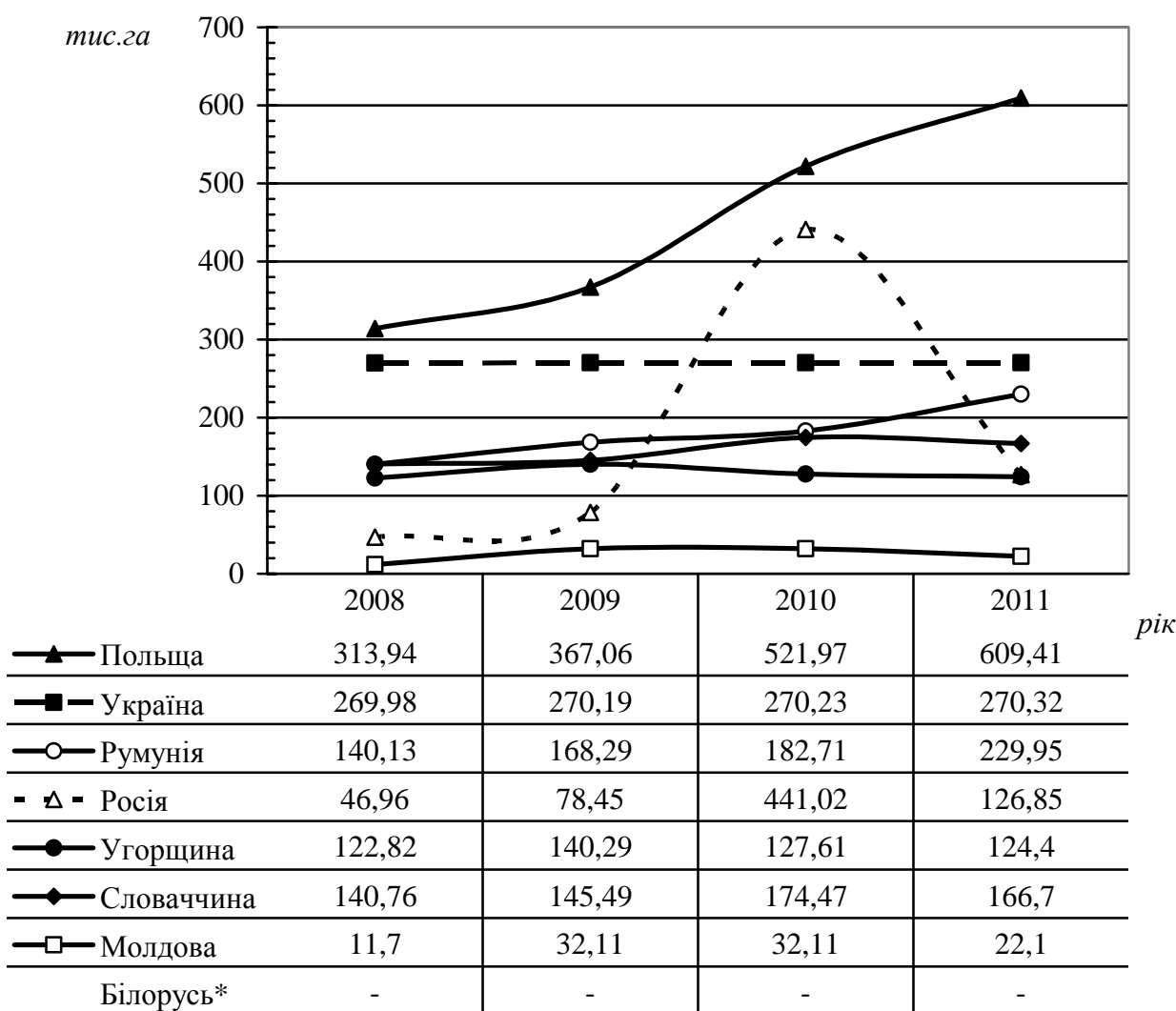
З огляду на поглиблення міжнародних комунікацій регіонів нашої держави, де 19 із 25 областей є прикордонними, а зовнішній кордон є найдовшим серед європейських країн, досвід сусідніх держав у сфері екологізації агровиробництва об'єктивно впливає на розвиток аналогічних процесів в Україні [5].

Обравши про-європейський вектор розвитку, Україна є однією із перших пострадянських держав, де уже розпочато створення стимулюючих умов для розвитку органічного сільського господарства. Зокрема, 03.09.13 р. ухвалено Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Він є не досконалим та потребує формування механізмів впровадження, бюджетних ресурсів тощо. Однак цей закон є доброю платформою для формування сприятливої державної політики щодо органічного сільгоспвиробництва [1, 2].

Враховуючи той факт, що органічне сільське господарство за своїм характером є екстенсивним, його поширення в межах держав ілюструє динаміка зайнятих ним площ (рис. 1).

Тут простежується стійка позитивна динаміка у країнах ЄС (особливо Польщі, Румунії Словаччині) та нестабільний тренд у сусідніх пострадянських державах (Росія, Білорусь, Молдова).

Площі, зайняті органічним агровиробництвом в Україні впродовж 2008-2011 рр. мали незначну позитивну динаміку, що зумовлено очікуванням формування нормативно-правового поля цього виду господарської діяльності.



**Рис. 1.** Динаміка площ органічних сільськогосподарських земель в Україні та сусідніх державах, 2008-2011 рр.

\* в Білорусі практикується лише збирання дикоросів (немає сертифікованих площ).  
Джерело: розроблено на основі літератури [6].

Варто зазначити, що абсолютні значення площ зайнятих органічним сільським господарством залежать від потенціалу кожної країни, зокрема: загальної площі сільськогосподарських угідь, природнокліматичних умов, спеціалізації.

Відносні показники (частка органічних сільськогосподарських земель у загальній площі угідь сільськогосподарського призначення) ілюструють рівень впровадження ідей екологізації та сталого розвитку в аграрну сферу.

Так, з-поміж сусідніх з Україною держав найбільша частка земель зайнятих під органічним виробництвом у країнах ЄС. Зокрема у Словаччині вона становить 8,61 % усіх сільськогосподарських угідь країни, у Польщі – 3,94, в Угорщині – 2,94 %, в Румунії – 1,67 %. Разом з тим країни СНД перебувають на початковій стадії розвитку органічного сільського господарства, що пов'язано із не сформованістю політики у цій сфері. Зокрема у Росії та Білорусі, де є значний природно-ресурсний потенціал, частка угідь зайнятих під органічним

агровиробництвом вкрай незначна і становить лише 0,06 % та 0,0012 % відповідно. У Молдові цей показник становить 0,89 %.

Частка органічних сільськогосподарських земель в Україні складає 0,65 %, що значно більше ніж у північних сусідів, однак вкрай недостатньо, зважаючи на задекларований у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р. курс на розширення застосування ґрунтозахисних технологій обробітку ґрунту та збільшення частки органічної продукції у загальному обсязі валової продукції сільського господарства країни до 10 %.

Важливим фактором впливу на розвиток органічного сільгоспвиробництва є також сформованість та дієвість державної політики у сфері екологізації сільського господарства в цілому та підтримки органічного виробництва та ринку його продукції зокрема.

Так діючи в ЄС Спільна аграрна політика (Common Agricultural Policy) впродовж двох останніх десятиліть активно сприяє розвитку сільських територій та екологізації агровиробництва шляхом фінансування наукових досліджень у цій сфері та застосування фіскальних інструментів. Щорічний бюджет САП впродовж цього періоду становив близько 43 млрд. євро [3,4].

З іншого боку пострадянські держави (Україна, Росія, Білорусь, Молдова) значною мірою зорієнтовані на подальшу інтенсифікацію аграрної сфери та перебувають на початковому етапі розвитку безпечних для природи систем сільськогосподарського виробництва.

Щодо ринків органічної сільськогосподарської продукції, то найбільш ємним та розвинутим є ринок країн ЄС, куди і спрямовується близько 95 % української органічних товарів.

Отже, сусідство із країнами ЄС та реалізація про-європейських прагнень України позитивно впливатиме на формування сприятливих умов розвитку органічного сільського господарства та ринку його продукції в Україні шляхом запровадження дієвої державної аграрної політики із використанням переваг програм сусідства, транскордонного, регіонального та міжрегіонального співробітництва. Також доцільним є здійснення просування української органічної продукції на ринки сусідніх Росії та Білорусі, що мають значний потенціал.

#### **Список використаних джерел**

1. Артиш, В. І. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 15–19.
2. Бородіна, О. М. Інституційний розвиток сільського господарства та села України і Росії та його гармонізація з Європейською політичною практикою // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 48–61.
3. Зінчук, Т. О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: монографія / Т. О. Зінчук ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – Житомир : ДВНЗ «Державний агроєкологічний ун-т», 2008. – 384 с.
4. Органическое сельское хозяйство в Европе успешно развивается, и даже кризис не затормозил его рост. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://old.greenbelarus.info/novosti-zelenykh/forumy-i-konferentsii/organicheskoe-selskoe-hozyajstvo-v-evrope-uspeshno-razvivaetsya-i-dazhe-krizis-ne-zatormozil-ego-rost/>.

5. Регіональне та транскордонне співробітництво між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/control/uk/publish/printable\\_article.jsessionid=00D4F5B6A9B351E32C11FD7F1CF6DAD8?art\\_id=47149](http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/control/uk/publish/printable_article.jsessionid=00D4F5B6A9B351E32C11FD7F1CF6DAD8?art_id=47149).

6. Світ органічного сільського господарства. Статистика та тенденції 2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://orgprints.org/25188/7/FiBL\\_IFOAM\\_World\\_of\\_Organic\\_Agriculture\\_2013\\_UA\\_final.pdf](http://orgprints.org/25188/7/FiBL_IFOAM_World_of_Organic_Agriculture_2013_UA_final.pdf).



УДК 330.322

**Остапенко Василь**

студент

Київський національний університет імені Т.Шевченка

м. Київ

## **ОЦІНКА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **Анотація**

*Розглянуто класифікацію ефективності використання інвестиційного потенціалу підприємства. Зосереджено увагу на проблемах оцінки та методах оцінки ефективності інвестиційного потенціалу підприємства.*

**Ключові слова** : ефективність, інвестиційний потенціал, оцінка, методи.

Проблема оцінки та підвищення ефективності використання інвестиційного потенціалу є актуальною на сьогоднішній день. Так, вітчизняні підприємства потребують інвестування для покращення економічних показників. Тому, питання дослідження оцінки підвищення ефективності інвестиційного потенціалу підприємства потребує деталізації.

Метою даної статті є аналіз методів оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, засобів збільшення перспектив розвитку підприємства.

Етимологічне значення терміну «потенціал» походить від латинського слова «potentia» та означає «приховані можливості», які у господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому значенні трактується як можливості, сили, запаси та засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для будь-чого. У тлумачному словнику під цим терміном розуміються «приховані можливості, сили для будь-якої діяльності, які можуть

виявитися у певних умовах».

Традиційно предмет фінансового аналізу поділяється на чотири базових елементи:

- фінансові відносини — відносини, що спричиняють зміни в складі активів і зобов'язань суб'єктів господарювання;
- ресурси — склад і структура активу балансу;
- джерела фінансування — склад і структура пасиву балансу;
- результати використання економічного потенціалу — елемент, що є критерієм для визначення перспектив розвитку підприємства.

Базою загальносистемного потенціалу будь-якого підприємства виступає виробничий (операційний) потенціал.

У залежності від ролі того чи іншого фактору (ресурсу) при досягненні цільових орієнтирів розвитку підприємств, всі види бізнесу можна умовно розділити на машино-, трудо-, матеріало- та енергодомінуючі.

В практиці управління ресурсами розрізняють окремі види ефективності, що можна класифікувати за певними ознаками.

1. За видом ефекту розрізняють ефективність:

- економічну,
- соціальну.

Економічна ефективність вимірюється з використанням різноманітних вартісних показників – об'єм випуску продукції, об'єм товарообороту, доходів, прибутку тощо. Соціальна ефективність зводиться до збільшення кількості робочих місць, покращенню умов праці і відпочинку, підвищенню якості обслуговування тощо.

2. В залежності від об'єкту отримання ефекту розрізняють ефективність:

- локальну,
- народногосподарчу.

Локальна ефективність характерна для конкретного підприємства. Народногосподарча ефективність пов'язана зі споживанням продукції даного підприємства іншими: тобто це сумісний ефект у сфері виробництва і споживання продукції (послуг).

3. За рівнем отримання ефекту розрізняють ефективність:

- первинну,
- мультиплікаційну.

Первинна ефективність – це одноразова ефективність, що отримується шляхом виконання певних господарчих рішень. Мультиплікаційна ефективність – це ефективність від багаторазового використання вигідних господарчих рішень.

4. В залежності від цілі визначення ефективність буває:

- абсолютна,
- порівняльна.

Абсолютна ефективність характеризується показниками, що оцінюють загальну величину ефекту за певний проміжок часу. Порівняльна ефективність відображує результати порівняння можливих варіантів господарювання.

Варто розрізняти такі категорії, як критерії і показники ефективності.

При визначенні сутності поняття “ефективність ресурсного потенціалу” важливо встановити критерій його оцінки, признак відзнаки, що характеризує якісну, кореневу сутність явища чи предмету, що вивчається, тобто ознаку, за якою можливо визначити результативність того чи іншого процесу в діяльності підприємства.

Оскільки економічні явища і процеси досліджуються при певних виробничих відносинах, то й критерій їх оцінки повинен виражати кількісну сторону цих відносин, їх сутність, основну відмінну ознаку, принциповий підхід до оцінки ефективності.

Критерій ефективності виражається коефіцієнтом ефективності ( $K_e$ ), що визначається як відношення результатів до ресурсів. Теоретично коефіцієнт ефективності може бути нескінченно великою величиною.

Таким чином, критерієм економічної ефективності діяльності підприємства виступає досягнення максимального результату при мінімальних затратах і раціональному використанні ресурсів.

При визначенні ефективності ресурсного потенціалу підприємства необхідно дотримуватися наступних принципів:

- кількісна оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства повинна здійснюватися на основі зіставлення результатів виробництва з затратами чи використаними ресурсами;
- оцінка ефективності повинна проводитися за єдиним народогосподарчим критерієм;
- оцінка ефективності повинна здійснюватися під засобом системи показників, що відображають різноманітні економічні процеси використання ресурсного потенціалу підприємства;
- повинна забезпечуватись взаємна ув'язка системи показників на всіх рівнях управління економікою;
- розрахунок показників здійснювати на основі єдиних форм і показників статистичного обліку і планування економіки та її окремих ланок.

Система показників економічної ефективності повинна являти собою не механічний набір різноманітних показників, а діалектичне ціле, частини якого координовані, займають відповідне місце і разом утворюють систему, єдине ціле.

Система показників економічної ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства ґрунтується на наступних принципах її розробки:

- повне відображення отриманих результатів діяльності;
- кількісна оцінка показників;
- можливість розрахунку показників за даними чинної системи обліку;
- чіткість методичного підходу до розрахунку показників.

Розглянемо, за рахунок чого може покращитися ефективність ресурсного потенціалу підприємства.

По-перше, через підвищення продуктивності праці. Цей процес відбувається за умов покращення засобів праці, технології і впровадження нової техніки і прогресивної технології, а також за рахунок відповідної підготовки кадрів для роботи на новій техніці, підвищення кваліфікації працівників. Тобто

на підприємстві проводиться 2 типи роботи:

- підготовка кваліфікованих кадрів відповідно до рівня розвитку техніки і технології виробництва;
- підвищення кваліфікації.

Перший напрямок має за мету навчити працівників використовувати надані їм засоби виробництва для створення необхідної продукції в належній якості і потрібній кількості. Другий напрямок має за мету підвищення професійних знань і навичок з метою виконання більш складних робіт і підвищення продуктивності праці.

По-друге, ефективна діяльність підприємств в довгостроковій перспективі забезпечується високими темпами їх розвитку і підвищенням конкурентоспроможності, що в значній мірі визначається рівнем їх інвестиційної активності і діапазоном інвестиційної діяльності. Інвестиції – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб чи держави з реалізації інвестицій.



УДК 330.332

**Погобалова Олена**

викладач

Луганський коледж будівництва, економіки та права

м. Луганськ

## **ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА ПРИНЦИПИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

### **Анотація**

*У статті визначено роль та завдання інвеститційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту. Розглянуто основні джерела фінансування та напрями інвестиційної діяльності вітчизняної залізниці. Запропоновано напрямки впровадження інновацій для ефективного задоволення потреб в перевезенні пасажирів та вантажів.*

**Ключові слова:** залізничний транспорт, інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційна діяльність.

Сучасність характеризується глобальною конкуренцією, яка спрямовує розвиток країни в напрямку досягнення успіху за умов нових підходів до розвитку економіки в цілому та регіональному розвитку зокрема. Тому необхідно, щоб найважливішою складовою частиною економічного зростання була саме інноваційно-інвестиційна активність суб'єктів господарювання.

Розвитку інвестиційного забезпечення економіки країни, та залізничного транспорту зокрема, присвятили свої праці: Аксьонов І.М., Бакаєв О.О., Ільчук В.П., Кулаєв Ю.Ф., Макаренко М.В., Сич Є.М., Цветов Ю.М., Федюшин Ю.М. та інші. Але досі залишаються невирішеними проблеми ефективного відтворення парку

вагонів, не в повному обсязі визначенні теоретичні основи інноваційно-інвестиційних принципів та організаційно-економічні фактори інвестиційного забезпечення.

Залізничний транспорт є складною виробничо-економічною і соціальною системою з територіально-виробничою та функціональною структурою. Вона виступає і як самостійна галузь народного господарства, і як галузь матеріального виробництва, що продовжує процес створення вартості товарів у сфері обігу.

Загальна транспортна мережа України включає 21,6 тис. км залізничних колій. Перевезення вантажів залізницями в країні у 2012 р. порівняно з 2011 р. зменшилися на 2,5%. На сьогодні, досить повільно вирішуються питання проведення економічних реформ, оновлення рухомого складу, розвитку державно-приватного партнерства, притоку інвестицій, технічних інновацій і технологічної модернізації в галузі та багато інших.

Активізація інвестиційного процесу є одним найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень. Щодо інновацій, ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно ведуть до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, вони зорієнтовані на динамічний розвиток і невідпинне підвищення ефективності виробництва.

На сьогоднішній день організаційно-економічний розвиток залізничного транспорту неможливий без активізації інвестиційної та інноваційної діяльності. В умовах стрімкого розвитку нових технологій інвестиції виступають найважливішим способом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, створенні нових конкурентоспроможних господарських систем, а також масової модернізації і реконструкції тих, що діють, врешті-решт вони є домінуючим чинником економічного зростання.

Від технічного стану залізничної інфраструктури, її достатності та оснащеності залежать розвиток економічних відносин, координація роботи залізничного транспорту та його взаємодія з іншими видами транспорту, швидкість та ефективність переміщення транспортних потоків, вартість і якість перевезень, екологічний стан, соціальні питання.

Ступінь зносу основних засобів в сфері залізничного транспорту становить: в господарстві електрифікації та електропостачання станом на 1.01.12 р. - 88,3% в господарстві сигналізації і зв'язку - 32,2%, в електровозному та тепловодному господарстві – 91%, існуючий парк вантажних вагонів – 88%. Залишкова вартість основних засобів залізничного транспорту складає 218 млрд. грн. [1].

Значна частина наявної інфраструктури і технічних засобів, що забезпечують їх функціонування, експлуатуються поза межами встановлених нормативних строків служби і є морально та фізично застарілими. При невисоких техніко-економічних параметрах, низькій надійності щодо експлуатації вони постійно потребують збільшення втрат на технічне обслуговування та ремонт, що здійснюється переважно за рахунок власних коштів залізниць.

Отримання залізничним транспортом ключових позицій на ринку якісних та конкурентоспроможних транспортних послуг, які в повному обсязі

задовольняють потреби в вантажних та пасажирських перевезеннях, забезпечуючи найбільший рівень безпечності та екологічності, стає основною метою його інвестиційно-інноваційного розвитку.

До основних джерел фінансування інвестицій на залізничному транспорті належать:

- власні кошти залізниць і структурних підрозділів (прибуток, амортизаційні відрахування);
- кошти позабюджетних фондів, державного і місцевого бюджетів, які можуть надаватися на зворотній та незворотній основі, а також у вигляді податкового кредиту, дотацій, субсидій або компенсації частки банківського відсотка за наданими кредитами;
- кредити банків та інших фінансових установ, лізинг;
- облігаційні позики; кошти іноземних інвесторів.

Використання інших джерел інвестиційних ресурсів сьогодні не набрало потрібного масштабу. Що стосується позикових коштів, то в зв'язку з високою вартістю послуг по наданню та обслуговуванню кредитів, вони в багатьох випадках недоступні для підприємства, а залучення акціонерного капіталу пов'язано з проблемою розвитку інфраструктури галузевого фондового ринку.

Фінансове і реальне інвестування складають основу інвестиційного забезпечення інновацій [2, с.203]. В сучасних умовах формування інвестиційних джерел певну роль відіграють засоби самих залізничних підприємств, які формуються за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань, тобто із чистого грошового потоку. На жаль, рівень тарифів вантажних перевезень не дає тієї рентабельності, яка б дозволяла спрямовувати необхідні фінансові суми на оновлення основних фондів залізничного транспорту.

До перспективних джерел фінансування інвестицій у розвиток залізничного транспорту належить й проектне фінансування, коли доходи, отримані в результаті реалізації проекту, є єдиним джерелом погашення боргових зобов'язань.

Для активізації інвестиційних процесів на залізничному транспорті вирішальне значення мають такі заходи [3, с. 70]:

- розвиток механізмів державних гарантій, підвищення координуючої ролі, а також збільшення обсягів державних інвестицій;
- концентрація інвестиційних ресурсів (державних та галузевих) та їх раціональне використання на ключових напрямках інноваційного розвитку залізничного транспорту;
- подальше удосконалення програмних завдань всебічної структурної перебудови економіки галузі на перспективу для чіткої орієнтації потенційних інвесторів у процесах інноваційного відновлення та розвитку транспортних підприємств;
- здійснення координації напрямків діяльності інвесторів та застосування нових ринкових схем та механізмів їхньої участі в інвестуванні інноваційних програм та проектів галузі;
- створення на залізничному транспорті сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвестицій в усіх сферах - податковій,

валютній, митному контролі та ін.;

- залучення комерційних банків до участі у фінансуванні тих об'єктів залізниць, які орієнтовані на вирішення нагальних потреб підвищення їхніх експлуатаційних характеристик та безпеки руху;

- розробка привабливих для потенційних інвесторів інноваційних проектів, впровадження маркетингових підходів до пошуку та залученню інвестиційних ресурсів, створення на рівні галузі додаткових стимулів для учасників інвестиційного процесу.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, необхідно зазначити, що інноваційна діяльність на залізничному транспорті повинна, перш за все, відбуватися за напрямками, які формулюють його технічний розвиток і які в значній мірі визначають якість роботи та продуктивність праці в галузі, а саме:

- покращення структури перевезень (підвищення рівня розвитку контейнерних та комбінованих перевезень в змішаному сполученні);

- збільшення пропускної спроможності залізничної транспортної мережі шляхом її реконструкції та розвитку;

- збільшення вантажопідйомності та швидкості рухомого складу;

- удосконалення структури парку та створення нових видів та типів спеціалізованого рухомого складу;

- удосконалення потужних установок та енергетики.

Реалізація цих інновацій потребує конструктивного удосконалення та надійності транспортних засобів, зниження витрат на технічне обслуговування та ремонт. Необхідно збільшити вантажопідйомність, швидкісні характеристики, зменшити вагу на одиницю вантажопідйомності, та витрати палива на одиницю перевізної роботи, знизити трудомісткість технічного обслуговування та ремонту тягового та рухомого складу. Необхідно розвивати практику застосування сучасних систем діагностики технічного стану тягового та рухомого складу. Необхідні зміни в галузі уніфікації та стандартизації.

### **Список використаних джерел**

1. Державний комітет статистики : [Електронний ресурс] : [офіц. сайт] : україн. версія. — Режи доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 11.05.2014 р..

2. Сич, Є.М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку [Текст] : монографія / Є.М. Сич, В.П.Ільчук. — К. : Логос, 2006. — 264 с.

3. Кірдіна, О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України [Текст] : монографія / О.Г.Кірдіна. — Х : УкрДАЗТ, 2011. — С. 311–312.

4. Сич, Є.М. Економіка вагонного господарства [Текст] : навч. посібник для студентів вищ. навч. закл. / Є.М. Сич, Н.І. Богомолова, В.П. Гудкова, В.М. Кислий. — К. : Логос, 2007. — 327 с.



УДК 336.761

Ройко Ігор

аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»

м. Київ

## СУЧАСНІ БІРЖОВІ ПРОДУКТИ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

### Анотація

*У статті досліджуються питання запровадження на біржовому ринку акцій інноваційного продукту Української біржі - «Залучення капіталу». Проаналізовано досвід функціонування подібних «біржових продуктів» як присутні на світових ринках акцій, призначенням яких є залучення інвестиційного капіталу інноваційними компаніями.*

**Ключові слова:** біржовий ринок акцій, лістинг, нові ринки, ринок залучення капіталу, ринок інвестицій та інновацій, ринок альтернативних інвестицій, ринок фінансування та торгів інноваційних компаній.

Умовами «Угоди про асоціацію» між Україною та ЄС передбачена імплементація Директив ЄС щодо фінансових ринків, їх інститутів та інструментів. Наслідками для українського фондового ринку, пов'язаними із створенням зони вільної торгівлі з ЄС, може стати подальша інтеграція вітчизняного ринку до європейських ринків капіталу, як в частині залучення капіталу на європейських біржах, так і залучення європейського та вітчизняного капіталу на українських фондових біржах за європейськими технологіями.

Увага до нових механізмів залучення капіталу, пов'язана із труднощами посткризового відновлення традиційних публічних ринків IPO, тому все більшої уваги заслуговують «нові ринки» залучення капіталу. Традиційні публічні біржові ринки мають традиційно високий рівень зарегульованості, «нові ринки», у яких цей рівень регуляції значно нижчий, є привабливим для швидкого залучення інвестиційного капіталу молодими компаніями зростання [1].

На початок 2014 року серед іноземних ринків за кількістю українських емітентів лідирує Варшавська фондова біржа, на якій торгуються акції 13 емітентів, 11 з яких пройшли процедуру лістингу на біржі - «головний ринок» (main market), а дві торгуються на «новому ринку» (NewConnect). Абсолютна більшість цих емітентів мають реєстрацію поза межами України: 4 компанії – Кіпр, 6 – Люксембург, 3 – Нідерланди [2]. Залишиться привабливим для українських емітентів у найближчі роки і Лондонська фондова біржа зі своїм «новим ринком» альтернативних інвестицій «AIM». Окремі великі українські компанії можуть спробувати свої сили в IPO на азійських ринках, насамперед, на «новому ринку» - «Growth enterprise market» Гонконгської фондової біржі.

У 2011-2013 роках на «нових ринках» Варшави, Лондону та Гонконгу [Див.Табл.1] фіксувалось зростання як ринкової капіталізації, так і кількості лістингових компаній, що здійснили залучення капіталу. Лідером як за показниками ринкової капіталізації, так і за кількістю лістингових емітентів є

Лондонський «AIM». Варшавський «NewConnect» переважає Гонконгський «Growth enterprise market» за кількістю лістингових емітентів, але у разі поступається йому у показниках ринкової капіталізації. На кінець 2013 року на цих ринках лістингувались 1748 компаній з ринковою капіталізацією у понад \$145 млрд. Лише п'ять з них українські (МНР, Regal Petroleum, Ukrproduct, XXI Century, Arricano), які залучали капітал на «ринку альтернативних інвестицій» (AIM) Лондонської фондової біржі. На ринку «NewConnect» Варшавської фондової біржі тільки дві українські компанії (KDM Shipping та AGROLIGA Group).

Таблиця 1

**«Нові ринки» Варшави, Лондону, Гонконгу: ринкова капіталізація (РК) (млн.\$) та лістингові компанії (ЛК) у 2011-2013 роках [2,3,4]**

	2011		2012		2013	
Новий ринок	РК	ЛК	РК	ЛК	РК	ЛК
«NewConnect»	2 484	351	3 589	429	3 654	445
«AIM»	95 184	1 143	98 800	1 096	123 766	1 087
«Growth enterprise market»	10 887	170	10 116	179	17 290	192
Разом	109 083	1 674	113 246	1 722	145 249	1 748

«Нові ринки» є досить поширені на європейських біржах – членах Європейської федерації фондових бірж (FESE). Поряд із основним торговим майданчиком, створені «біржові продукти» з менш жостким регулюванням мета якого створити більш сприятливі умови для залучення капіталу компаніями зростання і інновацій. Крім того, переважна більшість таких нових ринків функціонує за правилами MTF (Multilateral Trading Facilities), тобто багатосторонніх торгових систем.

Таблиця 2

**«Нові ринки» європейських бірж-членів FESE: лістинг, ринкова капіталізація та обіг акцій у березні 2014 р [5]**

Фондові біржі	Новий ринок	Лістингові компанії	Ринкова капіталізація (млн. євро)	Обіг акцій (млн. євро)
Athens Exchange	Alternative Market	14	140,8	0,2
BME (Spanish Exchanges)	MAB Expansión	21	3 530,3	n/a
Borsa Istanbul	BIST Second National Market	86	5 792,5	682,9
Bratislava Stock Exchange	Bratislava Stock Exchange	64	664.1	//
CEESEG - Budapest	BETa	23	46,3	1,1
CEESEG - Vienna	Dritter Markt MTF	24	1 435,4	n/a
Cyprus Stock Exchange	Emerging Companies Cyprus	19	915,6	n/a

*Продовження табл. 2*

Deutsche Börse	Entry Standard	180	43 947,9	114,8
Irish Stock Exchange	ESM	26	81 992,4	74,4
Luxembourg Stock Exchange	Euro MTF	213	387,4	0,5
NASDAQ OMX Nordic	First North Alternative Market	135	4 381,5	346,1
NYSE Euronext	Alternext	184	10 495	690
Oslo Børs	Oslo Axess	32	2 420,5	54,5
Warsaw Stock Exchange	NewConnect	442	2 421	21,7
TOTAL		1 461	158 536	1 990,2

На кінець березня 2014 року на «нових ринках» європейських бірж-членів FESE лістингувалось 1461 компанія, з ринковою капіталізацією у майже 159 млрд. євро і обсягом ринкових угод (EOB) – у майже 2 млрд. євро за березень 2014 року. Українським компаніям слід більш детально розглядати можливості залучення капіталу не тільки на «нових ринках» Варшави чи Лондону.

3 середини 2013 року на Українській біржі за підтримки НКЦПФР розпочалась реалізація інноваційного проекту «Залучення капіталу». Проект лише на самому початку і особливих «успіхів» поки що не має, але інвестиційне співтовариство пов'язує з ним великі надії. Основне призначення біржового продукту — сприяння залученню інвестицій, перш за все, для невеликих та зростаючих компаній, що прагнуть реалізувати свій потенціал розвитку [6].

*Таблиця 3*

**Вимоги до емітентів для розміщення акцій на «Ринку залучення капіталу»  
Української біржі та «NewConnect» Варшавської фондової біржі.**

	«Ринок залучення капіталу»	«NewConnect»
1.	Функціонуючий бізнес - не менше 1 року	Фінансова звітність в стандартах МСФО за попередні три роки
2.	Наявність чіткої стратегії та бізнес — плану на 3 роки	Достатність оборотного капіталу
3.	Мінімальна оцінка бізнесу- 8 млн. грн.	Ринкова капіталізація – як мінімум еквівалент 12 млн. євро в злотих
4.	Наявність політики корпоративного управління	Дотримання кодексу корпоративного управління у добровільному порядку
5.	Плани щодо залучення коштів	Від 8 млн. грн
6.	Готовність мати free float - не менше 15-25 відсотків	Free float – не менше ніж 25 відсотків

Головною проблемою запровадження біржового продукту залучення капіталу Української біржі є дефіцит платоспроможних інвесторів та низька корпоративна культура вітчизняних емітентів. За останні роки поле вітчизняних інвесторів значно звузилось. Порівнюючи основні параметри проектів Української та Варшавської бірж, можна констатувати, що вітчизняний проект концептуально близький ринку фінансування та торгів інноваційних компаній (NewConnect) Варшавської біржі. Вітчизняний «продукт» значно програє в частині державної підтримки. Крім сприяння зі сторони державного регулятора фондового ринку, ніяких фінансових чи податкових стимулів держава не надає. Бузумовно, це не буде сприяти реалізації успішних проектів залучення капіталу за посередництвом фондових бірж у високотехнологічні сегменти вітчизняної економіки.

Таким чином перед українською інвестиційною спільнотою стоять два взаємопов'язаних завдання: максимально врахувати європейський досвід організації та функціонування «нових ринків» залучення капіталу для створення на вітчизняних біржах ефективних біржових продуктів аналогічного призначення; створити відповідне середовище для тих українських компаній, які бажають та потребують залучати капітал на «нових ринках» європейських фондових бірж.

#### **Список використаних джерел**

1. Federation of European Securities exchanges statistics methodology, January 2010, version 5.2 – 25 pages. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.fese.eu/\\_lib/files/FESE\\_Statistics\\_Methodology\\_5\\_2\\_January10\\_FINAL.pdf](http://www.fese.eu/_lib/files/FESE_Statistics_Methodology_5_2_January10_FINAL.pdf).
2. Проект NewConnect Варшавської фондової біржі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.newconnect.pl>.
3. Проект «Growth enterprise market» Гонконгської фондової біржі [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.hkgem.com/root/e\\_default.aspx](http://www.hkgem.com/root/e_default.aspx).
4. Проект AIM Лондонської фондової біржі [Електронний ресурс] Режим доступу до матеріалів: <http://www.londonstockexchange.com/companies-and-advisors/aim/aim/aim.htm>.
5. Офіційний веб-сайт Федерації європейських фондових бірж [Електронний ресурс] Режим доступу до матеріалів: <http://www.fese.eu/en/?inc=art&id=3>.
6. Проект Залучення капіталу Української біржі: [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ux.ua/s328>.



УДК 332.3

**Сидорук Борис**

к.е.н., с.н.с., завідувач лабораторії аграрної економіки  
Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція  
Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН  
м. Тернопіль

## БІОЕНЕРГЕТИЧНЕ ЗЕМЛЕРОБСТВО ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

### *Анотація*

*У статті розглянуто питання перспектив розвитку біоенергетичного землеробства в Україні і можливостей ефективного використання енергетичного потенціалу біомаси, яка утворюється в процесі сільськогосподарського виробництва.*

**Ключові слова:** агропромислове виробництво, біомаса, відходи, енергетичний потенціал, удосконалення.

Останнім часом спостерігається порушення природного балансу навколишнього середовища, зростання антропогенного навантаження на природне середовище. Одним із шляхів зменшення негативного впливу людини на довкілля є застосування біологічних видів енергії.

Україна має великий потенціал біомаси, доступної для енергетичного використання. Шляхом залучення цього потенціалу до виробництва енергії в найближчій перспективі можна задовольнити 13-15% потреби держави в первинній енергії. Розвиток біоенергетичного сектору в Україні має відбуватися послідовно й обґрунтовано, з урахуванням можливого впливу на національну економіку та довкілля.

На сьогодні в Україні важливе значення мають перспективи розвитку біоенергетичного землеробства, а саме створення дієвого і прозорого механізму стимулювання виробництва та споживання біоенергії та забезпечення широкомасштабного її використання.

Базовими складовими потенціалу біомаси є відходи сільського господарства та деревна біомаса. Сільськогосподарська біомаса сконцентрована в центральних, південно-східних та південних областях країни, в місцях з найродючішими ґрунтами.

Висока родючість ґрунтів дає можливість вирощувати різні види сільськогосподарських культур. Україна відзначається сприятливим кліматом для вирощування злакових на території всієї країни та відповідними кліматичними умовами для посівів кукурудзи і сої на сході. Серед усіх європейських країн Україна лідирує у вирощуванні цукрових буряків, гречки та моркви, посідає друге місце з вирощування пшениці (після Росії) і томатів (після Польщі).

Агропромислове виробництво України володіє значним потенціалом біомаси, доступної для виробництва енергії. Згідно експертних оцінок щорічний теоретичний потенціал біомаси складає близько 45 млн. т у.п., технічно досяжний – 32 млн. т у.п., а економічно доцільний – 24 млн. т у.п. [1].

Основними складовими біоенергетичного потенціалу є сільськогосподарські

відходи та енергетичні культури. Серед сільськогосподарських відходів найбільший економічний потенціал мають відходи виробництва соняшника (стебла, кошики, лушпиння), потім йдуть відходи виробництва кукурудзи на зерно (стебла, листя, стрижні початків). Солома зернових культур та солома ріпаку посідають третє та четверте місця, відповідно.

Сьогодні науковці і практики Європи активно працюють над створенням новітніх технологій і обладнання для виробництва й використання в сільській місцевості усіх видів біопалив: твердих (брикети, гранули, брикетувальники й котли для їх використання), газових (біогаз), рідких (біодизель).

Для багатьох регіонів України використання власного твердого біопалива доцільніше, ніж вугілля або нафтопродуктів, оскільки вироблене з місцевої сировини біопаливо обходиться у 2-4 рази дешевше й не потребує значних транспортних витрат на його доставку. Використання твердого біопалива ведуть у вигляді солом'яних брикетів, гранул, зрубків та відходів сільськогосподарського виробництва.

Перехід аграрного сектору з командної економіки на ринково орієнтовну систему впровадив елемент фінансової відповідальності та підштовхнув керівників підприємств до впровадження заходів щодо підвищення ефективності їх роботи. Сільське господарство в Україні переживає процес, в якому збиткові, як правило, дрібні господарства або згортають свою роботу, або приєднуються до більш успішних, великих господарств.

Нині вибір культури, внесення добрив, методи збору врожаю, зберігання зерна та всі інші аспекти управління фермерським господарством визначаються у напрямі підвищення його прибутковості.

На даний час деяка кількість соломи, гною і лушпиння соняшнику також використовується для виробництва енергії, однак їхній внесок в енергетичний баланс України незначний. Більше ніж 60 соломоспалюючих котлів знаходяться в експлуатації на сільськогосподарських підприємствах та в школах сільської місцевості.

При цьому, вторинні відходи сільського господарства виробляються та нагромаджуються на аграрних підприємствах, які вирощують сільськогосподарські культури для виробництва харчових продуктів та корму.

Проте, варто наголосити на тому, що практично на всіх олійно-екстракційних заводах встановлені котли, які виробляють теплову енергію з лушпиння соняшнику. На трьох великих біогазових установках одержують електроенергію з гною. Крім того, низка установ та організацій уже мають кілька експериментальних плантацій з вирощування енергетичних культур. На майже 200 малих і середніх заводах виробляють гранули й брикети з деревних та сільськогосподарських відходів. Проте, поки що відсутнє офіційно організоване вирощування та використання згаданого виду біомаси.

Одним з головних бар'єрів на шляху широкого використання сільськогосподарських культур в енергетичних цілях є досить висока ціна відповідного технічного обладнання. Це стосується технічних засобів, як іноземного, так і вітчизняного виробництва. Нині на ринку виробників даного обладнання в Україні існує монополія, що підтримує високий рівень цін,

унаслідок чого це обладнання недоступне для більшості потенційних споживачів [2]. Іншою важливою проблемою є перебої з постачанням енергетичної сировини, оскільки в Україні ще не відпрацьований механізм з підписання довгострокових контрактів на постачання біомаси. Відомо, що для власника котла на соломі завжди можливе виникнення проблем з постачанням сировини, якщо тільки він сам не є власником соломи.

Існує два способи вирішення цих проблем:

- впровадження державних субсидій і дотацій покупцям котлів на біомасі;
- створення компаній, які будуть спеціалізуватися на забезпеченні стабільних поставок біомаси споживачам.

Отже, розбудова ефективного підприємницького середовища у галузі виробництва біоенергії матиме перспективу за умов формування функціональних економічних механізмів стимулювання енергоефективності; здешевлення кредитних ресурсів та звільнення від оподаткування частини прибутку, отриманого за рахунок впровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій.

Таким чином, енергетичний потенціал біомаси, що є в Україні поза сумнівом є важливим для створення передумов ефективного розвитку економіки країни, а також відмічаємо позитивний вплив енергетичних культур на збереження та відтворення екосистем, що дозволить позбутися проблем, пов'язаних із забрудненням довкілля, мінімізує тенденції глобального потепління. І, нарешті, «енергетичні» місцевості, при забезпеченні їх ефективного розвитку, отримають значну кількість робочих місць і нові податки у місцеві бюджети для власного розвитку.

#### **Список використаних джерел**

1. Біоенергія в Україні ( створення новітніх об'єктів, виробництво і використання біопалив) / В.О. Дубровін, М.Д. Мельничук, Ю.Ф. Мельник та інші – К.: НУБіП України, 2009. – 108 с.
2. Гончарук І.В. Розвиток підприємницької діяльності у виробництві біопалива: теоретичний аспект / І.В. Гончарук // Економіка АПК. – 2013. – №6. – С. 126-129.



УДК 330.322.(477)

Стояненко Ірина

к.е.н., доцент

Осадча Дар'я

слухач магістратури

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ

## ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАШЕННЯ

### Анотація

*У статті розглянуто сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні; виділено ключові проблеми скорочення її активності протягом останніх років та визначено основні шляхи забезпечення росту інвестиційної діяльності національних суб'єктів господарювання в перспективі.*

**Ключові слова:** інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестор, інвестиційний ринок, інвестиційний клімат.

Сучасний розвиток економіки України нерозривно пов'язаний з інвестиційними процесами, які є рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство за рахунок оновлення основних фондів, переведення капіталів з одних сфер в інші, передачі технологій, інновацій та управлінського досвіду. Залучати, використовувати чи обмежувати інвестиції керівництво кожної країни визначає суб'єктивно відповідно до своїх соціально-економічних та національних особливостей. Проте питання активізації інвестиційних процесів є на сьогодні актуальним для більшості країн світу, тож Україна не є винятком.

Проблеми інвестування України висвітлено в працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, таких як: Л.М. Борщ, А.П. Гайдуцький, Б.В. Губський, А.П. Дука, Т.В. Майорова, А.А. Пересада та багато інших.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку інвестиційної діяльності в Україні протягом 2008-2012 років та пошук шляхів її поліпшення на перспективу.

Оздоровлення та розвиток сучасної економіки України неможливий без активізації інвестиційної діяльності, пошуку та залучення надійних інвесторів, які б розміщували свої інвестиції на довгострокові терміни, забезпечуючи цим стабільний розвиток важливих ланок господарства. Україна має всі шанси для залучення інвестиційних ресурсів та використання їх на користь економіки, тому що потенціал української економіки має досить «широкі горизонти» для свого розвитку.

В той же час макроекономічні показники України залишаються на периферії світових інвестиційних потоків, що значно підсилюється недостатнім рівнем інвестиційних ресурсів, а також ускладнюється кризовими явищами у світовій економіці.

Основу інвестиційної діяльності будь-якої держави визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал. Аналіз

показників інвестиційної діяльності за період 2008-2012 рр., дозволяє констатувати, що в Україні спостерігається скорочення темпів зростання прямих іноземних інвестицій. Якщо у 2008 році цей показник складав 29,4 %, то у 2012 році – 11,7 % [1].

Прямі іноземні інвестиції повинні підсилювати міжнародну інвестиційну позицію України та запобігати зростанню зовнішнього боргу, на сьогодні, ситуація в економіці країни протилежна – інвестиції скорочуються, а борги ростуть.

Галузева структура інвестицій в основний капітал в Україні також не є оптимальною: інвестиції в промисловість не становлять навіть половини обсягів всіх інвестицій (38%), тоді як вартість основних фондів є домінуючою, а сільське господарство, маючи надзвичайно великий потенціал, інвестується взагалі незначною мірою (6%). Ступінь зносу основних фондів за всіма видами економічної діяльності в Україні станом на 2012 рік становив 64,7 %. Варто зазначити, що ступінь зносу в транспортній та в енергетичній галузях становить відповідно 84,3% та 80%, що свідчить про майже повну зношеність. Така критичність показників зносу основних фондів має безпосереднє відношення до незадовільного обсягу інвестицій у реальний сектор. Кількість залучених інвестицій саме в основний капітал за період 2008-2012рр. має значну амплітуду коливань, але слід зазначити що показник 2012 року має позитивну тенденцію до збільшення (38,7%), але ще не досягнув докризового періоду – 2008 рік (50,4%) [1].

Структура та динаміка інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування свідчить, що:

- основними джерелами інвестування були й залишаються власні кошти підприємств та установ, що становлять 63,3% від загального обсягу інвестицій у капітал;
- спостерігається стрімке падіння банківського кредитування з 20,7% у 2009 році до 14,1% у 2012 році;
- у структурі іноземного інвестування переважають інвестування у фінансовий, а не в реальний сектор економіки; кошти іноземних інвесторів у основний капітал за період 2009-2012 рр. стрімко скоротились, відповідно становили 3,9% та 1,4% [1].

Якщо визначити місце України за міжнародними економічними показниками, то згідно з даними Європейського банку реконструкції та розвитку кумулятивний показник «обсяг прямих іноземних інвестицій» на душу населення в Україні станом на початок 2012 року склав 1000 дол. США, тоді як у Казахстані – 3 706 дол. США, Польщі – 3 155 дол. США, Румунії – 2 350 дол. США [2]. Місце України в міжнародних бізнесових рейтингах можна проаналізувати згідно з даними підготовленими Всесвітнім банком і Міжнародною фінансовою корпорацією [3]. Отже, наша країна займає 152 місце з 183 у загальному рейтингу інвестиційних показників, втративши 3 позиції за останні 3 роки. За якістю інституцій, інфраструктури, макроекономічних показників та економічної стабільності Україна знаходиться на 82 місці із 134. Індекс корупції залишається стабільно високим та продовжує зростати, у 2012 році Україна

перебувала на 118 місці, зараз знаходиться на 146 позиції з 180. За ступенем свободи економіки України, а саме торгової, фінансової, грошово-кредитної, інвестиційної, згідно з індексом Heritage Foundation Україна перебуває на 169 місці із 179, що є найнижчим показником країн Східної Європи. Серед лідерів у даному загальному рейтингу Всесвітнього банку – Сінгапур, Нова Зеландія, Гонконг та США. Попереду України стоїть Гондурас – 141 місце, Словаччина посіла 42 місце, Білорусія – 58, Польща – 72, Російська Федерація – 120. Україна займає критично низькі позиції майже за всіма показниками, поступаючись країнам, рівень розвитку яких значно нижчий за рівень розвитку нашої держави

Основними причинами зниження активності інвестиційної діяльності в Україні, на нашу думку, є:

- несприятливий інвестиційний клімат;
- недосконала законодавча база;
- неналежна підготовка інвестиційних проектів та програм та їх недієвість;
- нерозвиненість інвестиційних інструментів та інвестиційного ринку.

Відтак, задля підвищення рівня інвестиційної привабливості нашої країни та активізації інвестиційної діяльності як на макро, так і на мікрорівнях необхідно:

- уряду та керівництву країни дотримуватися активної позиції щодо залучення інвестицій;
- підтримувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних та вітчизняних інвесторів ;
- продовжувати формування сприятливого інвестиційного клімату ;
- забезпечувати прозорість, «партнерські» відносини між державою та інвестором ;
- розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір.

Лише активна державна позиція та комплексний підхід щодо вирішення існуючих проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю на мікро- і макрорівнях, дозволить з максимальною ефективністю реалізувати Україні свій потенціал в інвестиційній сфері, що стане передумовою її сталого економічного розвитку в майбутньому.

#### **Список використаних джерел**

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> - офіційний сайт Державного комітету статистики України.
2. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ebrd.com> - офіційний сайт Європейського Банку Реконструкції та Розвитку.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.worldbank.org> - офіційний сайт Всесвітнього Банку.



УДК 338.336

Третяк Наталя

к.е.н., доцент

Черкаський інститут банківської справи

Університету банківської справи НБУ

м. Черкаси

## ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

### Анотація

*Досліджено особливості інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Визначено коло проблем щодо оновлення технічної бази сільськогосподарських підприємств. Запропоновані шляхи розв'язання проблем щодо ефективності інвестиційного забезпечення.*

**Ключові слова:** інвестиційне забезпечення, основні засоби, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції.

Агропромисловий комплекс Черкаської області гарантує продовольчу безпеку країни, постійно збільшуючи обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, але попри це має ряд проблем щодо своєчасного забезпечення власної діяльності фінансовими ресурсами та сучасною сільськогосподарською технікою.

Щорічно у сільськогосподарських підприємствах кількість списаної техніки перевищує кількість придбаної більш як у десять разів. Катастрофічно зменшуються можливості власних джерел оновлення й поповнення машинно-тракторного парку, таких як амортизаційний фонд і прибуток. Практично усі кошти, які необхідно інвестувати в техніку й обладнання, використовуються переважно на фінансування оборотних коштів, у тому числі на купівлю насіння, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, сплату банківських процентів за кредит тощо. Державні програми підтримки технічного забезпечення аграрного сектора економіки є недостатньо ефективними, використовуючи кошти за державними програмами сільськогосподарські підприємства не в змозі забезпечити свою діяльність сучасною технікою [1, с.69]. На часі актуальним залишається проблема оновлення технічної та технологічної бази сільськогосподарських підприємств для розв'язання якої, необхідним є процес інвестування діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

Теоретичні і практичні засади інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств досліджували вчені: В. Борисова, Р. Грант, О. Гудзь, М. Дем'яненко, В. Ковальов, М. Кропивко, Ю. Лупенко, Б. Майджер, М. Малік, О. Могильний, Я. Пітер, Д. Портер, Н. Рязанова, П. Саблук, Р. Саблук, П. Стецюк. Дослідження таких авторів є фундаментальними та натомість, залишаються проблеми, які постають перед сільськогосподарськими підприємствами у процесі залучення інвестицій для розвитку діяльності підприємства.

Метою статті є надання обґрунтованих пропозицій щодо гармонізації процесу інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналізуючи динаміку наявності основних технічних засобів сільськогосподарських підприємств за 2000-2013 роки, можна відзначити негативну тенденцію щодо значного зниження кількості основних технічних засобів, які необхідні для виконання виробничих функцій в аграрному виробництві. Нині в Україні аграрний сектор економіки оснащений сільськогосподарською технікою лише на 43-48%. Так, станом на 1 січня 2013 року у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області зосереджено 6638 тракторів, що становить 4,9% від загальної кількості тракторів по Україні, на одне сільськогосподарське підприємство припадає 3,74 трактори. Така сама ситуація спостерігається щодо зернозбиральних комбайнів, кількість яких 1367 шт., що становить 4,4% від загальної кількості зернозбиральних комбайнів по Україні, на одне сільськогосподарське підприємство припадає менше одного комбайна, на 100 працюючих у сільському господарстві припадає 3,35 зернозбиральних комбайни. Кількість кукурудзозбиральних комбайнів становить 171 шт., а вантажних та пасажирських автомобілів – 5913 шт. [3].

Протягом 2013 року списано за рахунок повного зносу 354 одиниці сільськогосподарської техніки. Аналізуючи рух технічної бази сільськогосподарських підприємств за 2007-2011 роки, можна відзначити, що вибуття усіх видів техніки перевищує їх надходження, тобто зменшується наявність засобів на кінець року, що негативно впливає на діяльність сільськогосподарських підприємств. Крім того, вартість основних засобів в сільськогосподарських підприємствах щорічно скорочується, сума їх зносу в 10-15 разів перевищує суму оновлення. Так, станом на 1 січня 2014 року сума нарахованого зносу на основні засоби сільськогосподарських підприємств сягала 67%. Необхідно зазначити, що за 2012 -2013 роки в складі машинно-тракторного парку збільшується частка більш потужних та продуктивних машин, переважно імпортних, але таке заміщення відбувається повільно внаслідок їх високої вартості та відсутності фінансових ресурсів у сільськогосподарських підприємств [4, с.137].

Для відтворення технічного потенціалу аграрного виробництва до рівня технологічної потреби в найближчі 10 років необхідно направити на придбання основних засобів приблизно 1152 млн. грн.

Надходження інвестицій в сільське господарство залежить від інвестиційного середовища, на формування якого впливають такі фактори як: відповідність рівня розвитку галузей в АПК, наявність власних фінансових ресурсів, державні пільги для інвесторів, страхування ризиків, технічний рівень організації виробництва, ефективність використання інвестиційних коштів та ін. [2, с.85].

За рівнем інвестиційної привабливості сільське господарство Черкаської області займає 19 місце серед інших областей, а за рівнем інвестиційної активності – 4 місце, поступившись лише трьом областям: Київській, Миколаївській та Дніпропетровській [6, с.67].

У 2013 році сільськогосподарськими підприємствами освоєно капітальних інвестицій на загальну суму 956,0 млн. грн., що становить 31,4% від загального обсягу капітальних інвестицій області. Обсяг капітальних інвестицій у 2013 році зменшився у порівнянні з даними за 2012 рік на 55,6 млн. грн. (на 5,5%), тоді як обсяги виробництва сільськогосподарської продукції збільшилися на 11%.

Протягом 2001-2013 років у структурі інвестицій за джерелами фінансування переважали кошти власного капіталу, які становили від 57 до 72%, це означає, що сільськогосподарські підприємства за рахунок власного капіталу здійснюють інвестування своєї діяльності. За рахунок банківських кредитів освоєно 9,0% капітальних інвестицій. Найменше інвестицій Черкаська область одержує від іноземних інвесторів, обсяг яких у структурі капітальних інвестицій в економіку протягом аналізованого періоду коливався від 1,2 до 4,5%.

Обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство Черкаської області з 1995 року по 2013 рік становив 31 млн. дол. США, що становить 3,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в область. Питома вага прямих іноземних інвестицій у галузь сільського господарства Черкащини становила 20,9% від загального обсягу інвестицій у сільське господарство країни в цілому. Джерела іноземних інвестицій у сільське господарство області щорічно змінюються, у 2013 році найбільше іноземних інвестицій у галузь надійшло із країн Беліз та Німеччина.

Для розвитку та ефективного функціонування діяльності сільськогосподарських підприємств, покращення їх інвестиційного забезпечення, необхідно провести ряд заходів, зокрема:

- підвищити раціональне використання інвестиційних ресурсів;
- поліпшити структуру та напрямки інвестиційного забезпечення;
- спрямовувати інвестиційні кошти на придбання й застосування новітніх технологій і техніки, що в кінцевому підсумку сприятиме поліпшенню результатів господарювання сільськогосподарських підприємств області;
- для використання різноманітних джерел інвестування потрібно здійснювати акумулювання та раціоналізацію використання залучених і власних коштів під виділені пріоритети розвитку, ширше запроваджувати передовий вітчизняний та зарубіжний досвід щодо формування інвестиційних ресурсів;

Впровадження інвестицій в сільське господарство з метою розширення виробництва та оновлення основних засобів забезпечить суб'єктам господарювання зменшення виробничих витрат на собівартість продукції. Це зумовить зростання прибутків сільськогосподарських підприємств та створить умови для їх подальшого успішного розвитку.

#### **Список використаних джерел**

1. Гуторов, О.І. Оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств [Текст] / О.І. Гуторов, К.М. Крамаренко // Економіка АПК. – 2009. – №10. – С.69-73.
2. Жарун, О.В. Інвестиційна діяльність у сільськогосподарських

підприємствах регіону [Текст] / О.В. Жарун // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С.83-87.

3. Головне управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс] : . – Режим доступу:<http://www.ck.ukrstat.gov.ua/>. — Заголовок з екрану (дата звернення 10.05.2014 р.).

4. Непомняща, Т.С. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості Черкаського регіону [Текст] / Т.С. Непомняща // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №10. – С.135-140.

5. Саблук, П. Т. Національна доктрина продовольчої безпеки України [Текст] / П. Т. Саблук, Г. М. Калетник // Економіка АПК. – 2011. – №8. – С.3–10.

6. Смолій, Л. В. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств регіону [Текст] / Л.В. Смолій // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С.65–67.



УДК 330.322.4

**Харченко Тетяна**

аспірант

Сумський національний аграрний університет

м. Суми

### **ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

#### **Анотація**

*У статті розглянуто стан інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Сумської області, запропоновано розподіл сільськогосподарських підприємств на групи за рівнем інноваційної активності та визначено можливі шляхи підвищення інноваційної активності сільськогосподарських підприємств Сумської області.*

**Ключові слова:** інвестиційне забезпечення, рейтингова оцінка, рівень інноваційної активності.

Головним чинником росту ефективності аграрного сектору за сучасних умов є підвищення інноваційної активності сільськогосподарських підприємств, яке безпосередньо пов'язано з інвестиційною підтримкою. Проте низька інвестиційна привабливість підприємств, в тому числі і сільськогосподарських, яка склалась під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, знижує можливість впровадження інновацій і, відповідно, зменшує ефективність виробництва. У зв'язку з цим актуальності набувають дослідження стану інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та можливі шляхи підвищення інноваційної активності сільськогосподарських підприємств відповідно до регіону.

Ця проблематика висвітлювалась у працях таких вчених, як А.П. Гайдуцький, В.Г. Федоренко, Савчук В.С., І.О. Бланк, М.П. Денисенко,

О.І. Волков, П.Т. Саблук, Т.І. Лепейко, Т.М. Власюк та інших. В той же час стратегічні орієнтири інноваційного розвитку аграрного сектору, які мають формуватись у межах конкретних територій і наявних ресурсів із врахуванням потенціалу сільськогосподарських підприємств, досліджувались в працях Шубравської О.В., Молдаван Л.В., Пасхавер Б.Й. [1] та інших провідних вчених.

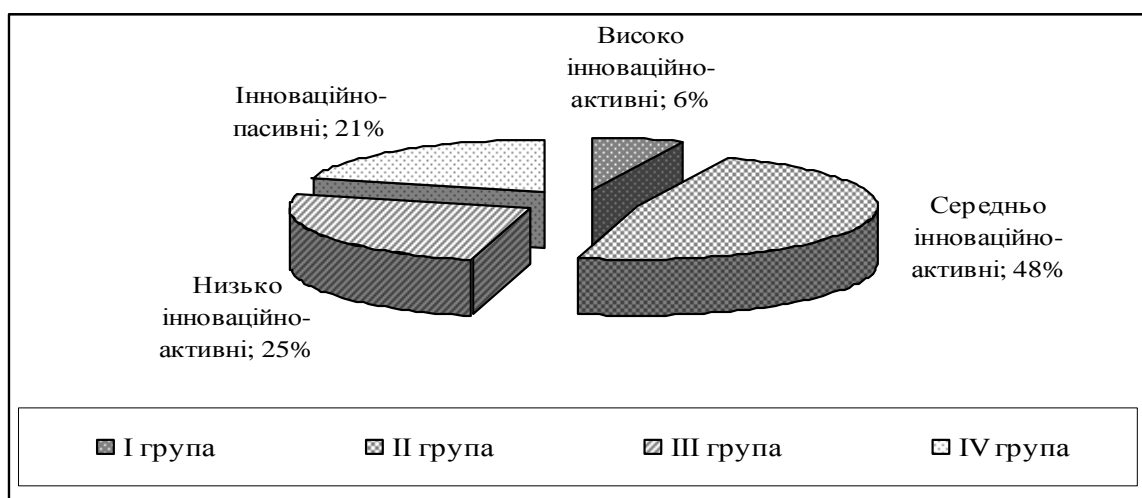
Метою статті є аналіз стану інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Сумської області та можливі шляхи підвищення їх інноваційної активності.

У законодавчих актах та наукових працях найбільш поширеним методичним підходом щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємств є рейтингова оцінка. Для дослідження рівня інноваційної активності сільськогосподарських підприємств та визначення групи інвестиційно привабливих підприємств була проведена комплексна рейтингова оцінка сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів Сумської області.

Зауважимо, що в складі комплексної рейтингової оцінки досліджувались показники ділової активності, рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості, які дають змогу виявити виробничий потенціал підприємства, визначити рентабельність виробництва, ефективність використання наявних на підприємствах ресурсів та управління ними, стан використання та розміщення основних і оборотних засобів підприємств. Досліджувані показники розраховуються виключно за даними форм публічної фінансової звітності, затверджених Міністерством Фінансів України з погодженням Державного комітету статистики України [2] і характеризують пряму залежність між покращенням фінансового стану підприємств та збільшенням їх значень.

Для визначення шляхів підвищення інноваційної активності досліджуваних сільськогосподарських підприємств доцільно розподілити їх на групи за рівнем інноваційної активності. Зауважимо, що під рівнем інноваційної активності сільськогосподарського підприємства, в своєму дослідженні, ми визначаємо такий стан фінансово-господарської діяльності підприємства, відповідно до якого підприємство може здійснювати фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів (I група), за рахунок залучених коштів (II група), за рахунок державних коштів (III група) або не мати жодних передумов до здійснення інноваційної діяльності (IV група). Отже, I група – високо інноваційно-активні підприємства, II група – середньо інноваційно-активні підприємства, III група – низько інноваційно-активні підприємства та IV група – інноваційно-пасивні підприємства.

За результатами комплексної рейтингової оцінки 67-и сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів Сумської області на рис. 1 представлено їх розподіл за групами.

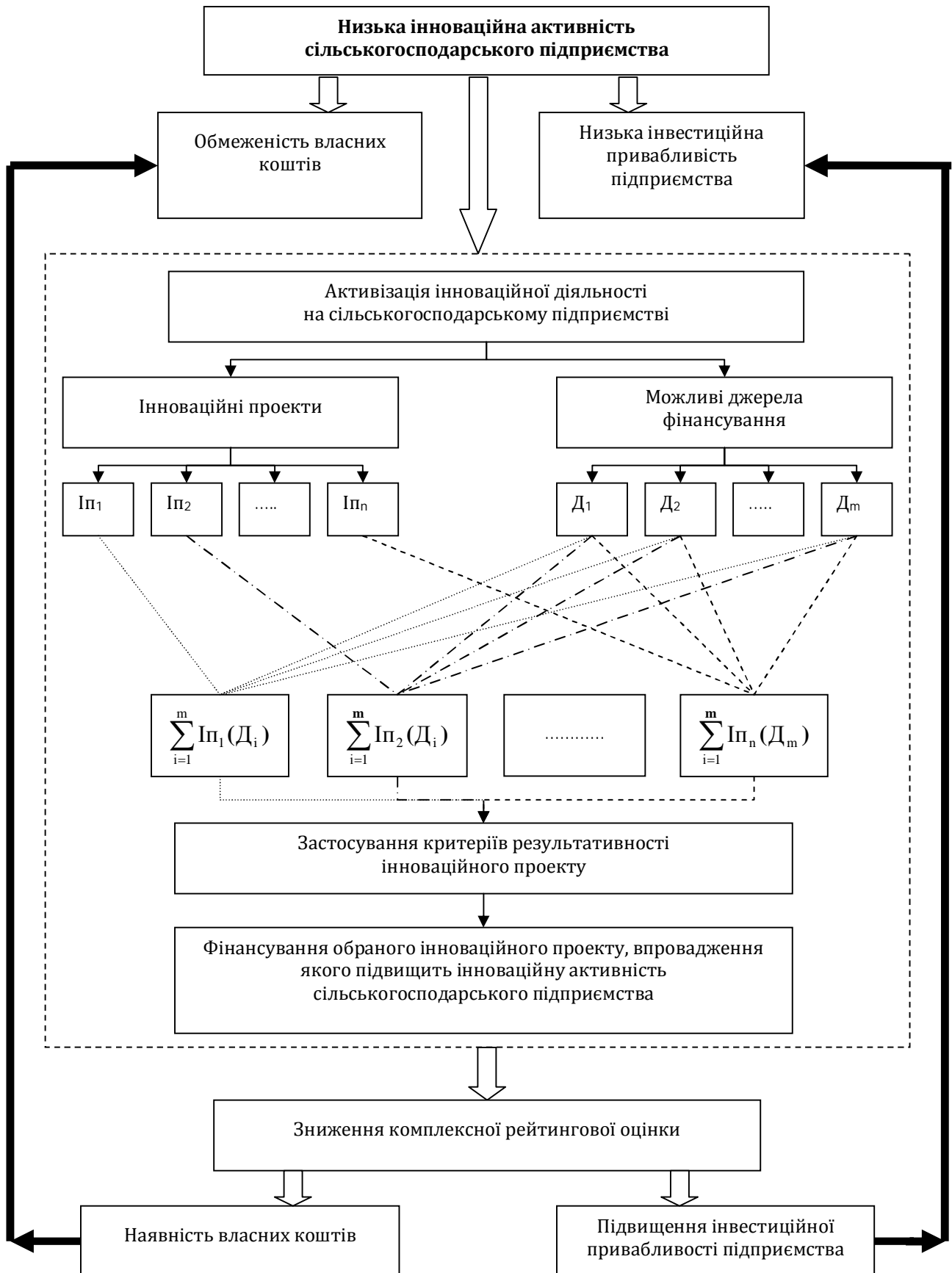


**Рис. 1.** Групування сільськогосподарських підприємств Краснопільського, Сумського та Тростянецького районів за рівнем інноваційної активності, 2012р.  
Джерело: побудовано автором за власними розрахунками

Зазначимо, що I група сільськогосподарських підприємств, які могли впроваджувати інновації за рахунок капіталізації прибутку та амортизації в 2012 р. була найменш численною і склала лише 4 підприємства (6%). Другу групу склали 32 сільськогосподарські підприємства (48%). Ці підприємства при впровадженні інновацій можуть розраховувати на фінансування ззовні, а саме на кошти інвесторів як вітчизняних, так і іноземних. До третьої групи увійшли 17 сільськогосподарських підприємств (25%), які можуть впроваджувати інновації за рахунок бюджетних коштів, отриманих з державного та місцевих бюджетів. Четверта група 14 сільськогосподарських підприємств (21 %) є аутсайдерами у загальному рейтингу, тому впровадження інновацій на цих підприємствах є не доцільним, а їх подальше функціонування можливе за умови докорінних змін.

Беручи до уваги отримані результати ми пропонуємо модель активізації інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах, яка характеризує залежності та зв'язки, що виникають в процесі прийняття рішення стосовно інноваційного проекту. Перевагами цієї моделі є: здійснення оцінки всіх можливих інноваційних проектів з урахуванням чинників, які впливають на реалізацію кожного запропонованого до розгляду інноваційного проекту; визначення зв'язків інноваційних проектів зі всіма можливими джерелами фінансування; можливість застосування обраних експертами критеріїв оцінки результативності проекту; встановлення пріоритетності того чи іншого джерела фінансування відповідно до інноваційного проекту.

При розробці моделі, яка представлена на рис. 2, було використано структуру фінансування інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах відповідно до рівня їх інноваційної активності, де низька інноваційна активність підприємств характеризується обмеженістю власних коштів та низькою інвестиційною привабливістю.



**Рис. 2. Модель активізації інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах**

Джерело: розроблено автором

Отже, економічним ефектом від впровадження інновацій для сільськогосподарського підприємства буде покращення фінансового стану підприємства, що відповідно зумовить підвищення інвестиційної привабливості підприємств та збільшення обсягів власних коштів. Беручи до уваги обернену залежність між результатами фінансово-господарської діяльності підприємства та комплексної рейтингової оцінки, ми можемо стверджувати, що активізація інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах зумовить зниження їх комплексної рейтингової оцінки і відповідно приведе до переходу підприємств із групи низько інноваційно-активних сільськогосподарських підприємств до групи середньо інноваційно-активних сільськогосподарських підприємств, а в разі здійснення інноваційного прориву – і до групи високо інноваційно-активних підприємств, тим самим створивши підґрунтя їх подальшого розвитку в цьому напрямку.

#### **Список використаних джерел**

1. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки [Текст] : монографія / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхевер та ін.]; за ред. д-ра ек. наук О.В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 496 с.
2. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: схвалено Агенством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. №22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua>laws/show/z0214-98](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98). — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).



УДК 658.16:621

**Чернявська Ірина**  
к.е.н., старший викладач  
Дніпродзержинський державний технічний університет  
м. Дніпродзержинськ

## **ВАРТІСНИЙ ПІДХІД ДО ЗДІЙСНЕННЯ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

### **Анотація**

*В статті обґрунтовано доцільність застосування вартісного підходу до вибору напрямів та видів структурних перетворень, направлених на підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Встановлено взаємозв'язок між видами структурних перетворень та видами вартості, використовуваними при оцінці вартості підприємства, у залежності від форми структурних перетворень. Запропоновано окремі заходи щодо структурних перетворень у різних сферах діяльності вітчизняних підприємств.*

**Ключові слова:** підприємство, інвестиційна вартість, структурні перетворення.

До основних напрямів структурних перетворень на машинобудівному підприємстві можна віднести вдосконалення фінансово-господарської діяльності, вдосконалення організаційної структури і системи управління. За видами структурних перетворень, їх класифікують як реструктуризацію власного капіталу, активів, зобов'язань, виробництва і системи управління. Вибір напрямів та видів структурних перетворень залежать від конкретної ситуації, що склалася на підприємстві і умов її проведення.

В економічній літературі при визначенні вартісного підходу до проведення структурних перетворень, інвестиційну вартість розглядають як приватний випадок споживчої вартості, яка визначається перевагами, очікуваннями і вимогами конкретного власника бізнесу або потенційного інвестора. Тому при виборі видів структурних перетворень доцільно визначати інвестиційну вартість підприємства, оскільки, на відміну від ринкової, інвестиційна вартість конкретніша, пов'язана з певним проектом і найбільшою мірою враховує інтереси конкретних власників бізнесу або потенційних інвесторів [1, 2].

Інвестиційна вартість підприємства може використовуватися як узагальнюючий показник ефективності управління процесом структурних перетворень промислового підприємства. Усі інші види вартості в процесі структурних перетворень можуть використовуватися як додатковий інструмент при ухваленні управлінських рішень і застосовуватися при прогнозуванні конкретних господарських ситуацій. Взаємозв'язок між видами структурних перетворень та вартості, використовуваними при оцінці вартості підприємства, у залежності від форми структурних перетворень, представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Взаємозв'язок між видами структурних перетворень та вартості**

Форми структурних перетворень	Напрями структурних перетворень	Види структурних перетворень	Види вартості
Зростання бізнесу	Вдосконалення фінансово-господарської діяльності	Реструктуризація власного капіталу	Ринкова вартість. Вартість для цілей оподаткування. Балансова вартість. Інвестиційна вартість. Внутрішня вартість.
	Вдосконалення організаційної структури	Реструктуризація виробництва	
	Вдосконалення системи управління	Реструктуризація системи управління	
Скорочення бізнесу	Вдосконалення організаційної структури	Реструктуризація зобов'язань	Ринкова вартість. Інвестиційна вартість. Заставна вартість. Внутрішня (фундаментальна) вартість. Балансова вартість Ліквідаційна вартість. Вартість для цілей оподаткування.
		Реструктуризація активів	
		Реструктуризація виробництва	
	Вдосконалення системи управління	Реструктуризація системи управління	

У практиці оцінки вартості підприємства використовуються різні підходи – витратний, порівняльний, прибутковий; у межах кожного з яких застосовується декілька методів оцінки вартості, що враховують ті або інші особливості підприємства [3].

Найбільш прийнятним при визначенні інвестиційної вартості підприємства є метод DCF (метод дисконтованих грошових потоків), оскільки він враховує перспективи розвитку бізнесу впродовж прогнозного періоду і відображає найбільшу кількість факторів, що впливають на інвестиційну вартість підприємства. Відповідно до методу DCF фактором вартості є будь-яка змінна, що впливає на величину грошового потоку і ставку дисконтування. Можливі варіанти організаційних перетворень слід перевіряти за допомогою моделі DCF. Так, у наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів [4, 5, 6] відзначається, що можливість розробки проекту організаційного розвитку виникає тоді, коли між поточною вартістю підприємства і потенційною вартістю, яка досяжна при зміні низки обставин, існує вартісний розрив. Управлінські дії щодо виявлення ключових факторів, що впливають на інвестиційну вартість, здійснюються відповідно до форми і видів структурних перетворень. За результатами управлінських дій, на фактори інвестиційної вартості можливе коригування проекту організаційного розвитку.

При визначенні можливих видів структурних перетворень слід здійснити

наступні заходи: виявлення внутрішніх резервів і можливостей економії матеріально-технічних ресурсів, оцінка можливостей і доцільності організаційних перетворень майнового комплексу, розробка пропозицій з удосконалення системи управління підприємством, оцінка можливостей залучення джерел зовнішнього фінансування для забезпечення поточної діяльності і перспектив розвитку підприємства. Для вітчизняних підприємств можна запропонувати заходи щодо структурних перетворень у сферах виробництва та управління витратами; заходи з управління обіговим капіталом та запасами; заходи з управлінського обліку та вдосконалення фінансового управління. У процесі реалізації управлінських заходів на фактори вартості необхідно контролювати проміжне значення інвестиційної вартості підприємства, щоб встановити причини відхилення вартості від цільового значення і своєчасно внести коригування в дії, що управляють.

#### **Список використаних джерел**

1. Кизим, Н. А. Проблемы проведения реструктуризации промышленных предприятий в Украине [Текст] : монографія / Н. А. Кизим, В. В. Жихарцев; НДЦ ІПР НАН України. – Х. : ІД «ИНЖЭК», 2009. – 184 с.
2. Таранюк, Л.М. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств [Текст] : монографія / за заг. ред. Л. М. Таранюка. – Суми: Мрія-1, 2010. – 440 с.
3. Кукоба, В. П. Вартісний аналіз функцій управління при проектуванні систем менеджменту підприємств [Текст] / В.П. Кукоба // Актуальні проблеми економіки: наук.-екон. журнал. – 2012. – №4. – С. 195–201
4. Гонтарева, І. В. Функціональна погодженість при оцінці системної ефективності розвитку підприємства [Текст] / І.В. Гонтарева // Економіка промисловості: наук.-практ. журнал. – 2010. – № 3. – С. 168–174.
5. Погорелов, Ю. Моделювання розвитку підприємства [Текст] / Ю. Погорелов // Актуальні проблеми економіки : наук.-екон. журнал. – 2009. – № 10. – С. 51–59.
6. French Wendell L. Organization development and transformation : managing effective change / French Wendell L., Bell Cecil, Zawacki Robert A. – Osborne : McGraw-Hill/Irwin, 2004. – 506 p.



## РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

УДК 336.71:330.133

Гонтар Дар'я

аспірант

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

м. Харків

### ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ВАРТОСТІ БАНКУ ТА ЙОГО ЦІННОСТІ

#### Анотація

*У статті визначено взаємозв'язок вартості банку та його цінності. Встановлено, що відповідність фактичної цінності банківських послуг очікуванням клієнтів банку полегшує вирішення спірних питань, пов'язаних з ціноутворенням на банківські послуги, сприяючи збільшенню вартості банку.*

**Ключові слова:** вартість банку, цінність банку, концепція управління вартістю банку.

За умов активізації процесів злиття та поглинання банків все більшої актуальності набуває концепція управління вартістю банку, головною метою якої є максимізація вартості банку. Діяльність, спрямована на зростання вартості банку, сприяє збереженню його конкурентних позицій і залученню нових клієнтів та інвесторів.

Основною економічною категорією концепції управління вартістю є вартість. Найчастіше під вартістю банку розуміють найбільш імовірну суму грошових коштів, в обмін на яку може бути продане або куплене право володіння та розпорядження банком або його часткою на певний момент часу. В даному визначенні вартість банку ототожнюється з його ринковою вартістю.

Хоча в багатьох публікаціях використовуються терміни «вартість банку», «управління вартістю банку», в інших публікаціях англійський термін «value» перекладається як «цінність». Чіткий поділ понять «цінність» і «вартість» та засноване на цьому поділі застосування концепції управління вартістю дозволяє виявляти нові, значущі для практики, аспекти прийняття стратегічних управлінських рішень [1, с. 142].

Одним із перших, хто розглядав поняття «вартість», був Аристотель, який вважав, що все, що бере участь в обміні, повинне бути якимось чином порівняне. Для здійснення обміну повинна існувати якась одиниця виміру, заснована на умовності [2, с. 10]. Вартість банку передусім визначається його додатними грошовими потоками, які, в свою чергу, залежать від розміру цінності банківських послуг, тобто їхньої корисності для клієнта. Оскільки банківська

послуга є результатом наскрізного бізнес-процесу, її цінність є передумовою позитивних змін ринкової вартості даного банку. Тому під час розробки стратегій управління вартістю банку мету діяльності банку можливо сформулювати як «підвищення цінності результату наскрізного бізнес-процесу»[3, с. 161].

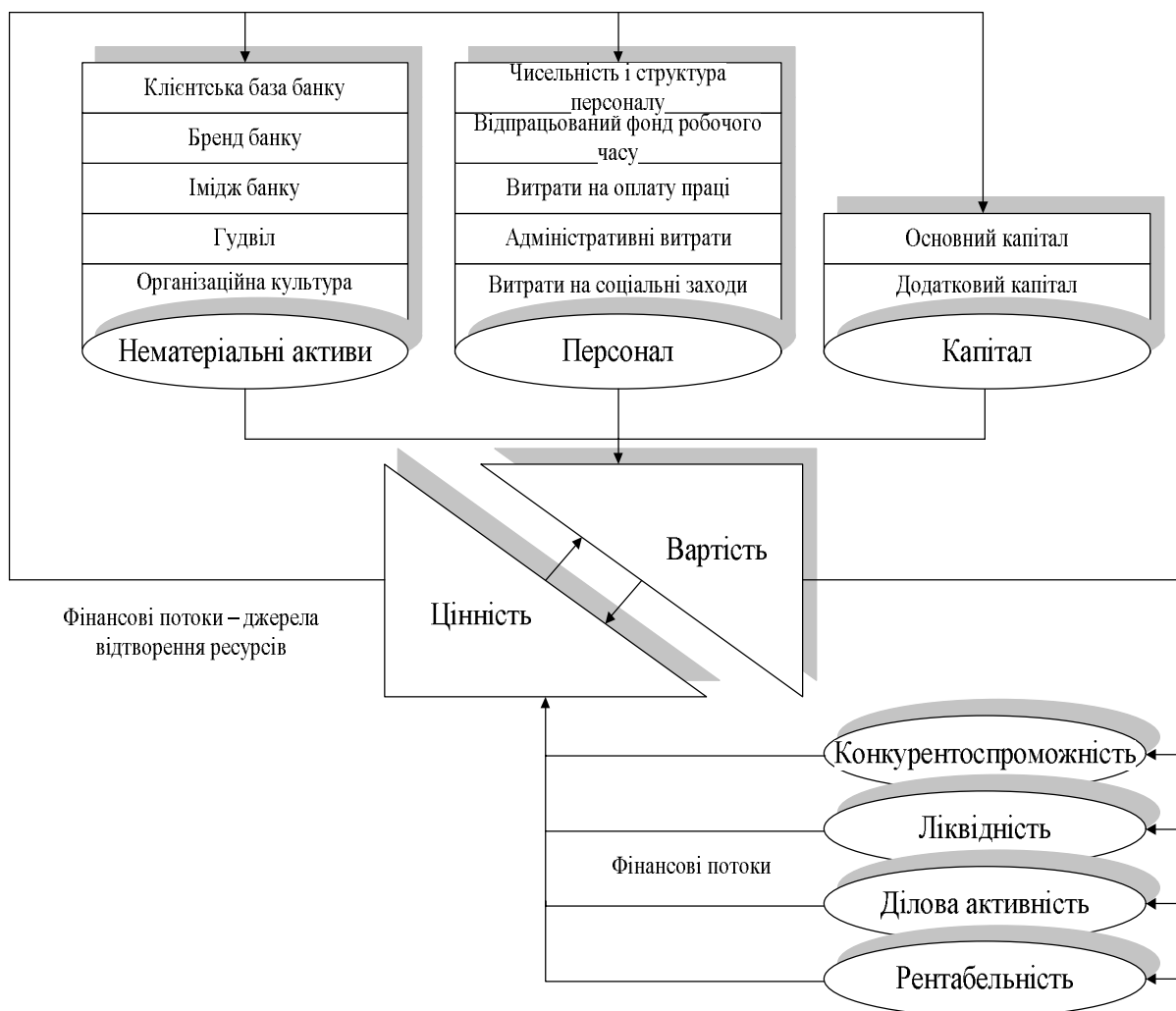
Точками зростання цінності банку є прийняті стратегічні рішення, в результаті яких зростає потенціал банку, коли цінність прийнятої стратегічної альтернативи перевищує її вартість. У цьому суть концепції управління вартістю банків прийняті стратегічних управлінських рішень. Під цінністю банку розуміється міра його корисності для власників, що виражається в величині можливих вигод від діяльності банку в майбутньому. Тому вартість банку є своєрідним ринковим виявом його цінності [1, с.142].

Цінність банку можливо розглядати як його сумарну соціально-економічну, громадську, загальнонародну, економічну, державну, національну, транснаціональну, загальносвітову тощо цінність. При цьому під загальною соціально-економічною цінністю банку розуміється корисність його послуг для клієнтів, а також для всього суспільства і держави в цілому.

У свою чергу, під корисністю банку розуміється сукупність наданих клієнтам матеріальних, моральних та соціальних благ (асортимент банківських послуг, їхні цінові характеристики). Корисність банку для суспільства і держави характеризується показниками його соціального потенціалу (інвестиційного, зарплатного, податкового, природоохоронного потенціалу). Так, показники соціального потенціалу банку є похідними від відповідних вартісних показників його загальної цінності. Отже, одиницями виміру цінності банку є як натурально-речові, такі вартісні показники. Так, інтегральним показником сумарної цінності банку є показники його доходу, який може бути отриманий в нормальних умовах організації праці та надання послуг [4, с. 78].

На рис. 1 наведено схему взаємодії вартості та цінності в бізнес-процесах банківської діяльності, тобто структуроване представлення діяльності банку, яке можна описати за допомогою взаємопов'язаних елементів, серед яких найголовнішими виступають ресурси, якими володіє банк і які є необхідними для збереження його цінності та формування прибутку.

Як видно з рис. 1, створення цінності банком пов'язано з використанням певної сукупності вхідних ресурсів, зазвичай фінансових та матеріальних, які під впливом використання ресурсів іншого типу, головним чином трудових, змінюють свою первісну форму, розмір та властивості так, щоб на виході задовольнити певному набору споживчих вимог. Виходами бізнес-процесів у банківській діяльності є надані банківські послуги, які утворюють додану вартість.



**Рис. 1.** Схема взаємодії вартості та цінності в бізнес-процесах банківської діяльності

З позицій клієнтів банку предметом їхньої взаємодії з банком є створена ним цінність. Клієнт банку буде зацікавлений у тій банківській послугі, яка становить для нього найбільшу цінність в порівнянні з іншими послугами. Перевищення цінності над вартістю є джерелом доходів банку, а відповідність очікуваної клієнтом цінності банківських послуг фактичній цінності виходу бізнес-процесів спонукає його дотримуватися своїх зобов'язань за домовленостями з банком, які полягають у вчасній оплаті банківських послуг, що перешкоджатиме зростанню дебіторської заборгованості банку, погіршенню його ліквідності. Основні засоби банків не відіграють важливу роль у формуванні ланцюгів вартості, адже зростання витрат на їхню експлуатацію не сприяє підвищенню фондівіддачі, а отже, і ефективності банківської діяльності [3, с. 161].

Процеси, що додають цінності для споживача банківських послуг, ранжируються, щоб визначити першочергову сферу уваги керівництва банку. Процеси, що не додають цінності, слід виключити з діяльності банку. Проте серед цих процесів присутні такі, без яких банк просто не зможе існувати. Наприклад, процеси управління або будь-які інші, виключення яких припинило

б фінансово-господарську діяльність банку. Ці процеси додають цінність самому банку [5, с. 34].

Відповідність фактичної цінності банківських послуг очікуванням клієнтів банку полегшує вирішення спірних питань, пов'язаних з ціноутворенням на банківські послуги, що сприяє підвищенню вартості банку. Прийнятна споживча цінність виходів бізнес-процесів спонукає клієнтів банку до подальшої співпраці з ним, що створює додаткові перспективи збільшення вартості банку. Якщо ж додана вартість на виходах бізнес-процесів банківської діяльності зростає, це суперечить потребі підвищення цінності їх виходів. Чинником загострення цього конфлікту є невиправдане підвищення вартості допоміжних бізнес-процесів [3, с. 161].

Таким чином, аналіз взаємозв'язку вартості та цінності банку показав, що вартість банку є складовою його сумарної цінності. Поняття цінності враховує не лише кількість затраченої праці, а й корисність банку, яка, в свою чергу, відображає суб'єктивну оцінку споживача та визначається ступенем насиченості чи обмеженості тих чи інших потреб. Перевищення цінністю банку його вартості – головний орієнтир управлінських рішень менеджерів банку, адже лише у цьому випадку банк матиме потенціал подальшого зростання вартості, а отже, його діяльність буде прибутковою.

#### **Список використаних джерел**

1. Паламарчук, В. П. Критерии принятия управленческих решений: рост ценности или стоимости компании? [Текст] / В. П. Паламарчук // Российское предпринимательство. – 2007. – №11. Вып. 1(101). – С. 142-146.
2. Колесніченко, В. Ф. Гроші та кредит : навчальний посібник / В. Ф. Колесніченко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 370 с.
3. Сорокіна, Л. В. Моделі і технології управління ринковою вартістю будівельних підприємств [Текст] / Л. В. Сорокіна. – К. : Лазурит-поліграф, 2011. – 541 с.
4. Ревуцкий, Л. Д. Ценность и стоимость предприятия: понятия и показатели / Л. Д. Ревуцкий. – М. : Аудиторские ведомости. – 2009. – № 1. – С. 77-84.
5. Мещеряков, А. А. Організація діяльності комерційного банку : навчальний посібник [Текст] / А. А. Мещеряков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.



УДК336.73:338.2

Єремейчук Раїса

к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

м. Харків

## ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ЯК МЕТОДУ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ДОЧІРНЬОЇ ЛІЗИНГОВОЇ КОМПАНІЇ БАНКУ

### Анотація

У статті визначено доцільність використання SWOT-аналізу для визначення подальшого розвитку лізингової компанії банку на прикладі лізингової компанії «РайффайзенЛізинг Аваль».

**Ключові слова:** SWOT-аналіз, дочірня лізингова компанія банку.

Одним з найпоширеніших методів, що оцінюють в комплексі положення компанії, є SWOT-аналіз. Положення компанії залежить від того, наскільки успішно вона здатна реагувати на різні дії ззовні. Аналізуючи зовнішню ситуацію, необхідно виділяти найістотніші на конкретний період часу чинники. Взаємозв'язаний розгляд цих чинників з можливостями компанії дозволяє вирішувати виникаючі проблеми. При рішенні різного рівня задач необхідно також чітко представляти, чи піддаються критичні чинники контролю з боку компанії. Чи є вони внутрішніми або зовнішніми, піддаються змінам зусиллями компанії або це зовнішні події, на які компанія впливати не в змозі.

SWOT-аналіз є необхідним елементом досліджень, обов'язковим попереднім етапом при складанні будь-якого рівня стратегічних планів. Дані, одержані в результаті SWOT-аналізу, служать базисними елементами при розробці стратегічних цілей і задач компанії [1, с. 45].

Для прикладу проведемо SWOT-аналіз лізингової компанії «Райффайзен Лізинг Аваль» (табл. 1) [2]. На даному етапі можна завершити проведення SWOT – аналізу, проте для вирішення важливих стратегічних завдань та більш детального дослідження потенційних загроз та конкурентних переваг, необхідно провести більш ретельний аналіз.

Таблиця 1

### Стандартна матриця базового SWOT-аналізу лізингової компанії

#### «Райффайзен Банк Аваль»

Сильні сторони	Можливості
1. Одна із найбільших лізингових компаній в Україні. 2. Входить до австрійської групи Райффайзен. 3. Використання міжнародного досвіду у сфері лізингу від австрійських акціонерів. 4. Потужна мережа розподілу ПАТ «Райффайзен Банк Аваль». 5. Можливість надання конкурентних ставок та використання скорингових схем для оперативного прийняття рішень.	1. Стабілізація економічної ситуації після кризи дозволить покращити фінансові показники та розширити клієнтську базу. 2. Український ринок лізингу надає необмежені можливості для росту компанії. 3. Збільшення об'єму інвестування в маркетинг для більш ефективного розповсюдження реклами

*Продовження табл. 1*

Слабкі сторони	Загрози
1. Недостатньо систематизована рекламна компанія, що знижує її ефективність. 2. Недостатній рівень розкриття фінансових звітів компанії, відсутність їх аналізу. 3. Надання фінансування та лізингових послуг тільки юридичним особам, ігноруючи інші форми власності та фізичних осіб.	1. Висока схильність впливу зміни законодавства на діяльність компанії. 2. Стрімке збільшення кількості конкурентних лізингових компаній та банків, що надають лізингові послуги. 3. Перехід кваліфікованої частини персоналу до конкурентів. 4. Втрата клієнтів у зв'язку з появою конкурентів.

На наступному етапі можливості та загрози, які були виявлені в процесі аналізу, розбиваються на три групи за пріоритетністю, необхідністю концентрації зусиль та засобів, а також ретельним моніторингом.

На основі проведеного SWOT-аналізу необхідно скласти матрицю загроз для компанії (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Аналіз загроз зі сторони конкурентних сил для компанії «Райффайзен  
Лізинг Аваль»**

Вірогідність реалізації загроз	Наслідки загроз		
	Руйнівні	Тяжкі	Незначні
Висока	Зміна законодавства	Нові конкуренти	Перехід співробітників до інших компаній
Середня		Втрата клієнтів	Вплив постачальників
Низька			Дефолт

В поле зору негайного реагування відразу потрапляють загрози зміни законодавчих актів та привабливість ринку для нових конкурентів.

Загроза зміни законодавства може бути частково знижена за рахунок кваліфікованих спеціалістів, які будять оперативно відстежувати зміни необхідних нормативних документів, а також можливі наміри законодавчої гілки влади про внесення змін до законів та інших нормативних актів, якими користуються лізингодавці. Загрозу появи нових конкурентів компанії можна зменшити шляхом збільшення своєї частки на ринку та розвитку бренду, що потребує більшої уваги на розвитку маркетингу та його достатньому фінансуванню. Складемо матрицю можливостей для компанії (табл. 3).

Матриця можливостей продемонструвала, що найбільш сприятливими можливостями є можливість зростання лізингового ринку та збільшення інвестицій в рекламну діяльність. Можливості, що надаються зростаючим лізинговим ринком, та положення компанії в числі лідерів лізингового бізнесу дають можливість використати одну із стратегій зростання.

Таблиця 3

**Аналіз можливостей, що надаються ринком для лізингової компанії  
«Райффайзен Лізинг Аваль»**

Вірогідність використання можливостей	Вплив можливостей		
	Сильний	Помірний	Незначний
Високий	Зростання ринку		
Середній	Вливання інвестицій в маркетингову сферу	Стабілізація економіки	
Низький			

На наступному етапі з урахуванням виявлених можливостей та загроз виділяються основні взаємовпливаючі групи «Можливості – сильні/слабкі сторони», «Загрози – сильні/слабкі сторони» та складається відповідна матриця (табл. 4).

Таблиця 4

**Комплексна оцінка можливостей та загроз з урахуванням сильних та слабких сторін лізингової компанії «Райффайзен Лізинг Аваль»**

Складові SWOT-аналізу		Сильні сторони			Слабкі сторони	
1	2	3	4	5	6	7
Можливості		Провідна компанія на ринку лізингових послуг	Використання міжнародного досвіду	Потужна мережа розподілу	Недостатньо систематизована рекламна компанія	Надання фінансування та лізингових послуг тільки юридичним особам
	Зростання лізингового ринку	Зростання за рахунок позитивного іміджу компанії	В умовах недостатньо розвинутого ринку лізингу забезпечує додаткові знання та досвід	Вихід на нові ринки збуту	Не використовує всіх можливостей залучення нових клієнтів та зростання на ринку	Усунення даної обставини дозволило б залучити нових клієнтів та сприяло б зростанню компанії
	Збільшення об'єму інвестування в маркетингову сферу				Вдосконалення діючої системи маркетингової сфери	

*Продовження табл. 4*

Загрози	Зміна законодавства					Необхідно розширити коло клієнтів
	Поява конкурентів	Позитивний імідж та репутація компанії робить цю загрозу незначною				
	Перехід кваліфікованого персоналу до конкурентів		Застосовувати стимулюючі фактори для покращення роботи працівників			

Таким чином, використання SWOT-аналізу дозволило зробити наступні висновки. Найбільш сильними сторонами, які компанія може використовувати для досягнення поставлених цілей є її лідируюче становище на лізинговому ринку та міжнародний досвід, завдяки яким компанія може обійти як діючі лізингові установи, так і нових конкурентів, які стрімко з'являються в даній галузі. Особливо успішною дана стратегія буде за умови використання комплексної маркетингової діяльності та використанні додаткових грошових вливань в цю сферу діяльності. Однією із головних загроз для діяльності на лізинговому ринку є зміна законодавства. Проте, ця небезпека може бути зменшена за рахунок збільшення кола клієнтів всіх форм власності та залучення висококваліфікованих спеціалістів в цій галузі.

#### **Список використаних джерел**

1. Демина, Е. В. Менеджмент предприятий электросвязи : учебник для вузов / Е. В. Демина, Н. П. Резникова и др. – М.: Радио и связь, 2007. – 312 с.
2. Офіційний сайт лізингової компанії «Райффайзен Лізинг Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rla.com.ua/>.



УДК 336.1

Зеленський Андрій

асистент

Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА» ТА «ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ»

### Анотація

*У статті розглянуто погляди науковців щодо трактування сутності понять «фінансова політика» та «фінансовий механізм». Представлено критичний огляд існуючих трактувань, що дає можливість обґрунтувати авторський підхід до тлумачення понять.*

**Ключові слова:** фінанси, фінансова політика, фінансовий механізм, державний вплив, фінансова діяльність, система державного регулювання.

Розробка та реалізація ефективної фінансової політики на державному й місцевому рівнях та рівні підприємств є складною й актуальною проблемою на сьогоднішньому етапі розвитку української економіки. Логіка її вирішення вимагає пояснення значення поняття «фінансова політика», що поєднує в собі категорії фінансів і політики. Цей термін досить часто застосовується в дослідженні різних економічних процесів, що відбуваються в сучасному суспільстві.

Фінансова політика є складовою частиною фінансової науки, що відрізняється від чистої науки своїм прикладним характером й імперативними способами розвитку. Єдності думок у визначенні поняття фінансової політики й дотепер не досягнуто у середовищі сучасних економістів. Зокрема, Кемпбелл Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю сполучають поняття фінансово-бюджетної й фіскальної політики, визначаючи їх як зміни, внесені урядом до порядку державних витрат й оподатковування, спрямовані на забезпечення повної зайнятості й неінфляційного національного продукту [1]. Очевидно, що фіскальна політика - важлива, але все-таки частина загальної фінансової політики, пов'язаної передусім з політикою в галузі державних доходів.

Радянські економісти визначали фінансову політику насамперед як політику використання фінансів у системі вартісної, грошової форми реалізації економічних законів товарного виробництва, як концентроване вираження через фінанси системи грошових відносин в економіці. Фінансова політика трактувалася як мистецтво перерозподілу через формування й використання фондів фінансових ресурсів в інтересах створення умов для збільшення натуральної й грошової бази народного господарства.

Єдність думок у визначенні поняття фінансової політики до сих пір не досягнута й у сфері сучасних українських економістів (табл. 1).

Таблиця 1

**Трактування поняття фінансової політики**

№	Автори та джерела літератури	Тлумачення поняття «фінансова політика»
1	Василик О.Д.	Фінансова політика - діяльність держави, підприємства щодо цілеспрямованого використання фінансів.
2	Федосов В.М.	Фінансова політика - це цілеспрямована діяльність держави та інших суб'єктів господарювання у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів задля досягнення поставленої мети.
3	Опарін В.М.	Фінансова політика - комплекс дій і заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей.
4	Романенко О.Р.	Фінансова політика - сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання, які держава здійснює через фінансову систему.
5	Юрій С.І.	Фінансова політика - сукупність фінансових (розподільчих і перерозподільчих) заходів, які держава здійснює через фінансову систему.
6	Сліпушко О. М.	Фінансова політика - система заходів у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи і національної економіки загалом.

Фінансова політика є важливим напрямом державного впливу на економічні процеси, заходи якої доповнюються грошовою політикою та політикою прямого втручання. Вона охоплює всі заходи, пов'язані з наповненням і використанням державного та місцевих бюджетів.

При цьому варто звернути увагу, що успішне вирішення стратегічних завдань фінансової політики реалізується за допомогою фінансового механізму та його складових. У вітчизняній науці термін «механізм» почав активно вживатися з 70-х років ХХ ст. Виділяють господарський, фінансовий, кредитний, валютний, ціновий, ринковий, грошовий, організаційний, бюджетний, страховий, інвестиційний, інноваційний механізми тощо [2, с. 18]. Існує безліч їх визначень, які уточнюють та конкретизують одне одного.

Слово «механізм», відповідно до тлумачного словника, використовується для позначення: пристрою, що передає або перетворює рух; внутрішньої будови, системи чого-небудь; сукупності станів та процесів, з яких складається певне (у тому числі й економічне) явище [3, с. 695]. При традиційному суб'єктивістському підході слово «механізм» вживається в другому значенні – як система методів, способів та важелів. При об'єктивістському підході воно застосовується в

третьому значенні – як сукупність станів і процесів, що протікають в економічній підсистемі.

В англійській мові термін «механізм» вживається лише в процесному значенні і неодмінно з конкретизуючим словом, наприклад, механізм конкуренції, механізм вирівнювання тощо [4, с. 432]. В німецькій мові механізм як окремий економічний термін не застосовується, а розглядається лише як частина складного слова в парі з прикметною характеристикою – наприклад, ціновий механізм [5, с. 309].

В економічній літературі поняття «фінансовий механізм» використовується досить широко вже понад тридцять років. Водночас єдиної думки щодо його визначення та відповідно його складових не існує. Так, у виданій останнім часом монографічній, навчальній і навчально-методичній літературі визначення фінансового механізму подається значною мірою як сукупність його елементів, що не можна вважати достатньо економічно обґрунтованим.

Насамперед, необхідно виокремити рівні функціонування та дії фінансового механізму. З цієї позиції фінансовий механізм розглядається як мікро- та макроекономіка категорія. Так, головним завданням фінансового механізму на макрорівні є забезпечення узгодженості інтересів держави з інтересами суб'єктів господарювання.

Так, Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. і Василик О.Д. вбачають у фінансовому механізмі як макроекономічній категорії сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення [6, с. 18].

Дробозіна О.Л. наголошує на тому, що фінансовий механізм є системою встановлених державою форм, видів і методів організації фінансових відносин [7, с. 90]. Заєць Н.Є., Фісенко М.К. і Бондар Т.Є. фінансовий механізм вважають найважливішою складовою господарського механізму і розуміють під ним сукупність методів та форм, інструментів і важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства в процесі здійснення розподільчих і перерозподільчих відносин [8, с. 142]. Львовчкін С.В. наголошує на тому, що фінансовий механізм – це сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток і систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [9, с. 32].

Когорта таких науковців, як Опарін В.М., Романенко О.Р., Огородник С.Я., Зязюн М.С. і Славкова А.А. розглядають фінансовий механізм як сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [10]. Водночас вчені Федосов В.М., Огородник С.Я. і Суторміна В.М. вбачають у фінансовому механізмі як макроекономічній категорії сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства [11, с. 7-8].

Підводячи підсумок, зауважимо, що, на нашу думку, при трактуванні сутності понять «фінансова політика» та «фінансовий механізм» варто дотримуватися змішаного підходу, який передбачає можливість одночасного трактування змісту однієї категорії декількома різнорідними ідентифікаторами. Адже «фінансова політика» та «фінансовий механізм» є складними і багаторівневими категоріями, які має різні форми прояву, внутрішні та зовнішні чинники формування.

### **Список використаних джерел**

1. История и философия экономики : пособие для аспирантов [Текст] / под ред. д.э.н., проф. М.В. Конотопова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 664 с.
2. Нетяжук, М.В. Економічні механізми в ринкових умовах [Текст] / М.В.Нетяжук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004.– № 3 (34).– С. 18-22.
3. Словник української мови. – Т.VI.– К.: Наукова думка, 1973.– 840 с.
4. Данова, И.Ф. Англо-русский экономический словарь [Текст] / И.Ф.Данова, Э.С.Ватурмян. – 4-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 2001. – 880 с.
5. Никифорова, А.С. Немецко-русский словарь по бизнесу [Текст] / А.С.Никифорова. – М.: Словари, 1993.– 395 с.
6. Базилевич, В. Д. Державні фінанси : навч. посібник / За заг. ред. Базилевича В. Д. – К. : Атїка, 2004. – 224 с.
7. Финансы. Денежное образование. Кредит : учебное пособие [Текст] / под ред. Л.А. Дробозиной. – М. : Финансы, Юнити, 1997. – 479 с.
8. Заяц, Н. Теория финансов : учеб. пособие / [Н. Заяц, м. К. Фисенко, т. Е. Бондарь и др.]. – [2-е изд., стереотип]. – мн. : Выш. шк., 1998. – 142 с.
9. Львовчкін, С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–33.
10. Фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни [Текст] / [О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова ]. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
11. Государственные финансы : учеб. пособие [Текст] / Под ред. проф., д.е.н. В.М. Федосова, С.Я. Огородника и В.Н. Суторминой. – К.: Лыбидь, 1991.



УДК 336.02

Лук'янюк Мирослава

аспірант

Державна навчально-наукова установа

«Академія фінансового управління»

м. Київ

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ

## Анотація

*У статті розглянуто теоретичні аспекти функціонування незалежних фінансових інститутів, проаналізовано завдання та покладені на них функції. З'ясовано вплив фінансових інститутів на фінансову політику.*

**Ключові слова:** державний борг, дефіцит бюджету, фінансова політика, фінансові правила, фінансові інститути, нормативні рекомендації, макроекономічний прогноз.

Надмірне зростання обсягів державного боргу, яке спостерігається у світі протягом останніх кількох десятиліть, пояснюється надмірною схильністю урядів до дефіцитного фінансування бюджету.

В розвинутих країнах первинною реакцією на зростання боргу було запровадження так званих «фінансових правил» на заміну дискреційної фінансової політики, однією з характеристик якої виявилася описана вище надмірна схильність до дефіциту бюджету. Вони полягають в законодавчому обмеженні дефіциту бюджету та державного боргу, обмеженні структурної складової дефіциту, правил щодо збалансування бюджету протягом економічного циклу тощо. Крім цього фінансові правила зазвичай включають умови, за яких допускаються відхилення від встановлених обмежень та допустимий розмір таких відхилень. Поточна криза суверенних боргів свідчить про те, що існуючі основи законодавчого регулювання фінансової політики (фінансові правила) не приносять бажаного ефекту, особливо в періоди економічної рецесії. Це пов'язано з тим, що під час спаду обмеження на дефіцит і борг тільки матимуть проциклічний ефект (особливо за умови значних існуючих зобов'язань), а з іншого боку у політиків немає стимулів дотримуватися бюджетних обмежень з огляду на необхідність підтримувати позитивний імідж серед виборців шляхом підтримки фінансування суспільних потреб (уникнення скорочення бюджетних витрат), особливо, коли треба боротися з проблемами в економіці. Фінансові правила також виявилися неефективними, оскільки більшість країн їх не змогла дотримуватися в періоди кризових явищ – коли поставала необхідність стимулювання сукупного попиту за рахунок державних витрат, які лівовою часткою підтримувалися державними запозиченнями.

У зв'язку із зазначеним розвинуті країни розпочали пошуки нових вирішень проблем з дефіцитом бюджету і з державним боргом. Одним із таких рішень є створення незалежних фінансових інститутів (які ще також називають «фінансовими наглядачами», «фінансовими радами», «фінансовими агенціями»). Основною ідеєю цього є перенесення позитивного досвіду з організації монетарної політики за допомогою створення незалежного центрального банку

у сферу фіскальної політики.

Сьогоднішні незалежні фіскальні інститути надзвичайно різноманітні: їх роль, ресурси та структура значно різняться в залежності від країни функціонування. Крім аналізу фіскальної політики та бюджетних пропозицій, загальні функції фіскальних інститутів включають в себе роль в прогнозуванні, контроль за дотриманням бюджетних правил, аналіз довгострокової фіскальної стійкості, оцінювання вартості обраної політики та аналітичні дослідження з окремих питань.

Незалежні фіскальні інститути (НФІ) - це непартійні державні органи за винятком Центрального банку, уряду чи парламенту, що готують макроекономічні прогнози бюджету, контролюють бюджетну ефективність та/або консультують уряд з питань фіскальної політики. Місією незалежних фіскальних інститутів є забезпечення проведення державою оптимальної для суспільства фіскальної політики або ж вплив на фіскальну політику з метою підвищення її оптимальності.

В залежності від основних завдань фіскальних інститутів західні науковці виділяють їх два основних види:

- першим є інститут, якому делеговано прийняття рішень стосовно фіскальної політики і який є абсолютно незалежним від уряду (за аналогією до центрального банку, який відповідає за монетарну політику); існують думки про те, що такий незалежний фіскальний орган може повністю замінити необхідність фіскальних правил [1];

- другим є інститут, який не проводить фіскальну політику, але також є незалежним та здійснює моніторингові, дорадчі, оціночні, аналітичні і прогностичні функції [2]; він покликаний посилити дію фіскальних правил, виконуючи наглядову роль у дотриманні фіскальної дисципліни.

На практиці країни створюють фіскальні інститути другого типу, а стосовно першого – існують тільки пропозиції про доцільність їх створення, але жоден з урядів ще не наважився делегувати свої повноваження щодо фіскальної політики незалежним інституціям.

Загалом завдання незалежних фіскальних інститутів в різних країнах не є однаковими. Серед них найбільш загально виділяють наступні:

- здійснення об'єктивного прогнозу основних макроекономічних показників, на основі яких розроблятиметься бюджет на наступний період (періоди); делегування урядом цієї функції незалежному інституту дозволяє уникнути формування бюджету на нереалістичних прогнозних показниках (уряд зазвичай має спокус до формування занадто оптимістичного прогнозу для створення ілюзій про те, що економічна політика є більш ефективною, ніж насправді);

- розрахунок наслідків для бюджету і економіки різних ініціатив та проектів уряду;

- попередня оцінка того, чи декларована фіскальна політика зможе досягнути встановлених цільових фіскальних показників (закладений дефіцит, державний борг, доходи і видатки бюджету тощо) і чи будуть дотримані затверджені в державі фіскальні правила та обмеження за існуючих умов в

національній та світовій економіці;

- заключна оцінка того, чи фінансова політика, яка проводилася, досягнула встановлених цільових фінансових показників і якою мірою, чи були дотримані фінансові правила; особливо важливою є ця функція у випадку, коли фінансові правила включають вимоги щодо збалансування бюджету на циклічній основі, обмеження структурного компонента дефіциту бюджету. Це пов'язано із складнощами отримання однозначної оцінки самих структурного і циклічного компонентів сальдо бюджету;

- аналіз довгострокової стійкості фінансової політики, боргової стійкості;

- надання нормативних рекомендацій і пропозицій щодо фінансової політики (тобто граничних значень дефіциту або його структурного компонента, державного боргу тощо) [3, 4].

Фінансові інститути можуть також оцінювати не тільки фінансову політику діючого уряду, а й пропозиції щодо фінансової політики діючої в країні політичної опозиції, а також передвиборчі програми різних політичних сил в частині, яка стосується фінансової політики, та робити такі незалежні оцінки публічними для суспільства.

За допомогою вищеписаних завдань незалежними фінансовими інститутами виконується функція підвищення стійкості фінансової політики шляхом зменшення (або повного уникнення) надмірної схильності до дефіцитного фінансування бюджету (тобто виконується основна місія, яка згадувалася вище, - підвищення оптимальності фінансової політики). Вплив на фінансову політику не є прямий (у випадку, коли рішення стосовно фінансової політики не приймаються безпосередньо фінансовими інститутами), а опосередкований, оскільки такі інститути мають тільки дорадчо-наглядову природу. Механізм дії такого впливу зводиться до того, що незалежні і об'єктивні оцінки та рекомендації щодо фінансової політики через свою публічність створюють для політиків стимули для їх дотримання і запобігають переслідуванню ними власних інтересів або інтересів окремих груп у суспільстві (для того, щоб зберегти власний позитивний імідж, продовжувати політичну кар'єру тощо). Такий вплив на фінансову політику може бути дуже сильним у випадку, коли фінансовий інститут користується значним авторитетом та хорошою репутацією у суспільстві та у політиків. При цьому авторитет досягається з часом за допомогою здійснення аналізу і надання рекомендацій, які носять в першу чергу неупереджений характер безвідносно до того, яка політична сила при владі, та які засвідчили свою правильність у минулому.

Отже, з метою посилення фінансової дисципліни ряд країн запровадили так звані незалежні фінансові інститути. Їхня роль полягає у здійсненні нагляду за дотриманням фінансових правил, проведення аналізу фінансової політики, оцінки виконання поставлених завдань, надання рекомендацій щодо бюджетних показників, здійснення макроекономічного прогнозування тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Calmfors L. The role of independent fiscal policy institutions: [Electronic resource]. Mode of access: <http://su.diva->

portal.org/smash/get/diva2:388833/FULLTEXT02. - Title from the screen.

2. Naert F. Credibility of fiscal policies and independent fiscal bodies [Electronic resource]. Mode of access: <http://biblio.ugent.be/input/download?func=downloadFile&fileId=1086234>. - Title from the screen.

3. Calmfors L. Fiscal policy coordination in Europe: [Electronic resource]. Mode of access: <http://people.su.se/~calmf/FiscPolCoordEuropeFINAL.pdf>. - Title from the screen.

4. Calmfors L. The role of independent fiscal policy institutions: [Electronic resource]. Mode of access: <http://su.diva-portal.org/smash/get/diva2:388833/FULLTEXT02>. - Title from the screen.



УДК 336.2

Оксенюк Оксана

аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів

## ПОРЯДОК ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ КАЗНАЧЕЙСЬКИХ ВЕКСЕЛІВ ПРИ ВІДШКОДУВАННІ ПДВ В УКРАЇНІ

### Анотація

*В даній роботі було проведено аналіз порядку застосування фінансових казначейських векселів з метою відшкодування ПДВ, а саме порядок випуску, обігу та погашення, окреслено переваги та недоліки застосування таких інструментів, а також проаналізовано динаміку обсягів відшкодування ПДВ за 2007-2013 роки.*

**Ключові слова:** ПДВ, Податковий кодекс, бюджетне відшкодування, казначейський вексель, Державний бюджет.

Одним із найбільш проблемних податків, але водночас і найбільш перспективним джерелом наповнення Державного бюджету, являється податок на додану вартість (далі — ПДВ). Він відіграє провідну роль у податкових системах багатьох країн світу та є значним джерелом коштів для фінансування державних витрат. Із постійною зміною умов господарювання, поширенням глобалізації та впровадженням новітніх технологій, потребує зміни і механізм адміністрування ПДВ, в тому числі і бюджетне відшкодування.

Відповідно до Податкового кодексу України (далі - ПКУ), бюджетне відшкодування — це відшкодування від'ємного значення ПДВ на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування ПДВ за результатами перевірки платника, у тому числі автоматичне бюджетне відшкодування у порядку та за критеріями, визначеними у розділі V ПКУ [1].

Із прийняттям ПКУ у механізм бюджетного відшкодування було внесено

ряд змін, доповнено процедурою автоматичного бюджетного відшкодування, а також із прийняттям відповідних нормативно-правових актів у 2013 році відшкодування може проводитись шляхом використання фінансових казначейських векселів.

Одним із нормативно-правових актів, що був прийнятим з метою удосконалення відшкодування ПДВ, є Закон України від 04 липня 2013 року №407-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законів України щодо фінансових векселів» [2], який набрав чинності 03 серпня 2013 року.

При розгляді особливостей бюджетного відшкодування ПДВ з використанням фінансових казначейських векселів, слід згадати про п.6 ст.45 Бюджетного кодексу, в якому зазначено, що: «забороняється проведення розрахунків з бюджетом у негрошовій формі, у тому числі шляхом взаємозаліку, застосування векселів, бартерних операцій та зарахування зустрічних платіжних вимог у фінансових установах, за винятком операцій, пов'язаних з державним боргом, та випадків, передбачених Законом «Про Державний бюджет України» [3].

Видача фінансових казначейських векселів органами Казначейства здійснюється при наявності заяви платника податку на обрання такої форми відшкодування та висновку відповідного органу доходів та зборів, із зазначенням суми, що підлягає відшкодуванню з використанням векселя, але не меншою ніж 500 тис. грн., а також при відсутності відкритого кримінального провадження проти платника податку за ухилення від сплати податків, а при адміністративному оскарженні – при наявності остаточного вирішення справи по суті. Використання казначейських векселів не поширюється на автоматичне відшкодування ПДВ.

При цьому на вимогу першого векселедержателя, якщо сума векселя становить понад 1 млн. грн., допускається її оформлення векселями з меншим номіналом без зміни строку платежу. Тобто загальна сума ПДВ, яка підлягає відшкодуванню з бюджету шляхом казначейських векселів за цієї умови не повинна бути менше 5 млн. грн. та номінал векселя не може бути меншим 100 тис. грн.

Реєстр векселів веде Державна казначейська служба України. Строк обігу векселів визначений до 5 років, а дохідність за векселем – 5% річних. Виплата доходу за векселями відбуватиметься в момент їх пред'явлення до сплати органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів [3].

Сума ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету шляхом видачі фінансових казначейських векселів, поділяється на рівні частини, на кожен з яких видається окремий фінансовий казначейський вексель із строком платежу один, два, три, чотири та п'ять років.

Позитивну різницю між сумою узгодженого податкового зобов'язання, яку платник бажає погасити векселем, та сумою векселя він доплачуватиме коштами. Від'ємну різницю між сумою узгодженого податкового зобов'язання, яку платник бажає погасити векселем, та сумою векселя, на підставі поданої ним відповідної заяви, він матиме право за бажанням або отримати коштами, або

отримати нові векселі [1].

Порядок випуску, обігу, погашення та стягнення за фінансовими векселями для векселів, що випускаються центральним органом виконавчої влади, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, затверджено Кабінетом Міністрів України 21.08.2013 року за №683, який оприлюднений 21.09.2013 року [4].

Перевагами використання фінансових казначейських векселів при відшкодуванні ПДВ є:

1. Для держави перевагою є те, що емісія даного цінного паперу не лімітується, оскільки не відноситься до суми державного боргу, на відміну від облігації, обсяг емісії яких є строго лімітованим.

2. Для підприємств використання векселів у певних моментах теж несе свої переваги, оскільки сума за векселем не включається до бази оподаткування податком на прибуток.

3. Введення казначейських векселів прискорить процедуру відшкодування для платників ПДВ.

4. Допоможе частково зняти навантаження з бюджету, не залучаючи додаткових ресурсів, у тому числі уникнути нових запозичень.

5. Векселедержателі можуть отримати позику в банку при використанні векселя як заставного інструменту.

До основних недоліків введення фінансових казначейських векселів можна віднести:

1. В умовах рецесії отримання бюджетного відшкодування підприємствами у формі векселів є менші привабливим та ефективним ніж грошовими коштами.

2. Ще один недолік пов'язаний як із досить великими дисконтами, так і з низькою ставкою прибутковості, у зв'язку з чим векселі не зможуть скласти конкуренції державним облігаціям.

3. При значній емісії може виникнути ситуація, коли органи Казначейства не зможуть оплачувати векселів.

Розглянемо динаміку бюджетного відшкодування за період з 2007 року по 2013 рік. Обсяг відшкодувань з ПДВ суб'єктам господарювання впродовж 2013 року становив 53,4 млрд. грн. що на 16,3% більше, ніж у 2012 році. В 2013 році платникам було виплачено на 3,5 млрд. грн. більше заявленої на відшкодування суми податку. У 2012 році суб'єктам господарювання було повернуто 46 млрд. грн., що на 2,7 млрд. грн. більше заявленої суми.

Розглянувши порядок використання фінансових казначейських векселів, переваги та недоліки їхньої емісії, динаміку бюджетного відшкодування ПДВ, можна зробити висновок, що оскільки на даний час заборгованості із відшкодування податку немає, то і використання даного інструменту можна перенести на перспективу.

#### **Список використаних джерел**

1. Податковий кодекс України : за станом на 1.05.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу :

<http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>. — Заголовок з екрану (дата звернення 1.05.2014 р.).

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законів України щодо фінансових векселів: Закон України №407-VII від 04.07.2013р.

3. Бюджетний кодекс України : за станом на 1.05.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від №2456-17 від 08.07.2010р. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>. — Заголовок з екрану (дата звернення 1.05.2014 р.).

4. Порядок отримання платником ПДВ казначейського фінансового векселя в рахунок отримання бюджетного відшкодування [Електронний ресурс] / сайт Міндоходів. — Режим доступу: <http://kyiv.minrd.gov.ua/okremistorinki/arhiv1/116838.html>. — Назва з екрану (дата звернення 1.05.2014 р.).

5. Деякі питання випуску фінансових казначейських векселів : Постанова Кабінету Міністрів України №683 від 21.08.2013р.



УДК 336 (045)

**Павленко Віта**

к.е.н., доцент

**Хільська Ірина**

к.е.н., доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

### **Анотація**

*В статті розглядаються методи оцінки ефективності використання основних засобів підприємства. Здійснено огляд основних показників оцінки використання основних засобів підприємства.*

**Ключові слова:** *основні засоби, ефективність, інтенсивні напрямки, екстенсивні напрямки.*

Поліпшення використання основних засобів є одним із важливих напрямів підвищення ефективності виробництва. Характеристика цього процесу повинна супроводжуватись належною оцінкою. Для проведення кількісної оцінки використання основних засобів необхідно застосовувати систему методів та показників.

Різні аспекти ефективності використання основних засобів підприємства висвітлені у працях вітчизняних науковців і практиків, зокрема І. Ковальчук, Й. Петровича, П. Поповича, В. Сідуна, О. Тихої, І. Мазуркевича, І. Петрова.

Метою статті є розгляд теоретичних підходів до оцінювання ефективності використання основних засобів виробництва.

Будь-яка господарська діяльність потребує наявності та комбінації ресурсів. При створенні підприємства власні або запозичені кошти його засновників інвестуються в придбання засобів виробництва, необхідних для здійснення діяльності. Безумовно, для нормального функціонування підприємства, необхідна наявність визначених засобів і джерел. Основні виробничі фонди, що складаються з будинків, споруд, машин, знарядь й інших засобів праці, що приймають участь у процесі виробництва виступають основою діяльності підприємства. І тому, раціональне й економічне використання основних фондів є першочерговою задачею підприємства.

Матеріально-технічною основою процесу виробництва на будь-якому підприємстві є основні виробничі засоби. В умовах ринкової економіки початкове формування основних засобів, їх функціонування і розширене відтворення здійснюється при участі фінансів, за допомогою яких утворюються і використовуються грошові фонди цільового призначення, що опосередковують придбання, експлуатацію і відновлення засобів праці.

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій та очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1, с. 55].

Стан та ефективність використання основних засобів можна об'єднати в три групи показників, які характеризують:

- 1) забезпечення підприємства основними засобами;
- 2) стан основних засобів;
- 3) ефективність використання основних засобів.

До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами відносять: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт вартості основних засобів у майні підприємства. Якісний стан основних засобів характеризують такі показники: коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту. До показників ефективності використання основних засобів належать: фондоддача, рентабельність основних засобів, абсолютна сума прибутку, що припадає на одну гривню основних засобів [3, с. 213].

Використання основних засобів у різних сферах діяльності представлено у табл. 1 [4].

Під час аналізу вище наведених даних, можна простежити, що підприємства промисловості використовують найбільшу частину основних засобів (41% всієї суми основних засобів), найменшу частину – сфера освіти (0,1%). Це свідчить про те, що у промисловості потрібна значна кількість основних засобів, яка забезпечить ефективне функціонування всіх підприємств, які задіяні у цій сфері.

Таблиця 1

**Вартість основних засобів за видами економічної діяльності станом на 2012 рік (млн. грн.)**

Вид економічної діяльності	Основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові біологічні активи та інвестиційна нерухомість	
	Залишкова вартість	Знос
1	2	3
Усього	6367204	113876
в тому числі		
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	137639	9456
Промисловість	1603646	57970
Будівництво	75504	3084
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	138138	8431
Оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	73410	4124
Роздрібна торгівля	34158	2718
Діяльність транспорту та зв'язку	5634649	22628
Фінансова діяльність	39710	2613
Освіта	3140	143
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	13430	655
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	56780	2054

Підвищення ефективності використання основних засобів є важливим чинником зростання ефективності діяльності підприємства.

Підвищення рівня використання основних засобів дає змогу:

- збільшити обсяг виробництва продукції, яка користується попитом, без додаткових капітальних вкладень;
- зменшити витрати у розрахунку на одиницю продукції, що забезпечує підвищення прибутковості;
- зменшити втрати від морального зносу машин і устаткування;
- прискорити процес оновлення основних засобів, а також темпи зростання продуктивності праці.

Заходи щодо підвищення ефективності використання основних засобів підприємства можна згрупувати за двома напрямками: інтенсивні та екстенсивні.

Інтенсивні напрямки підвищення ефективності використання основних засобів визначають: удосконалення структури основних засобів підприємства; технічне переозброєння підприємства; механізація та автоматизація виробництва; оптимізація структури виробничого обладнання; ліквідації

проблемних місць у виробничому процесі; скорочення тривалості виробничого циклу; комплексне використання та покращання якості сировини; застосування прогресивних форм організації виробництва і праці; підвищення професійно-кваліфікаційного рівня обслуговуючого персоналу та ін.

До екстенсивних напрямів підвищення ефективності використання основних засобів належать : скорочення простоїв устаткування внаслідок підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва висококваліфікованим персоналом, сировиною; підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування; зменшення кількості непрацюючого устаткування та ін.

Будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання основних засобів, розроблювальний у всіх ланках управління, повинний передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції насамперед за рахунок більш повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння знову введених у дію потужностей, подальшої інтенсифікації виробничих процесів [2, с. 135].

Підвищення ефективності використання основних засобів у даний час, коли в країні спостерігається повсюдний і глобальний спад виробництва, має величезне значення. Підприємства, що використовують основні засоби, що дістались їм у спадщину, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально ефективно використовувати, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій. Таким чином, однією з головних ознак ефективного використання основних засобів є зростання обсягу виробництва його продукції підприємства та чистого прибутку. Ефективне їх використання в результаті приводить до підвищення ефективності підприємства в цілому та сприяє покращенню його фінансового стану й конкурентоспроможності.

#### **Список використаних джерел**

1. Мазуркевич, І.О. Теоретичні аспекти відтворення основних засобів на підприємстві [Текст] / І.О. Мазуркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. С. 53 – 56
2. Рибченко, М.Ф. Проблеми та шляхи вдосконалення обліку основних засобів [Текст] / М.Ф.Рибченко // Держава та регіони. – 2007. - №6. С. 134-137.
3. Череп, А.В. Ефективність використання основних фондів підприємства [Текст] / Череп А.В. // Держава та регіони. – 2009. - №6. С.212-215
5. 4. Державний комітет статистики України [офіц. веб-сайт]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Заголовок з екрану (дата звернення 1.05.2014 р.).



**Павлік Ірина**

студентка

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів

**ПЕРІОДИЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У НОВІТНІЙ ЧАС****Анотація**

*У статті розглянуто питання історії виникнення та тенденцій розвитку цінних паперів як інструменту фінансового ринку. У цьому контексті особливо важливою є потреба врахування історичного досвіду становлення та тенденцій розвитку ринку цінних паперів для ефективної діяльності у майбутньому.*

**Ключові слова:** фондовий ринок, цінні папери, фінансовий ринок, трансформація ринку цінних паперів.

Історія виникнення та тенденції розвитку цінних паперів як інструменту фінансового ринку є тривалим процесом, який продовжується і сьогодні в умовах світової глобалізації. У цьому контексті особливо важливою є потреба врахування історичного досвіду становлення та тенденцій розвитку ринку цінних паперів для ефективної діяльності у майбутньому. Таким чином, дослідження процесів формування фінансового ринку виступає основою для ефективного управління ним не лише в Україні.

Коло питань щодо особливостей та проблем формування ринку цінних паперів в Україні, у тому числі й періодизація його розвитку, знайшли своє відображення у дослідженнях різних вчених-науковців, зокрема таких як Богатов А.О. [1], Деєва Н.Е. [3], автори Котова М. В. та Задорожнюк В. С. [4], Нікончук В.В. [5], Омельченко О. І. [6], Штуца В.М. [7] та багато інших. Дослідження свідчать, що національний фондовий ринок починаючи з 1991 року пройшов кілька складних етапів свого розвитку і потребує подальшої розробки його більш ефективної моделі.

Метою наукового дослідження виступає потреба виокремлення етапів та основних тенденцій розвитку ринку цінних паперів у ретроспективі.

У зв'язку із поставленою метою у статті поставлено та розглянуто наступні завдання, до яких відносимо:

1) дослідження існуючих критеріїв та етапів періодизації різними вченими-дослідниками;

2) виявлення особливостей вітчизняного ринку цінних паперів;

3) окреслити перспективи подальшої трансформації ринку цінних паперів та основних тенденцій розвитку ринку цінних паперів в Україні.

Проблеми функціонування фондового ринку, знаходяться у центрі уваги багатьох вчених. Найбільшої уваги дослідженню його періодизації присвячено праці доцента Баули О.В. [2], який розглянувши особливості функціонування ринків цінних паперів у перехідних економіках, виділяє у їхньому розвитку три узагальнених етапи. Перший етап (1986-1993 рр.) характеризується активним створенням первинного ринку цінних паперів. На другому етапі (1994-1999 рр.) завершилась адаптація учасників ринків цінних паперів до нових правил згідно

прийнятого законодавства, сформувалося необхідне правове середовище та основні інститути-регулятори ринку цінних паперів. Третій етап (від 2000 р. і до сьогодні) розвитку ринку цінних паперів в країнах Центральної та Східної Європи характеризується активною торгівлею державними цінними паперами і корпоративними облігаціями, в тому числі і на вторинному ринку.

Проте, нами у таблиці 1 узагальнено погляди більшості вчених щодо поділу на етапи становлення та розвитку фондового ринку та подано власну конкретизацію п'ятого трансформаційного етапу.

*Таблиця 1*

**Етапи та тенденції розвитку фондового ринку в Україні [Власна  
розробка за матеріалами 1-5]**

Періоди, рр.	Етапи	Нормативно-правова база	Практичні заходи
1	2	3	4
1998-1990	Початковий	Прийнято постанову «Про випуск підприємствами й організаціями цінних паперів» 15 жовтня 1988 року Радою Міністрів СРСР	
1991-1995	Перший – законотворчий	Прийняття перших українських законодавчих актів: Закону України «Про цінні папери й фондову біржу», «Про господарчі товариства».	З'явилися перші ліцензовані фінансові брокери; з'явилася позабіржова фондова торговельна система та Державна комісія із цінних паперів і фондової біржі; виникнення й крах «фінансових пірамід»; початок випуску й обігу цінних паперів недержавними інститутами.
1996-1999	Другий - приватизаційних сертифікатів	Прийняття Закону «Про участь Української фондової біржі в приватизаційних процесах» та «Про національну депозитарну систему й особливості електронного обігу цінних паперів в Україні».	Утворення Державної комісії з цінних паперів і фондової біржі; створення Першої фондової торговельної системи; поява українських «блакитних фішок» і рейтингових таблиць.
2000- перша половина 2008	Третій – розквіту	Зміна законодавчої бази, зокрема Закон «Про цінні папери й фондову біржу» 1991 року замінений Законом «Про цінні папери й фондовий ринок» 2006 року, Закон «Про господарчі товариства» доповнюється Законом «Про акціонерні товариства»	Публікація перших фондових індексів; формування ринку корпоративних облігацій й українських єврооблігацій; різке зростання капіталізації; завершення формування соціально-економічних інститутів ринку цінних паперів облігацій.

*Продовження табл. 1*

Друга половина 2008-2009	Четвертий – кризовий	Сформовано «Концепцію розвитку ринку цінних паперів до 2010 року».	Вартість фінансових активів впала до найнижчих значень; виведення інвесторами коштів із економіки; появи Української біржі; запровадження інтернет-трейдингу.
2010 - теперішній час	П'ятий - трансформаційний	Сформовано «Концепцію розвитку ринку цінних паперів до 2015 року»; розпорядження КМУ від 29.2010 № 1900-р «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки»	Збільшення кількості інвесторів.

У таблиці 1 нами узагальнено погляди багатьох вчених з приводу етапізації розвитку ринку цінних паперів. При цьому слід відзначити, що більшість із науковців, що досліджувалися [1-5], виділяють лише чотири етапи, що узагальнені вище, проте нами запропоновано у виокремленому п'ятому трансформаційному етапі, неодмінно наголосити, що однією із цілей даного етапу є необхідність створення умов для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу (консолідація фондових бірж, забезпечення захисту прав споживачів інвестиційних послуг, створення центрального депозитарію цінних паперів, системи клірингу та розрахунків, які забезпечують мінімізацію ризиків під час виконання угод з цінними паперами); забезпечення розвитку ринку цінних паперів, тощо. Підтримка держави у даному напрямку реалізується через Державну цільову економічну програму розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки.

Як бачимо з табл. 1, історичний розвиток цінних паперів – тривалий і нестійкий процес. Розглянувши розвиток ринку цінних паперів України, можна сказати, що країна ще не досягла достатнього рівня розвитку в цій сфері. Цьому є декілька причин. По-перше, Україна не брала участі у первинному розвитку цінних паперів і усі принципово значущі положення були досягнуті без її участі. По-друге, у часи, коли Україна була у складі СРСР, цінні папери на деякий час навіть виводили з обороту і коли СРСР розпався, Україна виявилася невідповідною до діяльності на фондових ринках, як власних, так і світових, через ряд особливостей притаманних українському ринку цінних паперів, зокрема таких як: висока концентрація власності у сфері руху фіктивного капіталу; перевага торгів на неорганізованому ринку; перевага торгів на позабіржовому ринку; професійні учасники ринку обслуговують обмежене коло великих інвесторів, а не широкі верстви населення. Також законодавче забезпечення функціонування фондового ринку почало створюватися вже після

відновлення незалежності України.

У зв'язку з проведенням дослідженням слід відзначити, по-перше, що на сьогоднішньому етапі розвитку фінансового ринку в Україні продовжуємо спостерігати ситуацію, коли населення та більшість суб'єктів господарської діяльності не мають достатньо вільних коштів для здійснення операцій на фондовому ринку. По-друге, український ринок цінних паперів є здебільшого спекулятивним через недосконалість законодавчо-правового поля, що негативно впливає на захист інтересів інвестора, і тим самим спричиняє зменшення інвестицій до України. По-третє, першочерговими проблемами посткризового періоду розвитку фондового ринку України, які вимагають негайного вирішення є створення розвинутої мережі фондових бірж з єдиною стандартною моделлю їх діяльності; розширення використання похідних цінних паперів та інформованості населення про діяльність фондового ринку, що дозволить активізувати діяльність фізичних осіб на фондовій біржі особливо для залучення коштів при первинному публічному розміщенню акцій.

Важливим кроком для розвитку фондового ринку України на сьогоднішньому етапі є інтеграція з Європейським Союзом, що дозволить спростити процедуру розміщення вітчизняних цінних паперів за кордоном, а також сприятиме зменшенню надмірного податкове навантаження на суб'єкти господарювання в Україні.

#### **Список використаних джерел**

1. Богатов, А.О. Місце фондового ринку в структурній перебудові економіки [Текст] / А.О. Богатов // Збірник наукових праць Національного ун-ту ДПС України. – 2009. – №1 – С. 44–51.
2. Баула, О.В. Еволюція поглядів на роль ринку цінних паперів в економіці [Текст] / О.В.Баула // Історія народного господарства та економічної думки. Збірник наукових праць. — Вип. 39-40. – Київ, 2007. – С. 313 – 320.
3. Деева, Н.Е., Етапи розвитку фондового ринку України у контексті становлення корпоративного управління / Н.Е. Деева // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2011. – Вип. 39-1. – С.566–577.
4. Котова, М. В. Трансформація фондового ринку України в умовах світової глобалізації [Текст] / М.В. Котова, В.С. Задорожнюк // ЕКОНОМІКА: реалії часу. — 2013. — №1(6). — С. 153–157.
5. Нікончук, В.В. Формування фондового ринку: економічні аспекти еволюції та інституційної динаміки / В.В. Нікончук // Вісник Дніпропетровського ун-ту. Серія «Економіка». – 2012 – Вип.6 (2). – С. 32–37.
6. Омельченко, О.И. Ретроспектива становления и развития рынка ценных бумаг [Текст] / О. И. Омельченко, О. А. Козлова // Бизнес-информ. — 2013. — № 1. — С. 277–281.
7. Штуца, В.М., Проблеми розвитку фондового ринку в Україні [Текст] / В.М. Штуца // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013 – Т. 18 – Вип. 3/3 – С. 156–159.



**Петрук Наталія**

студентка магістратури

Подільський державний аграрно-технічний університет

м. Кам'янець-Подільський

**ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ЛІЗИНГУ: ОСОБЛИВОСТІ, КЛАСИФІКАЦІЯ  
ТА ПЕРЕВАГИ****Анотація**

*У статті розглянуто питання економічного змісту лізингу через призму його особливостей, класифікації та переваг в сучасних умовах діяльності суб'єктів господарювання.*

**Ключові слова:** лізинг, оренда, фінансовий лізинг, оперативний лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач.

Зміст лізингу тривалий час залишається дискусійним, оскільки його місце і роль в теорії і практиці трактується по-різному, і досить часто суперечливо. Одні науковці розглядають лізинг як форму кредитування підприємницької діяльності, інша група вчених ототожнює його з довгостроковою орендою або однією з її форм, треті вважають лізинг завуальованим способом купівлі-продажу засобів виробництва або права користування чужим майном, а четверті – уособлюють лізинг як дії за чужий рахунок, іншими словами управління чужим майном за дорученням довірителя.

Найбільше поширення в теорії і практиці одержало повне або майже повне ототожнення лізингу з орендою взагалі або з однією з її форм.

Як приклад наведемо дефініцію Я. Усенка, який вважає, що лізинг можна представити «... як метод кредитування придбання основних засобів, як різновид довгострокової оренди, як завуальований засіб купівлі – продажу засобів виробництва, що схожий з продажем на виплат» [1].

Наукові дослідження проведені В.С.Купріяною, дозволили автору дійти висновку, що під лізингом слід розуміти систему економіко-правових відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна та подальшим його здаванням у тимчасове володіння й користування за визначену платню. Саме й тільки з позиції системних взаємовідносин, як стверджує автор, слід розглядати сутність лізингу як економічної категорії та розробляти підходи до регулювання цього виду діяльності [2, с. 67].

Лізинг, на думку Л.М. Горбача та О.Б. Кауна, складне, багатогранне явище, яке подібне до оренди з викупом чи без нього, продажу у розстрочку, прокату, і до кредитних відносин. Тому й існують різні визначення лізингу, які висвітлюють окремі його сторони. До вивчення лізингу, як стверджують автори, необхідно застосовувати комплексний підхід з тим, щоб не залишити поза увагою жодної суттєвої його характеристики [3, с.275].

Відповідно до законодавства, в Україні виділяють два види лізингу: фінансовий та оперативний. Регулювання ринку фінансового лізингу здійснюється на основі таких законодавчих актів:

- Цивільного кодексу України (глава 58, параграф 6) [4];
- Господарського кодексу України (параграф 5) [5];

- Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг України» [6];
- Закону України «Про фінансовий лізинг» [7];
- Податкового кодексу України [8].

Об'єктом лізингу може бути як нерухоме, так і рухоме майно, призначене для використання в якості основних фондів та не заборонене законом до вільного обігу на ринку.

Податковий кодекс України визначає фінансовий лізинг як господарську операцію, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з цим Кодексом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу [8].

Враховуючи багатогранність змісту лізингу та його ознак, а також враховуючи критерії класифікації лізингових операцій запропоновані різними науковцями нами представлено та доповнено класифікацію лізингових операцій (табл. 1).

*Таблиця 1*

#### **Класифікація лізингових операцій**

Критерії класифікації	Види лізингових операцій
1. Залежно від сектора ринку, де проводяться лізингові операції	внутрішній
	зовнішній (міжнародний)
	міжнародний транзитний
2. За відношенням до орендованого майна	чистий
	повний
	частковий
3. За ступенем окупності майна	з повною окупністю
	з неповною окупністю
4. З урахуванням податкових, амортизаційних пільг	з використанням пільг по оподаткуванню майна, прибутку, ПДВ, різних зборів, прискореної амортизації, тощо
	без використання пільг
5. За типом фінансування	терміновий
	поповнюваний
6. За типом майна	лізинг рухомості
	лізинг нерухомого майна
7. Залежно від форми організації і техніки проведення	прямий
	непрямий
	пайовий
8. За характером лізингових платежів	грошовий
	компенсаційний
	змішаний
9. Відповідно до умов амортизації майна	фінансовий
	оперативний
10. За типом суб'єктів лізингу (лізингодавців) (запропоновано автором)	спеціалізовані лізингові компанії
	інші суб'єкти господарювання (фізичні та юридичні особи)

Різноманіття і суперечність поглядів пояснюється в основному

недостатньою розробкою теоретичних питань лізингу і, отже, відсутністю єдиного методичного підходу на практиці.

В основі лізингових відносин знаходиться рентабельне використання відчуженої власності за рахунок одержання тимчасового права користування нею, що принципово відрізняє лізинг від інших способів фінансування розвитку підприємства - боргового, прямого, комбінованого. Якщо при цих способах фінансування об'єктом відносин є грошовий капітал, то при лізингу капітал виступає у продуктивній формі. Означена особливість зумовлює специфіку фінансово-кредитного механізму лізингових відносин.

Фінансово-кредитний механізм лізингових операцій являє собою сукупність методів і способів організації фінансування, управління фінансовими відносинами і забезпечення, стимулювання їх фінансової стійкості. Він складається з наступних елементів: організація фінансування; управління боргом; фінансове стимулювання. Перераховані елементи фінансово-кредитного механізму лізингових операцій визначають його як достатньо привабливий кредитний інструмент і ефективний спосіб фінансування інвестицій.

Під загальним знаменником теоретичних досліджень можна зробити узагальнюючий висновок, що зміст лізингу як економічної категорії розкривається через його класичне визначення: лізинг – це економічний важіль забезпечення безперервності кругообігу основного капіталу в підприємствах шляхом передачі їм у використання основних засобів, що належать іншому власнику на засадах терміновості, платності та з правом викупу протягом або вкінці обумовленого терміну використання.

Виходячи з такої дефініції, розрізняють три види лізингу: оперативний (operating lease), фінансовий (financial lease) і зворотній (leaseback).

#### **Список використаних джерел**

1. Усенко, Я. Розвиток лізингу в Україні [Текст] / Я. Усенко // Справочник економіста, 2007. — №1. — С. 18—19.
2. Купріянова, В.С., Лізинг як механізм державного регулювання розвитку авіаційного комплексу України [Текст] / В.С. Купріянова, І.Ю.Матюшенко // Бізнесінформ. — 2011. — № 7(1). — С. 67—68.
3. Горбач, Л.М. Ринок фінансових послуг [Текст] : навч. посібник / Л.М.Горбач, О.Б.Каун. — К. : Кондор, 2006. — 436 с.
4. Цивільний кодекс України [оф. текст] : за станом на 19.04.2014 р. / Верховна Рада України; Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. — Назва з екрана (дата звернення 16.05.2014 р.).
5. Господарський кодекс України [оф. текст] : за станом на 19.04.2014 р. / Верховна Рада України; Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> — Назва з екрана (дата звернення 16.05.2014 р.).
6. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг України : за станом на 19.04.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна

Рада України; Закон від 12.07.2001 № 2664-III. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. — Назва з екрана (дата звернення 16.05.2014 р.).

7. Про фінансовий лізинг : за станом на 16.01.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 16.12.1997 № 723/97-ВР. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>. — Назва з екрана (дата звернення 14.05.2014 р.).

8. Податковий кодекс України : за станом на 1.05.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>. — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).



УДК 631.162:657.1.014:004.78

Радченко Оксана

к.е.н., с.н.с.

ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН

м. Київ

## СТРУКТУРА ТА ФОРМИ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

### Анотація

*Розглянуто проблеми бюджетної підтримки розвитку сільського господарства в Україні. Виділено і досліджено проблеми структури та форм бюджетної підтримки.*

**Ключові слова:** *бюджетна підтримка, сільське господарство, форми бюджетної підтримки, структура бюджетних програм.*

Сільське господарство – вагомий бюджетоформуючий сектор української економіки. На сьогодні він продовжує демонструвати зростання на тлі значного зниження динаміки сфери матеріального виробництва. Зокрема, за попередніми даними Держстату [4], у 2013 році частка сільського господарства у загальному обсязі доданої вартості склала 9,1%, а обсяг продукції у фактичних цінах становив 308,1 млрд грн. Отримано 13,7% проросту загального обсягу продукції сільського господарства.

Частка продукції рослинництва склала 69,4%, а виробництво протягом 2013 року збільшилося на 18,1%. Рентабельність становила 11,3% проти 22,3% у 2012 році. Виробництво продукції тваринництва збільшилося на 4,8%. Порівняно з 2012 роком збільшилась прибутковість молока – з 2,3% до 13,4%. Вирощування тварин на м'ясо виявилось неефективним.

У розвиток сільського господарства вкладено 839,3 млн дол. США прямих іноземних інвестицій.

Продукції сільського господарства і харчової промисловості експортовано на суму 17 млрд дол. США. Експорт зерна досягнув 27 млн. тонн.

Загальні результати господарювання за 2009-2012 роки і рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств, включаючи фермерські господарства<sup>2</sup>, приведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Загальні результати господарювання та рівень бюджетної підтримки за  
2009-2012 рр.**

Показники	2009	2010	2011	2012	2012 у % до 2009
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн. грн.	65851,6	81165,2	104082,8	132206,1	200,8
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн. грн.	8093,0	14177,6	21833,3	22683,3	280,3
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	14,4	21,2	26,5	20,7	143,8
Отримано коштів державної підтримки, млн. грн., всього	3278,1	4608,1	4327,9	6974,1	212,7
за рахунок бюджетних дотацій – всього	738,5	1316,0	729,3	742,0	100,5
у тому числі					
для підтримки виробництва продукції рослинництва	211,7	465,5	230,7	184,2	87,0
для розвитку тваринництва	204,5	269,5	101,1	437,0	213,7
за іншими видами (напрямами) державної підтримки	322,2	580,9	397,5	119,9	37,2
за рахунок податку на додану вартість – всього	2539,6	3292,1	3598,6	6232,1	245,4
у тому числі					
для підтримки виробництва продукції рослинництва	1547,2	1790,2	2780,5	4321,4	279,3
для розвитку тваринництва	992,4	1501,9	818,1	1910,7	192,5

Видатки бюджету на підтримку аграрної сфери стрімко скорочуються, тоді

<sup>2</sup> Великі та середні сільськогосподарські підприємства, а також усі фермерські господарства, незалежно від їх розміру

як обсяг створеної доданої вартості у галузі залишається стабільним за роками і навіть зростає.

Питання бюджетної підтримки аграрного сектору досить широко висвітлені в працях вчених О.М. Бородіної, В.М. Гєсця [7], М.Я. Дем'яненка [6], А.Д. Діброви, С.М. Кваші [6], Ю.О. Лупенка [6], О.М. Могильного, П.Т. Саблука, Т.О. Осташко, Л.Д. Тулуша [6] та ін. Традиційні форми та методи бюджетного фінансування доповнюються новими, у світлі зобов'язань, які взяла на себе Україна при вступі до СОТ. Тому щоразу постають проблеми оцінювання структури та форм державної бюджетної підтримки.

Державна підтримка як сукупність інструментів державного регулювання, які забезпечують сільськогосподарським виробникам прийнятні умови ведення діяльності розвивається за трьома основними формами, серед яких: пряма (прямі бюджетні виплати); непряма (бюджетні кошти носять стимулюючий характер); умовно-пряма (опосередкована) (через організаційно-економічні заходи, найчастіше прямо не пов'язані з аграрним сектором економіки) (рис. 1).



**Рис. 1. Форми державної підтримки аграрного сектору**

Джерело: Складено за даними [8].

На державному рівні форма прямої бюджетної підтримки передбачає

надання субсидій на сільськогосподарське виробництво і матеріально-технічні ресурси; субсидування короткострокового та інвестиційного кредитування підприємств і організацій АПК; надання субсидій на компенсацію частини витрат товаровиробників на страхування врожаю сільськогосподарських культур; субсидії на витрати капітального характеру, лізинг та ін.

Методами прямої держпідтримки забезпечується багатофакторний (комплексний) вплив з боку держави, при якому економічні суб'єкти отримують пряму фінансову допомогу (у формі субсидій), яка є строго підзвітною та регулюється певними нормативно-правовими актами – кодексами, державними законами, указами президента, постановами уряду та ін.

Форма непрямої бюджетної підтримки полягає у здійсненні закупівель сільгосппродукції і продовольства для державних потреб; регулюванні виробничого ринку, за допомогою проведення закупівельних і товарних інтервенцій із зерном; захисту економічних інтересів товаровиробників при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в сфері АПК та ін. До цієї форми можна віднести підтримку аграрної науки, розвиток соціальної сфери та сільських територій тощо.

Методами непрямої підтримки аграрного сектору держава або дозволяє залишати частину прибутку, який у інших галузях економіки оподатковується, або надає можливість економити фінансові ресурси при здійсненні певних видів діяльності. Серед них пільги для сільськогосподарських товаровиробників по платежах до бюджетів всіх рівнів, створення спеціального податкового режиму по ФСП, особливості оподаткування ПДВ, земельно-майнове оподаткування тощо.

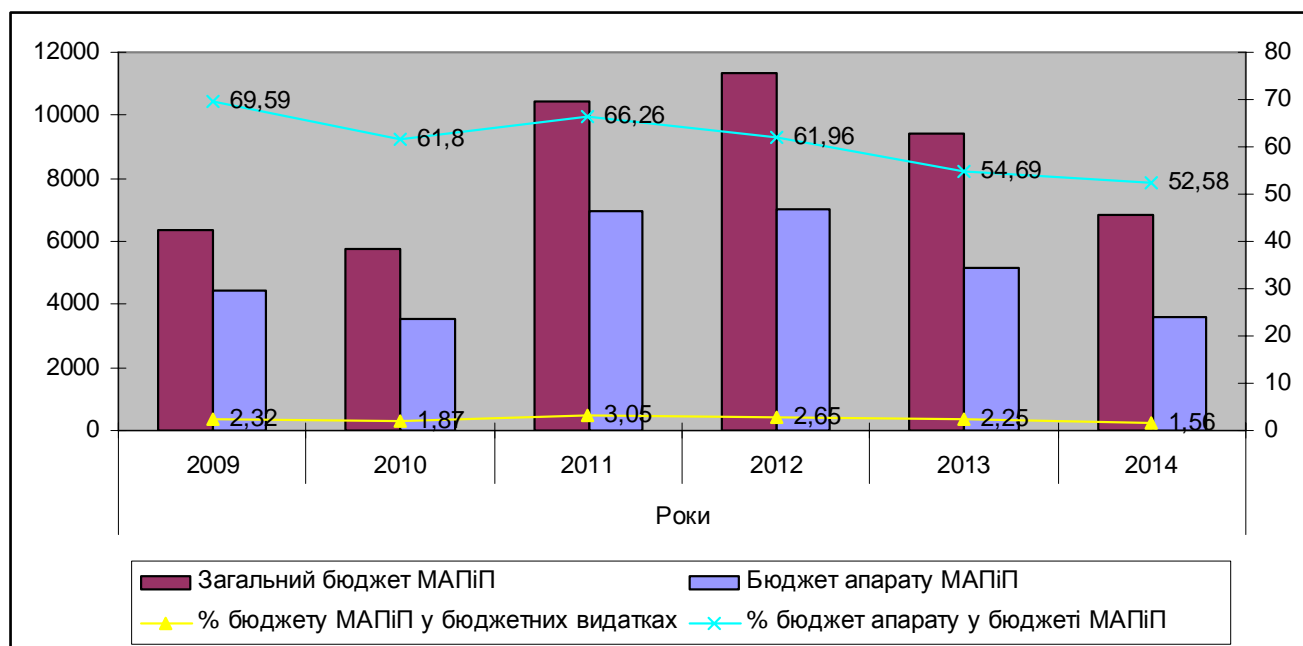
Умовно-пряма бюджетна підтримка спрямована на зміцнення виробничого потенціалу і позицій на споживчому ринку через опосередковані форми для забезпечення сприятливих організаційно-економічних умов функціонування аграрного сектору. Серед них державні закупівлі через Аграрний фонд, митно-тарифне регулювання, підтримка постачальників енергетичних та матеріально-технічних ресурсів; створення оптових ринків, реалізації державних програм і загальнонаціональних проектів, на які можуть використовуватися і кошти позабюджетних фондів, соціальна підтримка села тощо.

У основу цієї класифікації нами покладено форми фінансування – прямі, умовно-прямі та непрямі виплати з Державного бюджету.

Повноцінне використання цих інструментів державної підтримки вимагає збалансування аграрного бюджету як в абсолютній величині, так і відносно ВВП.

Загалом бюджетна підтримка (переважно за прямою і частково за умовно-прямою формами) складає максимум 12 млрд грн, тобто 60% від мінімальної потреби аграрної галузі, яку оцінюють у 20 млрд грн.

Фінансування аграрної галузі характеризується хронічним недофінансуванням та зменшенням обсягів прямої бюджетної підтримки. Так, видатки бюджету на аграрну галузь у загальних видатках стрімко скорочуються – якщо у 2009 році на них припадало 2,32%, то у 2014 році – лише 1,56%.(рис. 2).



**Рис. 2.** Характеристика бюджетних програм розвитку сільського господарства (планові показники бюджету) за 2009-2014 рр., млн грн

Джерело: [1]

У структурі фондів по видатках МАПіП на загальний фонд припадало 68,6% у 2009 році та 24% у 2014 році, а це додатковий фактор ризиковості здійснення фінансових виплат.

Підтримка по апарату МАПіП у 2014 році закладена в 6,81 млрд грн, що на 28% нижче рівня 2013 року. При цьому проти 2013 року скорочення відбулось по загальному фонді.

Зміни бюджету на 2014 рік порівнянні з 2013 роком стосуються зміни структури фінансування, зокрема збільшення видатків: у 7 разів на підтримку розвитку хмелярства та садівництва, у 2,5 рази на фінансову підтримку заходів у АПК; на заходи загального керівництва та управління у сфері АПК. Зменшено видатки за бюджетними програмами: на 23% на державну підтримку галузі тваринництва; на 80% на витрати Аграрного фонду на формування інтервенційного фонду з метою забезпечення продовольчої безпеки і цінової стабільності в країні, а також для закупівлі МТР для потреб сільгоспвиробників.

Відсутні задекларовані урядом програми підтримки малих форм господарювання, на їх фінансування закладаються видатки у складі інших програм: фінансової підтримки заходів, відтворення основних фондів, державній підтримці тваринництва.

Такі ризики можуть спричинити значні проблеми фінансування та кредитування аграрного сектору, і як наслідок, завдати шкоди стабільності бюджетної політики.

Щодо непрямої підтримки, то загальна сума пільг за спеціальним режимом оподаткування ПДВ 2013 року склала близько 18 млрд грн (за нинішнім курсом – \$1,5 млрд). У перерахунку на гектар, державна підтримка за рахунок ПДВ в Україні 2013 року складала 434 грн, або 28 євро/га [5].

У Євросоюзі селян дотують з розрахунку на гектар угідь, причому є пряма дотація і дотація на розвиток територій. Розмір підтримки коливається від 191 Євро/га у Латвії до 1526 Євро/га на Мальті. Загальна сума дотацій – 500 млрд євро. У Білорусі держпідтримка складає \$3,5 млрд, у Росії – \$9 млрд. [2].

За даними організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), методологія порівняння обсягів бюджетної підтримки враховує і податкову, і бюджетну, і цінову підтримки. Відповідно до розрахунків ОЕСР, 2012 року обсяг підтримки в Україні склав 1,3% від внутрішнього валового виробництва аграрної продукції, в той час як у Росії – 13,5%, а Євросоюзі – 19% [3].

Таким чином, проблемами аграрного бюджету залишаються: недостатній рівень фінансування, не передбачається ріст видатків проти попереднього бюджетного періоду; має місце дублювання окремих програм у загальному та спеціальному фондах без достатнього обґрунтування тощо. Це зводить нанівець саму суть підтримки і не сприяє інноваційному ефекту аграрного бюджету.

Тому структура та форми бюджетної підтримки вимагають змін у підходах до їх формування. Зокрема, беручи за основу методику оцінки ефективності бюджету у розвинутих країнах [3], необхідно переорієнтувати як саму стратегію розвитку сільського господарства, так і ресурси, задіяні державою у політиці бюджетного регулювання. Подальшими проблемами дослідження є визначення шляхів та напрямів реформування аграрного бюджету.

### **Список використаних джерел**

1. Державний бюджет України на відповідні роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/719-18](http://zakon.rada.gov.ua/go/719-18). — Назва з екрана (дата звернення: 14.05.2014).
2. Лист щастя від Мінфіну або Примарність насолоди від супу з курки, яка несе золоті яйця // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.agroprofi.com.ua/statti/1123-list-schastja-vid-minfinu-abo-primarnist-nasolodi-vid-supu-z-kurki-jaka-nese-zoloti-jajtsja.html>. — Назва з екрана (дата звернення: 14.05.2014).
3. Мельник, Т. М. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України [Текст] / Т.М. Мельник, О.С. Головачова // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013. - №3. - С. 169-184.
4. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/). — Назва з екрана (дата звернення: 14.05.2014).
5. Сайт Мінагро [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://minagro.gov.ua> (дата звернення: 14.03.2014). — Назва з екрана.
6. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенко , В.Я. Месель-Веселяк / Наукове видання К.: ННЦ "ІАЕ", 2012. – 112 с.
7. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [ О.М.Бородіна , В.М.Геєць , А.О.Гуторов та ін. ]. –К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 56 с.
8. Антонов, А. В. Напрями удосконалення форм державної підтримки розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :

<http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=440>. — Назва з екрана (дата звернення: 14.03.2014).



УДК 381.2

**Сороківська Марія**  
к.е.н., доцент  
**Тарзиманова Христина**  
магістрант  
Львівська комерційна академія  
м. Львів

### **ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

#### **Анотація**

*В статті розглянуто питання тактичного управління грошовими потоками підприємства. Охарактеризовано принципи організації такого управління, вказано основні його напрями. Наведено основні функціональні елементи тактичного управління грошовими потоками суб'єкта господарювання.*

**Ключові слова:** грошові потоки, тактичне управління грошовими потоками, принципи управління грошовими потоками, тактика управління грошовими потоками.

Управління грошовими потоками суб'єкта господарювання повинно враховувати особливості його фінансово-господарської діяльності та специфічні умови зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування. Однак така індивідуальність досягається шляхом використання сукупності загальних підходів, прийомів та методів.

Фінансова спроможність підприємства забезпечити дотримання своєчасності виконання поточних зобов'язань шляхом формування на основі грошових потоків необхідних коштів у визначений момент часу та із заданою абсолютною величиною визначається організацією тактичного управління грошовими потоками.

Питанням управління грошовими потоками підприємств присвячено праці О. Г. Білої [1], О. В. Мицак [2], І. Р. Чуй [2], В. Ясишеної [3].

Тактичне управління операційними грошовими потоками підприємство повинно здійснюватися за такими напрямками:

- пошук шляхів зростання вхідних грошових потоків (грошових надходжень від реалізації продукції, надання послуг);
- зниження вихідних грошових потоків (витрат діяльності);
- скорочення тривалості касового розриву (фінансового циклу підприємства);
- синхронізація вхідних і вихідних грошових потоків у часі.

Базові положення організації тактичного управління грошовими потоками підприємства полягають в такому.

По-перше, грошові потоки не можуть виникати за пасивної економічної поведінки підприємства. Отже, необхідно здійснювати певні заходи щодо формування грошових потоків та впливу на їх параметри – управляти грошовими потоками.

По-друге, грошові потоки є невід’ємною складовою фінансового та операційного циклів, що вимагає узгодження фінансових рішень у сфері управління грошовими потоками із іншими напрямками управління фінансами.

По-третє, управління грошовими потоками потребує відповідного інформаційного наповнення системи прийняття управлінських фінансових рішень.

По-четверте, управління грошовими потоками передбачає однозначність трактування прийнятих фінансових рішень, чіткість їх доведення до виконавців та забезпечення адекватного зворотного зв’язку – моніторингу, перегляду та коригування фінансових рішень.

Організація тактичного управління грошовими потоками підприємства повинна здійснюватися із дотриманням певної сукупності загальних принципів, основними з яких є такі:

- інформаційна достовірність, яка передбачає своєчасне та повне надання фінансової інформації щодо операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, структурованої відповідно до потреб підприємства або розгляду окремого управлінського фінансового рішення;

- збалансованість – обґрунтоване використання для потреб управління грошовими потоками критеріїв і методів групування, зведення та узагальнення грошових потоків суб’єкта господарювання;

- ефективність – визначення оптимального рівня розподілу грошових коштів у просторі та часі з метою мінімізації затрат на досягнення необхідного ефекту (наприклад, підтримання певного рівня ліквідності) та ін.

Тактичне управління грошовими потоками суб’єкта господарювання включає такі основні функціональні елементи:

- формування та прискорення надходження вхідних грошових потоків;
- концентрація надходження грошових коштів;
- контроль за формуванням вихідних грошових потоків у часі;
- прогнозування та планування грошових потоків та ліквідності підприємства;

- формування системи моніторингу, управління та контролю ліквідності і платоспроможності підприємства;

- оптимізація використання тимчасового надлишку грошових коштів у розпорядженні підприємства.

Тактику управління грошовими потоками необхідно розглядати як комплексне поняття, у структурі якого можна виділити:

- цілі та завдання управління грошовими потоками;
- основні напрями управління грошовими потоками;
- критерії прийняття управлінських фінансових рішень;

- методи кількісної оцінки грошових потоків;
- форми управління грошовими потоками.

Найбільш ефективний інструмент тактичного управління грошовим потоком є платіжний календар. З його допомогою можна спрогнозувати надходження і витрачання грошових засобів, завчасно виявити песимістичний сценарій розвитку ситуації і обґрунтувати можливі варіанти його коригування.

Платіжний календар охоплює рух всіх коштів підприємства, основна частина яких проходить через рахунки підприємства в банку. Його складають на квартал із розбивкою по місяцях або на місяць із розбивкою по декадах або тижнях.

Інформаційним забезпеченням для складання платіжного календаря є:

- план реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- кошториси витрат й договори на поставку матеріальних ресурсів з постачальниками;
- банківські виписки з рахунків підприємства за попередні періоди;
- узгоджені відповідно до чинного законодавства строки виплати заробітної плати, премій тощо робітникам і службовцям підприємства;
- строки внесення платежів до державного бюджету й до позабюджетних державних фондів;
- дані податкового обліку щодо платежів з податку на прибуток, податкового зобов'язання з ПДВ і податкового кредиту;
- кредитні договори з банками в частині строків одержання та сплати кредитів і процентів за користування ними;
- дані бухгалтерського обліку про стан дебіторської та кредиторської заборгованості;
- обсяги нарахування та строки виплати заробітної плати;
- оперативні матеріали відділів постачання, збуту, інших функціональних підрозділів про надходження коштів на підприємство у відповідні строки або потребу в коштах, яка виникає в даний період

Розробку платіжного календаря необхідно розпочинати з дохідної частини з тим, щоб мати можливість реально виконати видаткову частину.

Міру деталізації всієї інформації, яка включається до платіжного календаря, визначає підприємство, виходячи з конкретної платіжно-розрахункової ситуації, що складається. У будь-якому разі балансованою величиною при складанні платіжних календарів виступає залишок (сальдо) поточного рахунку в банку і сума касової готівки, бо саме їх розмір визначає на кожний даний момент платоспроможність підприємства, або від'ємна величина, що утворюється в разі недостачі поточних надходжень коштів для покриття очікуваних платежів.

Таким чином, тактичне управління грошовими потоками підприємства повинно бути націлене на досягнення таких цілей: забезпечення повноти та своєчасності покриття потреби підприємства у капіталі для фінансування його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Особливо актуальним на даний момент часу для багатьох підприємств є погашення кредитів; підтримання прийнятного рівня платоспроможності та ліквідності, а також попередження формування чи розвитку фінансової кризи; збільшення вхідних

грошових потоків як основного джерела фінансування підприємства та їх оптимізації у розрізі видів; скорочення циклу обороту грошових коштів; підтримання адекватного балансу між формуванням резерву ліквідності та втраченими альтернативними можливостями; забезпечення ефективності використання грошових коштів підприємства через оптимальний їх розподіл у часі та просторі; скорочення операційних витрат підприємства, пов'язаних із генеруванням його грошових потоків.

#### **Список використаних джерел**

1. Біла, О. Г. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. / О. Г. Біла. – Львів : Магнолія, 2008. – 383 с.
2. Мицак, О. В. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посіб. / О. В. Мицак, І. Р. Чуй. – Львів : Магнолія, 2007. – 216 с.
3. Ясишена, В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств [Текст] / В. Ясишена // Економічний простір. – 2008, № 16. – С. 123–131.



**УДК 336. 717.1 : 657**

**Усмединська Ірина**

студентка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ

### **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ**

#### **Анотація**

*У статті розглянуто теоретичні аспекти обліку кредитних операцій банку в Україні та організаційно-практичні шляхи його удосконалення*

**Ключові слова:** банківська система, кредитні операції, комерційні банки, кредитний договір, кредитна політика.

Банківська система України — це складова економічної системи держави, що включає в себе Національний банк України; інші банки (резиденти та нерезиденти, зареєстровані у встановленому законодавством порядку на території України); небанківські фінансові установи, виключною діяльністю яких є прийняття вкладів, розміщення кредитів або ведення рахунків клієнтів; Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; банківську інфраструктуру, а також зв'язки та взаємини між ними.

Банківська система сьогодні – одна з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки. Розвиток банків, товарного виробництва і обігу історично йшли паралельно і тісно перепліталися. При цьому банки, виступаючи посередниками в перерозподілі капіталів, істотно підвищують загальну

ефективність виробництва.

Одним з найважливіших елементів інфраструктури економіки країни є комерційні банки. Комерційні банки – це унікальне фінансово-економічне формування, яке найбільш гнучко реагує на будь які зміни, що відбуваються на фінансовому ринку.

Комерційні банки відносяться до особливої категорії ділових підприємств, що одержали назву фінансових посередників. Вони залучають капітали, заощадження населення й інші грошові кошти, що вивільняються в процесі господарської діяльності, і надають їх у тимчасове користування іншим економічним агентам, що мають потребу в додатковому капіталі. Комерційні банки є багатофункціональними установами, що оперують у різних секторах ринку позичкового капіталу. Великі комерційні банки надають клієнтам повний спектр послуг, включаючи кредити, прийом депозитів розрахунків і т.д. Найчастіше головною ознакою банківської діяльності вважається прийом депозитів і видача кредитів.

Комерційний кредит - це товарна форма кредиту, яка визначає відносини з питань перерозподілу матеріальних фондів і характеризує кредитну угоду між двома суб'єктами господарської діяльності. Учасники кредитних відносин при комерційному кредиті регулюють свої господарчі відносини і можуть створювати платіжні засоби у вигляді векселів - зобов'язань боржника сплатити кредитору зазначену суму у визначений термін.

До кредитних операцій належать активні операції банку, що пов'язані з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування (надання кредитів у готівковій або безготівковій формі, на фінансування будівництва житла та у формі врахування векселів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, операцій репо, фінансового лізингу тощо) або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування (надання гарантій, поручительств, авалів тощо), а також операції з купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені (включаючи андеррайтинг), будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми.

При проведенні кредитної політики комерційні банки виходять із необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів і вкладників та суб'єктів господарської діяльності із врахуванням загальнодержавних інтересів.

З метою забезпечення ефективної кредитної діяльності банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації.

Кредитна політика банку — це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності.

Кредитна політика розробляється на макро- та мікрорівні економіки.

На макрорівні банківську кредитну політику розробляє Національний банк України, встановлюючи нормативи її проведення, рівень облікової ставки, що

становить основу формування ціни на кредитні ресурси тощо.

На мікрорівні кредитна політика спрямована на забезпечення зв'язку кредитної політики банку зі загальною стратегією його розвитку.

Кредитна політика є основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку. Вона повинна чітко визначити цілі кредитування, правила їх реалізації, а також відповідне документальне та методичне оформлення.

З урахуванням закономірностей і тенденцій у кредитній справі, її стратегічних цілей визначальне місце відводиться вибору шляхів удосконалення методичних та організаційно-практичних основ банківського кредитування. З метою подальшого, планомірного удосконалення механізму здійснення кредитних операцій комерційних банків, поліпшення кредитної політики банку можна рекомендувати ряд заходів, які умовно поділяються на дві основні частини:

1) заходи, від упровадження яких може бути розрахований конкретний економічний ефект, вони мають кількісну характеристику і їх результатом є: конкретне кількісне зниження ризику і, як наслідок, зниження обсягу проблемних кредитів, винесених на рахунки простроченої заборгованості (не допускати, щоб розмір безнадійних до повернення кредитів становив 5 і більше відсотків від власних коштів банку); розширення обсягів кредитування за рахунок збільшення бази кредитування (як у розрізі груп клієнтів, так і по підрозділах); зниження витрат на процес кредитування за рахунок оптимізації технології кредитування; оптимізація структури кредитного портфеля.

2) заходи, від упровадження яких прямий ефект, у планованому періоді попередньо розрахований бути не може і може прогнозуватися з підведенням підсумків наприкінці періоду. Ці заходи відносяться до області процедурних: керування лімітами самостійних повноважень по кредитуванню підлеглими підрозділами (встановити контроль за розмірами позик акціонерам (учасникам) банку, інсайдерам, контроль за наданням великих кредитів, які складають 10% і більше від суми сплаченого статутного фонду); удосконалення фінансового аналізу позичальників і розглянутих проектів (індивідуальний підхід банку до кожного конкретного суб'єкта, особлива ретельність при визначенні умов кредитного договору, застосування комплексного аналізу кредитоспроможності позичальників, здійснення контролю за цільовим використанням банківських кредитів); взаємодії підрозділів у процесі кредитування; зміна пріоритетів в області забезпечення кредитів (налагодити процес оголошення банкрутами боржників банку, які припинили оплату кредитів та процентів по них та інше).

Також подібними заходами є впровадження нових продуктів. При цьому можливо зразкове прогнозування рівня споживання послуги і наближена оцінка витрат на її впровадження.

Так можна рекомендувати:

а) застосування кредитування сільгоспвиробників за допомогою механізму поручительства переробних і оптово-збутових структур;

б) виявлення не затребуваних кредитних продуктів серед клієнтів;

в) залучення нових груп позичальників не клієнтів банку;

г) розвиток перспективних напрямків кредитування як для фізичних осіб, так і для юридичних осіб. А саме : нерухомість у кредит; автомобілі в кредит (у т.ч. сільськогосподарська техніка); «товари народного споживання» у кредит (побутова та комп'ютерна техніка, оргтехніка, побутові й офісні меблі та ін.).

Основною особливістю перерахованих вище програм є те, що забезпеченням по цих кредитах виступають об'єкти, що придбаються, оформлювані в заставу.

Технологічними особливостями даних програм є обов'язкова оплата авансу за придбаний товар, у розмірі не менше 10% від його вартості (як правило це 25–30%). Після чого продавець передає право власності на товар, що купується, покупцеві. Після оформлення договору застави Продавець одержує залишок вартості проданого товару за рахунок кредитних засобів. Обов'язковим у даній технології є щомісячне рівно-часткове погашення тіла кредиту та відсотків.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 р № 2121 – III // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності (Додаток до журналу “Вісник Національного банку України), 2001. – №1. – С.3–46.

2. Банківські операції [Текст] : підручник / А.М.Мороз, М.І. Савлук, М.Ф.Пуховкіна та ін. ; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М.Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.

3. Банківський менеджмент [Текст] : навчальний посібник для вищих навчальних закладів / О.Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. – К. : Основи, 1999. – 671 с.



УДК 336.76

Черкасова Світлана

к.е.н., доцент

Ткаченко Ірина

слухач магістратури

Львівська комерційна академія

м. Львів

## ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

### Анотація

*У статті розглянуто сучасний стан страхового ринку України, його актуальні, внутрішні та зовнішні проблеми.*

**Ключові слова:** страховий ринок, страхова компанія, проблеми, розвиток.

Страхування є одним з найважливіших елементів ринкових відносин. Початок страхування належить до далекого минулого в історії людства. У світі ще не виробили більш економічного, раціонального та доступного механізму захисту інтересів суспільства, ніж страхування. Об'єктивними умовами існування страхового ринку є суспільна потреба у страхових послугах та наявність страховика, здатного її задовольнити [1].

Страхування є потужною фінансовою системою, яке практично не поступається банківській сфері, Україна робить тільки перші кроки на шляху до інтеграції страхового ринку України у світовий.

Проте його подальший розвиток стримується низкою актуальних проблем:

- політична нестабільність в країні;
- слабкі зовнішньоекономічні зв'язки України у сфері страхування з іншими країнами;
- нерозвиненість національної страхової інфраструктури;
- недостатній рівень і потенціал розвитку страхування за межами країни;
- низькі показники конкурентоспроможності українських страхових компаній.

Для подолання цих стримуючих факторів практикують поглинання і капіталізацію нерозвинених та малозабезпечених страхових компаній для зменшення кількості ризикових портфелів на ринку страхування. Важливим є також підвищення темпів зростання окремих видів страхування, поліпшення якості послуг, впровадження нових продуктів [2].

Слід згадати і про ряд внутрішніх проблем ринку: велика кількість страхових компаній з нестачею професійного персоналу, низька якість страхових послуг, недостатня капіталізація страхових компаній і низька якість активів. Окремі види обов'язкового страхування чітко не визначені в законодавстві і, як результат, заключною проблемою є порушення термінів виплат страхового відшкодування.

Недосконаліми є також відносини між засновниками страхових компаній та страховиками. В переважній більшості засновники є і основними клієнтами компаній. В цьому також відображається низький рівень прозорості страхового

ринку.

Всі ці внутрішні проблеми призводять до недовіри населення до вітчизняних страхових компаній. Як результат, існуюча недовіра спричиняє головну причину не бажання фізичних і юридичних осіб страхуватися, особливо в довгостроковому періоді [3].

Подальшого вдосконалення потребує і нормативно-правова база. Низький рівень нагляду держави характеризується не завжди реальним відображенням фінансового стану страхової компанії. В такому випадку потрібно здійснити комплекс організаційних заходів, вдосконалити вітчизняне законодавство, які забезпечать розвиток страхового ринку.

Більш глобальнішими є зовнішні проблеми страхового ринку:

- високий ступінь залежності економіки України від макроекономічної кон'юнктури знижує попит на довгострокові накопичувальні програми, що змушує страхові компанії активізувати продажі коротких ризикових договорів;
- проблема надійного і гарантованого вкладення грошей;
- ситуація в банківському секторі, скорочення обсягів кредитування, високі ставки в тому числі по іпотечними та автомобільними кредитами.

Страхові компанії мають низький рівень капіталізації страховиків. Через це немає змоги забезпечити відповідальність за великі застраховані ризики, що призводить до перестраховування їхньої частини за кордоном. В цьому відображається проблема витоку грошових коштів з України [4].

Заключною проблемою все ще залишається підвищення рівня платоспроможності, попиту та страхової культури юридичних осіб на страхові послуги, на що впливають інвестиційний голод підприємств, недостатній обсяг обігових коштів та ін.

Досліджуючи ринок страхових послуг можна дійти висновку, що його не можна назвати таким що розвивається високими темпами. Тільки протягом останнього часу цій сфері приділяється належна увага. Підвищення рівня розвитку страхового ринку має забезпечити зростання суспільної довіри до самого механізму страхування. Для цього потрібно розробити стратегію розвитку страхового ринку включаючи такі питання:

- створення ефективного механізму нагляду та контролю за ринком;
- вдосконалення нормативно-правової бази;
- забезпечення розвитку довгострокового страхування життя, яке дає змогу перетворювати заощадження клієнтів в довгострокові інвестиції;
- підняття рівня довіри фізичних та юридичних осіб до страхових компаній;
- забезпечення інтегрування страхового ринку України до світового фінансового простору.

Отже, на сьогоднішній день страховий ринок Українине набув рівня розвитку притаманного страховим ринкам в розвинених країнах світу. Важливим завданням є вдосконалення його функціонування та інтеграція у європейський та світовий страховий простір.

**Список використаних джерел**

1. Вовчак, О. Д. Страхова справа [Текст] : підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011.– 391с.
2. Огляд ринку страхових послуг в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://yasno-group.com/ua/проекти/огляд\\_ринків/](http://yasno-group.com/ua/проекти/огляд_ринків/). — Назва з екрана. — Дата звернення 15.05.2014 р.
3. Городюк, А. Б. Основні проблеми страхового ринку України / А. Б. Городюк [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/9/gorodyuk.php>. — Назва з екрана. — Дата звернення 15.05.2014 р.
4. Островський А. Е. Основні проблеми розвитку страхового ринку в Україні / А. Е. Островський [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/13\\_NPN\\_2010/Economics/65999.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65999.doc.htm). — Назва з екрана. — Дата звернення 15.05.2014 р.



ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО  
МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ

УДК 339.138: 631.153.5

**Антощенко Віталіна**

к.е.н., асистент

**Батиров Батир**

студент магістратури

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

м. Харків

**АГРАРНИЙ МАРКЕТИНГ, АКТУАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ**

**Анотація**

*В статті розглядається актуальність та перспективи аграрного маркетингу, який дозволяє науково обґрунтовувати прийняття рішень про виробництво, просування і збут на ринок сільськогосподарської продукції, дає можливість адекватно оцінювати й прогнозувати ринкову ситуацію, розробляти стратегію й тактику конкурентної боротьби.*

**Ключові слова:** аграрний маркетинг, потреба, споживачі, покупці, попит, ринок.

В системі ринкових відносин аграрні підприємства не можуть нормально функціонувати без маркетингової служби, де вагому роль відіграють комерційна діяльність, робота по вивченню ринку, покращення якості продукції, управління її збутом. Потреби людей, як відомо, безмежні, а ресурси підприємства обмежені. Кожний суб'єкт має свої потреби, причому доволі мінливі, задовольнити які не завжди вдається і для кожного необхідний індивідуальний підхід. Тому, виживає те підприємство, яке може найбільш точно виділяти й уловлювати мінливість потреб споживача. В умовах централізованого планування, здійснюючи поставки продукції що випускалася, керівники не замислювалися про збутову мережу. Бюджет покривав витрати неефективних підприємств, фінансував капітальне будівництво. Головним завданням керівників підприємств було неухильне виконання планів, у розробці яких вони практично не брали участі.

Починаючи з 19 століття, у розвинених країнах світу маркетинг став розглядатися в якості однієї з найважливіших функцій управління не тільки в торговельних, але й у виробничих підприємствах в тому числі і аграрних підприємствах. Теорія й практика аграрного маркетингу, як ефективного інструментом перебудови підходу сільськогосподарських товаровиробників до управління всім процесом відтворення, перехід від вузької орієнтації на зростання обсягів виробництва продукції до орієнтації на максимальне

задоволення потреб покупців і досягнення максимальної вигоди від виробництва аграрної продукції, розвивалися досить інтенсивно. Викликане це тим, що на ринку сільськогосподарської продукції спостерігається тенденція посилення конкуренції, значення сільськогосподарської сировини для галузей промисловості, розвитку науки, продуктивних чинників і виробничих відносин.

Наразі аграрний маркетинг представляє собою управлінську концепцію, яка забезпечує ринкову орієнтацію виробничо-збутової діяльності підприємства, а в основі прийняття управлінських рішень знаходяться не лише можливості виробника, а в першу чергу потреби агропромислового ринку, існуючі і потенційні потреби споживачів і покупців сільськогосподарської продукції. Сучасна концепція маркетингу полягає в тому, щоб усі види діяльності підприємства ґрунтувалися на знанні споживчого попиту і його змін у перспективі. Система маркетингу ставить виробництво товарів у функціональну залежність від попиту і вимагає виробляти товари в асортиментах і кількості, які потрібні споживачеві. Саме тому аграрний маркетинг, як сукупність методів вивчення ринків, до всього іншого ще направляє свої зусилля на створення ефективних каналів збуту й проведення комплексного формування попиту.

Передумови виникнення аграрного маркетингу в Україні Андрощук І.М. пов'язує з переходом від планової до ринкової економіки, відсутністю системи, яка дозволяє орієнтуватися в ситуації на ринку та неефективне позиціонування сільськогосподарських підприємств на ринку [1].

Трактувань аграрного маркетингу багато, але спільною основою є те, що аграрний маркетинг спрямований на задоволення потреб споживачів, забезпечення конкурентоспроможності агропромислового виробництва і кожної його галузі з урахуванням закономірностей функціонування й розвитку ринку сільськогосподарської продукції й продовольства.

Якубовська Н.В. пропонує трактувати аграрний маркетинг, як діяльність, що направлена на реалізацію концепції маркетингу на всіх етапах відтворення продукції сільського господарства з пріоритетом максимального застосування саморегулюючого механізму ринку. Такий підхід дозволить розглядати аграрний маркетинг в контексті середовища, для якого застосовується. Інтеграція (адаптація) маркетингу (його інструментів, способів, методів тощо) в аграрне середовище на всіх стадіях відтворення продукції сільського господарства дозволить максимально задіяти механізм саморегулювання ринку, адже будь-яке господарське рішення повинне прийматися, виходячи з аналізу ринкової ситуації і тенденцій її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на прийняте рішення. В повній мірі реалізувати дане завдання в агросфері можливо лише за усвідомленої потреби застосування маркетингу як з боку суб'єктів галузі, так і з боку держави [2, с.183].

У сільськогосподарському підприємстві популярність аграрного маркетингу зростає, але практичне впровадження його вкрай недостатнє, а іноді через використання лише його окремих елементів – неефективне. Тому виникає необхідність вивчення системи аграрного маркетингу, щоб чітко зрозуміти шлях товарів від виробника до споживача і таким чином поліпшити його, аби дати споживачам ті товари, які їм необхідні, тобто виконати основне завдання

аграрного маркетингу – задовольнити потреби споживачів [3, с. 386].

На сьогодні більшість підприємств агропромислового виробництва зіштовхуються з багатьма проблемами: недосконалість структури управління, неефективна система ціноутворення, неможливість виявити реальний попит споживачів, організувати якісну комунікативну, збутову, товарну політику, виробити чітку стратегію розвитку підприємства. Аграрний маркетинг, являється системою управління діяльністю на аграрному ринку, регулювання ринкових процесів і вивчення даного ринку, не тільки на мікрорівні підприємств, але й на державному макрорівні, здатний запропонувати механізми взаємовигідного обміну між різними суб'єктами ринку, створити умови для виявлення вимог споживачів і визначення можливостей їх задоволення. Це дає можливість вивчення сільськогосподарського ринку й прогнозування його динаміки, формування попиту на продукцію даного ринку й стимулювання їх розподілу.

Особливості маркетингу в аграрному секторі тісно пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортиментів продукції й учасників ринку, а також різноманіттям організаційних форм господарювання. Мета функціонування агропромислового підприємства повинна погоджуватися з виконанням комплексу функцій маркетингу, сутність яких полягає в наступному: по-перше, орієнтація на ринок збуту, що припускає вивчення його об'єктів і суб'єктів, тобто споживачів, конкурентів, відомості про кон'юнктуру ринку й товар; по-друге, вплив на ринок шляхом його вивчення й аналізу, пристосування до ринкових умов; по-третє, організація системи збуту конкурентної продукції, збору й обробки інформації; по-четверте, орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху, що припускає підпорядкованість короткострокових інтересів цілям довгострокових стабільних переваг на ринку [4, с.174].

Разом з тим, маркетингові функції ґрунтуються на сукупності таких принципів як: вивчення стану й динаміки споживчого попиту й використання отриманих даних у процесі розробки й прийняття господарських рішень; максимальне пристосування виробництва до вимог ринку з метою підвищення ефективності функціонування підприємства, критерієм якого виступає узагальнюючий показник господарської діяльності – прибуток; вплив на ринок і споживчий попит за допомогою таких засобів, як реклама, пропаганда, стимулювання збуту й персональний продаж.

Агропромисловими підприємствами країни в цей час використовуються поки окремі функції й стратегії маркетингової діяльності, які не дають достатнього ефекту. Від того, наскільки правильно побудована система аграрного маркетингу, залежить ефективне функціонування всього агропромислового комплексу, однак існуюча економічна ситуація не дозволяє більшості товаровиробників застосовувати всю систему маркетингу.

Основними проблемами, що стримують розвиток аграрного маркетингу в Україні, є нерозвинена ринкова інфраструктура, недостатність кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи, відсутність повної інформації про стан внутрішнього й зовнішніх ринків сільськогосподарської

продукції, відсутність матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення й функціонування служби маркетингу на підприємстві. В розвинених країнах використання маркетингу та запровадження служби маркетингу на підприємствах потребує значних витрат. По даним міжнародних маркетингових організацій, частка видатків на проведення маркетингових досліджень становить у середньому половину роздрібно́ї (продажної) ціни багатьох товарів.

#### **Список використаних джерел**

1. Андрощук, І.М. Агромакетинг в підприємствах АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.int-konf.org](http://www.int-konf.org). — Заголовок з екрану (дата звернення 2.05.2014 р.).
2. Якубовська, Н.В. Розвиток агромакетингу, як базової концепції ринкової діяльності сільськогосподарських підприємств [Текст] / Н.В. Якубовська // Вісник Хмельницького національного університету. – Х.: ХНУ, 2011. – № 3. Т.3. – С.180-183.
3. Цыпкин, Ю.А. Агромакетинг и консалтинг : уч. пособие [Текст] / Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили; под ред. Ю.А. Цыпкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 637с.
4. Фоменко, Л. Становлення теорії маркетингу як науки та особливості його використання в малих сільськогосподарських підприємствах [Текст] / Л.Фоменко // Вісник Львівського національного аграрного університету. – Л. : ЛНАУ, 2013. – № 20(1). – С. 380-387.



УДК 615.1:658.114.2]:33

Бушуєва Інна

к.фарм.н., доцент

Запорізький державний медичний університет

м. Запоріжжя

## МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ СЕРВІСУ АПТЕЧНИХ УСТАНОВ

### Анотація

*Дослідження підтвердило, що найважливішою послугою аптеки є професійні поради провізора. Окрім основних послуг, аптеки пропонують цілий ряд додаткових, сприяючих більш ефективному використанню матеріальних і трудових ресурсів і формуванню кола постійних клієнтів.*

**Ключові слова:** аптечна установа, анкетування, маркетингові дослідження, лікарські препарати, послуги, прийом лікаря.

Для дослідження стану сервісу і сфери послуг аптечних установ і визначення їх соціально-економічного значення було проведено анкетування фахівців аптек Харківської, Сумської, Кіровоградської, Одеської і інших областей. Оброблено 130 анкет співробітників аптек, що надають найзначніший перелік послуг. В анкетуванні взяли участь наступні групи респондентів: завідувачі аптеками – 48,8%, заступники завідувачих – 19,7%, провізори з прийому рецептів і видачі лікарських препаратів – 30%, лікарі, що проводять прийом пацієнтів в аптеці, – 1,5%. Крім цього, аптеки, на базі яких проводилося дослідження, можна зіставити за обсягом товарообігу за день. У зв'язку з цим умовно виділені наступні категорії аптек: I категорія – аптеки з обсягом виручки за день понад 2 тис. грн.; II категорія – від 500 до 2 тис. грн.; III категорія – до 500 грн. Такий розподіл аптек дозволив встановити, чи залежить рівень обслуговування і якість надання послуг від обсягу роботи аптеки або її структурного підрозділу, умов їх розташування і широти асортименту лікарських препаратів.

Проведене дослідження підтвердило, що головною і найважливішою послугою аптеки є професійні поради провізора. При цьому консультацію з різних питань може давати як провізор при відпустці лікарських засобів, так і провізор-консультант в торговому залі аптеки.

Частіше всього відвідувачі звертаються з питанням про наявність конкретного лікарського препарату (72–81%); за рекомендаціями по корекції симптомів захворювання (59–65%) і доступним поясненням анотації до препарату (54–57%). Рідше запитують про взаємодію з іншими препаратами, їжею, алкоголем, нікотинном (36–43%) і про умови зберігання препарату (30–43%).

Порівнюючи отримані результати по кожній категорії аптек залежно від обсягу товарообігу за день, необхідно відзначити незначне коливання частоти звернень відвідувачів до провізора з кожного конкретного питання. Це свідчить про те, що попит на консультаційні послуги не залежить від товарообігу аптеки, її розташування, широти асортименту. Однією з найважливіших і перспективних в плані розвитку послуг аптеки є організація при аптеці прийому лікаря. В

результаті дослідження було встановлено, що лише 13,4% аптек практикують залучення лікарів: при цьому 92,3% лікарів входять в штат аптеки, 7,7% – працюють на контрактній основі. Це часто пояснюється небажанням нести додаткові фінансові витрати. Проте ті аптеки, які узяли на себе ризик, переконалися в ефективності подібного кроку, оскільки 99,9% пацієнтів лікаря куплять лікарський препарат в даній аптеці. Найбільшою цікавістю і попитом у населення користуються наступні послуги лікаря: вимірювання артеріального тиску (69%); здійснення зовнішнього огляду (56%); консультація по підборі виробів медичного призначення (45%) і виписування рецепту (39%). Рідше пацієнти звертаються до лікаря для проведення гірудотерапії (9%) і тесту на вагітність (9%).

Окрім перелічених вище, лікарі, які брали участь в анкетуванні, відзначили додаткові послуги, що надаються в аптеці. Це проведення експрес-аналізу крові на глюкозу (39%); консультації по заміні лікарського препарату (35%); надання першої медичної допомоги при гіпертонічних кризах, епілепсії, носових кровотечах, нирковій і печінковій коликах (15%); рекомендації по лікуванню ожиріння (11%); консультації по підборі контрацептивів (6%).

Послуги лікаря, працюючого в аптеці, оплачуються населенням таким чином: в 46,2% випадків вони не оплачуються, тобто безкоштовні; в 38,5% – оплачуються за кожний прийом: 2–3 грн. пенсіонерами і 5–6 грн. іншими категоріями населення; в 15,3% – оплачуються за місяць: від 4 до 8 грн. пенсіонерами і від 8 до 12 грн. іншими категоріями населення.

В ході дослідження було встановлено, що, окрім основних послуг, аптеки пропонують цілий ряд додаткових, сприяючих більш ефективному використанню матеріальних і трудових ресурсів і формуванню кола постійних клієнтів.

При проведенні анкетування респондентам було запропоновано оцінити значущість кожного виду послуг для аптеки за десятибальною шкалою:

1. Професійні ради провізора (8 балів) – займають перше і головне місце в роботі аптеки. 2. Доставка в аптеку лікарських препаратів «по замовленню» споживача (7–8 балів) – ця послуга займає друге місце по значущості і є альтернативою послуги доставки ліків до дому, в цьому випадку споживач дістає можливість замовити препарат, якого не опинилося в асортименті аптеки на даний момент. 3. Продовжений режим роботи аптеки (6–7 балів) – дає можливість у крайньому разі зайнятим людям відвідати аптеку в слушний для них час без будь-яких перешкод, а також вільно придбати необхідні лікарські препарати у разі виникнення екстреної ситуації. 4. Довідкова служба про наявність лікарських препаратів в аптеці (5–6 балів) – послуга, яка дозволяє економити час клієнта. 5. Відпуск товару у фірмових пакетах (безкоштовно) (4–6 балів) – в поєднанні з посмішкою і необхідними порадами провізора при обслуговуванні залишає приємний, не нав'язливий спогад про відвідування саме даної аптеки. Ця послуга частіше за все практикується фірмовими аптеками від підприємств-виробників лікарських засобів. 6. Сприяння в підборі парфумерно-косметичних засобів і виробів медичного призначення, у тому числі апаратних засобів лікування і діагностики (4–6 балів) – зрозширенням аптечного асортименту

і додаванням до нього інших товарів, таких як косметичні засоби, засоби гігієни, всілякі БАДи і інші види парафармацевтики, апарати для вимірювання тиску, масажери та інше, виникла необхідність консультації при їх продажу, яку здійснює або провізор, або продавець-консультант. 7. Бонусна система знижок (3–4 бали) – послуга аптеки, мета якої полягає в залученні покупців ізбільшенні товарообігу. Кожному препарату або іншому товару аптечного асортименту привласнюється певна кількість балів. При покупці одного або декількох препаратів відвідувач має право отримати який-небудь інший товар безкоштовно. Крім того, широко поширені картки постійного клієнта зі встановленим відсотком знижки і накопичувальна система знижок (до 15%). 8. Замовлення лікарських препаратів по телефону з доставкою до дому (3–6 балів). 9. Доставка ліків до дому (3–6 балів) – послуга аптеки, яка користується найбільшим попитом в великих містах. Клієнту надається гарантія якісної доставки ліків з урахуванням їх фізико-хімічних властивостей і отримання кваліфікованих рекомендацій фахівця. 10. Наявність автостоянки біля аптеки (3–4 бали) – в поєднанні з продовженим режимом роботи аптеки забезпечує зручність відвідувань аптеки для людей з обмеженим запасом часу. 11. Наявність телефону для відвідувачів (2–5 балів) – надання можливості уникнути яких-небудь казусних ситуацій у разі забудькуватості або неуважності відвідувача в процесі придбання ліків. 12. Консультація і індивідуальний підбір контактних лінз і окулярів (за наявності відповідного асортименту) (2–4 бали) – часто передбачає діагностику зору у лікаря-окуліста з використанням спеціального устаткування, яке допомагає найбільш якісно здійснити підбір очкової оптики клієнту і рекомендувати лікарські препарати, що поліпшують зір або знімають утомленість очей. 13. Виділений зал самообслуговування для безрецептурних препаратів (2–3 бали) – послуга, отримала розповсюдження у фармамаркетах. 14. Сервісне обслуговування товарів з гарантійним терміном служби (2–3 бали) – у зв'язку з розширенням асортименту товарів аптеки і включенням в нього різних апаратних засобів для діагностики, проведення фізіопроцедур, масажу, водних процедур виникла необхідність створення служби, гарантуючої роботу даних пристроїв протягом певного часу. 15. Можливість здійснення платежів пластиковими картками (1–2 бали) – послуга аптеки, яка дає відвідувачу право вибору тієї форми розрахунку, яка йому найбільш зручна, отримала найбільше розповсюдження у великих містах. 16. Замовлення лікарських препаратів через мережу Internet з доставкою до дому (1–3 бали) – це економія не тільки часу на пошук необхідного препарату, доставки його на місце призначення, але і економія грошей. 17. Наявність банкомату (1–2 бали) – послуга, що сприяє залученню клієнтів «з вулиці», так званих випадкових клієнтів, які до цього не мали мети придбання ліків або інших товарів аптечного асортименту.

В результаті проведеного дослідження був встановлений характер впливу додаткових послуг на діяльність аптечної установи. Лише деякі види послуг вносять свою частку в товарообіг закладу. До них відносяться - лікарське консультування, доставка лікарських препаратів до дому, зал самообслуговування у фармацевтичних маркетах. Такі послуги, як фірмовий стиль обслуговування, професійні поради провізора, продовжений режим

роботи аптеки, наявність автостоянки і довідкова служба аптеки сприяють формуванню постійного кола клієнтів і створенню торгової марки, іміджу підприємства [1-5].

#### **Список використаних джерел**

1. Хомяков, Г.В. Тенденции изменений украинского фармацевтического рынка и прогноз на будущее [Текст] / Г.В.Хоміков / Провизор. – 2007. – №11.
2. Громовик, Б.П. Фармацевтичний маркетинг [Текст] : навч. посібник; 3б. вправ / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, Л.А. Мороз, Н. І. Чухрай. – Львів : Наутітус, 2000. – 320 с.
3. Журнал «Провизор» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.provisor.com.ua](http://www.provisor.com.ua). — Заголовок з екрану (дата звернення 3.05.2014 р.).
4. ZT: Здоровье [Електронний ресурс] : [сайт] : рос. версія / медіа-холдинг «ZT: Здоровье». — Режим доступу : <http://www.zt.medicina.kharkov.ua>. (дата звернення 15.05.2014 р.). — Назва з екрана.
5. Business-Credit. Исследования фармацевтических рынков [Електронний ресурс] : [сайт] : рос. версія / медіа-холдинг Business-Credit. — Режим доступу : <http://www.ksk-market.com.ua>. (дата звернення 3.05.2014 р.). — Назва з екрана.



**УДК 331.1**

**Волянська Ілона**

студентка

Київський національний лінгвістичний університет

м. Київ

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ**

#### **Анотація**

*У статті розглянуто питання організації сучасного менеджменту персоналу, та зокрема передумов його удосконалення, шляхом застосування нових підходів до управління виробничими процесами, та, безпосередньо, працею підлеглих.*

**Ключові слова:** менеджмент, управління, система управління персоналом, формула успіху організації, управління людськими ресурсами.

Сучасний менеджмент у своєму основному значенні виступає не стільки в якості науки і практики управління компанією, процесом прийняття та реалізації управлінських рішень, скільки мистецтвом управління людьми. Сьогодні, на жаль, немає єдиного підходу до виміру ефективності управління персоналом. Складність полягає в тому, що процес трудової діяльності персоналу і управління в тому числі, тісно пов'язані з виробничим процесом і його кінцевими результатами, соціальною діяльністю чи економічним розвитком організації. Управління персоналом вивчає людину в єдності усіх її

проявів, що впливають на виробничі процеси у рамках організації.

Якщо менеджер хоче, щоб його підлеглий розкрив весь свій потенціал, то він повинен враховувати, що кожна людина індивідуальна, і до кожного необхідний особливий, свій власний підхід. Практика переконує, що результати роботи підлеглих багато в чому зумовлюються характером відносин із керівником.

Цілеспрямована, інтелігентна, творча робоча сила часто є тим, що відрізняє компанії одну від одної. Менеджер із простого передавача знань має перетворитися в спеціаліста-консультанта у сфері діагностики проблем підприємства і людини. Усе це вимагає високого професіоналізму й етики в управлінні людськими ресурсами [1, с.99].

У сучасних умовах, багато керівників, прагнучи отримати максимальний прибуток, вирішити матеріальні і фінансові проблеми, оновити технічну базу, нехтують благоустроєм робочих місць своїх підлеглих, створюючи їм неможливі для праці умови. Це може призвести до втрати висококваліфікованих працівників.

Практично, всім соціальним системам властиві конфлікти. Вони характеризуються розбіжністю інтересів і ліній поведінки як окремих особистостей, так і груп осіб.

У зв'язку з цим, у сучасному менеджменті гостро постає питання запобігання втратам працівників того чи іншого підприємства, адже невелика кількість співробітників організації є причиною особливої форми залежності клієнтоо Ядворька, О. Оцінка персоналу в системі ефективного рієнтованої компанії від працівника, який, працюючи зі своєю групою клієнтів, стає для них провайдером послуг, встановлюючи довірчі відносини. Зрештою, споживачеві стає байдуже, з якою організацією він має справу, оскільки його проблеми вирішуються конкретним співробітником.

Таким чином, поступово складаються умови для «присвоєння» окремими співробітниками клієнтської бази організації. Такий процес може бути прихованим, і вести до особистого збагачення співробітника організації. У свою чергу, слід зауважити, що навіть звільнення працівника веде до певних збитків: звільнений працівник переходить до конкурентів разом із клієнтами організації.

З метою запобігання небажаних втрат працівників, на підприємстві доцільно розробити такі заходи, які давали б змогу отримувати інформацію щодо психологічного клімату в колективі, ступеня задоволеності кожного співробітника роботою, умовами праці, відпочинком, рівнем зарплати. Вважається, що для цього найкраще підходять такі методи як опитування, анкетування, бесіди (групові та індивідуальні) [2, с.60-63].

Отже, сучасна система управління персоналом повинна бути завжди бездоганно організована задля запобігання таких проблем. Ця система управління в подальшому може бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності підприємства чи його довгостроковий розвиток. На даний час дуже багато фахівців вважає, що формулою успіху організації є людські ресурси, тому їх цінність невпинно зростає. Це веде до зміни систем управління персоналом, витісняючи стереотипні підходи. Все частіше сучасні

компанії інвестують кошти безпосередньо у самих працівників, у їх формування і розвиток, досліджуючи та аналізуючи їх внутрішньо-психологічний клімат.

Отже, управління людськими ресурсами — це цілеспрямована діяльність керівників, спеціалістів структурних підрозділів, менеджерів, яка включає в себе розробку принципів, моделей процесу планування, мотивації, розподілу і доцільного використання персоналу конкретної організації.

#### **Список використаних джерел**

1. Лазутін, Г.І. Сучасні тенденції розвитку управлінської діяльності [Текст] / Г.І.Лазутін // Економіка і прогнозування. — 2010. — № 2. — С. — 99–114.

2. Ядворська, О. Оцінка персоналу в системі ефективного управління [Текст] / О.Ядворська // Економіка та держава. — 2009. — №1. — С.60–63.



УДК 658.8.012.12

**Горпиніч Ольга**

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

### **ВПЛИВ ІНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГУ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

#### **Анотація**

*У статті порівнюються особливості традиційного брендингу та брендингу в мережі Інтернет. Розглянуто основні вимоги до бренду, функції брендингу в Інтернет, основні методи формування та просування бренду в мережі.*

**Ключові слова:** *брендинг, Інтернет-брендинг, комунікація, лояльність споживачів, торгова марка, pull-стратегія, push-стратегія.*

Сучасні компанії розглядають брендинг не тільки як маркетингову комунікацію, але як спосіб підняти вартість самого бренду і, відповідно, збільшити свої прибутки. Тому брендинг є необхідним інструментом для досягнення конкурентних переваг.

Проблеми застосування брендингу в сучасному маркетинговому управлінні компанією розглядали такі відомі вчені маркетингологи як Ф. Котлер та П. Дойль. У зв'язку зі зростанням значення Інтернет в діяльності сучасних компаній розглянемо можливість застосування брендингу саме в мережі.

В основі поняття бренду (торгової марки, яка є об'єктом просування) лежить об'єкт з набором певних якостей, котрі відомі більшості з цільової групи споживачів. Американська маркетингова асоціація дає таке визначення торгової марки: «Назва, термін, знак, символ, малюнок чи їх сполучення, які необхідні для ідентифікації товарів чи послуг постачальника або групи продавців та їх

диференціації від товарів чи послуг конкурентів»[3]. До даного визначення необхідно додати те, що об'єкт тільки тоді буде брендом, коли у покупців з ними будуть пов'язані стійкі позитивні асоціації і він буде давати високий прибуток (виключенням є культурні об'єкти, котрі не приносять прибуток, але є відомими брендами).

Бренд є складним об'єктом. Він може об'єднувати до шести категорій властивостей: атрибути, вигоди, цінності, культура, індивідуальність та його користувачі. Атрибути – функціональні властивості товару. Вони представлені у вигляді функціональних та емоційних вигод для споживача. Бренд може виражати певну систему цінностей, культуру та образ цільової аудиторії, а також визивати індивідуальний образ у свідомості користувача. Тому при розробці та просуванні бренду необхідно робити акцент не тільки на атрибути і вигоди товару, а й на цінності, культуру та індивідуальність, оскільки вони є найбільш стійкими і визначають сутність бренду [3].

Для того щоб оцінити потенціал як існуючого, так і майбутнього бренду, необхідно перевірити його на відповідність наступним вимогам:

Таблиця 1

**Вимоги до бренду**

Достовірність	Бренд повинен визивати довіру та підтверджувати її
Новизна	Диференціювати марку від конкурентних товарів, засади для підвищення ціни
Вигоди і переваги перед другими марками	Мотивує здійснити покупку, є бажаним
Зрозумілість та інформативність	Допомагає встановити міцну комунікацію з брендом
Легке запам'ятовування та впізнавання	Гарантує повторні покупки чи замовлення

При виконанні цих вимог лояльність до торгової марки зростає.

Процес просування бренду називають брендингом. Про якість брендингу свідчить зростання обсягів продаж та освідченість про нього серед потенційних користувачів.

Сила бренду – лояльність споживачів. Лояльність споживачів формується у відповідності до заявлених якостей торгової марки, які відповідають реальним очікуванням споживачів. Однак, з ростом числа практично ідентичних товарів на ринку, лояльних споживачів тільки до однієї марки стає все менше.

Для визначення мотивів, які створюють високу ступінь лояльності до бренду, необхідно дослідити систему цінностей споживачів або використати піраміду Маслоу, яка відображає ієрархію потреб людей [4].

Інтернет змінив стиль спілкування споживачів з брендами [1]. Мережа Інтернет є не тільки комунікаційним каналом, а й каналом розподілу [3]. Компанії, які мають відомі бренди в традиційному бізнесі, будуть мати переваги і при виході на інтернет-ринок завдяки позитивному іміджу. Однак, ці переваги не є вирішальними. Більш важливим є інноваційний підхід та правильна стратегія просування бренду в мережі.

Найбільш характерною відмінністю брендингу в Інтернет від традиційного брендингу є можливість активної взаємодії торгових марок зі споживачами. В Інтернет користувач має можливість перевірити наскільки те, що йому обіцяють, відповідає дійсності: купуючи товари/послуги, або прочитавши відгуки про товари/послуги на інших сайтах. Таким чином, перевірка обіцянок бренду виконується набагато швидше в мережі, ніж в традиційному середовищі.

Основними функціями брендингу в Інтернет є [2]:

- залучення користувачів на сайт;
- стимулювання інтересу до торгової марки, сайту чи компанії;
- вивчення споживчих потреб;
- утримання відвідувачів на сайті;
- підтримка індивідуальних відносин зі споживачами.

Брендинг в мережі Інтернет реалізується за допомогою сайту. Критичним фактором успіху є відвідуваність сайту. В процесі комунікації користувача з сайтом у компанії є багато можливостей привернути його увагу до своєї продукції, зацікавити і побудувати з ним постійні стосунки.

Основними методами формування і просування бренду в Інтернет є іміджева реклама, спонсорство, PR, партнерства та інформаційне наповнення сайту.

Чим міцніший та відоміший бренд, тим більше він потребує реклами, для утримання високих позицій. Комунікаційна політика бренду повинна бути направлена на існуючих клієнтів та надавати їм готові формулювання і готові аргументи для рекомендацій потенційним клієнтам [4].

До сайту, який буде представляти майбутній бренд в мережі чи сам буде брендом, ставлять високі вимоги. Швидкість завантаження, навігація, функціональність та дизайн на першому етапі індивідуальної взаємодії відвідувача з сайтом є основними початковими складовими, які залежать від професіоналізму спеціалістів відділів маркетингу та відділу інформаційних технологій. У користувачів повинна бути можливість знайти необхідну їм інформацію на сайті за "три кліки мишкою". На другому етапі важливу роль має якість та повнота інформаційного наповнення (контенту), унікальність пропозиції, переваги та реальна користь для відвідувачів. На третьому етапі важливими складовими є зворотній зв'язок та швидкість відповідей на запитання і замовлення відвідувачів сайту.

В світовій практиці існують два напрямки розробки та просування бренду: pull-стратегія і push-стратегія [6]. При першій стратегії бренд створюється виходячи з реальних потреб споживачів. Даний підхід потребує детального дослідження. Правильне позиціонування та актуальні потреби цільової групи створюють передумови для попиту без масових рекламних кампаній. Реалізація другої стратегії зумовлює великі рекламні бюджети, оскільки в основі марки лежать ознаки, які мало стосуються реальних потреб цільових споживачів. Враховуючи специфіку Інтернет, найбільш доцільною для створення бренду в мережі є pull-стратегія, а саме:

1. Аналіз ринку (сегментація, оцінка місткості ринку та його сегментів, динаміка росту ринку, вивчення конкурентів і цільових споживачів, тощо).

2. Розробка стратегічного плану створення та виведення на ринок нового бренду. Визначення набору послуг, які буде надавати сайт, актуальність інформації та визначення асортименту товарів.

3. Розробка концепцій позиціонування та назви бренду.

4. Розробка стратегії просування бренду.

5. Тестування концепцій і назви серед цільової аудиторії.

6. Розробка варіантів дизайну сайту і вибір оптимального варіанту, який найбільше буде відповідати філософії бренду.

7. Створення програмної частини сайту і верстка.

8. Тестування сайту і запуск.

9. Реєстрація в каталогах, пошукових системах та тематичних сайтах.

10. Просування сайту (бренду).

11. Аналіз статистики відвідувань сайту та корегування рекламних кампаній.

12. Подальший розвиток бренду чи сайту бренду у відповідності до потреб користувачів.

Велику роль може зіграти мережа Інтернет для бренду в антикризовому управлінні. Це пов'язано з тим, що новини в мережі можна набагато швидше розповсюдити ніж за допомогою традиційних засобів масової інформації.

Отже, брендинг – інструмент сильних компаній. Мало створити бренд, ним також необхідно вміти управляти. Перш ніж розробляти нову торгову марку, необхідно провести маркетингові дослідження, щоб виявити можливості і потреби цільової аудиторії, а також спланувати стратегію розвитку бренду. Слід відзначити, що брендинг працює тільки в комплексі всіх маркетингових зусиль. Компанія повинна бути на висоті в таких напрямках як виробництво, нові технології, фінанси та логістика.

### Список використаних джерел

1. Баннікова, А. Сучасний брендинг [Текст] / А. Баннікова // Рекламист. – 2007. – №4. – С.23–28.

2. Мороз, Л. А. Стратегічний брендинг в умовах глобалізації ринків [Текст] / Л. А. Мороз // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетинг: теорія і практика. – Ч.І. – К.: КНЕУ. – 2007. – С. 171–177.

3. Армстронг Гарі, Котлер Філіп. Маркетинг. Загальний курс, 5-те видання. : Пер з анг. : Уч. Пос. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2007. – 608 с. ; ил.

4. Поліщук, Т.В. Перспективні напрямки розробки успішних брендів в Україні [Текст] / Т.В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки – 2009. – №7(97). – С.129–137.

5. Мірошніченко, В. Національний брендинг України [Електронний ресурс] / В.Мірошніченко. — Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/articles/14169/temp> (дата звернення 1.05.2014 р.). — Назва з екрана.



УДК 65.0(075.8)

Гурська Лариса

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

## МОТИВАЦІЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ ВИСОКИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

### Анотація

*У статті висвітлено мотиваційні теорії в менеджменті, класифікацію потреб. Визначено мотиви, які є пріоритетними для працівника при виконанні професійних завдань.*

**Ключові слова:** мотиви, мотивація, спонукання, винагороди, потреби, стимули, мотиваційні теорії.

Мотивація – це процес спонукання, стимулювання себе чи інших до цілеспрямованої поведінки або виконання певних дій, спрямованих на досягнення власної мети або мети організації [4, с. 165].

Теорії мотивації засновані на результатах психологічних досліджень і класифікуються на дві категорії: змістовні і процесуальні. Змістовні теорії мотивації пов'язані з ідентифікацією внутрішніх спонукань (потреб), що змушують людину діяти в певній ситуації так, а не інакше, визначають структуру потреб людини, виявляючи серед них ті, що мають пріоритетне значення. Мотиваційні теорії аналізують чинники, що справляють вплив на поведінку людини, її трудову активність. Основна увага у цих теоріях сконцентрована на аналізі потреб людини та їх вплив на мотивацію трудової діяльності.

*Мотивація праці* – це спонукання людини до виробничої чи невиробничої діяльності для задоволення своїх матеріально-побутових потреб і запитів, яке досягається за рахунок її праці. У теоретичному аспекті розробка питань мотивації здійснюється у двох основних напрямках: по-перше, розвитку теорії задоволеності працею, що визначає положення, які спонукають до діяльності та стимулюють її; по-друге, розвитку теорій процесу, що концентрують увагу на виборі поведінки, здатної забезпечити потрібні результати. Усі люди за своєю природою різні, а отже, неоднакові і їхні погляди щодо влади, визнання, успіху, відповідальності, просування по службі, фінансової винагороди.

Розуміння змісту мотивації – головний показник професійної майстерності керівника організації. Знання того, чому люди роблять те, що вони роблять – необхідна передумова для того, щоб допомогти їм реалізувати мотиви та попередити випадки, коли відсутність мотивів можуть викликати певні ускладнення. Сьогодні зміст мотивації розуміється різними по-різному. Наприклад, мотивація по Й. С. Завадському – це сукупна система процесів, що відповідають за спонукання і діяльність. І.Ф. Хміль вважає, що мотивація, як явище психічне є сукупність мотивів.

Аналізуючи мотивацію як процес, можна зобразити її у вигляді шести послідовних етапів.

*Перший етап* – це виникнення потреби. Потреби це усвідомлення відсутності чого-небудь, що спонукає до дії.

*Другий етап* – пошук шляхів забезпечення потреби, яку можна задовольнити, пригнітити чи просто не помічати.

*Третій етап* – визначення цілей. Визначається, що саме і якими засобами необхідно зробити, щоб забезпечити потребу та з'ясувати, що необхідно отримати для усунення потреби.

*Четвертий етап* – реалізація дій. Людина витрачає зусилля для здійснення дій, які дадуть їй можливість придбати те необхідне, що потрібне для усунення потреби.

*П'ятий етап* – отримання винагороди за реалізацію дії. На цьому етапі відзначається, наскільки виконана дія забезпечила очікуваний результат. В залежності від цього відбувається зміна мотивації діяльності.

*Шостий етап* – ліквідація потреби. Людина або припиняє діяльність до періоду виникнення нової потреби або продовжує шукати можливості і здійснювати заходи з усунення потреби [6, с.85].

Шлях до ефективної професійної діяльності людини лежить через розуміння його мотивації. Тільки знаючи те, що рухає людиною, що спонукає його до діяльності, які мотиви лежать в основі його дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління ним. На нинішньому етапі розвитку України проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи. Уся діяльність людини обумовлена реально існуючими потребами. Люди прагнуть або чогось досягти, або чогось уникнути.

Працівники можуть керуватися в процесі діяльності такими типами мотивації:

Очевидно, що зв'язок мотивації і результатів праці опосередкований природними здібностями і придбаними навичками праці, але саме мотивація – джерело трудової діяльності особистості.

Дослідники впливу мотивації на людину розробили чимало теорій мотивації. Всі теорії мотивації сходяться на тому, що поведінка індивіда переслідує певну мету і спрямована на її досягнення. А його вибір базується на власному досвіді, усвідомленні можливостей, сприйманні поточної ситуації тощо. Мотивацію розглядають, як процес безперервного вибору і прийняття рішень, як циклічний процес постійного взаємного впливу суб'єкта дії й ситуації, результатом чого є реальна поведінка.

Не дивлячись на радикальність курсу ринкових перетворень в Україні, ігнорування проблеми мотивації праці призвело до тяжких наслідків: загострення економічної кризи, падіння рівня життя, формування негативного відношення до праці як до цінності, погіршення якості трудового потенціалу, масової дискваліфікації кадрів і росту напруженості на ринку праці.

Актуальність пошуку дієвих механізмів активізації трудової діяльності

персоналу обумовила необхідність створення нових методів мотивації. Суть нових методів повинна полягати в індивідуальному підході, у розширенні сфери діяльності працівника і залученні його в справи організації в цілому.

У зв'язку з цим, можна виділити три загальні прийоми мотивації трудової діяльності :

1. Прийоми, орієнтовані на працівників.
2. Прийоми, орієнтовані на роботу.
3. Прийоми, орієнтовані на організацію [5, с.159].

Мотивація праці є одним із провідних інструментів управління персоналом, що впливають на економічний розвиток організації. Основними мотиваційними чинниками є, по-перше, результати праці з точки зору її соціальної значущості і, по-друге, матеріальне винагородження (те, що очікується, і те, що одержується). Оптимальною є така мотивація праці, при якій працівник усвідомлює свою значимість у (колективі, суспільстві, тощо) та водночас задовольняє її матеріальні потреби.

Систему мотивування праці на підприємстві потрібно будувати так, щоб кожен працівник міг чітко розуміти її зміст. Звичайно, потрібно дотримуватись простих правил мотивації: більше і рідше; частіше, але менше, що дасть можливість ефективно заохочувати кожен позитивний результат роботи.

Заохочення персоналу повинно організовуватись запозичниками, що сприймаються кожним як правильні. Ці дії повинні викликати в працівників відчуття справедливості та налагоджувати роботу не тільки задля задоволення власних потреб, але спонукати до «дружніх стосунків» з адміністрацією.

З вище переліченого стає зрозуміло, що мотивація – це частина трудового процесу, яка полягає у підвищенні економічних результатів діяльності підприємства за допомогою матеріального та духовного стимулювання високих виробничих результатів працівника.

### **Список використаних джерел**

1. Завадський, Й.С. Менеджмент [Текст] : навч. пос. : У 3 т. – Т.1 – 3-вид., доп. / Й.С.Завадський. — К. : Вид-во Європ. ун-ту. — 2004. — 542 с.
2. Кредисов, А.І. Менеджмент для керівника [Текст] / А.І.Кредисов, Є.Г. Панченко. — К.; Т-во Знання КОО, 2005. — 556 с.
3. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник. — 2-е вид. і перероб. — Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2003. — 352 с.
4. Михайлов, С.І. Менеджмент [Текст]: навч. посіб. / С.І. Михайлов, Т.І. Балановська, О.С. Степасюк [та ін.] ; за ред. С.І. Михайлова — 2-ге вид. випр. та доп. — К.: "Центр учбової літератури", 2012. — 536 с.
5. Хміль, Ф.І. Основи менеджменту [Текст] : підручник / Ф.І.Хміль. — К. : Академвидав, 2005. — 608с.
6. Шегда, А.В. Основы менеджмента [Текст] : учеб. пособие для высших учеб. завед. / А.В.Шегда. — К. : Знання, КОО, 2003. — 512с.
7. Електронна бібліотека онлайн [Електронний ресурс] : [сайт] : україн.

версія. — Режим доступу : <http://www.studentbooks.com.ua/> (дата звернення 4.05.2014 р.). — Назва з екрана.

8. Наукова бібліотека [Електронний ресурс] : [сайт] : україн. версія. — Режим доступу : <http://pulib.if.ua/> (дата звернення 4.05.2014 р.). — Назва з екрана.

9. Бібліотека економіста [Електронний ресурс] : [сайт] : україн. версія. — Режим доступу : <http://library.if.ua/> (дата звернення 4.05.2014 р.). — Назва з екрана.



УДК 331.101

**Згащак Альона**

студентка

**Чернушкіна Оксана**

к.е.н., доцент

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### *Анотація*

*У статті обґрунтовано актуальність дослідження людського капіталу. Зроблено огляд актуальних методик оцінки людського капіталу. Надано рекомендації щодо проблематики існуючих методик оцінки людського капіталу та подальшої їх розробки на сучасному етапі розвитку економіки.*

**Ключові слова:** людський капітал, оцінка людського капіталу, методика оцінювання людського капіталу.

Однією з основних конкурентних переваг підприємства є її інноваційна політика. Будь-яку інноваційну політику розробляють і впроваджують працівники, тому ефективність функціонування підприємства безпосередньо залежить від ступеня ерудованості та досвіду персоналу підприємства.

Питанню оцінки людського капіталу підприємств присвячено досить велика кількість робіт, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, аналіз яких показує розмаїття існуючих підходів. Так, наприклад, М. Фрідмен під людським капіталом розуміє фонд, який забезпечує праці перманентний (постійний, безперервний) дохід, який представляє собою середньозважену величину очікуваних майбутніх надходжень доходу. І. Фішер пропонує методику оцінки людського капіталу, що відображає лише дохід, який буде одержано в майбутньому.

У вітчизняній економічній науці підходи до оцінки людського капіталу можна умовно розділити на три напрями: інвестиційна оцінка (роботи С. А. Дятлова, І. В. Іллінського та ін), амортизаційна оцінка (роботи М. М. Критського,

Л.Г. Сімкіної та ін), оцінка за доходами (роботи В. Т. Смирнова, Є. М. Самородова та ін.).

Незважаючи на очевидні здобутки сучасної економічної науки, актуальними залишаються питання, що пов'язані з людським капіталом: оцінкою на рівні конкретного підприємства для прогнозування подальшої динаміки його розвитку (спаду); ефективністю його практичного використання на підприємствах.

Поширення поняття «капітал» на трудові ресурси припускає, що останні мають відповідні властивості – професійно важливі якості, які для своєї появи вимагають інвестицій, первісного нагромадження і далі в процесі функціонування можуть накопичуватися, розвиватися самі як свідомо формована індивідом на основі природних даних сукупність продуктивних здібностей.

Людський капітал оцінюється кількісно: загальна кількість людей, кількість активного населення, кількість студентів і т.д. Якісні характеристики: майстерність, освіта, а також те, що впливає на працездатність людини, сприяє збільшенню продуктивності праці [1].

Сукупність знань, здібностей, навичок особистої майстерності, системного мислення спеціалістів і фахівців, які проводять інноваційну діяльність, їх творчі новаторські здібності створюють людський капітал підприємства, що є базою забезпечення його інноваційного лідерства і конкурентоспроможності на ринку.

Для оцінки людського капіталу окремого підприємства пропонується застосувати наступні показники за декілька років:

- чистий прибуток підприємства;
- середньомісячна заробітна плата одного працюючого у перерахунку на долари США;
- кількість інноваційних розробок;
- коефіцієнт плинності висококваліфікованих кадрів;
- підвищення кваліфікації працюючих;
- кількість працівників із вищою освітою.

Для приведення різних показників до однієї бази розрахунків застосовується метод рангів. Кількість рангів визначається за кількістю років дослідження. Найкращий стан показника оцінюється мінімальним рангом – 1, а максимальний – 4 [2].

Н. В. Цимбаленко, спираючись на різних науковців, розробив методику оцінювання людського капіталу підприємства, яка складається з етапів, зображених на рис. 1 [3].



**Рис. 1.** *Методика оцінювання людського капіталу підприємства за Н. В. Цимбаленком*

Дану методику можна також використовувати з метою вибору стратегічних напрямів підвищення рівня особистісного людського капіталу окремого працівника та підприємства в цілому.

Оцінювання людського капіталу за будь-якою методикою ускладнюється через такі чинники: кожний індивід володіє унікальним набором здібностей, знань, навичок, мотивацій, тож однозначно прогнозувати, де, як і коли вони будуть застосовані, неможливо; більшість економік світу, зокрема українська, мають багатогалузеву структуру, що розширює можливості самореалізації для індивідів і суспільства загалом, а отже, ускладнює їх вибір й унеможливорює передбачення максимального очікуваного доходу від їх діяльності тощо [4].

Інтеграція України до Європейського Союзу обумовлює необхідність впровадження в практику вітчизняних підприємств як досвіду розвинених країн з більш ефективного використання в процесах виробництва інтелектуальних ресурсів, так і розробки власного методологічного та методико-практичного інструментарію оцінки людського капіталу. Керівництву підприємств необхідно постійно оцінювати людський капітал власного підприємства, щоб бачити «слабкі місця», що гальмують підвищення активності персоналу в пошуку нових знань, нових ідей, стимулюванні прийняття нестандартних рішень і підтримці атмосфери творчості для досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів у посткризових умовах.

### Список використаних джерел

1. Тимошенко, К. В. Аналіз методів оцінки людського капіталу на підприємстві [Текст] / К. В. Тимошенко // Вісник економіки транспорту і

промисловості. – 2013. – № 44. – С. 192-197.

2. Драган, О. І. Методичні підходи до оцінки людського капіталу на підприємствах харчової промисловості [Текст] / О. І. Драган // Збірник наукових праць Черкаського держ. технол. ун-ту. – Черкаси: ЧДТУ, 2011. – С. 168–171.

3. Цимбаленко, Н. В. Методика оцінки людського капіталу підприємства [Текст] / Н. В. Цимбаленко // Вісник хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 2. – С. 138-141.

4. Ляховець, О. О. Порівняльний аналіз методологічних підходів до оцінки людського капіталу [Текст] / О. О. Ляховець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Том 2. – С. 199-206.



УДК 378:331.41

Лаврук Оксана

к.е.н., доцент

Білик Юлія

асистент

Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

## КОМУНІКАТИВНА ПІДГОТОВКА МЕНЕДЖЕРА ЯК ЧИННИК ЙОГО ЕФЕКТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

### Анотація

*У статті розглянуто сучасні особливості комунікативної підготовки менеджера в контексті підвищення його соціальної компетентності.*

**Ключові слова:** менеджер, компетентність, комунікація, підготовка, управління.

Дослідження теорії і практики довели, що від рівня підготовленості фахівців залежить ефективність формування всіх підструктур професійної діяльності. В сучасних умовах саме комунікабельність та вміння встановлювати контакти багато в чому визначають успішність у збуті продукції, отриманні нових замовлень, що в кінцевому підсумку відображається на успішній діяльності організації. Тому для ефективного здійснення управлінської діяльності потрібні цілком нові особистісні та професійні риси, знання, вміння, навички, властивості, здібності. Сучасна сфера управління відчуває необхідність в спеціалістах, яким притаманні енергійність, ініціативність, активність, економічна підготовленість, творчість, які володіють навичками ефективного управління виробничими, технологічними та людськими ресурсами, для яких характерним є швидке прийняття рішень, оптимальне вирішення керівних завдань, встановлення надійних і довготривалих комунікативних зв'язків з партнерами.

Професійна підготовка в сфері менеджменту повинна включати в себе не

лише систему економічних, технічних та інших знань для ефективного здійснення безпосередніх фахових обов'язків. При цьому важлива роль повинна відводиться психологічним дисциплінам, адже діяльність менеджера, в першу чергу, передбачає знання закономірностей поведінки людини, її здібностей, можливостей, бажань. Тому в процесі виконання своїх функціональних обов'язків менеджер повинен зосереджуватись на управлінні «людським чинником», на керівництві працівниками, а все це вимагає практичного застосування теоретичних знань та постійного вдосконалення професійних якостей.

Особливого значення комунікативні здібності й уміння набувають в управлінській діяльності. Кожен керівник повинен досконало володіти мистецтвом комунікації, оскільки до 80% його робочого часу витрачається на ті чи інші види спілкування. Всю діяльність менеджера пронизує комунікація: при доборі кадрів і проведенні співбесід, при вирішенні стратегічних завдань, при проведенні нарад та ділових переговорів, при вирішенні конфліктних ситуацій тощо.

Зміст управлінського спілкування безпосередньо пов'язаний з обміном інформацією, а також організацією керівником взаємодії та взаєморозуміння, які неможливі без сприйняття людьми один одного. Комунікація, будучи також функцією управління, у свою чергу, виступає в якості інтегруючої складової, котра об'єднує ролі управління і спілкування.

Комунікативна діяльність менеджера здійснюється на двох рівнях – вертикальному (в даному випадку мова йде про комунікацію між працівниками, які знаходяться на різних рівнях організаційної ієрархії («керівник – працівник»)), й горизонтальному (комунікація здійснюється між рівними за своїм становищем в організації працівниками («керівник – керівник»)). Як свідчать дослідження, ефективність горизонтальних комунікацій становить 75-85%. Це можна пояснити тим, що працівники, які працюють на одному рівні управління, добре розуміють один одного, тому, що в своїй щоденній діяльності часто вирішують однакові виробничі проблеми.

В той же час, якість вертикальних комунікацій значно нижча за якість горизонтальних. Відомо, що тільки 20-25 % інформації, яка передається від керівника, правильно сприймається і розуміється підлеглими. Зворотний потік інформації – від підлеглих до керівника ще менш ефективний: лише 10 % інформації сприймається керівником. Серед основних причин поганої комунікації слід відзначити наступні: неефективність міжособистісних стосунків, наявність стереотипів мислення, помилки інформаційного повідомлення тощо. Такий стан вимагає від керівника уміння створити при спілкуванні атмосферу рівноправності, взаємоповаги. Це особливо важливо, коли керівник спілкується з молодим, іноді ще недосвідченим працівником, на якого він, у більшості випадків, впливає своїм авторитетом.

Як свідчать дослідження, 73% американських, 63% англійських і 85% японських менеджерів вважають невміння ефективно спілкуватися головною перешкодою на шляху досягнення цілей, які стоять перед організацією. Отже, комунікація є одним з основних факторів ефективної діяльності організацій і від

вміння менеджерів здійснювати цей процес залежить не лише зовнішня успішність, але й внутрішня стабільність цієї організації [2].

Відсутність у професіонала спеціальних умінь та навичок у сприйнятті та розумінні зверненого до нього спілкування породжує серйозні труднощі у роботі механізму зворотного зв'язку, що, в свою чергу, призводить до втрати інформації, непорозумінь та конфліктів, спричиняє проблеми з дешифруванням повідомлень, виникнення чуток. Якщо в управлінні виникають умови, які характеризуються неправильною формою управлінського спілкування, то учасники взаємодії можуть демонструвати негативні реакції і їхні подальші стосунки матимуть негативний зміст. Останні вказують на наявність ознак неефективного управління: незадоволеність від приналежності до організації, в якій відбувається процес діяльності; незадоволеність самим процесом роботи; виникнення на різних рівнях інтриг та конфліктів; накопичення невисловлених образ; непевність у стосунках.

Слід також відмітити, що в даний час має місце проблема погіршення взаємовідносин між менеджерами та підлеглими. Основну причину такого явища науковці вбачають в тому, що для більшості людей, зайнятих в сфері виробництва, характерним є скептичне відношення до життя та роботи. Саме тому, багато фірм відкривають курси та випускають посібники з рекомендаціями стосовно методів спілкування та поведінки в організації. В останні роки велика кількість американських корпорацій розробили для своїх працівників усіх рівнів кодекси і настанови з питань етики ділового спілкування. Як свідчать дослідження, 60 % менеджерів фірм мають чіткі письмові правила щодо поведінки керівника із співробітниками, більше 35 % – конкретні інструкції щодо контролю за раціональним використанням робочого часу, а 35 % – правила поведінки з співробітниками, у яких виникли сімейні проблеми [2].

В свою чергу, це стає можливим за умов високої особистісної культури, культури спілкування, моральності, особистої ерудованості, дотримання етичних вимог, норм і стандартів поведінки. Тому поєднання фундаментальних економічних знань з високою психологічною підготовленістю повинно дати студентам таку освіту, яка дозволить їм ефективно здійснювати не тільки основну професійну діяльність в сфері управління, що безпосередньо пов'язана з організацією взаємодії між людьми, а й забезпечить надійний поступ у професійній кар'єрі.

Отже, навчання менеджерів в межах їх психологічної підготовки має вирішувати ряд складних завдань: сприяти соціально-психологічній та комунікативній компетентності; формувати вміння щодо об'єднання та узгодження діяльності колективу; забезпечити високу особистісну стресостійкість та адаптаційну мобільність, емпатійність, впевненість у собі, самостійність та відповідальність.

Таким чином, можна сформулювати основні складові забезпечення соціальної компетентності майбутніх спеціалістів:

- знання особливостей поведінки людей, закономірностей групової сумісної діяльності та стилів керівництва нею, психологічних механізмів

міжособистісної взаємодії;

- уміння аналізувати свою діяльність як сукупність конкретних проблемних ситуацій; сприяти ефективній міжособистісній взаємодії, адекватно розуміти індивідуальні особливості та здійснювати спільну діяльність у відповідності з ними;

- здатність до співчуття та співпереживання, адекватної самооцінки.

З огляду на це постає завдання виявляти рівень підготовленості майбутніх менеджерів до професійного спілкування в навчально-виховному процесі, об'єктивних і суб'єктивних факторів, які впливають на рівень комунікативної компетентності. При цьому основними чинниками у структурі комунікативних здібностей менеджера виступають чутливість та чуйність до емоційних станів іншої людини, вміння адекватно їх оцінити, комунікабельність, товариськість, емпатія та ін. Саме вони є показниками, які визначають не тільки успішність діяльності спілкування, а й усієї професійної діяльності менеджера. Однією з важливих складових комунікативних здібностей керівника вважається товариськість, яка характеризується легкістю входження в контакт з іншими людьми, відсутністю замкнутості, ізольованості.

Отже, професійна управлінська діяльність менеджера тісно пов'язана з його особистісними рисами та психологічними властивостями, які у своїй сукупності і визначатимуть ефективність його спілкування при виконанні функціональних обов'язків. Тому постає потреба вивчення наявності та рівня розвитку у спеціалістів необхідних індивідуальних особливостей та властивостей для здійснення комунікативної діяльності.

#### **Список використаних джерел**

1. Орбан-Лембрик, Л.Е. Соціально-психологічні основи управлінської діяльності керівника [Текст] / Л.Е. Орбан-Лембрик // Актуальні проблеми психології. Том. 1.: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія. – К.: Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України, 2001. – Ч.2. – 286 с.
2. Щёкин, Г.В. Организация и психология управления персоналом [Текст]: учебно- методическое пособие / Щёкин Г.В. – К.: МАУП, 2002. – 832 с.



УДК 334.722.8

**Ліщинський Михайло**

аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України  
м. Київ**СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ АУДИТУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ  
УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ****Анотація**

*У статті розглянуто питання сутності аудиту корпоративного управління та його місце в системі корпоративного управління. Проведено аналіз необхідності організації служби аудиту корпоративного управління та процес його проведення.*

**Ключові слова:** корпорація, корпоративне управління, аудит корпоративного управління.

Корпоративне управління належить до внутрішніх засобів забезпечення діяльності корпорацій. Розвиток корпоративного сектора в Україні має вирішальне значення не лише для підвищення ефективності системи керівництва господарського товариства, а й для успішного функціонування економіки країни в цілому в умовах ринкової трансформації. Процес формування системи ефективного корпоративного управління в Україні є надзвичайно складним, комплексним і враховує багато факторів як на макро- так і на мікрорівнях національних економік країн.

Важливим аспектом наукових досліджень із проблем ефективності корпоративного управління є необхідність адаптації результатів світового досвіду до умов вітчизняної економіки, що перебуває на етапі динамічної трансформації. На сьогодні в Україні відбувається активне становлення теорії й практики корпоративного управління.

В зв'язку з необхідністю постійного моніторингу ведення діяльності товариства та вдосконалення процедур корпоративного управління, на нашу думку, в корпорації необхідно організувати службу аудиту корпоративного управління.

Аудит корпоративного управління компанії може бути внутрішнім та зовнішнім. При цьому зовнішній аудит системи корпоративного управління, як правило, застосовується у випадках коли компанія планує залучити інвестиції та розміщувати цінні папери на організованих ринках цінних паперів. А внутрішній аудит проводиться з метою забезпечення прав та інформування усіх акціонерів та заінтересованих осіб. Аналіз розвитку систем корпоративного управління акціонерних товариств, що в окремих із них створені спеціальні органи – комітети з аудиту. Як засвідчила міжнародна практика комітет з аудиту, формують наглядові ради тому, відповідно більшість членів з аудиту повинні бути незалежними [2, с. 124].

У світовій практиці управління внутрішній аудит вважається складовою частиною системи внутрішнього контролю компанії. За участю внутрішніх аудиторів система внутрішнього контролю стає досконалішим і стійкіше до мінливих умов внутрішнього та зовнішнього середовища, що знаходить своє

відображення в методиках і процедурах внутрішнього контролю.

Вперше на законодавчому рівні закріплено, а саме Законом України «Про акціонерні товариства», що «в акціонерному товаристві можуть утворюватися комітети з питань аудиту та з питань інформаційної політики товариства. Очолюють комітети члени наглядової ради товариства, обрані за пропозицією акціонерів, які не контролюють діяльність цього товариства» [1].

Проблематика впровадження у вітчизняних компаніях є досить новою, тому відповідно лише окремі найбільш успішні вітчизняні підприємства корпоративного типу створили комітети з аудиту.

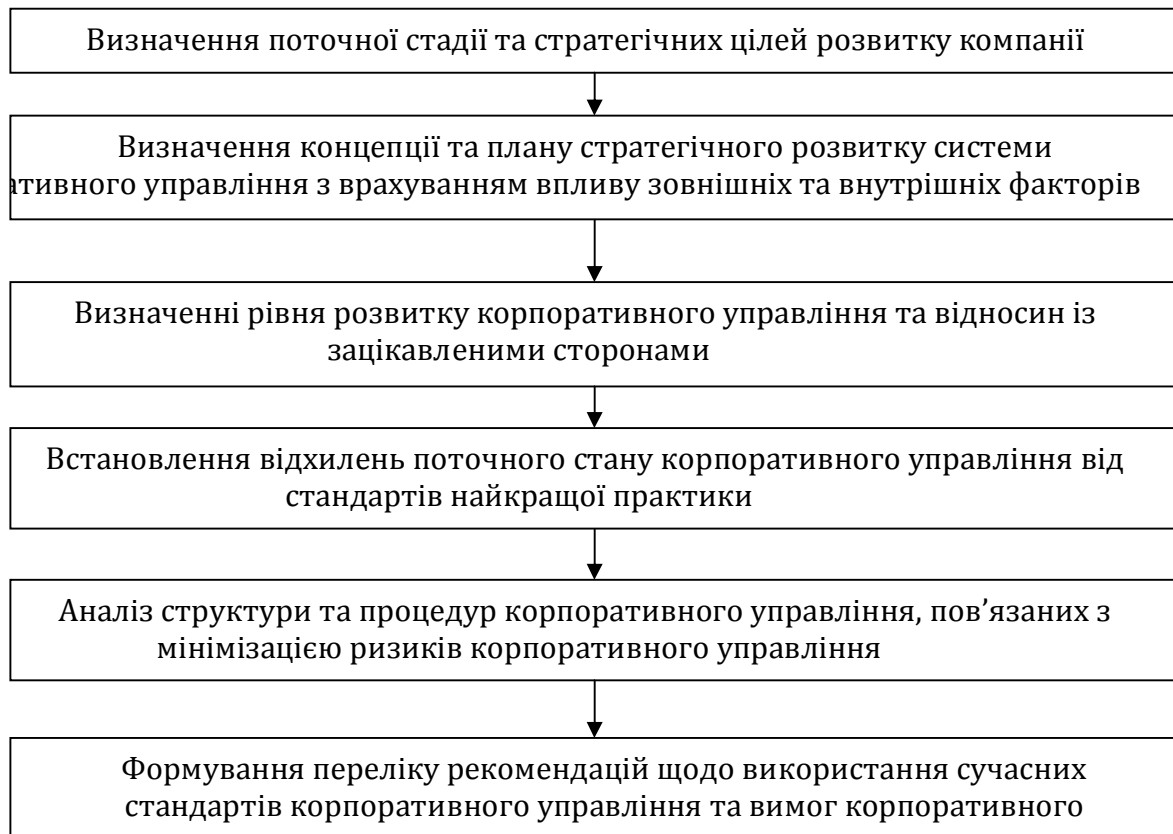
Для прикладу, в компанії «Авангард» яка є лідером з виробництва яєць та яєчних продуктів в Україні та Євразії, утворено комітет з аудиту, який складається з трьох членів директорів, один з яких є незалежним членом ради директорів. В обов'язки комітету з аудиту входять розгляд фінансових звітів Компанії, облікова політика і засоби контролю та спостереження за відносинами із зовнішніми аудиторами.

На нашу думку, суть аудиту корпоративного управління полягає в виявленні сильних та слабких сторін практики корпоративного управління в компанії, перешкоджаючих (сприяючих) досягненню її стратегічних цілей; визначенню задач в галузі корпоративного управління, вирішення яких дасть змогу досягти цілей; розробці заходів по зниженню ризиків корпоративного управління та підготовці конкретних рекомендацій по вдосконаленню системи корпоративного управління та її основних компонентів.

Основні складові практики корпоративного управління, що підлягають аудиту повинні включати:

- перевірку дотримання законних прав та інтересів акціонерів у відповідності до вимог чинного законодавства, статуту та інших внутрішніх документів компанії;
- структуру акціонерного капіталу;
- роботу органів управління та контролю;
- розкриття компанією інформації про свою діяльність та забезпечення її достовірності;
- дотримання інтересів зацікавлених сторін та інших.

Аудит корпоративного управління також, дозволяє компанії виявити потенційно можливі ризики корпоративного управління. Розроблена в процесі наукового дослідження схема проведення корпоративного аудиту компанії в цілому направлена на оцінку відповідності інструментів, заходів та механізмів реалізації стратегії розвитку компанії (рис. 1).



**Рис. 1.** *Схема проведення аудиту корпоративного управління*

Актуальність аудиту корпоративного управління пояснюється необхідністю своєчасного реагування на проблеми, що виникають в системі корпоративного управління. В даному випадку, аудит корпоративного управління є тим інструментом використання якого в більшості випадків буде сприяти виробленню деталей програми покращенню практики корпоративних відносин в компанії у відповідності до її стратегії, в тому числі з врахуванням витрат та ризиків.

Отже, аудит корпоративного управління являє собою комплексну оцінку існуючої в компанії практики корпоративного управління, встановлення її сильних та слабких сторін у відповідності до стратегічних цілей компанії, а також включає в себе підготовку рекомендацій з формування та реалізації комплексного плану заходів по вдосконаленню системи корпоративного управління компанії та її основних компонентів.

#### **Список використаних джерел**

1. Про акціонерні товариства : за станом на 1.05.2014 р. [Електронний ресурс] : офіц.текст / Верховна Рада України; Закон від 17.09.2008 № 514-VI. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 1.05.2014 р.
2. Баюра, Д.О. Аудит у системі корпоративного управління акціонерних товариств [Текст] / Д.О.Баюра // Теоретичні та практичні питання економіки. —

2009. — № 20.



УДК 351.8

**Парфонова Анастасія**

студент

Одеська державна академія будівництва та архітектури

м.Одеса

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ

### *Анотація*

*У статті розглянуто найактуальніші проблеми розвитку сучасного менеджменту та маркетингу з якими стикаються українські підприємства та методи розв'язання існуючих проблем за допомогою застосування системних механізмів на загальнонаціональному рівні.*

**Ключові слова:** менеджмент, маркетинг, проблеми розвитку, українські підприємства, системні механізми, ринкові відносини.

Так, історично склалося, що Україна відстала у своєму економічному розвитку від «ринкових» країн світу. Наші невдачі в проведенні економічних реформ пов'язані з невизначеністю стратегії кардинальної перебудови суспільства (включаючи політичне, соціальне й моральне середовище). Більшість українських підприємств слабо усвідомлюють власні проблеми [1].

Для початку розглянемо найактуальніші проблеми менеджменту, з якими стикаються українські підприємства:

- перша головна проблема українського менеджменту – проблема управлінських кадрів;
- корумпованість сучасної економіки України;
- надлишкова численність державних керівників, що безупинно зростає при постійному «скороченню» апарата.
- у власника компанії або генерального директора не завжди є чіткі цілі й плани розвитку компанії.

Стратегія постійно міняється, що виключає можливість загального планування, відсутнє прозоре планування фінансових потоків підприємства й вони пов'язані з тіньовим ринком. Через це неможливо досягти результатів, яких вимагає власник. Нерідко менеджер має високий ступінь відповідальності, але не має ключових повноважень.

- відсутність взаєморозуміння серед членів управлінської команди, коли, наприклад, до складу входять «люди директора», які виконують функцію додаткового контролю бізнесу, при цьому конкретних управлінських рішень не виконують [2].

Одним із чинників, що може вплинути на швидкий розвиток управління та подолання неблагополучної економічної ситуації в Україні, є безкомпромісна

відмова від старих звичок і умовностей та запровадження нової техніки та методів управління. А тепер розглянемо актуальні проблеми маркетингу на сучасному етапі розвитку.

- нехтування освітою;
- перехід українських підприємств на принцип маркетингу;

Досвід керівників українських компаній можна поділити на 3 умовні групи. Перші вважають що маркетинг може вирішити всі проблеми підприємства, другої вважають його недоцільним. Третя група відкидає стратегічний маркетинг і використовує лише елементи операційного маркетингу

- вихід великих іноземних компаній на український ринок;

З одного боку, це – позитивне явище, що активізує конкуренцію на ринку, примушує українські підприємства перейти на сучасні методи управління. З іншого ж – вихід іноземних підприємств нерідко супроводжується інвестиційними пригніченнями, впливом кадрів з вітчизняних підприємств, закриття компаній.

- визначення та усвідомлення власної ринкової місії та маркетингової стратегії;

На значній частині українських підприємств не тільки співробітники нижчих ланок, а й керівники не можуть відповісти на запитання, в чому полягає місія компанії, з чого складається її маркетингова стратегія? Часто компанії не мають чітко окресленої місії, стратегічного бачення бізнесу [3].

- неврахування потреб споживачів;

Основою бізнесу повинна стати орієнтація на споживача, а не збагачення компанії [4].

Проблеми розвитку менеджменту та маркетингу в Україні при високих темпах розвитку економіки цілком розв'язані. У сучасних умовах розвитку економіки на основі ринкових відносин одним із пріоритетних її напрямків є вироблення основних теоретичних і методологічних позицій по використанню менеджменту в практичній діяльності українських організацій. Широкому впровадженню сучасних методів управління і, насамперед, усвідомленню підприємцями причини власних проблем сприятиме проведення «круглих столів» із залученням провідних фахівців. Потрібна також певна зміна пріоритетів з боку держави.

#### **Список використаних джерел**

1. Хміль, Ф.О. Основи менеджменту [Текст] : навч.посібник / Ф.О.Хміль. – Київ, 2006. — 525 с.
2. Економічний аналіз [Текст] : Навч.посіб. / За ред. Акад. НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. — К. : КНЕУ, 2007.
3. Я тут навчаюсь [Електронний ресурс] : [сайт] : україн. версія / медіа-холдинг. — Режим доступу: <http://www.referatcentral.org.ua>. Назва з екрана. — Дата звернення 15.05.2014 р.
4. Менеджемент@Блог [Електронний ресурс] : [Сайт]. — Режим доступу: <http://blog.management.com.ua>. (дата звернення 4.05.2014 р.). — Назва з екрана.



УДК 331.101

Пенцак Олена  
студентка  
Чернушкіна Оксана  
к.е.н., доцент  
Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

### *Анотація*

*У статті проаналізовані показники, за допомогою яких можна оцінити ефективність використання трудового потенціалу та виділено основні засади підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.*

**Ключові слова:** *трудоий потенціал, ефективність використання трудового потенціалу, коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу.*

Досвід роботи провідних підприємств свідчить про те, що їх головною конкурентною перевагою є унікальний трудовий потенціал. Тому актуальним виявляється вивчення показників, що характеризують ефективне використання трудового потенціалу вітчизняних підприємствах та чинників, які впливають на його використання. Визначення ефективності використання трудового потенціалу є одним з напрямків оцінки загальної ефективності діяльності підприємства.

Проблеми використання трудового потенціалу знаходять своє відображення у працях таких вчених: Д. П. Богині, О. А. Грішної, Н. В. Касьянкової, Г. В. Осовської, Л. В. Степанової та ін.

Метою даного дослідження є вивчення показників, що характеризують ефективне використання трудового потенціалу вітчизняних підприємствах.

Ефективність трудового потенціалу підприємства відображає співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці [1, с. 173].

Ефективність використання трудового потенціалу необхідно розглядати в двох площинах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією трудового потенціалу [2, с. 102-104].

Оцінка трудового потенціалу – завдання надзвичайно складне, пов'язане з необхідністю враховувати вплив багатьох чинників, що виступають у різних аспектах. Саме тому оцінка трудового потенціалу одним показником практично нездійсненна, тому що багато складових його якості на стадіях формування і реалізації взагалі не піддаються кількісному виміру.

Для оцінки ефективного використання трудового потенціалу на підприємстві використовують як кількісні так і якісні показники. Кількісні показники: продуктивність праці одного працівника, виробіток продукції на одного робітника, виробіток продукції на одного управлінського працівника,

трудомісткість одиниці продукції, індекс продуктивності праці, індекс трудомісткості [3, с. 123-124].

Оцінити якісні характеристики трудового потенціалу працівника можна за допомогою коефіцієнтної методики, яка включає такі основні показники: коефіцієнт освіти, коефіцієнт посадового досвіду, коефіцієнт підвищення кваліфікації, коефіцієнт раціоналізаторської активності, коефіцієнт оперативності виконання робіт, коефіцієнт своєчасності поставок [4].

Після розрахунку якісних коефіцієнтів, розраховують по всіх працівниках інтегральний коефіцієнт професійної компетентності та інтегральний коефіцієнт творчої активності.

Сукупний потенціал працівника визначається як сума інтегральних коефіцієнтів професійної компетенції та творчої активності.

Інтегральний коефіцієнт трудового потенціалу [4]:

$$I_{ТП} = I_{\text{проф.комп}} \cdot d_i + I_{\text{творч.актив}} \cdot d_j, \quad (1)$$

де  $I_{ТП}$  - інтегральний коефіцієнт трудового потенціалу працівника;

$I_{\text{проф.комп}}$  - інтегральний коефіцієнт професійної компетенції;

$I_{\text{творч.актив}}$  - інтегральний коефіцієнт творчої активності;

$d_i, d_j$  - вагомість інтегральних коефіцієнтів професійної компетентності і творчої активності.

Відповідно до значення інтегрального коефіцієнта трудового потенціалу, працівників можна поділити на 3 групи:

- $I_{ТП} < 0,9$  - низький рівень трудового потенціалу. У працівника низького рівня трудового потенціалу недостатньо досвіду роботи, такий працівник не має навичок ведення переговорів, але непогано справляється з проведенням рекламних акцій і прагне до активної творчої діяльності;

- $0,9 < I_{ТП} < 1$  - середній рівень трудового потенціалу. Працівник, що має такий рівень трудового потенціалу характеризується високим рівнем кваліфікації, своєчасністю поставок товарів, успішно займається розширенням ринків збуту, але в нього недостатньо навичок для укладання договорів і ведення переговорів, непогана професійна компетентність;

- $I_{ТП} > 1$  - високий рівень трудового потенціалу. Працівник з таким рівнем трудового потенціалу характеризується високим професіоналізмом, має достатній досвід роботи у даній сфері, оперативно виконує завдання, мислить інноваційно, уміє вести переговори і має творчий підхід до праці [4].

Виходячи із наведеного, можемо виділити основні засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства, а саме:

- засоби спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи: покращення укомплектованості штату та їх відповідності потребам; раціональних рух кадрів, формування ефективної системи ротації кадрів, визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу

підприємства, застосування системи нормування та стандартизації праці, формування системного підходу та загальної стратегії розвитку трудового потенціалу;

- засоби направлені на покращення показників продуктивності та ефективності праці – формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними засобами стимулювання праці;

- застосування ефективної системи матеріального стимулювання, що супроводжується підвищенням обсягу середньої заробітної плати до ринкового рівня та відповідним зростанням економічних показників діяльності підприємства;

- соціальний розвиток трудового потенціалу, що ґрунтується на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;

- підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу, а також залучення нових висококваліфікованих спеціалістів, забезпечення стабільності складу колективу;

- покращення показників організаційної та управлінської діяльності, а саме використання постійної системи планування, підвищення ефективності оперативного планування, підвищення професійного рівня керівників та спеціалістів, раціональності оргструктури; забезпечення необхідної інформаційної бази, технологій управління та інше.

Очевидно, що існування значної кількості критеріїв ефективності використання трудового потенціалу підприємств зумовлює необхідність застосування комплексного підходу для його оцінки з позицій значимості кінцевих результатів діяльності підприємств, продуктивності та якості праці і організації роботи персоналу як соціальної системи.

Таким чином, процес формування і використання трудового потенціалу потребує постійного аналізу на основі низки показників, що характеризують ефективність його використання, а отже, виявлення та запобігання негативних тенденцій.

### Список використаних джерел

1. Потенціал підприємства: формування та використання [Текст] : навч. посібник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
2. Економіка праці і соціально-трудові відносини [Текст] : навч. посібник / М. Д. Ведерніков, О. В. Хитра [та ін.]. – Львів : Новий Світ – 2000, 2012. – 868 с.
3. Осовська, Г. В. Управління трудовими ресурсами [Текст] : навч. посібник / В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2003. – 224 с.
4. Степанова, Л. В. Проблеми підвищення ефективності використання трудового потенціалу роздрібної торгівлі в контексті людського розвитку в Україні [Текст] / Л. В. Степанова // Економічний простір. – 2011. – № 15. – С. 56-

61.



УДК 658:339

Стоволос Надія

к.е.н., доцент

Дудко Надія

студентка

Сумський національний аграрний університет

м. Суми

## РЕАЛІЗАЦІЯ КОМПЛЕКСНОЇ ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГУ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

### Анотація

*У статті розглянута реалізація комплексної функції маркетингу на підприємстві шляхом корекції маркетингових стратегій за умови повної інтеграції маркетингової служби на підприємстві.*

**Ключові слова:** комплекс маркетингу, інтеграція, ревізія, маркетингові стратегії.

Проблеми адаптації і функціонування господарських структур у полі ринкових відносин сьогодні є надзвичайно актуальними. Розповсюджене впровадження у виробничу сферу економічних пріоритетів, широке використання маркетингових технологій у промисловій сфері – усе це докорінно впливає на виробничі відносини. У сучасних реаліях для успішної конкурентної діяльності в ринкових умовах необхідно використовувати нові принципи управління, адекватні ринковій економіці. Маркетинг як орієнтована на споживача ідеологія управління повною мірою відповідає цілям і завданням стійкого функціонування визначених систем.

Зовнішнє середовище, у якому діють різноманітні за формою суб'єкти господарської діяльності, стає якісно іншим: постійно підвищується міра його невизначеності, з'являються невраховані фактори ризику. Управління сьогодні має бути більш пристосованим до ринкової саморегуляції. Усе частіше говорять про нову роль системи менеджменту якості, нові підходи до стратегічного планування й управління в рамках цієї системи, а також місце маркетингу в ієрархії структурних змін.

Застосування маркетингу починається з визначення цілей і розробки стратегій підприємства на основі маркетингового аналізу ситуації. Маркетинг охоплює підприємство, його найближче оточення – ринок і економічне макросередовище. По суті, будь-яка діяльність підприємства може направлятися і координуватися маркетингом. Такий підхід вимагає повної інтеграції маркетингової служби на підприємстві [2].

Практичний аспект застосування маркетингових механізмів на підприємстві виглядає інакше. Маркетинг далеко не завжди існує на підприємстві в

інтегрованому вигляді. Часто його функції розподілені і не пов'язані в єдиний комплекс. Підприємство може приділяти маркетингові мінімум уваги, не визнавати його існування. Проте, підприємство, яке взаємодіє з ринком, застосовує методи і підходи маркетингу. Задача ревізії маркетингової складової підприємства – визначення реальної ефективності використовуваних методів, шляхів її покращення.

Сфера маркетингу характеризується швидким застарінням ідей і концепцій, що викликане змінами ринкової ситуації. Для підприємств же характерна інерційність: маркетингові стратегії, прийняті вчора, застосовуються і сьогодні, часто не виправдуючи свого призначення [1].

Своєчасна корекція маркетингових стратегій забезпечує значну економію коштів за рахунок скорочення непродуктивних витрат і підвищення віддачі від ринкової ситуації і кон'юнктури.

Ревізія маркетингу на підприємстві застосовується навіть не стільки для визначення ефективності існуючих методів, скільки для вироблення нових підходів і створення комплексу маркетингу в межах стратегій підприємства.

Реально на маркетинговий комплекс впливають наступні фактори:

- ❖ цілі і стратегії підприємства;
- ❖ практика попередньої діяльності;
- ❖ ринкова ситуація;
- ❖ ресурси підприємства;
- ❖ світогляд вищого керівництва

Вплив різних факторів не завжди узгоджений. Якщо цілі й стратегії підприємства відповідають ринковій обстановці, то практика попередньої діяльності, під час якої функції маркетингу виконувалися іншими підрозділами, накладає ряд обмежень. У ревізії маркетингу і розробці маркетингових стратегій можна виділити наступний ряд завдань, які розв'язуються у межах системи маркетингу якості.

1. Побудова організаційної структури маркетингової служби підприємства, визначення необхідних функцій, налагодження взаємодії з підрозділами підприємства.

2. Ревізія застосовуваних методів і підходів, аналіз практики застосування маркетингових інструментів, визначення результативності маркетингу.

3. Розробка маркетингових стратегій для досягнення цілей підприємства.

Організаційна структура маркетингової служби підприємства може існувати за умови, що вона забезпечує виконання основних функцій маркетингу. На наш погляд, для маркетингової діяльності характерне акумулювання функцій управління підприємством, служб збуту і закупівлі.

Оптимальність організаційної структури маркетингу визначається якістю виконання основних функцій і організацією взаємодії на підприємстві. Основні й найважливіші функції маркетингу на сучасному підприємстві повинні бути орієнтовані на ринок і служити досягненню цілей підприємства.

Знання споживача дає змогу цілеспрямовано працювати з ринком, знижувати витрати на збут за рахунок ліквідації непродуктивних витрат. Знання потреб, що задовольняються товаром, дозволяє більш точно визначити поле конкуренції. Конкурентною може виявитися не тільки аналогічна продукція, але й інша, яка

задовольняє ті ж потреби. Визначивши поле конкуренції, можна точніше прогнозувати збут, впливати на думку споживачів.

Знання ступеня задоволеності споживача дозволяє прогнозувати появу на ринку конкурентних продуктів, позначає перспективні напрямки удосконалювання продукції зокрема і підприємства в цілому [3].

Традиційно дослідженням ринку постачальників займається служба постачання, однак маркетинг саме в цій сфері може бути більш ніж корисний з наступних причин:

- ❖ у служби маркетингу, як правило, більше ресурсів і досвіду для одержання інформації, що дозволяє збирати повнішу інформацію і мати ширший вибір постачальників;

- ❖ у службі постачання існує тенденція до мінімізації власних зусиль по вивченню постачальників (вибравши варіант постачання, неохоче від нього відмовляється);

- ❖ служба постачання, як правило, не враховує вплив макросередовища на постачальника, у той час як служба маркетингу має більше шансів спрогнозувати зміну багатьох економічних факторів, що можуть уплинути на постачання підприємству;

- ❖ служба маркетингу на відміну від служби постачання не має матеріальної зацікавленості в конкретному постачальнику, її інформація має контрольний характер і знижує можливість зловживань.

Комплексна функція маркетингу може бути реалізована тільки за умови повної інтеграції маркетингу на підприємстві. Формальна організаційна структура маркетингу не має самостійної цінності. Її будова, необхідні функції та їх обсяг визначаються реаліями ринку і стратегіями підприємства. Власне структура визначається функціями, світоглядом керівника (власника), ресурсами підприємства. А ефективність структури визначається реаліями її впровадження.

На відміну від технологій, що передбачають виконання визначених дій, технології використання маркетингової інформації не можуть бути впроваджені директивно. Інформація може бути затребувана підприємством або ні, і тоді ніякий наказ не змусить персонал і керівників користуватися даними маркетингових досліджень при прийнятті рішень.

На ринку немає сталих схем, зате є маса позаштатних ситуацій, що вимагають негайних і часто нестандартних рішень при впевненому використанні інформаційних технологій. У світі безліч підприємств, і на кожному існує свій варіант маркетингу.

#### **Список використаних джерел**

1. Корецький, М.Х. Стратегічне управління [Текст] / М.Х. Корецький, А.О. Дехтяр, О.І. Доцій. – К.: ЦУЛ, 2007. – 240 с.
2. Минцберг, Г. Стратегический процесс [Текст] / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
3. Наливайко, А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку [Текст] : монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.



ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ,  
АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

УДК: 657.92

**Балла Інна**

к.е.н., в.о. доцента

**Гуменюк Ірина**

старший викладач

Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

**ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ  
ЕКСПЕРТИЗИ**

**Анотація**

*В умовах ринку, коли економічні відносини між суб'єктами господарювання вирішуються лише на підставі законів, нормативно-правових актів, у правовідносинах суб'єктів і об'єктів зростає значення судових експертиз.*

**Ключові слова:** *судово-бухгалтерська експертиза, експерт, експерт-бухгалтер, бухгалтерський облік.*

Судово-бухгалтерська експертиза є одним із найпоширеніших видів судових експертиз.

Суть судово-бухгалтерської експертизи полягає у дослідженні документів бухгалтерського та податкового обліку та звітності.

Незалежно від того, по яких справах призначається судово-бухгалтерська експертиза, предметом її є господарська діяльність, відображена в документах бухгалтерського обліку та бухгалтерських регістрах, що стали об'єктом розслідування чи судового розгляду і у відношенні яких перед експертом-бухгалтером поставлені слідчим або судом питання, що потребують застосування спеціальних знань з бухгалтерського обліку і аналізу господарської діяльності підприємств [3].

Питання судово-бухгалтерської експертизи досліджували у своїх працях вітчизняні науковці: М. Білуха, І. Волкова, Г. Мумінова-Савіна, Б. Усач та ін.

Судова експертиза є одним із видів наукового дослідження, але відрізняється від всіх інших наукових досліджень тим, що ця діяльність відбувається в спеціально регламентованому процесуальному законом порядку.

Закон України від 25 лютого 1994 року (зі змінами та доповненнями) визначає правові, організаційні і фінансові основи судово-експертної діяльності з метою забезпечення правосуддя України незалежною, кваліфікованою і

об'єктивною експертизою, орієнтованою на максимальне використання досягнень науки і техніки [1].

Законодавство України про судову експертизу складається з цього Закону, процесуального законодавства, інших законодавчих актів, міжнародних договорів та угод про взаємну правову допомогу та співробітництво, що регулюють правовідносини у сфері судово-експертної діяльності.

Судово-бухгалтерська експертиза характеризується процесуально-правовим та економічним змістом.

Процесуально-правовий зміст експертизи полягає у визначенні її як процесу, що керується системою правил, які закріплені законодавчо. Із процесуально-правового погляду судово-бухгалтерська експертиза нічим не відрізняється від інших судових експертиз.

Економічний зміст судово-бухгалтерської експертизи полягає у реалізації системи знань у галузі бухгалтерського обліку, фінансів, аудиту, ревізії, економічного аналізу тощо.

Як правило, судово-бухгалтерська експертиза призначається, якщо:

- висновки ревізії суперечать матеріалам справи та для усунення суперечень потрібен висновок експерта-бухгалтера;
- ревізором не прийняті до обліку надані матеріально відповідальними особами документи, акти про нестачу товарів — через їх неналежне оформлення, несвоєчасне надання;
- є обґрунтоване клопотання обвинувачуваного про призначення судово-бухгалтерської експертизи;
- є протиріччя у висновках первинної та повторної ревізій;
- методи, що застосовуються ревізором для визначення матеріальних збитків, викликають сумнів;
- така необхідність впливає з висновків експерта іншої спеціальності [4].

Проведення судово-бухгалтерської експертизи доручають досвідченим спеціалістам, ученим, які володіють професіональними знаннями та застосовують новітні наукові методи досліджень.

Експертом є особа, якій доручено провести дослідження матеріальних об'єктів, явищ і процесів, що містять інформацію про обставини справи, і дати висновок з питань, які виникають під час розгляду справи і стосуються сфери її спеціальних знань. Експерт має право:

- знайомитися з матеріалами справи, що стосуються предмета дослідження;
- заявляти клопотання про подання йому додаткових матеріалів і зразків;
- викладати у висновку судової експертизи виявлені в ході її проведення факти, які мають значення для справи і з приводу яких йому не були задані питання;
- бути присутнім під час вчинення процесуальних дій, що стосуються предмета і об'єктів дослідження;
- задавати питання особам, які беруть участь у справі, та свідкам;
- користуватися іншими правами, встановленими Законом України «Про судову експертизу» [2].

Експерт може відмовитися від давання висновку, якщо подані йому

матеріали недостатні для виконання покладених на нього обов'язків. Заява про відмову повинна бути вмотивованою.

За завідомо неправдивий висновок або за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків експерт несе кримінальну відповідальність, а за невиконання інших обов'язків - відповідальність, встановлену законом.

Експерт-бухгалтер — це висококваліфікований спеціаліст у галузі бухгалтерського обліку, аналізу і контролю господарської діяльності, обов'язком якого є дослідження правильності відображення господарської діяльності підприємства в і документах бухгалтерського обліку під час розслідування та розгляду кримінальних і цивільних справ. Він не повинен давати висновки з питань, що виходять за межі його компетенції.

У таких випадках, а також коли не досить наданих йому даних, експерт має в письмовій формі повідомити слідчого або суд про неможливість зробити висновок.

Незалежність судового експерта та правильність його висновку забезпечується:

- процесуальним порядком призначення судового експерта;
- заборонаю під загрозою передбаченої перед законом відповідальності втручатися будь-кому в проведення судової експертизи;
- існуванням установ судових експертиз, незалежних від органів дізнання та попереднього слідства;
- створенням необхідних умов для діяльності судового експерта, його матеріальним і соціальним забезпеченням;
- кримінальною відповідальністю судового експерта за надання завідомо неправдивого висновку та відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків;
- можливістю призначення повторної судової експертизи;
- присутністю учасників процесу в передбачених законом випадках під час проведення судової експертизи [5].

### **Список використаних джерел**

1. Про судову експертизу: Закон України від 25.02.1994 р. № 4038 – XII (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>. — Назва з екрана (дата звернення 12.05.2014 р.).
2. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. 316-18-ІУ (із змінами, внесеними згідно із Законом № 1263-VII від 13.05.2014). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>. — Назва з екрана (дата звернення 12.05.2014 р.).
3. Волкова, І. А. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. А. Волкова. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 84 с.
4. Гуцаленко, Л. В. Судово-бухгалтерська експертиза. Навч. посіб. / [Л. В. Гуцаленко, Л. Г. Михальчишина, В. М. Сидорчук, І. К. Пентюк]. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 352 с.

5. Мумінова-Савіна, Г. Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч.-метод. посіб. Для самот. вивч. дисципліни. / Г. Г. Мумінова-Савіна. — К.: КНЕУ, 2004. — 268 с.



УДК: 657.44:631.11

**Богданюк Олена**

к.е.н., старший викладач

**Галімон Андрій**

магістр

Національний університет біоресурсів

і природокористування України

м. Київ

## **ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

### **Анотація**

*Досліджено особливості інформаційно-методичного забезпечення формування та використання прибутку на сільськогосподарських підприємствах.*

**Ключові слова:** внутрішньогосподарський контроль, перевірка, бухгалтерський облік, господарська діяльність, сільськогосподарські підприємства, прибуток.

За ринкових умов результативність господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, їх конкурентоспроможність, рівень сформованості менеджменту, характеризуються показниками кінцевих фінансових результатів, зокрема, прибутком підприємства.

Досягнення ефективності управління прибутком в сучасних умовах господарювання вимагає відповідально досконалої організації процесу управління формуванням інформаційної бази про узагальнюючий показник діяльності – прибуток. Важливою з'єднувальною ланкою між інформаційним забезпеченням та прийняттям необхідного управлінського рішення, є контроль прибутку в підприємстві та його організаційно-методичне забезпечення.

Актуальність, практична й теоретична цінність проблеми контролю формування та використання прибутку на підприємствах знаходиться в центрі уваги наукової спільноти. Теоретичні та практичні аспекти питань управління прибутком висвітлені у працях І.А. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, С.А. Буткевича, С.Ф. Голова, В.О. Василенко, М.О. Данилюк, Є.П. Іщенка, Є.В. Калюги, Г.Г. Кірейцева, О.В. Карпенка, Л.В. Нападовської, О.О. Шеремета та інших науковців. Однак, незважаючи на численні напрацювання з даної тематики, дослідження даної проблеми в сучасних ринкових умовах господарювання залишається актуальним, адже, отримання позитивного результату ведення господарювання залежить від правильно організованої та налагодженої системи

інформаційно-методичного забезпечення контролю прибутку на підприємстві.

Метою дослідження є узагальнення та обґрунтування теоретичних положень і практичних засад організації процесу інформаційно-методичного забезпечення контролю прибутку в сільськогосподарських підприємствах, з метою результативного управління даною величиною.

Необхідною умовою стабільного та ефективного функціонування суб'єктів господарювання є проведення на підприємствах, в тому числі сільськогосподарських внутрішньогосподарського контролю.

На думку Ф.Ф. Бутинця, внутрішній контроль є постійною, щоденною роботою персоналу підприємства, яка унеможливує будь-які зловживання та відхилення від діючих внутрішніх правил і надає можливість ефективно й економно використовувати ресурси підприємства, а також захищати інтереси працюючих. Без внутрішнього контролю не може ефективно діяти будь-яка господарська одиниця в суспільстві [1].

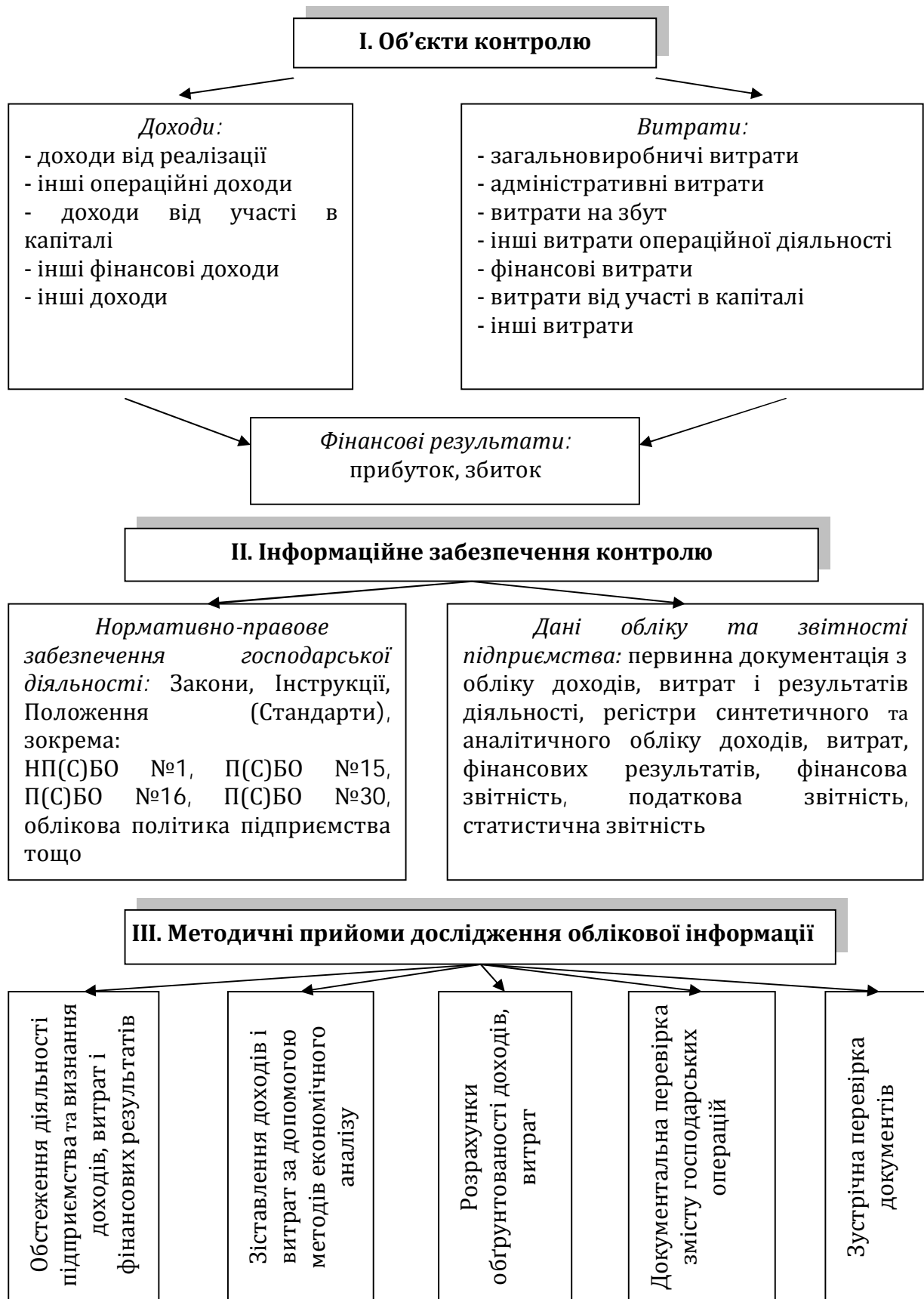
На сьогодні контроль за формуванням прибутку на сільськогосподарських підприємствах переважно носить фіскальний характер, що передбачає встановлення органами податкового контролю повноти та своєчасності розрахунків суб'єктів господарювання за податками та платежами. При цьому основне завдання, яке стоїть перед суб'єктом контролю, полягає в перевірці правильності визначення бази оподаткування відповідно до діючого податкового законодавства.

Здійснення лише податкового контролю за формуванням прибутку не передбачає виявлення всього комплексу проблемних питань та порушень чинного законодавства, оскільки поза увагою перевіряючих залишаються питання законності розподілу прибутку після оподаткування, дослідження якого покладається на суб'єктів внутрішнього контролю та суб'єктів аудиторської діяльності.

Прибуток – це кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства за певний звітний період. Саме тому контроль формування та використання даної величини має важливе значення для підприємства, не лише з точки зору своєчасності сплати податків до бюджету, але й як величина, яка характеризує весь комплекс господарської діяльності підприємства, його конкурентоспроможність, здатність швидко адаптуватися в ринкових умовах.

Важливою складовою функціонування контролю прибутку на сільськогосподарських підприємствах є інформаційно-методологічне забезпечення, основними елементами якого є: об'єкти контролю; канали отримання інформації; методи і процедури групування і обробки інформації, в першу чергу, фінансової. Формування інформаційного забезпечення проходить в декілька етапів (рис. 1).

Етапи формування інформаційного забезпечення повинні бути взаємопов'язаними. Це дозволить реалізувати системний підхід до організації інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства, заснований на розумінні системи, що складається з окремих, взаємопов'язаних елементів [2, с. 95].



**Рис. 1.** Модель інформаційно-методичного забезпечення контролю формування та використання прибутку на сільськогосподарських підприємствах

Контроль на підприємстві необхідно проводити у кілька етапів. На першому етапі, стадії попереднього контролю, необхідно встановити відповідність облікової політики підприємства положенням законодавства; завчасне попередження порушень, які можуть виникати при обліковому відображенні операцій із формування та розподілу прибутку на рахунках бухгалтерського обліку; підтвердження залишків на рахунках доходів і витрат бухгалтерського обліку.

На другому етапі, стадії поточного контролю, виявляють відповідності, законності та доцільності здійснення господарських операцій із формування та розподілу прибутку; перевірка повноти, достовірності, своєчасності відображення операцій із формування та розподілу прибутку на рахунках бухгалтерського обліку; контроль за виконанням обов'язків посадових осіб щодо облікового відображення господарських операцій; відповідність методів облікової політики щодо збору, обробки, передачі інформації про формування та розподіл прибутку.

На заключній стадії контролю виявляють законність, достовірність операцій із формування та розподілу прибутку після їх здійснення; оцінюють доцільність й ефективності прийнятих управлінських рішень щодо виявлення (усунення, попередження) недоліків при формуванні та розподілі прибутку.

Запропонована інформаційно-методична модель забезпечення контролю формування та використання прибутку на сільськогосподарських підприємствах, характерними особливостями якої є: об'єкт управління - результативний показник; визначення основних підрозділів з управління прибутком, їх повноважень та обов'язків; інформаційна база про результати діяльності; методичне забезпечення контролю, дасть змогу своєчасно виявити недоліки та відхилення в процесі формування та використання прибутку в сільськогосподарських підприємствах.

#### **Список використаних джерел**

1. Бутинець Ф. Ф. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? [Електронний ресурс] / Ф. Ф. Бутинець. – Режим доступу до статті : [http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbirnik/econom/2\\_14/1.pdf](http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbirnik/econom/2_14/1.pdf). Назва з екрана. — Дата звернення : 15.05.2014 р.
2. Пантелєєв, В.П. Внутрішньогосподарський контроль [Текст] : методологія та організація: [монографія] / В.П. Пантелєєв; Державна академія статистики, обліку та аудиту. — К.:ДП «Інформац.-аналіт. агентство», 2008. — 491с.



УДК: 657.221:657.6

Вітренко Олена

к.е.н., доцент

Єна Ганна

магістрант

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

м. Донецьк

## МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

### Анотація

*У статті розглянуті основні проблеми методології обліку фінансових інструментів. Обґрунтована необхідність структурування положень облікової політики підприємств щодо фінансових інструментів для цілей фінансової і податкової звітності і забезпечення інформаційної основи управління прибутком.*

**Ключові слова:** облікова політика, фінансові інструменти, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу, звітність.

Одним із секторів економіки України, що потребують подальшого розвитку, є фінансовий ринок. Операції з фінансовими інструментами є розповсюдженими у розвинутих країнах світу, проте ще недостатньо розвинуті в Україні. Існує багато невирішених проблем на рівні теорії і методології управління капіталом і використання фінансових інструментів в умовах економіки, що розвивається, тоді як саме ці показники дозволяють реально оцінити ділову активність суб'єктів ринкових відносин.

Оптимізація фінансових потоків і перерозподілу фінансових ресурсів напряму пов'язані з використанням фінансових інструментів, що визначає їх як один з пріоритетних об'єктів обліку і аудиту. Недостатня визначеність аспектів визнання, оцінки та відображення операцій з фінансовими інструментами в обліку, фінансовій і податковій звітності вказує на актуальність даної теми дослідження.

Різні аспекти методології обліку фінансових інструментів висвітлені в працях С.Ф. Голова [1], В.С. Здреника [3], Т. Момот [4], Л.О. Примостки [5; 6], О.М. Рикової [7] та інших. Не зменшуючи вагомості вкладу названих науковців у розробку теорії і методології обліку фінансових інструментів, потрібно вказати на необхідність глибшого дослідження питань визнання та оцінки фінансових інструментів, проблем оптимізації облікової політики підприємств України. Необхідність вирішення цих проблем зумовлена тенденціями гармонізації та подальшої глобалізації облікової системи України, що стали особливо відчутними після прийняття Податкового кодексу України.

Метою даного дослідження є обґрунтування положень щодо визнання та оцінки фінансових інструментів та визначення підходів до формування облікової політики підприємств щодо операцій з фінансовими інструментами.

Фінансові інструменти класифікуються за трьома групами, які у міжнародній практиці називають класами: фінансові активи (financial assets);

фінансові зобов'язання (financial liabilities); інструменти власного капіталу (equity instruments). Другий рівень класифікації фінансових інструментів за їх видами поділяє їх на дві основні підгрупи – первинні та похідні фінансові інструменти (деривативи, придбані з метою торгівлі або хеджування).

Згідно П(С)БО 13 фінансові інструменти – це фінансовий інструмент-контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого. Під похідними фінансовими інструментами необхідно розуміти строкову угоду, вартість якої залежить від вартості предмета угоди та яка засвідчує право та (або) зобов'язання продати чи придбати предмет угоди в майбутньому на визначених раніше умовах [8].

Для відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій з фінансовими інструментами в Положенні (наказі) про облікову політику підприємства щодо даного об'єкту визначаються такі елементи:

- складові фінансових інструментів;
- порядок визнання та умови припинення визнання фінансових інструментів;
- первісна оцінка та порядок переоцінки фінансових інструментів;
- методика відображення фінансових інструментів на рахунках бухгалтерського обліку;
- порядок документування операцій з фінансовими інструментами, у тому числі: про визначення частки засновника у чистому прибутку; про відносини та стратегію хеджування;
- обґрунтування визнання доходів і витрат за операціями з фінансовими інструментами;
- порядок проведення інвентаризації фінансових інструментів;
- порядок розкриття інформації про фінансові інструменти, у тому числі про деривативи у формах зовнішньої (фінансової і податкової) та внутрішньої (управлінської) звітності.

Така структура положень облікової політики щодо фінансових інструментів забезпечить інформаційну основу управління прибутком підприємства.

З прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ) постали питання узгодження політики обліку для цілей фінансової та податкової звітності підприємства. Згідно визначенню, наведеному у ПКУ (пп.14.1.244 п.14.1 ст. 14), «товари – матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення». Необхідно зауважити, що з цього визначення неможливо зробити однозначний висновок щодо віднесення корпоративних прав до товарів у разі їх продажу (перепродажу).

У даному визначенні зазначено, що товари – це матеріальні або нематеріальні активи. У бухгалтерському обліку корпоративне право є інвестицією для підприємства, яке є їх власником. Отже, якщо трактувати терміни «матеріальні активи» та «нематеріальні активи» з точки зору бухгалтерських стандартів, то корпоративні права не відносяться ні до

матеріальних активів, ні до нематеріальних. Проте, надалі у визначенні товарів вказані, у тому числі, цінні папери та деривативи, які за стандартами бухгалтерського обліку також не є матеріальними або нематеріальними активами.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що для цілей оподаткування під матеріальними та нематеріальними активами маються на увазі будь-які активи, які продаються платником податку: як ті, що мають матеріальну форму, так і такі, що такої форми не мають. У визначенні товарів наведені окремі активи, що підпадають під це визначення: земельні ділянки, земельні частки, цінні папери, деривативи. Але як за логікою побудови визначення, так і за суттю, наведений перелік активів не можна вважати вичерпним.

Отже, оподаткування корпоративних прав податком на додану вартість залежить від того, у який спосіб буде відбуватись їх відчуження:

1. Якщо відчуження корпоративних прав, які є предметом застави, відбувається шляхом продажу його на торгах третім особам (відмінним від кредитора / заставоутримувача), то така операція не є об'єктом оподаткування ПДВ, з огляду на те, що таке відчуження відбувається за кошти (пп. 196.1.1 п. 196.1 ст. 196 ПКУ).

2. Якщо відчуження корпоративних прав, які є предметом застави, відбувається шляхом передачі права власності на них кредитору (заставоутримувачу), то така операція є об'єктом оподаткування ПДВ, з огляду на пряму вказівку пп. «а» п. 185.1 ст. 185 ПКУ [9].

Для цілей оподаткування операцій з інструментами власного капіталу податком на прибуток важливого значення набуває організація їх документального оформлення, оскільки саме за первинними документами визначається частка засновника у чистому прибутку підприємства, що перевищує вартість статутного капіталу, яка оподатковується у порядку, встановленому для дивідендів. Якщо ж первинні документи не дозволяють встановити цю частку, то суму перевищення потрібно включати до оподатковуваного доходу підприємства на загальних підставах.

Моделювання операцій з фінансовими інструментами дозволяє оптимізувати економічні відносини з контрагентами, контролювати ризики у використанні капіталу підприємства та здійснювати ефективне управління його прибутком. При формуванні облікової політики підприємства щодо операцій з фінансовими інструментами важливо дотримуватись послідовності процедур з їх обліку для того, щоб відобразити всі моменти визнання й оцінки фінансових інструментів для цілей як фінансового, так і податкового обліку і звітності.

### **Список використаних джерел**

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Практичний посібник. / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.
2. Грачова Р. Опціони і варанти: бухгалтерський облік / Р. Грачова // Дебет-Кредит. – 2004. – №7. – С. 7-11.
3. Здреник В.С. Бухгалтерський облік і контроль операцій з похідними

фінансовими інструментами / В.С. Здреник; Автореферат дис. канд. екон. наук. – Житомир, 2010. – 19 с.

4. Момот Т. Оцінка інвестицій: вплив на прибуток / Т. Момот // Бухгалтерія. – 2003. – №39. – С.65-68.

5. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти. Монографія. / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.

6. Примостка Л. Фінансові інструменти та особливості їх відображення в бухгалтерському обліку: методологічні аспекти. / Л.О. Примостка. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. - №12. – С. 9-12.

7. Рикова О.М. Щодо трактування економічної сутності фінансових інструментів та їх класифікації / О.М.Рикова // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 85-87.

8. ПСБО 13 «Фінансові інструменти», затверджене наказом МФУ від 30.11.01 № 559 // Електронне джерело: офіційний сайт Міністерства фінансів України.

9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI // Електронне джерело: офіційний сайт Міністерства доходів і зборів України.



УДК 519.237.7:338.5

**Гаркуша Наталя**

к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі  
м. Харків

## **СТОХАСТИЧНИЙ ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ**

### **Анотація**

*У статті розглянуто питання розрахунку впливу чинників внутрішнього середовища підприємств роздрібної торгівлі на рівень витрат операційної діяльності з використанням методів стохастичного факторного аналізу.*

**Ключові слова:** витрати, рівень витрат, чинник, кореляційно-регресійний аналіз.

Розвиток та економічне зростання торговельних підприємств неможливе без удосконалення системи управління витратами їх операційної діяльності, оскільки саме витрати є основним фактором впливу на прибутковість підприємства, яка забезпечує його конкурентоспроможність та економічну стабільність. Важливою передумовою здійснення якісного процесу управління та обґрунтованості управлінських рішень відносно оптимізації витрат є дослідження зв'язку між витратами операційної діяльності та чинниками, що на них впливають.

Методичні підходи до аналізу витрат викладені в роботах вітчизняних та

закордонних науковців. Серед них можна визначити дослідження таких науковців як: І.А. Бланк, А.А. Мазаракі, Б.В. Гринів, Н.О. Власова, Л. И. Кравченко, Г.А. Рижкова та ін. [1-7].

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що питання аналізу витрат потребують подальшого наукового дослідження. В значній мірі це зумовлено тим, що у літературних джерелах, як правило, розглядається методика аналізу суми та рівня витрат із застосуванням традиційних методів економічного аналізу. Але як відомо, на практиці далеко не всі економічні явища та процеси можуть вивчатися за допомогою цієї методики, оскільки в більшості випадків їх не можна звести до функціональних залежностей, коли величині факторного показника відповідає єдина величина результативного показника. В зв'язку з цим виникає необхідність розрахунку опосередкованих чинників на результативний показник. Недостатність наукових розробок у цьому напрямку обумовлюють актуальність і цільову спрямованість дослідження.

Метою статті є оцінка впливу чинників на рівень витрат підприємств роздрібною торгівлі за допомогою методів економіко-математичного моделювання факторних систем.

Стохастичне моделювання факторних систем взаємозв'язків окремих сторін господарської діяльності спирається на узагальнення закономірностей варіювання значень економічних показників кількісних характеристик факторів і результатів господарської діяльності. Нами досліджувалась залежність рівня витрат від різних факторів по сукупності підприємств роздрібною торгівлі м. Харкова й області. До складу вибіркової сукупності увійшли 32 підприємства роздрібною торгівлі, які займаються реалізацією продовольчих товарів, і які тривалий період часу знаходяться на товарному ринку (5 років).

Відібрані підприємства були об'єднані в три групи за розміром торгової площі: до 200 м<sup>2</sup> (НП); від 200 м<sup>2</sup> до 600 м<sup>2</sup> (СП); більше 600 м<sup>2</sup> (КП). Вибір групувальної ознаки обумовлений тим, що розмір торгової площі є найбільш стабільним показником, на який не впливають інфляційні процеси.

Шляхом логічного аналізу нами було обрано наступні чинники, що впливають на рівень витрат операційної діяльності: розмір торгової площі ( $x_1$ ), чисельність працівників підприємства ( $x_2$ ), середня вартість основних засобів ( $x_3$ ), питома вага витрат на оплату праці ( $x_4$ ), продуктивність праці персоналу ( $x_5$ ), оборотність товарних запасів ( $x_6$ ), ступінь зносу основних засобів ( $x_7$ ), питома вага адміністративно-управлінського персоналу в загальній чисельності працівників ( $x_8$ ), товарооборот на 1 м<sup>2</sup> торгової площі ( $x_9$ ), питома вага постійних витрат операційної діяльності ( $x_{10}$ ), фондоозброєність праці ( $x_{11}$ ).

Для оцінки ступеня впливу чинників на результативні показники було проведено розрахунок коефіцієнтів кореляції за даними вибіркової сукупності підприємств. Розрахунки проводились за допомогою стандартного пакету прикладних програм Microsoft Excel.

Наявність слабого зв'язку встановлено: у групі невеликих підприємств (НП) – між рівнем витрат і питомою вагою витрат на оплату праці ( $x_4$ ) та питомою вагою адміністративно-управлінського персоналу ( $x_8$ ); у групі середніх

підприємств (СП) – між рівнем витрат і часткою адміністративно-управлінського персоналу ( $x_8$ ) та фондоозброєністю праці ( $x_{11}$ ); для підприємств, які включені в групу крупних (КП) – між рівнем витрат і часткою витрат на оплату праці ( $x_4$ ), питомою вагою постійних витрат ( $x_{10}$ ), а також зі ступенем зносу основних засобів ( $x_7$ ) і часткою адміністративно-управлінського персоналу ( $x_8$ ). Зазначені чинники були виключені з подальшого дослідження.

У результаті регресійного аналізу були отримані багатофакторні рівняння регресії, які описують залежність рівня витрат операційної діяльності за групами підприємств роздрібної торгівлі від чинників, що на нього впливають (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Результати регресійного аналізу рівня витрат операційної діяльності за групами підприємств роздрібної торгівлі (у цілому за 2012-2013 рр.)**

Група підприємств	Рівняння регресії	Множинні коефіцієнти		F-критерій Фішера
		кореляції	детермінації	
НП	$Y_2 = 14,992 - 0,120x_9 + 0,188x_{10}$	0,783	0,613	15,02
СП	$Y_2 = 17,657 - 0,022x_2 - 0,059x_6$	0,759	0,576	12,89
КП	$Y_2 = 20,069 - 0,002x_3 - 0,062x_6$	0,787	0,620	13,86

Моделі залежності рівня витрат операційної діяльності за групами підприємств роздрібної торгівлі різняться складом чинників, що враховані при побудові рівняння множинної регресії.

Так, за групою невеликих підприємств при збільшенні обсягу товарообороту на 1 м<sup>2</sup> торгової площі на 1 тис. грн. рівень витрат зменшився в середньому на 0,12% до обороту, а при збільшенні питомої ваги постійних витрат операційної діяльності на 1 пункт він зріс на 0,188% до обороту.

Варіації рівня витрат за групою невеликих підприємств на 61,3% залежить від варіації врахованих чинників. Значення множинного коефіцієнта кореляції свідчить про тісний зв'язок між рівнем витрат операційної діяльності і чинниками, що включені до моделі. Найбільш суттєвий вплив на зміну рівня витрат спричинила зміна обсягу товарообороту на 1 м<sup>2</sup> торгової площі на 1 тис. грн.

Рівень витрат за групою середніх підприємств змінювався під впливом зміни середньооблікової чисельності працівників і оборотності товарних запасів. Формування рівня витрат на 57,6% залежало від зміни врахованих чинників, які мають з ним тісний зв'язок. За величиною стандартизованих коефіцієнтів регресії можна відзначити, що за даною групою підприємств роздрібної торгівлі найбільш суттєвий вплив на зміну рівня витрат операційної діяльності спричинило збільшення оборотності товарних запасів. Якість отриманої моделі підтверджує значення середньої помилки апроксимації, яка дорівнює 2,5%.

За групою крупних підприємств зниження рівня витрат операційної діяльності в розмірі 0,002% до обороту відбулося внаслідок збільшення середньої вартості основних засобів на 1 тис. грн. Внаслідок прискорення

оборотності товарних запасів на 1 оборот рівень витрат зменшився на 0,062% до обороту. Отримане рівняння регресії має високу якість, оскільки середнє відхилення розрахункових значень рівня витрат від фактичних за даною групою підприємств торгівлі не перевищує 10%. Включені до моделі чинники на 62% визначають рівень витрат операційної діяльності, з яким мають тісний зв'язок.

Таким чином, проведений кореляційний аналіз дозволив оцінити ступінь впливу системи факторних показників, що характеризують внутрішнє середовище підприємства, на рівень витрат операційної діяльності. Він показав, що сила і напрям зв'язку відрізняються за групами підприємств роздрібно́ї торгівлі і не завжди відповідає природі взаємозв'язків чинників із результативними показниками. Побудовані рівняння множинної регресії, які адекватно відображають досліджуваний процес, дозволили оцінити вплив чинників, що включено до моделі, на зміну результативного показника.

### **Список використаних джерел**

1. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, 1998. – 544 с.
2. Власова Н. О., Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібно́ї торгівлі [Текст] : монографія / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова. – Харків : ХДУХТ, 2008. – 259 с.
3. Гринів, Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності [Текст] : навч. посіб. / Б.В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
4. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] : учебник / Л.И. Кравченко. – 7-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2004. – 544 с.
5. Мазаракі, А. А. Економіка торговельного підприємства [Текст] : підручник для вузів / А.А. Мазаракі – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
6. Мирзабеков А. Г. Особенности управления затратами торговых предприятий на макро и микро уровнях // Электронное научное издание «Труды МЭЛИ: электронный журнал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=управление+расходами+торговой+организации>. — Назва з екрана. — Дата звернення :15.05.2014 р..
7. Рижкова, Г. А. Систематизація факторів внутрішнього і зовнішнього середовища торговельного підприємства для подальшого аналізу [Текст] / Г.А. Рижкова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 339–345.



УДК 657

Головата Юлія  
студентка магістратури  
Семенишена Наталія  
к.е.н., доцент кафедри  
Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

## ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ : ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ В МЕТОДИЦІ ОБЛІКУ

### Анотація

*Проаналізовано позиції науковців щодо проблем облікового забезпечення розрахунків з дебіторами на підприємствах. Окреслено основні напрямки вдосконалення методики обліку дебіторської заборгованості.*

**Ключові слова:** дебітори, дебіторська заборгованість, П(С)БО 10, методика, облік.

Згідно з П (С) БО 10 дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. При цьому під дебіторами слід розуміти юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [2].

Зміни до низки чинних законодавчих актів [1, 3, 4, 5] та наукові дослідження І. А. Бланка, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, В.П. Завгороднього, О. Д. Заруби, В. Костюченко, М.Ф.Огійчука, В.Я.Плаксієнка, Л.Г.Панченко, Е. Петрик, В. В. Сопка та інших дозволили вирішити ряд питань облікового характеру щодо розрахунків з дебіторами.

Варто погодитись з думкою окремих науковців та виділити наступні недоліки системи обліку дебіторської заборгованості:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних і своєчасних рішень щодо існуючої політики управління важливе значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, який формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Однак форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, рекомендовану нормативно, не враховує специфіки даного активу, який зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінки. Так, рекомендована нормативами форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості журнал-ордер № 3 не враховує специфіки даного активу - наявності різних ознак його класифікації, а рекомендовані облікові регістри не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення. Це зумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами зокрема і заборгованості взагалі з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, вироблення рекомендацій щодо її попередження;

б) невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію,

товари, роботи і послуги.

в) застосування в наших умовах традиційної за кордоном методики аналізу дебіторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу можливою і доступною інформації щодо розрахунків з дебіторами [6].

На думку Косатої І.А., основними проблемами дебіторської заборгованості є наступні :

- 1) проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості;
- 2) проблема класифікації дебіторської заборгованості;
- 3) проблема, яка пов'язана з резервом сумнівних боргів;
- 4) проблема співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 5) проблема оплати дебіторської заборгованості (рефінансування);
- 6) проблема внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості [2].

Вирішення окремих проблем можна здійснити наступним чином:

- вирішення питань простроченої заборгованості за допомогою управлінського обліку. пропонується декілька видів внутрішніх звітів, за допомогою яких можна контролювати терміни погашення заборгованості, і виявляти безнадійних дебіторів;

- для безнадійних боргів, на нашу думку, доцільно здійснювати нарахування резерву сумнівних боргів, який значно спрощує списання та покриття боргів підприємству;

Щоб поліпшити методику обліку розрахунків з дебіторами, передусім необхідно внести зміни до П (С) БО 10 «Дебіторська заборгованість» [4], в яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. Їх облік нині ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку, що не відзначено у вищезазначеному стандарті.

На нашу думку, потрібно зробити уточнення визначення поточної дебіторської заборгованості, оскільки згідно П(С)БО 10, поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів і послуг та оцінюється за первісною вартістю.

Необхідно також створити системний класифікатор дебіторської заборгованості з використанням таких параметрів: ознак, принципів і мети класифікації, якісної характеристики ознаки, користувачів інформації, типів класифікації. Використання даної розробки сприяє наданню якісної бухгалтерської інформації для контролю, аналізу та управління залежно від конкретних потреб користувачів у період антикризового регулювання.

Для забезпечення такого принципу бухгалтерського обліку, як «обачність», дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги відображається в бухгалтерській звітності за чистою реалізаційною вартістю, яка враховує величину резерву сумнівних боргів. Питання визначення величини такого резерву потребує доопрацювання в плані конкретизації методики розрахунку. А також потрібно внести зміни до податкового обліку щодо відображення резерву сумнівних боргів у складі валових витрат.

Вирішення цих проблемних питань щодо обліку дебіторської

заборгованості допоможе здійснювати правильний її аналіз.

### **Список використаних джерел**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : за станом на 1.05.2014р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T990996.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.html). — Назва з екрану (дата звернення 2.05.2014 р.).
2. Косата, І.А. Деякі проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні [Електронний ресурс] / І.А.Косата. — Режим доступу : [http://www.business-inform.net/pdf/2012/12\\_0/242\\_245.pdf](http://www.business-inform.net/pdf/2012/12_0/242_245.pdf). — Назва з екрану (дата звернення 2.05.2014 р.).
3. Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та Методичні рекомендації щодо їх застосування : за станом на 10.03.2014 р. [Електронний ресурс] / Наказ Мінагрополітики України від 04.06.09 р. № 390. — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ed\\_2009\\_06\\_04/an/9/FIN48748.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_06_04/an/9/FIN48748.html) # 9. — Назва з екрану (дата звернення 2.05.2014 р.).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" (на 1.03.2012р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. — Назва з екрану (дата звернення 2.05.2014 р.).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» (ст. на 1.03.2012 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu13/>. — Заголовок з екрану.
6. Соловей, Н.В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / Н.В.Соловей, К.І.Маліношевська. — Режим доступу : <file:///C:/Users/007/Downloads/514-1995-1-PB.pdf>. — Назва з екрану (дата звернення 2.05.2014 р.).



УДК 657

Горбатюк Марія

викладач

Березнівський лісотехнічний коледж НУВГП

м. Березне

## ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### Анотація

*У статті розглянуто особливості основної діяльності деревообробних підприємств та її вплив на обліково-аналітичні процеси.*

**Ключові слова:** операційна діяльність, операційний цикл, бухгалтерський облік, деревообробна промисловість, фактори виробництва.

Основною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є створення і виробництво конкурентоспроможних товарів і послуг. В умовах розвиненої ринкової економіки до основних факторів, що визначають конкурентоспроможність товарів і послуг відносяться витрати, пов'язані з виготовленням продукції, своєчасність постачання, швидкість виконання замовлень на продукцію. Поліпшення конкуруючих пріоритетів і підвищення на цій основі конкурентоспроможності є основною метою господарської діяльності підприємств. Складовою частиною господарської діяльності є операційна діяльність.

Операційна діяльність суб'єкта господарювання визначена О.В.Єфімовою як „сукупність типових для умов функціонування підприємства операцій, що впливають на стабільне формування фінансового результату через високу ймовірність отримання доходів і виникнення витрат” [1, с.206].

І.О.Бланк виділяє цілий ряд особливостей операційної діяльності: мета і характер діяльності, залежність від життєвого циклу підприємства, необхідність попередньо інвестованого капіталу та значних обсягів ресурсів, орієнтація на товарний ринок, наявність операційного ризику [2, с.104-105].

Так, Л.А.Алексєєнко та В.М.Олексієнко визначають операційну діяльність як основний вид діяльності підприємства з метою здійснення якого воно було створене [3, с.131].

Л.Г.Ловінська вказує, що сутність операційної діяльності підприємства проявляється через сукупність господарських операцій, здійснених упродовж звітного періоду [4, с.60].

Характеризуючи основні відмінності операційної діяльності від інших видів, Л.А. Бернстайн вказує лише на постійну повторюваність та регулярність господарських операцій [5, с. 304].

Отже, під операційною діяльністю варто розуміти сукупність господарських процесів, які здійснюються упродовж звітного періоду та спрямовані на забезпечення поставленої мети функціонування діючого суб'єкта.

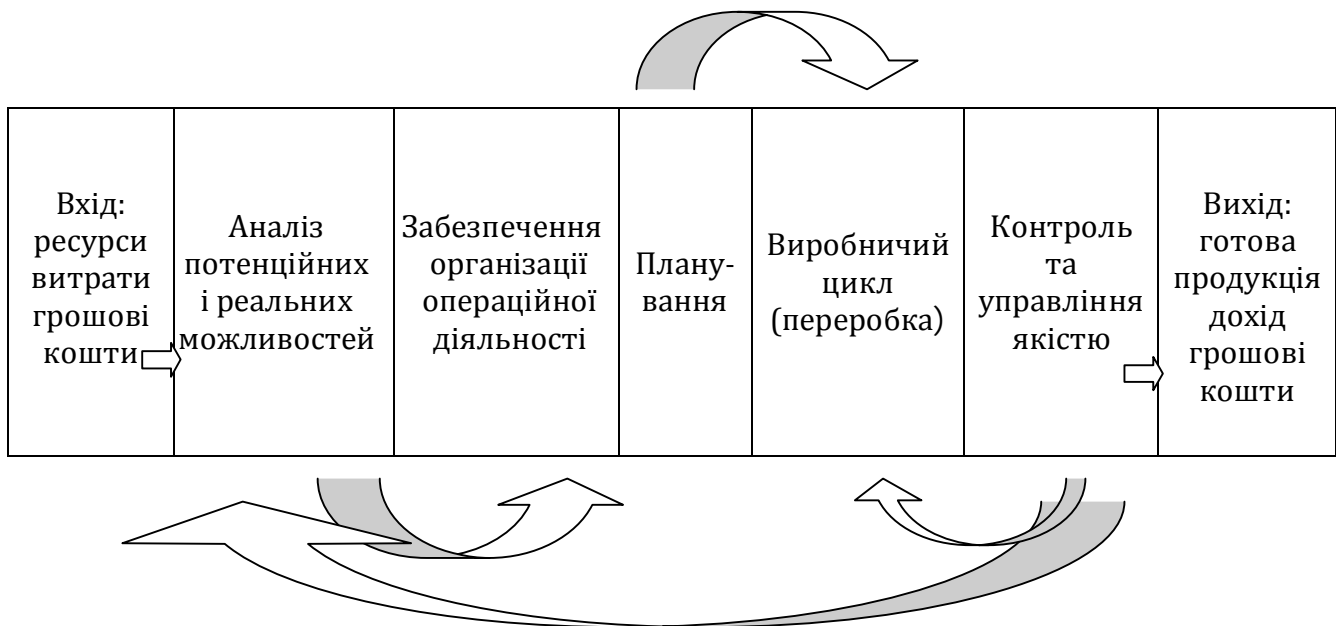
Основна мета операційної діяльності деревообробних підприємств полягає у отриманні найбільш вигідних економічних результатів у процесі переробки

деревини, виготовленні готових виробів для їх реалізації. Деревообробна промисловість покликана задовольняти як потреби населення (товари народного споживання) так і галузі промисловості (предмети та знаряддя праці).

Операційна діяльність на сучасних деревообробних підприємствах передбачає складну і безперервну взаємодію багатьох робітників, предметів та знарядь праці. При цьому варто врахувати, що всі елементи знаходяться в постійному русі, розвитку і взаємодії. Таким чином, організація виробництва повинна розглядати взаємодію і взаємозв'язки між елементами виробництва не статично, як щось раз і назавжди встановлене, а у русі та в розвитку.

Як справедливо стверджує М.С.Пушкар, „всі процеси взаємопов'язані через споживання ресурсів та послідовність проходження їх у загальному циклі кругообігу капіталу від постачання до збуту продукції” [6, с. 138].

Операційний цикл для деревообробних підприємств – це проміжок часу між придбанням виробничих запасів для здійснення діяльності й одержання коштів від реалізації продукції. Операційний цикл діяльності деревообробних підприємств представлено на рис.1.



**Рис. 1.** Структурні елементи операційного циклу діяльності деревообробних підприємств

Важливим завданням для керівництва деревообробних підприємств є побудова раціональної, ефективної і в повній мірі адаптованої до галузевої специфіки системи бухгалтерського обліку та контролю.

Як стверджує професор В.В.Сопко, бухгалтерський облік операційної діяльності тільки у тому випадку досягає своєї мети як підсистема, коли обліковий процес максимально відповідатиме операційному процесу [7].

Особливості операційної діяльності підприємств деревообробної галузі

проявляються через розгляд складових її процесів. Продукція деревообробної промисловості, що виготовляється в Україні різниться за своїми фізичними властивостями, а отже і технологією. Враховуючи сировинну базу Західного регіону пріоритетним є лісопильне виробництво, якому ми приділимо особливу увагу.

Чинники навколишнього середовища є підґрунтям для існування особливостей діяльності лісопильних підприємств.

Лісопильне виробництво є важливим процесом первинної механічної обробки ділової деревини, виготовлення пиломатеріалів. Специфічною особливістю лісопильного виробництва є виробниче використання лісу. Останній в свою чергу є вичерпним природним ресурсом, та має специфіку, яка проявляється у тривалості відтворення виробничого циклу. Деревні запаси не можна оновити за короткий строк.

Деревообробна галузь має справу з особливим предметом праці біологічного походження. Дерево як усякий біологічний об'єкт сприймає на себе багато різноманітних впливів, що супроводять його розвиток. Вплив ґрунту, клімату, освітленості, водного режиму, спадкові та інші особливості розвитку зумовлюють індивідуальність технічних властивостей, які слід враховувати для успішного вирішення завдань операційної діяльності.

Розміщуються лісопильні виробництва, як правило, недалеко від місць заготівлі лісу-кругляку (сировини).

Варто зазначити, що орієнтація на сировинну базу відповідного регіону при створенні лісопильних підприємств дає змогу формувати певні конкурентні переваги за рахунок скорочення витрат на транспортування, адже витрати на перевезення сировинних матеріалів істотні, що безпосередньо позначається на собівартості продукції. Пов'язано це насамперед з тим, що транспортування пиломатеріалів потребує спеціальних видів транспорту (лісовози, залізниці з відповідним рухомим складом).

Сировиною для лісопромислового виробництва є колоди і кряжі різних деревних порід (пиловочник). До них належать круглі лісоматеріали, що одержуються з деревних хлестів. Довжина пиловочних колод хвойних порід, що надходять на лісопильні підприємства складає 5,5;6;6,5м. Довжина кряжів листяних порід дещо менша, а саме 4-4,5м.

Першим етапом процесу деревообробки є зберігання, технологічна підготовка і подача лісу кругляку на розпилювання, що передбачає виконання комплексу сортувальних, транспортних та інших робіт.

Для отримання якісної продукції та досягнення більшої продуктивності, сировину при подачі в лісопильний цех попередньо сортують. Колоди сортують за породами, діаметрами, довжині та якості. Окремі бригади робітників працюють у сировинному цеху готують партії лісу-кругляку. Такі технологічні процедури підготовки впливають на обліковий процес, не передбачаючи при цьому поділу на переділи.

Підготовлена пиловочна сировина проходить подальшу обробку – сукупність механічних, фізичних, теплових та інших методів переробки. Цей технологічний етап для лісопильних підприємств вважається основним

виробничим процесом. Від правильності розпилювання залежить кількість і якість отриманих пиломатеріалів.

Під розпилюванням колод слід розуміти поздовжній поділ на пиломатеріали. Цей процес включає наступні операції: розпилювання колод на бруси, виділення дощок обрізних, необрізних, бракування, торцювання сортування. В обліковому процесі такий технологічний етап суттєво впливає на визначення сфер відповідальності, місць виникнення витрат, порядок документального оформлення, підрахунок собівартості готової продукції.

Після розпилювання і сортування пиломатеріали проходять теплову обробку сушіння. Цей процес передбачає видалення вологи з деревини випаровуванням. При цьому значними є витрати тепло- та електроенергії. Таке споживання потребує ретельного контролю, повної реєстрації у первинних документах, правильного включення понесених витрат до складу собівартості.

Особливістю лісопильного виробництва є залежність ефективності використання лісу-кругляку – вихід якісних пиломатеріалів в оптимальній кількості – від кваліфікації і добре організованої праці робітників.

Специфіка лісопильного виробництва визначається двоїтим характером продукції, адже з одного боку її реалізують як товари народного споживання, а з іншого використовують такі галузі промисловості – будівельна індустрія, транспорт, сільське господарство та ін. Такий сприятливий фактор для підприємств виробників дає можливість диктувати певні умови реалізації (порядок відвантаження, транспортування тощо) й впливає на облікову систему.

Специфіка технологічних особливостей лісопильних підприємств повинна знаходити своє відображення в системі бухгалтерського обліку і контролю, що розглядає усі процеси діяльності підприємства, механізм їх впливу на результати діяльності, методи збору, передачі та обробки даних тощо.

Отже, наявність своєрідних організаційно-технологічних особливостей у діяльності лісопильних підприємств виокремлює їх з-поміж інших промислових підприємств та є основними факторами, що впливають на побудову методики та організації обліку, аналізу і контролю доходів та витрат досліджуваних підприємств.

### **Список використаних джерел**

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 1999. – 352 с.
2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 544 с.
3. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський) / уклад. Л.М.Алексєнко і В.М.Олексєнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672с.
4. Ловінська Л.Г. Концепція фінансового результату у системі бухгалтерського обліку підприємств / Л.Г.Ловінська // Фінанси України. – 2003.- №11. – С.58-65.
5. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн; [пер. с англ.; научн. ред. перевода И. И.

Елисеева; гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов] – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.

6. Пушкар М. С. Створення інтелектуальної системи обліку: [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 152 с.

7. Сопко В. Бухгалтерський облік: навч. посіб./В.Сопко, З.Гуцайлюк, М.Щирба. – Тернопіль: Астон, 2005. – 496с.



УДК 336.2

**Дейнека Вікторія**

заступник директора Науково-дослідного  
інституту фінансового права

**Корж Марина**

старший викладач

Національний університет ДПС України

м. Ірпінь

## **СПРОЩЕНА МОДЕЛЬ СПЛАТИ ПОДАТКІВ ТА КРИТЕРІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ**

### **Анотація**

*У статті розглянуто спрощену модель сплати податків і зборів в контексті реалізації податкової реформи, а також досліджено загальні критерії ефективності податкової системи.*

**Ключові слова:** *сплата податків і зборів, облік платежів до бюджету, ефективність податкової системи, податкова реформа.*

Від результативності спрощення та вдосконалення сучасної моделі оподаткування та сплати податків і зборів в значній мірі залежать темпи економічного зростання і вирішення соціальних проблем в умовах євроінтеграційного курсу України. Необхідно відмітити, що на зростання обсягів надходжень до бюджету вагомий вплив має підвищення ефективності податкового адміністрування. В сучасних умовах нагальним питанням є здійснення податкової реформи, в ході якої необхідно було б здійснити як спрощення системи адміністрування, так і сплати податків і зборів. Це призведе до зняття перешкод, які гальмують економічне зростання національної економіки. Функціонуюча модель сплати податків є надзвичайно затратною з точки зору адміністрування та сплати податків і зборів як для податкових органів, так і для платників податків.

Причини економічного зростання слід шукати не тільки в зниженні податків (хоча це, безумовно, важливий фактор, особливо в умовах економічної кризи України), а й у створенні такої моделі сплати податків, яка б забезпечила економічну ефективність, справедливість і значне зменшення витрат на адміністрування і сплату податків [1].

Виходячи із базових принципів, стратегічних напрямів, цілей та завдань розвитку Міністерства доходів і зборів України, які визначені Стратегічним планом розвитку Міністерства на 2013–2018 роки закладено їх мету, яка полягає в створенні передумов для підвищення ефективності адміністрування податків, зборів та інших платежів, надання якісних послуг громадянам і бізнесу тощо [2].

Сьогодні органи Міністерства доходів і зборів (Міндоходів) на місцях переживають період, для якого характерно багато проблем, а саме: 1) нестабільність та недосконалість податкового законодавства; 2) правовий нігілізм платників податків; 3) слабка методологічна основа податкового контролю; 4) організаційно-технічні труднощі [3]. В таких умовах податкова система України поряд з проблемами податкового адміністрування також потребує ефективної активізації процесу спрощення системи сплати платниками податків і податкових платежів. Нова модель оподаткування і сплати платежів до бюджету повинна бути спрямована на підвищення ефективності реалізації податкової реформи та спрощення умов ведення бізнесу в Україні.

Таким чином, для реалізації прогресивної ідеї на шляху вдосконалення бюджетно-податкової системи вважаємо за доцільне запровадити модель спрощення сплати податків і зборів, основною метою якої є створення сприятливих умов як для платників податків, так і органів Міністерства доходів і зборів України при нарахуванні та сплаті податків.

На нашу думку, спрощена модель сплати податків повинна передбачати:

1. Впровадження Єдиного казначейського рахунку для зарахування податків, зборів та інших платежів, що відкривається в розрізі державного та місцевих бюджетів за територіальним принципом без ознак коду бюджетної класифікації за доходами, дасть змогу зменшити кількість відкритих Казначейством рахунків для зарахування грошових зобов'язань.

2. Сплата платниками необхідних грошових зобов'язань на Єдиний казначейський рахунок для зарахування податків, зборів та інших платежів у розрізі рахунків державного та місцевих бюджетів здійснюється платником однією сумою та одним платіжним дорученням.

3. Запровадження в органах Міндоходів інтегрованих карток платників податків, які формуються за кодом ЄДРПОУ платника податку, юридичних та фізичних осіб.

4. На основі отриманої інформації про платежі платників, які надійшли на Єдиний казначейський рахунок для зарахування податків, зборів та інших платежів, органи доходів і зборів здійснюватимуть розподіл зарахованих платежів за видами податків і зборів в календарній черговості у розрізі кодів бюджетної класифікації.

5. Зменшення кількості кодів бюджетної класифікації за доходами у розрізі діючої системи оподаткування.

6. Створення єдиної інформаційно-аналітичної бази органів Міністерства доходів і зборів України та Державної казначейської служби України, яка дозволить у режимі реального часу цим органам одночасно накопичувати, обробляти та проводити взаємообмін інформацією про загальні надходження на

єдиний казначейський рахунок для зарахування податків, зборів та інших платежів та про надходження в розрізі податків [4, с. 218-220].

До загальних критеріїв ефективності податкової системи можна віднести: наповнення доходної частини бюджету; стимулювання підприємницької діяльності (виробничого і комерційного бізнесу); справедливість оподаткування; чіткість і ясність розрахунків зі сплати податків. Ці критерії можуть бути взаємно альтернативними і повинні застосовуватись з урахуванням конкретних ситуацій.

З метою визначення формалізованої ефективності оподаткування економічна теорія пропонує використання таких індексів:

1) індекс концентрації – дає змогу визначити ті податки, за рахунок яких формується переважна частина доходів бюджету; 2) індекс дисперсії – визначає існування (або відсутність) податків з низьким обсягом надходжень, які ускладнюють систему оподаткування; 3) індекс ерозії – визначає ступінь відповідності фактичних баз оподаткування потенційним; 4) індекс запізнення – збору визначає своєчасність сплати податків платниками; 5) індекс конкретності – визначає простоту побудови системи оподаткування з мінімально можливою кількістю податків, які мають конкретні ставки оподаткування; 6) індекс об'єктивності – визначає наявність у більшості податків об'єктивно визначеної бази оподаткування [5, с. 331-332].

Дослідження «Ведення бізнесу» аналізує податки і обов'язкові відрахування, які підприємство середніх розмірів має сплатити у відповідному році, а також адміністративний тягар, пов'язаний зі сплатою податків. Для проведення цього дослідження у кожній країні фахівці з питань оподаткування з цілого ряду різних компаній розраховують податки і обов'язкові відрахування, що підлягають сплаті до їх юрисдикції, виходячи з умов, заданих в досліджуваному стандартному сценарії. Крім того, збирається інформація про частоту подання звітності та здійсненні платежів, а також про час, який необхідно витратити для дотримання податкового законодавства в країні. Час враховується в годинах на рік. Цей показник відображає час, витрачений на підготовку, подання звітності та сплату трьох основних видів податків і відрахувань: податку на доходи корпорацій, податку на додану вартість чи податку з продажів і податків на робочу силу, включаючи податки на фонд заробітної плати і відрахування на соціальне забезпечення. Час на підготовку включає час на збір всієї інформації, необхідної для розрахунку податку, що підлягає сплаті та розрахунку суми до оплати. Якщо в податкових цілях потрібно вести окремі бухгалтерські книги або проводити окремі розрахунки, цей час також береться до уваги. Час на подачу звітності включає час на заповнення всіх необхідних форм податкових декларацій та подачу відповідних звітів в податкове управління. Також враховуються години, необхідні для здійснення платежу в режимі «онлайн» або в податкових органах [6]. Що стосується України, то вона піднялася у рейтингу легкості ведення бізнесу (період з червня 2012 по червень 2013 р.) за критерієм сплати податків на 4 позиції проте займає 164 місце.

Отже, ефективна організація ведення оперативного обліку платежів

платників податків в органах доходів і зборів повинна досягатися шляхом збалансованого поєднання принципів побудови виконуваних нею функцій з врахуванням інтересів держави та платників податків [7]. Ефективність сплати податків та обліку податкових платежів визначається співвідношенням податкових надходжень до бюджетів із загальними витратами на збір податків, у тому числі і в відношенні до кожного конкретного податку. Ефективність сплати податків полягає в наступному: 1) для держави – у збільшенні доходів бюджету за рахунок податкових надходжень і розвитку оподатковуваної бази; 2) для господарюючих суб'єктів – в отриманні максимально можливих доходів (прибутку) при мінімізації податкових платежів; 3) для населення – в отриманні достатніх доходів для існування при сплаті встановлених податків, за рахунок яких держава надає необхідні соціальні послуги.

Таким чином, запровадження спрощеної моделі сплати податків і зборів та обліку платежів до бюджетів як для платників податків, так і для органів Міністерства доходів і зборів України та Державної казначейської служби України сприятиме реалізації принципу економічності податкової системи, який полягає в мінімізації витрат зі сплати податків при максимальному їх зборі та підвищенню ефективності податкової реформи.

#### **Список використаних джерел**

1. Полежаев В. Разновекторная модель налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tztver.ru/articles/detail/73>.
2. Офіційний сайт Міністерства доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/data/files/442.pdf>.
3. Эффективность использования налогового контроля в налоговом механизме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravoznanie.ru/finpravo/311-effektivnost-ispolzovaniya-nalogovogo-kontrolya-v-nalogovom-mekhanizme.html>.
4. Збірник матеріалів науково-практичних заходів Науково-дослідного інституту фінансового права / НДІ фінансового права. – К.: Алерта, 2013. – 222 с.
5. Грін О. Методи оцінки ефективності системи оподаткування підприємницької діяльності громадян в Україні / О. Грін // Вісник Львів. Ун-ту. – Серія екон. – 2008. – Вип.. 40. – С. 331-335.
6. Оценка бизнес регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/methodology/paying-taxes>.
7. Григорьева К. С. Эффективность налоговой системы РФ на современном этапе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/317/image/317-177.pdf>.



УДК 657.422.1

Дерев'янка Світлана

к.е.н., доцент

Бобирець Яна

студентка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ

## СУТНІСТЬ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ ТА ОПЕРАЦІЙ З НИМИ

### Анотація

*В статті розглянуто економічний зміст поняття „електронні гроші” та операцій, які відбуваються за їх участю.*

**Ключові слова:** *електронні гроші, система електронних грошей, платіжний засіб.*

Гроші по праву можна назвати одним із найбільших винаходів людства. Вони служать засобом оплати, збереження вартості та одиницею розрахунків у всіх економічних системах, за винятком початкових. Багатовікові дослідження та теоретичні концепції грошей не дали однозначної відповіді на питання, що таке гроші. Ті уявлення, що не викликали сумнівів у одних суспільних умовах, з їх зміною вступали в суперечність з реальністю та відкидалися. У вітчизняній економічній літературі це поняття тлумачиться як специфічний товар, що виконує роль загального еквівалента.

За час свого існування гроші змінювалися багато разів. У своєму розвитку вони виступали в двох видах: повноцінні гроші – гроші, у яких номінальна вартість (позначена на них) відповідає реальній вартості (вартості матеріалу, з якого вони виготовлені); знаки вартості (замінники повноцінних грошей або неповноцінні гроші) – гроші, номінальна вартість яких вища реальної, тобто витраченої на їх виробництво суспільної праці.

Характерними особливостями повноцінних грошей є можливість тривалого перебування в обігу, яка забезпечується вільним розміном знаків вартості на золоті монети, вільним карбуванням золотих монет при певному і незмінному золотому вмісті грошової одиниці, вільним переміщенням золота між різними країнами. До замінників повноцінних грошей належать металеві знаки вартості – золота монета, що стерлася, білонна монета (дрібна монета), яка виготовляється із дешевих металів – міді, алюмінію тощо), паперові знаки вартості, які, в свою чергу, поділяються на паперові і кредитні гроші. Паперові гроші виступають знаками вартості, випускаються державою для покриття бюджетного дефіциту. Як правило, вони не розмінні на золото та наділені державою примусовим курсом. Кредитні гроші – це знаки вартості, які виникають та функціонують на основі кредитної угоди та виражають відносини між кредитором і боржником. У своєму розвитку вони пройшли шлях від векселя до кредитних карток та електронних грошей.

Актуальність питань, пов'язаних з емісією та поширенням електронних грошей в сучасному світі, не викликає сумнівів. Починаючи з кінця ХХ ст., коли почали з'являтися системи електронних грошей у світі, серед вчених-

економістів та практиків велась жвава дискусія щодо їх суті, можливості впливу на грошову систему окремих країн та майбутнього заміни готівкових грошей. Питання обігу електронних грошей розглядалися в працях В.Міщенка, М.Савлука, М.Александрової, А.Лебедева, Н.Дмитрика, С.Маслової, О.Махаєвої, М.Вудфорд, М.Кінг, Ч.Фрідмен та інших.

Система електронних грошей у світі використовується вже майже тридцятиліття. Період розвитку електронних грошей в нашій країні називають дитячим, оскільки їх статус у національному правовому просторі поки-що залишається невизначеним.

В Україні базовим нормативно-правовим актом, що регулює емісію, обіг та погашення електронних грошей є Положення про електронні гроші в Україні, згідно якого електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовими зобов'язаннями емітента [1].

Закон України „Про платіжні системи та переказ коштів в Україні” від 05.04.2001р., № 2346-III визначає електронні гроші (e-money) як грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які розміщені на електронному пристрої та знаходяться в розпорядженні користувача. Таким пристроєм може бути мікропроцесорна картка, комп'ютер користувача, сервер системи розрахунків, де централізовано зберігаються електронні гроші користувачів [2].

Зауважимо, що термін „засіб платежу” законодавством не визначений, а поняття „платіжний засіб” зустрічається у ст.192 Цивільного кодексу України, ст.35 Закону України „Про Національний банк України”, ст.3 Закону України „Про платіжні системи та переказ коштів в Україні” і пов'язане із визначенням гривні як єдиного законного платіжного засобу на території України.

Директива Європейського Парламенту та Ради Європи №2009/110/ЄС від 16.09.2009р. містить таке визначення електронних грошей – це електронно, у т.ч. магнетично, накопичена грошова вартість, яка представлена вимогою до емітента, і яка після отримання коштів випускається з метою здійснення платіжних трансакцій і приймається фізичною або юридичною особою, що не є емітентом електронних грошей. Це визначення дозволяє охопити якомога більше форм електронних грошей, які постійно змінюють свій вигляд та стрімко набувають нових форм вираження [3].

Електронні гроші (electronic money) або електронні методи платежу (new electronic payments methods) – це різні платіжні механізми, створені з метою здійснення поточних розрахунків споживачами товарів і послуг [4, с.98].

Наведені визначення не вказують на доволі суттєву ознаку електронних грошей, як їх існування в якості зобов'язань свого емітента, оскільки саме вона свідчить про можливість обміняти їх на реальні гроші в будь-який момент. По-друге, у них вказується на відсутність використання рахунків під час обігу електронних грошей. Термін „гроші” тут є умовним, оскільки в матеріальному світі електронні гроші не існують, хоча, з іншої сторони, вони мають реальну цінність, оскільки забезпечуються реальними грошима.

Отже, електронні гроші – це по суті електронний аналог готівкових грошей, які існують у вигляді електронних записів, наприклад, у віртуальних гаманцях в

Інтернеті (аналог рахунку в банку, який використовується лише для операцій з електронними грошима). Це умовні знаки, які „прив’язані” до курсу однієї валюти (гривні, рубля, євро тощо) та існують лише у мережі та ніде більше. Сукупність віртуальних гаманців, у яких для здійснення платежів використовуються електронні гроші називається системою електронних грошей. До факторів, які стримують розвиток систем електронних грошей, можна віднести: 1) психологічні (низький рівень довіри як споживачів, так і торговців до нового виду грошей, звичка використовувати традиційні платіжні засоби); 2) недоліки самих систем електронних грошей, таких як відсутність розвиненої мережі прийому та використання електронних грошей, загальноприйнятих стандартів у сфері електронних грошей тощо.

Можна виділити такі сценарії розвитку систем електронних грошей:

1) електронні гроші не отримають значного поширення або взагалі зникнуть з обігу. Існує думка, що електронні гроші не зможуть скласти конкуренцію готівці, принаймні, у недалекому майбутньому, та будуть функціонувати лише в рамках закритих систем. Події останнього часу, направлені на вдосконалення інформаційних та фінансових технологій, внесення змін до законодавства, яке регулює питання обігу електронних грошей, розвиток телекомунікаційної інфраструктури сприяють зростанню обсягів електронної комерції;

2) електронні гроші повністю витіснять традиційні готівкові гроші. На наш погляд, такий сценарій малоймовірний. Простота у використанні, нульовий кредитний ризик за рахунок гарантій держави, статус законного платіжного засобу – це вагомі переваги готівки над електронними грошами. Слід відмітити, що серед європейських країн Бельгія, Нідерланди, Швейцарія та Італія мають найбільший відсоток трансакцій з використанням електронних грошей (близько 4%). Найбільшою популярністю вони користуються у Сінгапурі (близько 85% трансакцій). Тому за умов державної підтримки та надання електронним грошам статусу законного платіжного засобу такий прогноз може стати реальним (принаймні, в межах окремої держави);

3) електронні гроші використовуються у якості платіжного інструменту та знаходяться в обігу поряд із звичною готівкою. На даному етапі саме такий сценарій, на наш погляд, є найбільш ймовірним для нашої країни.

Аналіз вітчизняного та міжнародного законодавства дає підставу зробити наступні висновки. З правової точки зору електронні гроші є безстроковими грошовими зобов’язаннями емітента на пред’явника в електронній формі, які випускаються та погашаються емітентом. Обіг електронних грошей здійснюється шляхом уступки права вимог до емітента і породжує зобов’язання останнього у розмірі пред’явлених „електронних грошей”. З економічної точки зору – це платіжний інструмент, який поєднує (в залежності від схеми реалізації) властивості як готівкових грошей, так і традиційних платіжних інструментів (чеків, банківських карток тощо). З технічної точки зору – це інформація в електронній формі, носієм якої є спеціальний електронний пристрій (наприклад, жорсткий диск комп’ютера) та знаходиться у розпорядженні власника і може бути передана третій особі з використанням електронних комунікаційних

засобів. Отже, електронні гроші мають достатній потенціал для розвитку, і можливо згодом вони стануть такими ж звичними, як пластикові картки сьогодні.

### Список використаних джерел

1. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань регулювання [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Національний банк; Постанова, Положення, Форма типового документа [...] від 04.11.2010 № 481. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 15.05.2014 р.
2. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : за станом на 19.04.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 05.04.2001 № 2346-III/. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 15.05.2014 р.
3. Директива Європейського Парламенту та Ради Європи №2009/110/ЄС від 16.09.2009р. /Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. — Назва з екрана. — Дата звернення 15.05.2014 р.
4. Сальников, Д. Электронные кошельки [Текст] / Д.Сальников // Банковские технологии. — 1998. — №2. — С.97–101.



УДК 657.24

Кириленко Тетяна

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ З ОБЛІКУ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

### Анотація

*У статті розглянуто питання загальнообов'язкового державного соціального страхування як консолідованого страхового внеску, збір якого здійснюється з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством.*

**Ключові слова:** Пенсійний фонд України, загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, страхування від нещасних випадків на виробництві.

Законом України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.2010 року № 2464-УІ встановлено, що з 1 січня 2011 року Україна перейшла на систему єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування - єдиний соціальний внесок, ЄСВ. Це означає, що замість звичної сплати соціальних внесків до чотирьох фондів соцстрахування платіж буде один - до Пенсійного фонду України. Пенсійний фонд України (ПФУ) - орган, уповноважений відповідно до Закону про ЄСВ вести облік платників єдиного внеску, забезпечувати збір та ведення обліку страхових коштів, контролювати повноту та своєчасність їх сплати, вести Державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування та виконувати інші функції, передбачені законом.

Державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування - організаційно-технічна система, призначена для накопичення, зберігання та використання інформації про збір та ведення обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, його платників та застрахованих осіб, що складається з реєстру страхувальників та реєстру застрахованих осіб.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування - консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Платниками ЄСВ є страхувальники та застраховані особи. Страхувальники - роботодавці та інші особи, які відповідно до Закону про ЄСВ зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок. Застрахована особа - фізична особа, яка відповідно до законодавства підлягає загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню і сплачує (сплачувала) та/або за яку сплачується чи

сплачувався у встановленому законом порядку єдиний внесок.

Для обліку розрахунків зі страхування призначено активно-пасивний рахунок 65 "Розрахунки за страхування".

Суми відрахувань на соціальне страхування відображається за кодом економічної класифікації видатків - КЕКВ 1120 "Нарахування на заробітну плату".

Для роботодавців ставки єдиного внеску встановлюються у відсотках до бази нарахування цього внеску відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску за основними видами їх економічної діяльності. Відповідно до таблиці, наведеної в частині 5 статті 8 Закону № 2464, є 67 класів професійного ризику виробництва, а відповідна ставка єдиного внеску становить від 36,76 % — для 1-го класу до 49,7 % — для 67-го класу професійного ризику виробництва.

При утриманні єдиного внеску його ставка становить:

- для працівників, які працюють на підприємствах усіх форм власності та в бюджетних установах і організаціях, у фізичних осіб — підприємців або у самозайнятих осіб на умовах трудового договору, — 3,6 %;

- для фізичних осіб, що виконують роботи за цивільно-правовими договорами, — 2,6 %;

- із суми допомоги по тимчасовій непрацездатності та оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності — 2 %;

- із суми грошового забезпечення військовослужбовців — 2,6 %;

- із суми нарахованої заробітної плати працівників-інвалідів підприємств та організацій всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ та УТОС, в яких кількість інвалідів становить не менш як 50 % загальної чисельності працівників, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше 25 % суми витрат на оплату праці, — 2,85 %, а працівників — не інвалідів — 3,6 %;

- із суми нарахованої заробітної плати всіх працівників підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, у яких кількість інвалідів становить не менш як 50 % загальної чисельності працівників, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше 25 % суми витрат на оплату праці, — 3,6 %;

- для платників, які працюють на посадах, робота на яких зараховується до стажу, який дає право на отримання пенсії відповідно до законів України, — 6,1 %;

- для фізичних осіб — підприємців та самозайнятих осіб — 34,7 %; у разі бажання цих осіб брати участь у:

- загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, — 36,6 %;

- загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, — 36,21 %;

- в усіх видах загальнообов'язкового державного соціального страхування

(пенсійному, на випадок безробіття, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності) — 38,11 %.

Обов'язок звітувати платників єдиного внеску перш за все передбачено пунктом 4 частини 2 статті 6 Закону № 2464. Для цього звітність подають до територіального органу ПФУ у строки, в порядку та за формою, установлені цим Фондом за погодженням з відповідними фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування та Державним комітетом статистики України.

Звіт подається до органів ПФУ особисто фізичною особою, страхувальником або відповідальною особою фізичної особи чи страхувальника за місцем узяття на облік в органах цього Фонду.

Звіт має подаватися або в електронній формі, згідно з Порядком подання звітів до Пенсійного фонду України в електронній формі, затвердженим постановою правління Пенсійного фонду України від 19 квітня 2007 року № 7-7, або в паперовій формі, яка завірена підписом керівника страхувальника та скріплена печаткою (за наявності), до якої додається електронна форма Звіту на електронних носіях інформації. Однак якщо кількість застрахованих осіб страхувальника не перевищує п'яти, Звіт на паперових носіях дозволено подавати без електронної форми (п. 2.2 Порядку № 22-2).

Розглянувши Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" ми бачимо що замість звичної сплати соціальних внесків до чотирьох фондів соціального страхування платіж буде один - до Пенсійного фонду України. Пенсійний фонд України - орган, уповноважений відповідно до Закону про Єдиний Соціальний Внесок вести облік платників єдиного внеску, забезпечувати збір та ведення обліку страхових коштів, контролювати повноту та своєчасність їх сплати, вести Державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування та виконувати інші функції, передбачені законом.

Ми бачимо, що єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування - консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Отже, платниками ЄСВ є страхувальники та застраховані особи. Страхувальники - роботодавці та інші особи, які відповідно до Закону про ЄСВ зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок. Застрахована особа - фізична особа, яка відповідно до законодавства підлягає загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню і сплачує (сплачувала) та/або за яку сплачується чи сплачувався у встановленому законом порядку єдиний внесок.

### Список використаних джерел

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : за станом на 11.05.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 08.07.2010 № 2464-VI. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 6.05.2014 р.
2. Про внесення змін до постанови правління Пенсійного фонду України від 19 квітня 2007 року N 7-7 : за станом на 3.12.2013 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Пенсійний фонд; Постанова від 11.02.2013 № 2-9. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0334-13>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 6.05.2014 р.
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : за станом на 1.04.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 02.03.2000 № 1533-III. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 6.05.2014 р.
4. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності : за станом на 1.04.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 23.09.1999 № 1105-XIV. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1105-14> . — Назва з екрана. — Дата звернення : 6.05.2014 р.
5. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та [...]: за станом на 1.04.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 18.01.2001 № 2240-III. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2240-14>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 6.05.2014 р.
6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : за станом на 1.04.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 09.07.2003 № 1058-IV. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014 р.
7. Все про бухгалтерський облік [Електронний ресурс] : [сайт] : україн. версія / медіа-холдинг «Все про бухгалтерський облік». — Текст. і граф. дані. — Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua/> (дата звернення: 7.05.2014). — Назва з екрана.



УДК 336.71.078

Кравчук Анастасія

студентка

Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці**МЕТОДИКА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА  
НА ПРИКЛАДІ ДИСКРИМІНАЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ ТЕРЕЩЕНКА****Анотація**

*У статті розглянуто особливості, переваги та недоліки застосування моделі О. О. Терещенка для діагностики ймовірності настання банкрутства українських підприємств.*

**Ключові слова:** банкрутство, дискримінантна багатофакторна модель, незалежні змінні, антикризове фінансове управління, інтервал невизначеності.

В умовах погіршення економічного та політичного стану в Україні простежується стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств. За умов ринкової економіки підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих внутрішніх і зовнішніх чинників, які можуть призвести до недостатності активів у ліквідній формі та банкрутства.

Сукупність наслідків банкрутства підприємства негативно впливає на всіх суб'єктів, з якими воно співпрацює - постачальників, фінансово-кредитних установ, інвесторів, працівників, а також на загальний економічний стан економіки країни. Для визначення ймовірності настання банкрутства здійснюється діагностика фінансового стану та ймовірності настання банкрутства підприємств.

Не всі діючі моделі діагностики банкрутства можуть використовуватися для оцінки фінансового стану підприємств України, тому що вони сформовані науковцями іноземних держав і діють на основі практики господарювання закордонних підприємств, яка суттєво відрізняється від економічного розвитку України, тому постало питання пошуку і застосування більш пристосованої до особливостей саме українського економічного середовища методики розрахунку ймовірності банкрутства підприємств. Проблему неможливості використання зарубіжних методик у практиці оцінювання фінансового стану українських підприємств спробував вирішити вітчизняний економіст О. Терещенко.

На питання доречності та ефективності використання дискримінаційних моделей у вітчизняній практиці звертало увагу багато економістів, серед яких А. Матвійчук [3], О. Базилінська [2], В. Подольська [4], О. Шапурова [7] досліджували особливості розрахунку моделі О. Терещенка для визначення ймовірності банкрутства підприємства, яка вважається однією з найефективніших для застосування на вітчизняних підприємствах.

Метою даної роботи є висвітлення сутності, особливостей, переваг та недоліків застосування дискримінаційної функції О. Терещенка для прогнозування ймовірності настання банкрутства підприємств України.

Одним з найважливіших інструментів системи раннього попередження та методом прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз.

Під дискримінантним аналізом здебільшого розуміють комплекс методів математичної статистики, за допомогою якого здійснюється класифікація досліджуваних одиниць (підприємств) залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої метричної шкали. Така шкала будується на основі емпіричного дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких опинились у фінансовій кризі, а інші успішно продовжують свою діяльність [6, 38].

Для забезпечення більшої об'єктивності результатів аналізу діагностика банкрутства вітчизняних підприємств має базуватися на таких принципах:

- необхідно поєднати в процесі аналізу кількісні та якісні критерії, що свідчать про потенційну загрозу банкрутства суб'єктів підприємств;
- доцільно врахувати особливості розвитку економічних циклів галузі, в якій функціонує підприємство;
- зібрати й узагальнити необхідну інформацію про світовий досвід в розробці методичного інструментарію діагностики банкрутства та використати як основу для розробки моделей, щобудуть ефективно функціонувати для оцінки фінансового стану підприємств України [7, 60].

Досить поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка.

Дана модель існує у двох варіантах. Перший - це універсальна модель, що включає 6 показників і побудована на основі даних 850 підприємств різних галузей. Друга модель містить 10 показників і враховує диференціацію підприємств за галузями [6, 40].

Модель О. Терещенка визначається за формулою:

$$Z_{\text{ТЕР}} = 1,5 \cdot X_1 + 0,08 \cdot X_2 + 10 \cdot X_3 + 5 \cdot X_4 + 0,3 \cdot X_5 + 0,1 \cdot X_6,$$

де  $X_1$  - відношення грошових надходжень до зобов'язань;

$X_2$  - відношення валюти балансу до зобов'язань;

$X_3$  - відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

$X_4$  - відношення прибутку до виручки;

$X_5$  - відношення виробничих запасів до виручки;

$X_6$  - відношення виручки до основного капіталу.

На основі отриманого результату здійснюється висновок про ймовірність банкрутства підприємства:

1. Коли  $Z_{\text{ТЕР}} > 2$  - банкрутство не загрожує;
2. Коли  $1 < Z_{\text{ТЕР}} < 2$  - фінансова стійкість порушена;
3. Коли  $0 < Z_{\text{ТЕР}} < 1$  - існує загроза банкрутства.

Тобто, коли  $Z_{\text{ТЕР}} > 2$  - у підприємства непогані довгострокові перспективи, а якщо  $0 < Z_{\text{ТЕР}} < 1$  - банкрутство більш ніж ймовірне.

Розроблена у 2003 році дискримінантна модель О. Терещенка має значні переваги над традиційними методиками:

- модель є зручною в застосуванні;
- розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних;
- враховується сучасна міжнародна практика;
- за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему критичних значень

показників;

- враховує галузеві особливості підприємства.

Однак дана методика не є досконалою і має свої недоліки:

- відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише - задовільний та незадовільний фінансовий стан);

- широкий інтервал невизначеності й отримання значень в межах від 0,9 до 0,9 зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану;

- недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточного фіксування нормативних значень фінансових показників.

А. Матвійчук зазначає, що модель О. Терещенка розроблена для українських компаній, не була здатна ідентифікувати фінансовий стан 51,4% аналізованих підприємств, хоча всі показники було попередньо опрацьовано згідно з встановленими рекомендаціями. Так, серед компаній, стан яких було класифіковано як фінансово стійкий, помилок в ідентифікації зроблено не було. Проте серед ідентифікованих підприємств, яким загрожує банкрутство, точність класифікації становила всього 15,4%. Якщо ж врахувати й компанії з нерозпізнаним фінансовим станом, то точність класифікації підприємств-банкрутів знижується до 5,4%. Таким чином, точність класифікації серед ідентифікованих компаній сягає 67,6%, а для всієї множини аналізованих підприємств - падає до 32,9% [3, 42].

Отже, в умовах все більшого зростання чисельності банкрутства українських підприємств необхідно обрати таку модель для діагностики фінансового стану та ймовірності настання банкрутства суб'єктів господарювання, яка б враховувала всі особливості саме українського економічного простору та галузі, в якій функціонує підприємство. Однією з найбільш раціональних для використання в Україні є модель О. Терещенка, що є зручною в застосуванні, розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних, враховує галузеві особливості підприємства та сучасну міжнародну практику. Проте дана теорія потребує доопрацювання, оскільки має і ряд недоліків, які суттєво знижують відповідність отриманих показників з реальним станом підприємства.

### **Список використаних джерел**

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : за станом на 11.08.2013р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 14.05.1992 № 2343-XII. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 11.05.2014 р.

2. Базилінська, О.Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика [Текст] : навч. посібник / О.Я. Базилінська. – К.: Центр навч. л-ри, 2011. – 328 с.

3. Матвійчук, А. В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу [Текст] / А. В. Матвійчук // Вісник НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24 –46.

4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посібник / В.О.Подольська, О.В.Яріш. – К. : Центр навч. л-ри, 2010. – 488 с.
5. Терещенко, О. О. Антикризове фінансове управління підприємстві [Текст] : монографія. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
6. Терещенко, О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / О.О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44.
7. Шапурова, О.О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств [Текст] / О.О.Шапурова // Економіка і держава. – 2009. – № 4. – С. 59–64.



УДК 336

Купчинська Наталія

магістрант

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

## ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРЕСИВНОЇ СТАВКИ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ З ФІЗИЧНИХ ОСІБ

### Анотація

*У статті розкрито зміни законодавства, що відбулися у 2014 р. щодо застосування прогресивної ставки податку на доходи фізичних осіб. Проаналізовано переваги та недоліки використання прогресивної ставки цього податку.*

**Ключові слова:** *податок, податкова система, прогресивна шкала оподаткування, податкове регулювання.*

Центральною ланкою сучасної податкової системи є оподаткування особистих доходів населення. На сьогодні залишається актуальним питання вдосконалення оподаткування доходів громадян в Україні в напрямку забезпечення принципу соціальної справедливості з огляду на велике розшарування суспільства за рівнем отриманих доходів.

Проблемами оподаткування доходів фізичних осіб займалось багато науковців, зокрема, Т. Добродій, В. Довгалюк, Т. Затонацький, В. Корнус, А. Савицький, Ю. Ярмоленко та інші.

Як відомо, при виборі політики оподаткування доходів громадян перш за все визначається її характер: пропорційний чи прогресивний. Так, із січня 2004 року ставка прибуткового податку з громадян була встановлена в розмірі 15 % об'єкта оподаткування (у перехідний період до 31 грудня 2006 року – 13 %), замість прогресивної шкали ставок, що діяла до зазначеного часу, із граничною ставкою 40 % та середньою ефективною – 17 % [4, с. 81]. Із 2011 року, після введення в дію Податкового кодексу України, запроваджено прогресивну шкалу

обчислення податку з доходів фізичних осіб. Із частини місячного доходу, що не перевищує 10 мінімальних зарплат станом на 1 січня року, утримують 15% податку на доходи, а із суми перевищення – 17% [2, с. 8].

Однією з найбільш значних законодавчих ініціатив за останні місяці, безумовно, є законопроект, що стосується зміни ставки податку на доходи фізичних осіб.

Метою статті є обґрунтування головних проблем, недоліків та переваг застосування прогресивної ставки податку на доходи фізичних осіб.

Згідно із Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 31.03.2014 №1166-VII з 1 липня 2014 року [1]:

1) встановлюється прогресивна шкала оподаткування податку на доходи з фізичних осіб щодо пасивних доходів (а саме для дивідендів, процентів, роялті, інвестиційного прибутку) при річному перерахунку суми ПДФО за ставками (табл. 1).

Таблиця 1

**Прогресивна шкала оподаткування податку на доходи з фізичних осіб  
пасивних доходів**

База оподаткування звітного року, (прожитковий мінімум)	База оподаткування звітного року для 2014 р., грн.	Ставка ПДФО
менше ніж 204	менше ніж 248,472 тис. грн..	15%
від 204 до 396	від 248,472 до 482,328 тис. грн.	20%
понад 396	понад 482,328 грн.	25%

2) для заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами за ставками:

- 15% (загальний відсоток);

- 17 %, якщо база оподаткування в календарному місяці перевищує 10 розмірів мінімальних зарплат на 1 січня звітного податкового року, застосовується до суми такого перевищення;

3) пенсійні виплати, розмір яких перевищує 10 тис. грн, будуть оподатковуватися податком на доходи фізичних осіб за ставкою 15% (17% із суми перевищення).

Варто також відзначити: пільгова ставка податку на доходи фізичних осіб, передбачена п. 167.4 ПКУ, яку застосовують до заробітної плати шахтарів та деяких інших категорій працівників вугільної галузі, залишиться на минулому рівні – 10%, а зазначені доходи не братимуть участь у річному перерахунку за сукупністю ставок прогресивної шкали оподаткування.

Єдина ставка податку на індивідуальні доходи завжди асоціювалася з високими темпами економічного зростання в «економіках можливостей», а прогресивна – з рівністю та соціальною справедливістю в соціально-орієнтованих. Донедавна у більшості країн максимальні ставки податку методично знижувалися. Під час кризи, коли багато економік зіштовхнулися із

проблемою недостатчі коштів для фінансування державних видатків, питання про розподіл багатства в суспільстві актуалізувалося. Дедалі частіше в урядових і суспільних колах звучить ідея про те, що багаті повинні віддавати більше грошей суспільству, сплачуючи більш високі податки зі своїх доходів [3, с. 112].

В Україні на тлі зростаючого розриву в добробуті багатих і бідних також визначено необхідність підвищення податкового навантаження для найбагатших. Адже у країні немає податку на розкіш, ставки податків на нерухомість і пасивні інвестиційні доходи мінімальні й недиференційовані. Саме цим було спричинено введення прогресивної ставки податку на доходи фізичних осіб на пасивні доходи населення з 1 липня 2014 р.

До головних переваг введення прогресивної ставки податку на доходи фізичних осіб можна віднести те, що більш високі податкові ставки для багатих людей зменшують ймовірність соціальних потрясінь у суспільстві. Це відбувається в результаті скорочення різниці в доходах багатих і бідних через перерозподіл багатства. Збільшення доходів скарбниці за рахунок багатих також дозволяє на більш високому рівні виконувати соціальні функції держави: забезпечення доступу населення до якісної медицини й освіти, роботи правоохоронних органів і судової системи, підтримку нужденних верств населення.

До недоліків прогресивної шкали ставок на індивідуальні доходи можна віднести те, що вони приведуть до виведення доходів у більш сприятливе економічне середовище (в «оффшори» або в «тінь»). Також така система стимулює легальну або сіру оптимізацію сплати податків, використовуючи недоліки в податковому законодавстві. Саме для того, щоб залишити капітали у фінансовій системі країни, такі країни як Естонія, Чехія й Росія віддають перевагу єдиній ставці податку на індивідуальні доходи [5, с. 20].

Включення в базу оподаткування податку на доходи фізичних осіб суми пенсій розміром понад 10 тис. грн. має здебільшого декларативний характер і не встановлює рівних умов для всіх категорій пенсіонерів. Кількість пенсіонерів, які одержують пенсії в розмірі понад 10 тис. грн. – близько 5 тис. осіб. Здебільшого це так звані спецпенсіонери (народні депутати, судді, прокурори) та високі чини силових структур, які вийшли на пенсію до 1 жовтня 2011 р. і тому не підпадають під обмеження максимального розміру пенсії. Нові зміни Податкового кодексу створюють додаткове адміністративне навантаження на Пенсійний фонд України, роблячи його податковим агентом не лише своїх працівників, а й частини пенсіонерів. При цьому потреба в коштах державного бюджету на фінансування "елітних" пенсій не зменшиться, оскільки податок з пенсій буде надходити до місцевих бюджетів.

Отже, в умовах ринкової економіки перед податковою системою постають пріоритети забезпечення достатнього обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та гарантій громадянам достатнього життєвого рівня. Під регулюючим потенціалом оподаткування особистих доходів слід розуміти здатність впливати на рівень життя громадян шляхом застосування неоподатковуваного мінімуму та прогресивного оподаткування, що забезпечить, з одного боку, зниження податкового навантаження на

малозабезпечені верстви населення, а з іншого – його поступове підвищення для заможних громадян.

Це передбачає, що кожен вид доходів повинен мати свій механізм оподаткування, вагомість для платника та трудомісткість адміністрування. Враховуючи реалії сучасного податкового регулювання та досвід зарубіжних країн, на сьогодні запропоновано модель оподаткування трудових доходів фізичних осіб на основі прогресивного оподаткування. Застосування ставок прогресивної шкали від 15 до 25 % на пасивні доходи підвищить його для заможних платників, що збільшить надходження до бюджету. Проте застосування податку на доходи фізичних осіб на пенсійні надходження розміром більше як 10 тис. грн. не призведе до значних надходжень до бюджету, а лише створить адміністративне навантаження на Пенсійний фонд.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 №1166-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – №11. — С. 23.

2. Добродій, Т. Декларування доходів фізичними особами в 2013 р. за наслідками звітного 2012 р. [Текст] / Т. Добродій // Праця і зарплата. – 2013. – №7 (731) – С. 8-9.

3. Довгалюк, В.І., Ярмоленко Ю.Ю. Податкова система [Текст] : Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 360 с.

4. Затонацький, Т.Г. Підходи до аналізу фіскальної політики України [Текст] / Т.Г. Затонацький, А.В. Ставицький // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 91-100.

5. Корнус, В. Г. Удосконалення прибуткового оподаткування громадян в Україні [Текст] / В.Г. Корнус // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 19-27.



УДК 657.24

Лазебна Людмила

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

## ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ РОЛЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### Анотація

*В статті розглянуто питання формування та роль облікової політики підприємств на сучасному етапі розвитку економіки.*

**Ключові слова:** формування, облікова політика, параметри та напрями, суб'єкт, нормативно – правові акти, організаційні та методичні підходи.

На сьогоднішній день облікова політика є елементом системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку, проте окремі дослідники до елементів даної системи відносять лише відповідне положення з бухгалтерського обліку, яким регулюється питання її формування та розкриття [1, с.33]. Окрім цього, облікова політика виступає об'єднуючою ланкою між державними нормативно – правовими актами та підприємством.

Термін "облікова політика", визначений Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", означає сукупність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності. Однак облікова політика визначає також способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, з урахуванням конкретних умов його діяльності.

Облікова політика підприємства – це насамперед політика конкретного власника, тобто організація діяльності підприємства, яка застосовується із самого початку здійснення його господарських операцій. Саме власники вирішують, які з перелічених вище суб'єктів будуть формувати облікову політику. На підприємствах колективної форми власності рішення про вибір суб'єкта формування облікової політики повинно прийматися колегіальним органом, який складається з власників або їх представників. Чинне законодавство надає широкі права стосовно формування облікової політики.

Підприємство самостійно визначає параметри та напрями облікової політики; обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних методологічних засад та з урахуванням особливостей господарської діяльності й наявної технології обробки облікових даних; розробляє систему і форми управлінського обліку, звітності й контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів; затверджує правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку; може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести

бухгалтерський облік, з наступним включенням їх показників до фінансової звітності підприємства.

У формуванні облікової політики визначальна роль належить керівнику і головному бухгалтеру. Від їх компетенції та взаємостосунків залежить успішне здійснення облікової політики підприємства.

Деякі фахівці з обліку мають помилкову думку про те, що розробка облікової політики цілком і повністю покладається на головного бухгалтера підприємства або особу, яка здійснює бухгалтерський облік на підприємстві.

На підприємстві має бути документ, що визначає облікову політику та документ, який визначає осіб, відповідальних за розробку положень облікової політики. Особливо це стосується агропромислових підприємств, які часто є багатогалузевими, що передбачає різні організаційні та методичні підходи до обліку.

Формуючи облікову політику, необхідно керуватися основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності: обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історичної (фактичної) собівартості, єдиного грошового вимірника та періодичності.

Під час розробки облікової політики слід враховувати вимоги до якісних характеристик бухгалтерського обліку та фінансової звітності, викладені в пунктах 14—17 П(С)БО 1, методи та процедури, передбачені іншими П(С)БО, норми й нормативи, встановлені законодавчими актами України [2].

Розробка та прийняття облікової політики кожним підприємством сприяє поліпшенню бухгалтерського обліку і звітності, що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність прийнятих рішень і діяльності підприємства.

Слід зазначити, що облікова політика є складовою частиною фінансової звітності підприємства і повинна відображатися у примітках до фінансових звітів. Отже, саме вона дозволяє поєднати ведення бухгалтерських операцій та складання фінансової звітності. Без такого регламентуючого розпорядчого документа та його додержання бухгалтерський облік не відповідатиме принципу послідовності, а фінансова звітність не буде зрозуміла користувачам.

Обрана облікова політика застосовується підприємством із року в рік, тобто вона має залишатися незмінною принаймні протягом календарного року (з 1 січня по 31 грудня).

Зміна облікової політики можлива у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, у зв'язку зі змінами в законодавстві, розробкою та застосуванням нових методів ведення обліку або суттєвими змінами в умовах роботи чи у структурі підприємства. Якщо такі зміни відбулися, то це повідомляється у пояснювальній записці до річного звіту.

Облікова політика закладає основу безпеки у сфері фінансово-економічного управління. Отже, зміст і спрямованість облікової політики підприємства повинні бути такими, щоб можна було отримати оптимальні фінансові результати підтримувати ліквідність, внаслідок чого підприємство буде конкурентоспроможне та привабливе для інвесторів, що є суттєвим на

сьогоднішній день для нашого суспільства та зміцнення економіки України.

### Список використаних джерел

1. Сук, Л.К. Фінансовий облік [Текст] : навчальний посібник / Л.К.Сук, П.Л.Сук. — К. : Знання, 2012. — 631с. ( Вища освіта ХХІ століття).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : за станом на 1.01.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 996-XIV. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 13.03.2014 р.
3. Облікова політика підприємства [Текст] : навч. посібник / [За ред. Гаврилюка В.М., Жука В.М., Михайлова М.Г.]. — К.: Видавництво ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. — 326 с.



УДК 567.24(078)

Лісовська Наталія

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

## ОРГАНІЗАЦІЯ І ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

### Анотація

*У статті розглянуто теоретичні аспекти та методику проведення інвентаризації, напрями вдосконалення організації інвентаризаційної роботи на підприємстві.*

**Ключові слова:** інвентаризація, інвентаризаційний опис, інвентаризаційна комісія, фінансова звітність, фінансово-господарський контроль.

В умовах ринкової економіки існує потреба всіх суб'єктів господарювання в отриманні прозорої, повної та правдивої інформації про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності. Дана інформація є основою своєчасного прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень.

Саме тому, для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Об'єкти і періодичність проведення інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно із законодавством [1].

Значні недоліки в практичній діяльності є результатом невизначеності даних питань в теоретичному аспекті. Серед науковців, що досліджували питання, пов'язані з інвентаризацією, можна виділити таких як Бутинець Ф.Ф.,

Базась М.Ф., Гливенко В.В., Деречин В.В., Загожай В.Б., Загородній А.Г., Матюха М.М., Ленъ В.С., Перевозова І.В., Фаріон І.Д., Швець В.Г. Майже ніхто з авторів комплексно не розглядав методика, способи, процедури та методичні прийоми інвентаризаційного процесу.

Залежно від об'єктів інвентаризації методика проведення її суттєво змінюється, перевірка матеріальних коштів і цінностей здійснюється в натурі способом перерахунку, зважування та вимірювання, а коштів у розрахунках – взаємним звіренням сум з іншими підприємствами і окремими способами, які є платниками підприємства або одержувачами коштів від нього [3].

Як відомо, неякісне проведення інвентаризацій не тільки не забезпечує попередження нестач, а й призводить до розкрадань. У результаті велика кількість цінностей і коштів підприємств можуть приховуватись. На практиці зустрічалися випадки, коли замість двох і більше членів комісії (не рахуючи матеріально відповідальних осіб) інвентаризація проводиться тільки однією особою або, навпаки, для інвентаризації формально призначається комісія у складі 8 чоловік, а фактично проводять її 1-2 члени комісії. Це сприяє приховуванню нестач, а іноді призводить до того, що окремі цінності записувалися в опис за даними книг або карток, зі слів матеріально відповідальних осіб, що сприяло припискам цінностей і приховуванню нестач. Існують й інші випадки і способи приховування нестач, наприклад, перестановка проінвентаризованих матеріальних цінностей у бік не проінвентаризованих. Мають місце також факти приховування нестач шляхом укладання в період з попередньої до початку наступної інвентаризації недостовірних актів на списання бою і псування цінностей. У результаті необґрунтовано списують цінності в кількостях, що перевищують їх надходження, або допускають повторне списання раніше списаних, але ще не використаних цінностей.

Для розкриття таких фактів приховування нестач варто здійснювати прийоми контрольно-вибіркового порівняння з метою перевірки вірогідності руху цих цінностей у період між інвентаризаціями. У зв'язку із цим інвентаризаційні комісії зобов'язані перевіряти сутність і вірогідність звітів матеріально відповідальної особи, зіставляти їх дані із журналами обліку виданих доручень, здійснювати оперативне звірвання з місцевими постачальниками для контролю своєчасності і правильності оприбуткування матеріальних цінностей, що надходять на підприємство до проведення інвентаризації [2].

Етапи проведення інвентаризації:

- підготовчий - відбувається визначення об'єктів, кількості та строків проведення інвентаризації, крім випадків, коли вона є обов'язковою;
- технологічно-документальний - це безпосередня перевірка наявності та стану матеріальних активів, правильності їх визначення, формування інформаційної бази для перевірки облікових оцінок та визначення підстав для їх подальшого перегляду;
- порівняльно-аналітичний - здійснюється порівняння облікових даних про матеріальні активи з фактичними, встановленими під час перевірки. З метою виявлення результатів інвентаризації бухгалтерія складає порівняльні

відомості;

- підсумковий - визначають кінцеві результати інвентаризації.

Складається протокол інвентаризаційної комісії, який підписує керівник підприємства. Результати інвентаризації відображаються в бухгалтерському обліку підприємства [4].

Сьогодні, за умов відчутного податкового тиску, який супроводжується відповідним податковим контролем, дуже часто виникають конфліктні ситуації між податковими органами і господарюючими суб'єктами. Однією з причин непорозумінь є недостатня регламентація проведення інвентаризації в ході податкової перевірки. Методика організації і проведення інвентаризації, що застосовується на практиці, є недосконалою, не формує цілісного уявлення про інвентаризацію, призводить до її проведення з багатьма порушеннями. Тому в методологічному аспекті інвентаризацію слід розглядати як процес, що складається із сукупності стадій, які об'єднують впорядковані в часі і просторі взаємопов'язані процедури, виконання яких є необхідним і достатнім для досягнення мети інвентаризації. Виділення в інвентаризаційному процесі таких стадій, як організаційна, підготовча, технологічна і результативна дозволяє представити інвентаризаційний процес у вигляді алгоритму, що суттєво спрощує роботу інвентаризаційної комісії.

З метою посилення контролю за правильністю внесення до опису матеріалів інвентаризаційна комісія зобов'язана здійснювати після закінчення інвентаризацій контрольної-вибіркової перевірки інвентаризаційних описів.

Інвентаризаційний опис є відображенням майна, зобов'язань і власного капіталу. Водночас він повинен виконувати три суттєвих завдання:

- письмово відображати наявність майна і зобов'язань підприємства на визначену дату, а також розширити функції поточного контролю;
- утворювати підставу для виведення залишків майна і зобов'язань підприємства на збірних рахунках, на якій формуються статті балансу;
- сприяти розкриттю і коригуванню помилок обліку, а також усуненню недостатньої ретельності обліку і можливих недобросовісних дій працівників бухгалтерії [5].

Налагодити проведення інвентаризації можна за рахунок застосування в господарській діяльності автоматизованого обліку, графіку проведення інвентаризації з метою узагальнення та систематизації інформації, що знизить трудомісткість апарату управління, бухгалтерської служби, а також позитивно вплине на ефективне використання фінансових ресурсів і майно підприємства [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасних ринкових умовах інвентаризація є одним з найважливіших методів бухгалтерського обліку і фінансово-господарського контролю. Тому добре сплановані цілі і засоби у сформованих структурах за умови ефективного системи мотивування, можуть призводити до інтенсивності інвентаризації як засобу обліку і контролю. Створення правильно функціонуючого інформаційного зв'язку, який забезпечує всі процеси інвентаризації між запланованими цілями і досягнутими результатами, є тим важливішим завданням, чим більш складнішою є

організація та технологія проведення інвентаризації.

**Список використаних джерел**

1. Деречин, В.В. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : навч. посібник / В.В.Деречин, М.М. Кізім ; за ред. Деречина В.В.. — К. : Центр навчальної літератури. 2006. — 352 с.
2. Дудкевич, О.В. Функції інвентаризації та відображення її результатів в обліку[Текст] / О.В.Дудкевич // Економіка АПК. — 2006. — №11. — С. 88-93.
3. Жук, В.М. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку і їх вирішення [Текст] / В.М.Жук // Фінанси України. — 2009. — №7. — С. 100–113.
4. Про Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків : за станом на 18.11.2011 р. : [Електронний ресурс] :[оф.текст] / Мінфін України; Наказ, Інструкція від 11.08.1994 № 69. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.)
5. Ковенко, М. Інвентаризація майна підприємства [Текст] / Ковенко М. // Податки та бухгалтерський облік . — 2008. — №97. — С. 15–20.
6. Кузьмінський, Р. Реформування бухгалтерського обліку // Актуальні проблеми бухгалтерського обліку. – Фінанси України. – 2009. – №8. – С. 59- 63.
7. Швець, В.Г. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник. – 2-ге вид. перероб.і доп. – К.: Знання, 2006. – 525с.



УДК 657

Лопатовський Віктор

к.е.н., доцент

Жовтівська Олена

магістрант

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

## ВИБІР МЕТОДУ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

### Анотація

*Розглянуто існуючі методи оцінки вибуття запасів згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, переваги та недоліки кожного з них, а також їх вплив на формування фінансового результату діяльності підприємства.*

**Ключові слова:** запаси, методи вибуття, фінансовий результат.

В умовах жорсткої конкуренції підприємства змушені шукати способи зниження витрат виробництва, то одним із резервів зниження витрат є підвищення ефективності використання запасів та їх оцінка, яка має вплив на визначення собівартості продукції, тому обліку запасів приділяють достатню увагу.

Проблеми обліку й оцінки запасів розглядали такі вчені: Ф.Бутинець, С.Голов, Ю.В. Гончаров [2], Н.Р. Домбровська, В.Завгородній, М. Пушкар, М.С. Самко [3], В. Сопко, Б. Усач, В.В. Фесенко [5], Г.М. Шамота [6] та інші.

Метою даної статті є дослідження переваг та недоліків різних методів оцінки вибуття запасів, їх вплив на фінансові результати підприємства.

В умовах необхідності забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання для досягнення ними достовірних фінансових результатів вибір методів оцінки списання запасів є важливою передумовою організації обліку цих об'єктів. Важливість правильного вибору методів оцінки списання запасів зумовлюється ще й тим, що цей вид витрат безпосередньо пов'язаний з розрахунками собівартості продукції. Отже, фактично оцінювання запасів є основою для визначення фактичної собівартості та ціни виробленої продукції. Таким чином, дуже важливим є вибір оптимального методу вибуття запасів для кожного господарюючого суб'єкта, виходячи із поточних та стратегічних завдань його діяльності.

Виробничі запаси істотно впливають на фінансовий результат господарської діяльності, оскільки мають найбільшу питому вагу в собівартості витрат підприємства більшості галузей виробництва різних сфер діяльності. У зв'язку з цим було розроблено П(С)БО 9 «Запаси».

Значну увагу в П(С)БО 9 «Запаси» приділено питанням оцінювання запасів. Взагалі, оцінка майна підприємства – один із найважливіших інструментів, що забезпечують достовірність інформації бухгалтерського обліку про результати господарської діяльності. Вона здійснюється шляхом підсумовування витрат на придбання та/або виготовлення запасів і визначення величини затрат, що

відображаються як витрати підприємства при наступному вибутті запасів [3, с. 62].

При відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним із методів, передбачених П(С)БО 9 «Запаси». Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів. Для запасів різного призначення можуть використовуватись одночасно різні методи оцінки.

Перед підприємством постає завдання вибору такого методу, який би найбільше відповідав його потребам:

- не завищував фінансових результатів діяльності;
- не занижував собівартості готової продукції;
- був простим та легким у застосуванні.

Кожен з методів оцінки запасів при їх вибутті має свої переваги та недоліки, наведені у таблиці 1.

Для застосування важливо обрати той метод, який дозволяє найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки виробничої діяльності.

-Таблиця 1

#### Характеристика методів оцінки вибуття запасів [3, с. 63]

Суть методу	Переваги	Недоліки
<b>Ідентифікаційної собівартості</b>		
Передбачає визначення витрат за кожною окремою одиницею виробничих запасів. Використовується при: а) невеликій номенклатурі запасів; б) виконанні спецзамовлень і проектів; в) унікальній характеристиці одиниці запасу; г) невеликій вартості запасів; д) неможливій заміні іншими запасами	1. Для кожної одиниці запасів використовується спеціальне маркування, яке дозволяє визначити її собівартість, тобто підприємство може регулювати рух дорогих або дешевих запасів. 2. Прийнятний при застосуванні бухгалтерських програм, оскільки вони дозволяють відслідковувати рух конкретних одиниць кожного найменування запасів	1. Можливість маніпулювання сумою прибутку, роблячи суб'єктивний вибір, який запас використовувати в певний період часу. 2. Складність і непрактичність контролю придбання й використання конкретних одиниць кожного найменування запасів. 3. Однакові запаси обліковуються за різною вартістю, що є не завжди зручно
<b>Середньозваженої собівартості</b>		
Оцінка ведеться за кожною одиницею запасів діленням сумарної вартості залишку запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на	1. Не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею запасів. 2. За рахунок питомої ваги дорогих запасів,	1. У період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж справедливий, у результаті

*Продовження табл. 1*

сумарну кількість запасів на початку звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів. Собівартість запасів буде залежати від придбання запасів за вищою ціною наприкінці місяця. Використовується при неналежній ідентифікації та періодичній системі обліку	придбаних наприкінці місяця, у загальній сумі запасів середньозважена ціна одиниці запасів буде вище, а відповідно, собівартість запасів, що вибули, збільшиться, що буде сприяти зниженню податку на прибуток	чого сплачуються надлишкові кошти у вигляді податків. 2. Недоцільно використовувати, якщо особливості технологічного процесу пов'язані з щоденним надходженням і витратою запасів
<b>ФІФО</b>		
Собівартість запасів, придбаних у першу чергу, повинна бути віднесена до запасів, що вибули у першу чергу. Використовується для: а) запасів у вигляді продуктів харчування (щоб уникнути збитків від псування); б) підприємств, які мають пільги з податку на прибуток	1. Вигідно використовувати при плановому скороченні закупок матеріалів та при очікуванні падіння цін на продукцію, що виготовляється. 2. У період постійного зростання цін надає найвищий рівень чистого доходу	У період інфляції забезпечує наявність невинуватено завищеної суми прибутку, що призведе до сплати надлишкових коштів у вигляді податку на прибуток
<b>Нормативних витрат</b>		
На підприємстві встановлюються нормативні облікові ціни, якими протягом місяця користуються для оцінки списання запасів. Наприкінці місяця обчислюють ціну, виходячи з фактичних витрат. Використовується на підприємствах промисловості зі складною технологією	1. Охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат. 2. Можливість рідше здійснювати інвентаризацію незавершеного виробництва. 3. Відокремлений облік змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії	1. Постійний перегляд норм використання запасів, праці, виробничих потужностей та діючих цін. 2. Охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат
<b>Ціни продажу</b>		
Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною вартістю реалізованих товарів і сумою торгівельної націнки на них. Використовується на підприємствах, які мають мережу магазинів чи значну номенклатуру з орієнтовно однаковим рівнем націнки	Даний метод розповсюджений у роздрібній торгівлі. Оперативне реагування на зміну ціни придбання	У балансі відображається продажна вартість товарів за вирахуванням нереалізованої торгової націнки. Розрахована у такий спосіб величина досить орієнтовна і може відхилятися від реальної вартості товарів

У бухгалтерському обліку дуже важлива не кількість методів оцінки запасів, а безперечно їх позитивний вплив при прийнятті рішень щодо ціноутворення на вироблену продукцію та оцінку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Також спосіб списання товарно-матеріальних запасів впливає на вартість оборотних активів у структурі балансу на кінець звітного періоду та, як наслідок, на ліквідність і фінансову стійкість підприємства [2, с. 53].

Аналіз існуючих методів оцінки вибуття виробничих запасів дозволив виділити наступні причини, що впливають на вибір певного методу:

- різний характер та специфіка виробничих запасів (асортимент, ціна тощо);
- специфіка діяльності підприємства (промисловість, торгівля, транспорт, зв'язок);
- місце використання (за структурними підрозділами, відділами, цехами, управліннями);
- економіко-правовий фактор (тенденції розвитку економіки, податкового регулювання);
- історичний фактор (історичні передумови формування системи обліку);
- інформаційне та організаційне забезпечення (використання комп'ютерних інформаційних систем обліку, забезпеченість підприємства складами, іншими місцями зберігання запасів).

Вибір конкретного методу залежить в основному від того, які завдання вирішуються організацією у сфері інвестицій, фінансів і оподаткування. На погляд деяких вчених, метод ФІФО доцільно використовувати підприємствам, які планують здійснення капітальних вкладень за рахунок власних джерел і користуються при цьому відповідними пільгами по податку на прибуток. Метод середньозваженої собівартості вважають помірним щодо впливу на прибуток і ліквідність порівняно з ФІФО [5, с. 29].

Отже, під час дослідження були розглянуті переваги і недоліки різних методів оцінки запасів при їх вибутті. Таким чином, можна зробити висновок про те, що більш доцільним є використання методу ФІФО. Хоча, з одного боку, метод ФІФО збільшує прибуток підприємства, він дає найбільш достовірну інформацію про облік вибуття запасів, тому що на балансі залишаються тільки ті товари, які були закуплені пізніше.

Вплив цього методу на фінансовий стан економічного суб'єкта можна вважати позитивним, оскільки показники бухгалтерського балансу, що характеризують статті оборотних активів, відображаються у вартості, наближеній до ринкової. Крім того, фінансова звітність, у якій відображена значна сума прибутку, є привабливою і для потенційних інвесторів. Залучення інвестицій для фінансування перспективних проектів надасть можливість розширити обсяги виробничо-фінансової діяльності та покращити результативність цієї діяльності в цілому.

#### **Список використаних джерел**

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» : за станом на 25.01.2013 р. [Електронний ресурс] : [офіц. текст] /

Мінфін України; Наказ, Положення від 20.10.1999 № 246 від 20.10.1999 року № 246. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.)

2. Гончаров, Ю.В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід [Текст] / Ю.В. Гончаров, І.В. Кравченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 50–53.

3. Самко, М.С. Порівняльний аналіз існуючих видів оцінок виробничих запасів підприємства [Текст] / М.С. Самко // Управління розвитком. – 2013. – № 3. – С. 62–65.

4. Фесенко, В.В. Вибір методу оцінки списання запасів як фактор впливу на формування фінансових результатів [Текст] / В.В. Фесенко // Управління розвитком. – 2012. – №4. – С. 53–56.

5. Шамота, Г.М. Вдосконалення методів оцінки вибуття виробничих запасів [Текст] / Г.М. Шамота, О.І. Федько // Економічні погляди: теорія і практика: збірник тез наукових робіт МНПК (3-4 лютого 2012 р.): у 2-х ч. – Одеса: Центр економічних досліджень та розвитку. – 2012. – Ч. II. – С. 28–31.



УДК 336.71.078

Лютик Олександр  
студент

Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці

## ВИКОРИСТАННЯ ДИСКРИМІНАНТНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

### Анотація

*У статті досліджено дискримінантні моделі прогнозування банкрутства на підприємстві та розглянуто можливості використання останніх на українських підприємствах в умовах економічної перебудови.*

**Ключові слова:** банкрутство, моделі прогнозування банкрутства, дискримінантний аналіз, багатофакторний аналіз.

В умовах впровадження радикальних економічних реформ і ринкової трансформації економіки України простежується достатньо висока частка збиткових та нежиттєздатних підприємств із незадовільним фінансовим станом. Для попереднього визначення загрози критичної неплатоспроможності (банкрутства) підприємств, вітчизняними і зарубіжними науковцями розроблено ряд дискримінантних моделей, результати яких вказують на фінансовий стан, платоспроможність та рівень ймовірності банкрутства підприємств.

Аналіз основних досліджень і публікацій показав, що питанню визначення

ймовірності банкрутства підприємств приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні вчені як Е. Альтман, Р. Лис, А. Таффлер, Г. Спрингейт та ін. Досить детально питання оцінки банкрутства в контексті зарубіжної практики розглянули - О.Я. Базилінська [1], В.О. Подольська [2], Н.П. Шморгун [6]. Заслужують на увагу публікації сучасних науковців, щодо недоліків існуючих методик оцінки ймовірності банкрутства в практиці українських підприємств, що представлені в розробках - Р. Романіва [3], О.О. Шапурової [5]. Отже, як бачимо, питання банкрутства не втратило своєї актуальності, і сьогодні потребує більш детального подальшого дослідження можливості використання дискримінаційних моделей у вітчизняній практиці. Рівень дослідження існуючих проблем та ступінь їх вирішення обумовили вибір теми та визначили її мету.

Метою даної роботи є дослідження методик дискримінаційного аналізу ймовірності банкрутства підприємства, виявлення їх основних переваг і недоліків та можливості використання у вітчизняній практиці.

У світовій практиці одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз (аналіз множинних дискримінант - Multiple-discriminantanalysis, MDA). Його зміст полягає в тому, що за допомогою математико-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання. Дискримінантний аналіз ґрунтується на емпірично-індуктивному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких збанкрутували, а решта - успішно функціонує в умовах ринкового середовища. [6, с.92].

Перша дискримінантна модель діагностики банкрутства була розроблена американським вченим Е. Альтманом у 1968 році на основі даних 22 підприємств. За аналогічним алгоритмом були створені такі відомі методи діагностики банкрутства, як: критерії Спрінгейта, Таффлера, Ліса, універсальна дискримінантна функція, показник діагностики платоспроможності Конона і Гольдера. Ці моделі об'єднує схожий набір змінних, у переважній більшості моделей визначальними є такі коефіцієнти: покриття, оборотності робочого капіталу, рентабельності активів, оборотності активів.

Найбільш широке застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала багатофакторна, так звана, Z-модель (індекс) Альтмана, розроблена Едвардом Альтманом в 1968 році. Здобуті в процесі розрахунків значення Z-показника свідчать про наступне:  $Z < 1,8$  - ймовірність банкрутства висока;  $1,8 < Z < 2,7$  - ймовірність банкрутства дуже висока;  $2,71 < Z < 2,9$  - банкрутство можливе;  $Z > 3$  - ймовірність банкрутства дуже низька [2, с. 168]. Однак, Рясних Є.Г. [4] відмічає, що незважаючи на привабливість даної методики, її використання обмежується необхідністю мати ринкову вартість акцій. А це можливо лише для великих корпорацій, акції яких вільно котируються на фондових біржах. Враховуючи ще й той факт, що фондовий ринок України є недостатньо розвинутим, то звертання українських підприємств до даної методики є

некоректним [4, с. 30].

Широке застосування моделі Альтмана в зарубіжній практиці обумовлено наступними її позитивними якостями: модель включає велику кількість показників, що забезпечує низьку трудомісткість її використання при достатньо високій точності результатів; передбачає інтегральну оцінку і дає можливість порівняння стану різних об'єктів; інформація для розрахунку всіх показників доступна і міститься в основних формах звітності; існує можливість не тільки прогнозування банкрутства, але і оцінка зони ризику, в якій знаходиться підприємство.

Ідеї Альтмана були розвинуті Спрінгейтом, який побудував модель на підставі дослідження впливу 19 фінансових показників. Точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92 %, однак з часом цей показник зменшується. Вважається, якщо Z-показник нижчий за 0,862, то підприємство є потенційним банкрутом. Р. Ліс адаптував методику Альтмана для Великобританії, при цьому граничне значення Z дорівнює 0,037, при зменшенні значення Z нижче критичного, виникає висока загроза ймовірності банкрутства підприємства. З метою діагностики банкрутства підприємства доцільно використовувати і показник діагностики платоспроможності Конанаі Гольдера. Критичні [2, с. 170].

Американський економіст В. Бівер в основу своїх досліджень поклав 30 найчастіше використовуваних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності вони були згруповані в шість груп. З кожної групи Бівер вибрав по одному найтипівішому показнику, які й склали його систему прогнозування.

З використанням матеріалів аналізу 79 фінансово неспроможних і такого ж числа фінансово спроможних підприємств Бівер розробив шкалу граничних значень для кожного з таких показників стосовно американських підприємств. Нормативні значення показників У. Бівера розподілені на три групи: для стійких компаній, за 5 років до банкрутства та за 1 рік до банкрутства.

Британські вчені Таффлер і Тішоу запропонували в 1977 році чотирьохфакторну модель, яка надає точну картину фінансового стану корпорації. Критичне значення Z-показника за цією моделлю - 0,25. Якщо  $Z > 0,3$  - у фірми непогані довгострокові перспективи, а якщо  $Z < 0,2$  - банкрутство більш ніж ймовірне [2, с. 170].

Пристосована до вітчизняних умов дискримінантна модель була розроблена О. Терещенком. Вона існує у двох варіантах: універсальна та спеціалізована за галузями народного господарства. Ця модель враховує специфіку діяльності саме українських підприємств. Але вагомим її недоліком є широкий інтервал невизначеності, коли неможливо достовірно визначити приналежність підприємства до фінансово стійких чи до потенційних банкрутів.

Отже, аналіз існуючих методик та теоретичних підходів щододискримінантного аналізу ймовірності банкрутства дав змогу визначити основні переваги та недоліки відповідних теорій та розрахунків за умов, що склалися у практиці підприємств України. Умови загострення кризи та погіршення фінансового стану значної частини підприємств потребують постійних досліджень та пропозицій з урахуванням: оперативного контролю та

аналізу показників звітності, що потребують відповідного удосконалення; адаптування системи показників щодо оцінки ймовірності банкрутства, їх перегляд та звуження відповідно до вдосконалення існуючих методик.

Доцільно відзначити такі аспекти досліджень на перспективу та окреслити наступні напрями, а саме: оцінка ймовірності банкрутства підприємства в розрізі як галузових особливостей, так уніфікованих моделей; розробка системи показників та критеріїв, що є уніфікованими і можуть в разі необхідності використовуватись для загальної оцінки перспектив банкрутства; обмеження кількості показників щодо обраних моделей та спрощення розрахунків з метою підвищення їх доступності і достовірності.

### **Список використаних джерел**

1. Базилінська, О.Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика [Текст] : навч. посібник / О.Я. Базилінська. — К.: Центр навч. л-ри, 2011. — 328 с.
2. Подольська, В.О. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посібник / В.О.Подольська, О.В.Яріш. — К.: Центр навч. л-ри, 2010. — 488 с.
3. Романів, Р. Використання дискримінантного аналізу у методиці проведення внутрішнього аудиту [Текст] / Р.Романів // Наука молода. — 2006. — № 5. — С. 115–117.
4. Рясних Є.Г. Моделі діагностики та прогнозування банкрутства [Текст] / Є.Г. Рясних, Л.О.Шкілюк // Вісник Хмельницького національного університету — 2008. — № 2. — Т 2. — С. 30-33.
5. Шапунова, О.О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств [Текст] / О.О.Шапунова // Економіка і держава. — 2009. — № 4. — С. 59-64.
6. Шморгун, Н.П. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посібник / Н.П.Шморгун, І.В. Головка. — К.: Центр навч. л-ри, 2006. — 528 с.



УДК 657.37:657.446:004.87

Мельничук Оксана

к.е.н.

Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський

## ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ В ЕЛЕКТРОННОМУ ВИГЛЯДІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

### Анотація

*У статті розглянуто питання формування та подання звітності засобами електронного зв'язку. Висвітлено основні переваги електронної форми подання та недоліки, які виникають у платників при поданні звітності до органів державної податкової служби.*

**Ключові слова:** фінансова звітність, податкова звітність, електронна форма звітності, декларація.

Процес формування звітності підприємства є завершальним етапом у визначенні ефективності діяльності суб'єкта господарювання та джерелом інформації для прийняття управлінських рішень різними державними структурами. Інформація, що сформована у звітності, може бути оперативно опрацьована у випадку її подання в електронній формі через мережу Інтернет. Проте це не єдина перевага електронного подання звітності, адже завдяки програмному забезпеченню можна здійснювати контроль за правильністю її заповнення (виявляючи методологічні та арифметичні помилки) та зіставляти показники різних звітних форм між собою, виявляючи при цьому недостовірну або ж необ'єктивну інформацію. У зв'язку з цим дослідження теоретичних аспектів та оцінка практичних моментів представлення звітності в електронній формі досі залишається актуальним та потребує детального вивчення з метою удосконалення.

Інтерес до проблеми формування та подання звітності в системі електронного документообігу виявляли та оприлюднювали у своїх працях відомі науковці, а саме: Голов С.Ф., Жук В.М., Івахненко С.В., Мельник Т., Мельник П.В., Новицький А.М., Ріппа С.П. та інші. Завдяки їх праці було досліджено методику формування звітності засобами програмного забезпечення та методи її обробки, питання подання звітності для полегшення функцій контролю та аналізу. Проте у зв'язку із проблемами незбалансованості програмного забезпечення, виявленими в процесі його практичного застосування, виникає необхідність у дослідженні особливостей подання звітності в електронному вигляді.

Електронну форму звітності сьогодні мають змогу приймати практично всі державні установи, проте основним її користувачем є Міністерство доходів і зборів України. Через те, електронну звітність уособлюють, як правило, із податковою звітністю, надаючи їй наступне визначення: «...як простий, надійний і безпечний спосіб налагодження стосунків між податківцями та платниками податків.» [1, с.43].

Враховуючи, що податкові органи одночасно приймають фінансову і податкову звітність, спробуємо дослідити процедуру їх подання. Відповідно до

п.49.3 ст. 49 Податкового кодексу України, податкова декларація подається за вибором платника податків в один із таких способів:

- особисто платником податків або уповноваженою на це особою;
- надсилається поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення;
- засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством [1, с.43].

І хоча обов'язковість подання податкової звітності до контролюючих органів виключно в електронній формі запроваджена тільки для платників податків, які належать до великих та середніх підприємств (п. 49.4 Кодексу), за даними оперативної інформації державної податкової служби у Хмельницькій області станом на 01 січня 2014 року забезпечено надзвичайно високий рівень подання звітності засобами електронного зв'язку (див. табл. 1). Тому, викликає сумнів, що інші платники, а саме суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи, за власним бажанням надсилають звітність в електронній формі.

Таблиця 1

**Структура платників, що подають звітність в електронній формі в розрізі інспекцій по Хмельницькій області, %**

Назва інспекції	Питома вага платників, які подають звітність в електронному вигляді		
	з податку на прибуток	з ПДВ	з ЄСВ
Кам'янець-Подільська ОДПІ	98	98	99
Городоцька ОДПІ	88,5	93	100
Красилівська ОДПІ	88,9	88	96
Славутська ОДПІ	87,0	97	97
Хмельницька ОДПІ	85	85	95
Шепетівська ОДПІ	88	85	99
Дунаєвецька ОДПІ	88	78	98

Основними переважаючими критеріями електронної форми подання звітності є оперативність та зручність, проте зважаючи на окремі позитиви (див. табл. 2) необхідно вказати на ті проблеми, які виникають в процесі відправлення звітів та очевидні фінансові наслідки їх.

Податкова звітність за критерієм звітування може бути: звітною – у випадку подання за термінами, передбаченими для відповідного звітного періоду; новою звітною – у випадку, коли протягом терміну подання платник подав звітну декларацію та виявив помилки будь-якого змісту, які він має право виправити до встановленого терміну подання звітності; уточнюючою – у випадку, коли подається декларація з виправленими помилками після останнього терміну подання для відповідного звітного періоду.

*Таблиця 2*

**Переваги та недоліки електронної форми подання звітності**

Переваги для платника	Недоліки для органів ДПС
Орган податкової служби не має змоги з'ясувати чи подає звіт безпосередньо платник (або уповноважена на це особа) чи інша особа, яка виконує ці функції за платника	Звітність може відправляти будь-яка особа за платника, на яку він ці функції довірив, а тому існує ймовірність виплати заробітної плати працівникам, що не оформлені офіційно, або не мають на це повноважень.
Платник має шанс подати звітність до ДПІ вчасно, незалежно від свого місця перебування	Втрачається можливість тиску на платника щодо відображення «необхідних» податкових зобов'язань у декларації (наприклад: якщо платник відображує від'ємний об'єкт оподаткування при обчисленні податку на прибуток така звітність може бути не прийнятою інспектором, на жаль такі факти відомі)
Відсутність безпосереднього спілкування з інспектором та ухилення від тиску на платника щодо безпідставного збільшення податкового навантаження з метою виконання планів по інспекціях	Втрачається можливість забезпечення надходжень до бюджету в результаті здійснених переплат, або завищення податкових зобов'язань платником на «прохання» інспектора
Оперативність подання звітності (при звичному режимі подання звітності, декларації надходять протягом 20 хвилин)	
Однотимчасне подання звітності в різні податкові інспекції, що дозволяє скоротити витрати на відрядження платника	
Можливість оперативного реагування на внесені зміни у форми звітності (програмне забезпечення постійно поновлюється і не має необхідності у пошуку нових форм звітів)	Необхідність постійного поновлення програмного забезпечення та приведення його у відповідність до змін законодавства
Програмне забезпечення дозволяє автоматично здійснювати камеральну перевірку та перевірку структури звітності, що дозволяє уникнути помилок та застосування фінансових санкцій за порушення правил заповнення звітності	
Скорочення витрат часу на заповнення звітності (програмне забезпечення дозволяє обчислювати автоматично об'єкт оподаткування та / або суму податкового зобов'язання, узгоджувати та контролювати додатки до звітності)	Втрачається можливість нараховувати фінансові санкції за заниження податкового зобов'язання внаслідок арифметичних помилок.

Програмне забезпечення ОРЗ, в якому формується податкова та фінансова звітність, не дає можливості формувати новий звітний та/або уточнюючий документ щодо окремих звітних форм, а саме при заповненні: всіх форм фінансової звітності, Звіту про використання платниками податку на прибуток підприємств вивільнених коштів, Звіту про суми податкових пільг, Розрахунку частини чистого прибутку (доходу), що підлягає сплаті до державного бюджету державними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями тощо. Тому у випадку здійснення камеральних перевірок податкової та фінансової звітності та при порівнянні показників між звітними формами органами державної податкової служби, виникає ситуація, коли платнику необхідно надавати пояснення щодо виявлених розбіжностей, які він, практично не може виправити електронною звітністю.

Наступна проблема, яка виникає через неувважність платника, пов'язана з невірним збереженням звітної форми. Так сформована як «звітна» декларація, може бути помилково збережена і відправлена платником як «нова звітна» і навпаки та або збережена як «уточнююча». Наслідками такої необережності в останній термін подання звітності є її неприйняття і, як результат, – застосування фінансових санкцій за несвоєчасне подання. Отже, програмне забезпечення не дозволяє здійснювати контролю за правильністю збереження звітних форм.

Результатом підтвердження звітних форм до органів податкової служби є одержання квитанцій. Перша квитанція засвідчує факт доставки звітності та її збереження на центральному рівні, а друга – факт її прийняття. Квитанції повинні надходити в день надсилання звітності протягом нетривалого часу. Проте, при поданні звітності в останні терміни, квитанції надходять із великим запізненням. Досить часто, як свідчить практика, у другій квитанції може бути інформація, що звіт не прийнятий, а про це платник може дізнатись лише на наступний день, коли вже будуть застосовуватись штрафні санкції за несвоєчасне подання.

Отже, застосування електронної форми подання звітності до органів державної податкової служби має багато переваг: економить час платників, спрощує процедуру подання звітності, обмежує вплив працівників інспекцій на формування показників звітності. Проте, невисокий рівень програмного забезпечення призводить до непередбачуваних фактів неприйняття звітності, наслідком яких є застосування фінансових санкцій для платників.

### **Список використаних джерел**

1. Мельник Т. Податкова звітність в електронному вигляді : теорія і практика [Текст] / Т. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – с. 43-47.
2. Податковий кодекс України : за станом на 1.05.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>. — Заголовок з екрану (дата звернення 15.05.2014 р.).



УДК 657

Одинак Тетяна

стажист-дослідник

Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

### Анотація

*У статті розглянуто теоретичні аспекти управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах. Досліджена історія виникнення управлінського обліку. Перелічені основні фактори, які впливають на особливості обліку у сільському господарстві.*

**Ключові слова:** управлінський облік, сільське господарство, біологічні активи, природно-кліматичні умови, управлінське рішення.

Продуктами харчування населення України забезпечує сільське господарство. Це галузь виробництва, специфіка обліку на якій частково відрізняється від інших галузей. До основних чинників, які впливають на особливості обліку в сільському господарстві можна віднести землю, як основний засіб виробництва, сезонність виробництва, технологія вирощування біологічних активів рослинництва і тваринництва, що є основою цієї галузі. Галузева специфіка також впливає на структуру і зміст статей витрат. За формування собівартості продукції на сільськогосподарських підприємствах відповідає управлінський облік. Саме з його допомогою формується інформація, корисна керівництву для прийняття управлінських рішень.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» внутрішньогосподарський (управлінський облік) – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1].

Голов С. Ф. наводить ширше та змістовніше визначення, трактуючи управлінський облік, як процес виявлення, вимірювання накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів.

На сьогоднішній день в деяких галузях економіки, зокрема в сільському господарстві, інформаційним можливостям управлінського обліку надається другорядна роль, або він не ведеться взагалі. За дослідженнями науковців близько 75% керівників сільськогосподарських підприємств не практикують на своїх підприємствах ведення управлінського обліку. В основному це керівники малих або середніх підприємств. Мінакова О. В. твердить, що на сучасному етапі необхідно зламати стереотип мислення керівників сільськогосподарських підприємств та довести, що управлінський облік може забезпечити потреби управління якісними, аналітичними даними, через застосування відповідних інноваційних технологій.

Управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах, має глибоку

історію. Так елементи управлінського обліку в сільському господарстві існували ще в 256 р. до н. е., коли керуючий маєтком Аполлонума Зеном у своєму папірусі розділяв облік за видами виробництва. Окремо землеробство, тваринництво тощо та вимагав від спеціально призначених осіб самостійної періодичної звітності. На сьогоднішній день ці факти притаманні управлінському обліку.

Розрахунок фінансового результату за кожним видом сільськогосподарської продукції в 1800-1830-х роках вимагав від своїх працівників Сайдан Леруа. Ця вимога була одною із першооснов внутрішньогосподарського обліку. [2, с. 39.]

К. Каньйоні (Італія, кін. XIX поч. XX ст..) звертав значну увагу на деталізацію даних обліку: по-перше, які тварини та рослини вигідно тримати та вирощувати, по-друге, кого вигідніше наймати на роботу – постійних робітників чи сезонних, та по-третє з якої точки збільшення врожаю, обробка землі стає вигідною [2, с. 45].

Всі ці факти вказують, що управлінський облік в сільськогосподарських підприємствах бере свій початок з зародження самого сільського господарства.

На сьогоднішній день управлінський облік являє собою не лише збір та реєстрацію інформації, але й аналіз та оцінку отриманих даних, для їх подальшого використання керівництвом підприємства, з метою отримання економічних вигод.

На нашу думку у сільському господарстві є ряд особливих факторів, які впливають на організацію управлінського обліку на підприємствах, це сезонність виробництва, природно-кліматичні умови, земля – як основний засіб виробництва, основа галузі – біологічні активи рослинництва і тваринництва, тривалість операційного циклу, нерівномірний вихід продукції при рівномірних витратах, різні калькуляційні одиниці.

Сезонність виробництва – один з основних факторів, які впливають на організацію управлінського обліку. У зв'язку з цим відбувається нерівномірне використання виробничих та трудових ресурсів протягом календарного року. Внаслідок цього, витрати накопичуються на рахунках бухгалтерського обліку протягом року, а розподіляються на об'єкти обліку наприкінці звітного періоду.

Оскільки однією з функцій управлінського обліку є планування, то необхідно враховувати можливий вплив природно-кліматичних умов на майбутній врожай продукції рослинництва. Тому що сільськогосподарські роботи ведуться, як правило на відкритому повітрі, тому саме погода може впливати на витрати та обсяги виробництва продукції.

Головною відмінністю сільськогосподарської галузі від інших галузей промисловості є використання землі, як основного засобу виробництва. При правильному використанні вона не лише не виснажується, але і навпаки підвищує свою родючість. Саме тому на землю не нараховується амортизація. Проте підвищення родючості ґрунту потребує додаткових витрат, які відповідно повинні відображатись в обліку.

Процес виробництва сільськогосподарської продукції тісно пов'язаний з природним процесом біологічних перетворень, тому що господарства займаються вирощуванням біологічних активів рослинництва і тваринництва.

Саме тому при розрахунку їх собівартості основними є види і порядок їх вирощування.

Ще однією особливістю управлінського обліку в сільському господарстві є нерівномірний вихід продукції протягом звітного періоду при рівномірних витратах. Це спричинено тим, що деякі біологічні активи отримується лише один раз на рік, а витрати на їх вирощування несуться постійно. Тому по одних видах біологічних активів необхідно щомісяця визначати собівартість 1 ц продукції, а по інших – витрати на одну голову, в залежності від їх виду.

Отже, всі особливості сільськогосподарського виробництва повинні бути враховані при побудові системи обліку. На нашу думку, лише бухгалтерський облік, ведення якого законодавчо закріплене, не може забезпечити всієї повноти необхідної для керівництва інформації. Керівникам сільськогосподарських підприємств необхідно залучати висококваліфікованих фахівців з управлінського обліку, для ефективної діяльності підприємства в цілому.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.
2. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст] : Учебное пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.



УДК 657.37:657.371

Олійник Світлана

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України  
м. Київ

## РОЛЬ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ В ФОРМУВАННІ ДОСТОВІРНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

### Анотація

*У статті висвітлено сутність інвентаризації як елементу методу бухгалтерського обліку, її зміст, місце і роль у формуванні достовірних показників фінансової звітності, проаналізовано сучасний стан інвентаризаційної роботи на підприємствах та шляхи її вдосконалення.*

**Ключові слова:** *Інвентаризація, фінансова звітність, облік, матеріально-відповідальні особи.*

Інвентаризація сьогодні – це не лише теоретичне підґрунтя бухгалтерського обліку і господарського контролю, але й організаційна форма, яка використовується для виявлення та оцінки фактичного стану майнової бази, підвищення ефективності використання ресурсів, контролю за роботою матеріально-відповідальних осіб, а також виявлення порушень в організації обліку майна, і причин, які породжують відхилення між його фактичною наявністю і даними обліку.

Однак в частині розробки проведення інвентаризацій спеціальна література з питань бухгалтерського обліку, контролю вже відстає від вимог практики. Її автори обмежуються лише описом інструктивних матеріалів і техніки проведення інвентаризації (що і коли треба інвентаризувати). Літературні джерела, чинні положення та інструкції не розкривають питань методики проведення інвентаризації, тобто яким способом її потрібно здійснювати.

Питання інвентаризації висвітлювалось в працях різних авторів. Окремі проблеми в різний час в своїх працях розглядали професори М.Г. Белов, Ф.Ф. Бутинець, П.І. Гайдуцький, Л.М. Крамановський, М.В. Кужельний, Ю.Я. Литвин, В.Г. Макаров, М.Я. Штейнманта, С.В. Бардаш, проф. В.Д. Андреев, проф. В.В. Сопко, д.е.н. В.С. Рудницький та інші. Серед зарубіжних вчених особливості проведення інвентаризації знайшли своє відображення в роботах Я.В. Соколова, Н.С. Помазкова, та інших.

Метою статті є визначення сутності, змісту, ролі інвентаризації в господарській діяльності підприємств, обґрунтування значення та місця інвентаризації як невід'ємної складової формування достовірної фінансової звітності.

Аналіз фінансово-майнового стану та аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства можливий лише за наявності вихідних даних для його проведення. Вихідні дані, в свою чергу, можна почерпнути лише з даних бухгалтерського обліку. Для цього перед складанням річної звітності на

підприємстві обов'язково проводиться інвентаризація. Інвентаризація забезпечує дотримання таких вимог до балансу і звітності як правдивість і реальність. Проведення інвентаризації дає можливість отримати інформацію без якої такі елементи, як баланс та звітність втрачають функцію способу пізнання дійсності. Отже, роль інвентаризації очевидна.

Результати інвентаризаційної роботи мають висвітлюватися в примітках (пояснювальній записці) до річного фінансового (бухгалтерського) звіту, що дасть змогу його зовнішнім користувачам дістати відповідну аналітичну інформацію.

Вважаємо, що значного покращення інвентаризаційної роботи можна досягнути за рахунок більш повного використання можливостей і прийомів економічного аналізу. Так, наприклад, аналізуючи витрати на проведення інвентаризації з додатковими доходами, отриманими від відшкодованого матеріального збитку, можна визначити ефективність проведення інвентаризацій. Проаналізувавши матеріали інвентаризації, а саме кількість відшкодованих і невідшкодованих нестач, можна виявити вплив результатів інвентаризації на фінансовий стан підприємства. Оскільки недотримання доходів веде до зменшення власних оборотних коштів підприємства.

Про регулярність проведення інвентаризацій можна судити проаналізувавши виконання плану інвентаризацій і не тільки в цілому за рік, а й за окремі його періоди (місяць, квартал). Регулярність проведення інвентаризацій дає змогу вчасно виявляти недобросовісних працівників.

Отже, аналіз проведення інвентаризацій є надійним гарантом ефективності будь-якого виробничого чи торгового підприємства, оскільки під час аналізу можна розв'язати різні завдання. А саме: оцінити загальний стан збереження товарно-матеріальних цінностей на підприємстві; оцінити виконання плану проведення інвентаризацій у цілому і окремо по періодах (місяць, квартал); вивчити динаміку результатів проведення інвентаризацій за попередній і поточний періоди; визначити та обчислити вплив основних чинників на результати проведення інвентаризацій (плановість, передача товарно-матеріальних цінностей, звірка розрахунків тощо); визначити та обчислити вплив суми нестач на товарообіг; здійснити аналіз кількості випадків і суми нестач окремо по матеріально відповідальним особам; визначити та обчислити вплив таких чинників, як вік, стаж матеріально відповідальних осіб і причини виникнення нестач і розкрадань; провести аналіз нестач і розкрадань в цілому по підприємству і в розрізі відділень, які входять до складу підприємства та ін.

Як джерелом аналізу слід використовувати плани розподілу інвентаризацій між посадовими особами, книги реєстрації контрольних перевірок інвентаризацій, таблиці обліку робочого часу, оперативні дані по нестачам і розкраданням, первинні документації, інвентаризаційні описи товарів, порівняльні відомості результатів інвентаризації товарів, накази по результатам проведених інвентаризацій.

Проведення інвентаризації є обов'язковим для підтвердження достовірності звітності. Але питанням порядку та методики здійснення інвентаризації під час аудиту увага провідних вчених не приділялася.

З приводу присутності аудитора під час інвентаризації науковці теж не мають одностайної думки. Одні вважають, що аудитор не повинен входити до складу інвентаризаційної комісії, а лише спостерігати за її проведенням, інші – вважають, що аудитор взагалі не відповідає за проведення інвентаризації.

Аудиторські процедури включають перевірку планів і нагляд за процесом інвентаризації, в результаті чого визначається наявність і правильність оцінки майна господарюючого суб'єкта. Тому для підвищення достовірності отриманих аудиторських доказів, доцільно аудиторам забезпечити свою присутність хоча б на двох інвентаризаціях: одній до звітної дати і другій – після.

Отже, не зважаючи на те, що більшість аудиторів-практиків при проведенні аудиту віддають перевагу документальним прийомам, проведення інвентаризації при аудиті запасів залишається вкрай необхідною аудиторською процедурою (3).

"З метою можливості проведення інвентаризації в ході аудиту запропоновано: передбачати в договорі на проведення аудиту проведення інвентаризації, на законодавчому рівні врегулювати обов'язки підприємства укладати договір на проведення аудиту до завершення звітного періоду з метою забезпечення можливості присутності аудитора під час проведення річної інвентаризації, у випадку не проведення інвентаризації під час аудиту в аудиторському висновку це слід оприлюднювати (2)".

На наш погляд одним із способів покращення проведення інвентаризації є також застосування при цьому комп'ютерних технологій.

Можна майже повністю комп'ютеризувати процес проведення інвентаризації товарів, тобто штучних предметів, на яких можна проставити штрих-коди. Таке проведення інвентаризації розв'язує відразу декілька проблемних питань, а саме: дотримання об'єктивності, точність результатів, термін проведення, зменшення обсягу трудових затрат.

Комп'ютеризація процедури здійснення інвентаризації цінностей потребує створення комп'ютерних програм блоку проведення інвентаризації цінностей і оформлення її результатів. Програма виконання процедур інвентаризації при комп'ютеризації здійснюється за заданим алгоритмом, за допомогою якого виконується програма послідовності процедур контролю під час інвентаризації цінностей, що забезпечує досягнення бажаного результату.

В умовах застосування комп'ютерної техніки і програм бухгалтерського обліку є можливість побудувати таку структуру аналітичного обліку по рахунку "Недостачі і втрати від псування цінностей", яка дозволить мати будь-яку інформацію для потреб управління.

Таким чином, організація інвентаризації потребує вирішення ряду питань. На нашу думку, таку роботу слід проводити невідкладно, щоб у найближчому майбутньому власник мав змогу відчути ефект від проведення інвентаризації.

### **Список використаних джерел**

1. Бардаш, С.В. Інвентаризація при аудиті виробничих запасів [Текст] / С.В.Бардаш // Удосконалення національних нормативів аудиту : мат-ли Республіканська наук.-практ. конф. з аудиту. — Житомир : ЖІТІ. — 2000. —

С.108–111.

2. Петренко, Н.І. Організація і методика аудиту в Україні Організація і методика аудиту в Україні [Текст] : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Петренко Наталія Іванівна ; Національний аграрний ун-т. — К., 2004. — 20 с.: рис., табл.

Проведення інвентаризації на підприємстві перед складанням річної фінансової звітності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://consultant.parus.ua/\\_advice\\_view.asp?rnx=0588Wd3d11ddab0b654e7f5aa12d5b92d81ae](http://consultant.parus.ua/_advice_view.asp?rnx=0588Wd3d11ddab0b654e7f5aa12d5b92d81ae). — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.)

3. Пархоменко, В. Інвентаризація — інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності» / В.Пархоменко // Вісник податкової служби України. — 19.11.2012. — №43. — С.20–29.

4. Терехов, А.А. Контроль и аудит : основные методические приемы и технология [Текст] / А.А.Терехов. М.А.Терехов. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 208 с.



УДК 65.012.7

**Поливана Людмила**

к.е.н., доцент

Харківський національний університет  
сільського господарства ім. П. Василенка  
м. Харків

## НЕОБХІДНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПЕРІОД СУЧАСНОСТІ

### *Анотація*

*У статті розглянуто необхідність внутрішнього контролю в системі бухгалтерського обліку в період сучасності та доведено, що завдяки належному контролю система бухгалтерського обліку та фінансової звітності може бути надійною гарантією достовірності результатів фінансово-господарської діяльності підприємств.*

**Ключові слова:** система внутрішнього контролю, фінансова звітність, внутрішній контроль.

Система бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні постійно потребує реформування, запровадження методології розкриття економічної інформації за міжнародними стандартами для забезпечення відкритості, прозорості та зіставності фінансової звітності суб'єктів господарювання. Разом із удосконаленням системи бухгалтерського обліку постає необхідність в удосконаленні контролю системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Усвідомлення важливості внутрішнього контролю як ключового елементу управління підприємством дедалі зростає в Україні. Адже сприяти

безпеці активів підприємства та інвестицій акціонерів може тільки правильно продумана та організована система внутрішнього контролю (СВК).

Вагомий внесок у дослідження місця та ролі контролю в системі бухгалтерського обліку зробили такі відомі вчені як: Н.О. Алексєєва, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Є.В. Калюга, С.М. Петренко, А.М. Ткаченко, Т.В. Фоміна, Г.М. Яровенко, але деякі проблеми та ряд їх аспектів залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження.

Метою дослідження є наукове обґрунтування визначення необхідності внутрішнього контролю в системі бухгалтерського обліку в період сучасності.

На організацію діючого внутрішнього контролю вказано у Законі України від 16.07.99 №996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», відповідно до якого питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника або уповноваженого органу відповідно до законодавства та установчих документів. У світовій практиці під «внутрішнім контролем» розуміють процес, спрямований на досягнення стратегічних довгострокових цілей компанії, що і є результатом дій керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності компанії в цілому та її окремих підрозділів [1].

На розвиток функції контролю в Росії і Україні вплинули ідеї німецької наукової школи. Акцент на процедурному, математичному аспекті не давав можливості розглядати функції обліку і контролю, не ототожнюючи їх. Це призводило до того, що на елементи методу бухгалтерського обліку покладалися «надії» з реалізації контрольної функції обліку [2].

На сьогодні для більшості крупних міжнародних компаній актуальним є завдання забезпечення відповідності вимогам зовнішнього законодавства різних країн. Найбільш жорсткими вважаються вимоги, що вступили в дію у березні 2005 року в USA з прийняттям закону Сарбейнса – Оксли, за яким керівництву компаній було надано зобов'язання підтверджувати правильність фінансової звітності особисто, а також свою відповідальність за ефективність СВК, та, в першу чергу, при підготовці фінансової звітності. Окрім цього, для відповідності закону необхідно отримати висновок зовнішнього аудитора про ефективність СВК компанії. Законодавство такого типу існує в багатьох країнах, наприклад, у Великобританії, Канаді та ін. Слід наголосити на тому, що в Росії також приймаються відповідні кроки в даному напрямку. У відповідності зі ст. 19 Федерального закону «Про бухгалтерський облік» економічний суб'єкт, бухгалтерська (фінансова) звітність якого підлягає обов'язковому аудиту, зобов'язаний організувати та здійснювати внутрішній контроль ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської (фінансової) звітності (за виключенням випадків, коли його керівник прийняв зобов'язання ведення бухгалтерського обліку на себе) [3].

Основною проблемою СВК на Україні в сучасний період є не зовсім досконале законодавство. Нажаль, на сьогодні в Україні не існує базового закону, який би встановлював основні поняття у сфері СВК, чітко розподіляв би завдання, функції та повноваження між органами державної та місцевої влади, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю.

Удосконалення СВК у бухгалтерському обліку та фінансової звітності підприємств має починатися із удосконалення методики контролю, тобто прийняття нормативно-правових документів та методичних рекомендацій, що мають чітко і недвозначно регулювати всі аспекти здійснення контролю системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємстві спираючись на світовий досвід вищих органів державного фінансового контролю з питань і особливостей проведення перевірки системи бухгалтерського обліку.

Тому, побудова СВК в системі бухгалтерського обліку повинна ґрунтуватися на певних методологічних конструкціях - принципах та вимогах. У зв'язку з цим виникає необхідність у формуванні концептуальної моделі внутрішнього контролю в системі бухгалтерського обліку та постійної її адаптації до мінливих умов її зовнішнього оточення, що є важливим стратегічним завданням сьогодення. Концептуальна модель СВК на підприємстві в системі бухгалтерського обліку повинна починатись з організації служби внутрішнього контролю на підприємстві.

Так, може бути організований окремий структурний підрозділ або відокремлена посадова особа для виконання процедур внутрішнього контролю. Перелік функцій і завдань, які входять до обов'язків служби, визначається в локально – нормативному документі (Наказі про облікову політику підприємства). Також обов'язки по здійсненню функцій внутрішнього контролера повинні бути розкриті в посадових інструкціях робітників підрозділу. Але, не виключаємо і іншу можливість – заключення відповідного договору з контрагентом, який спеціалізується на наданні послуг внутрішнього контролю. В Наказі про облікову політику підприємства повинні міститися дані про внутрішній контроль, систему органів внутрішнього контролю, порядок їх створення та правомірності. Головною метою СВК в системі бухгалтерського обліку є координація з питань постановки бухгалтерського обліку, податкового обліку та управлінського обліку, забезпечення єдиного підходу при відображенні на рахунках бухгалтерського обліку, в регістрах податкового обліку господарських операцій, проведення внутрішнього аудиту з питань дотримання положень про облікову політику підприємства для цілей бухгалтерського та податкового обліку, здійснення повного контролю за кінцевими результатами діяльності при дотриманні встановленої методології бухгалтерського та податкового обліку. Саме внутрішній контроль повинен сприяти поєднанню всієї сукупності фінансово – господарської діяльності підприємства в єдину систему бухгалтерського обліку та забезпечувати її безперебійне функціонування.

З метою дотримання вимог до організації в частині здійснення внутрішнього контролю ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності економічний суб'єкт повинен побудувати внутрішній контроль з достатнім рівнем формалізації. З метою формалізації СВК над процесом підготовки фінансової звітності підприємству слід: розкрити головні бізнес – процеси, що впливають на підготовку фінансової звітності; розмежувати відповідальність за виконання контрольних процедур та забезпечити їх

ефективне виконання; проводити періодичну актуалізацію елементів внутрішнього контролю; здійснювати постійний моніторинг та регулярну оцінку ефективності контрольних процедур. На підприємстві повинні бути розроблені головні нормативні документи, що регламентують порядок та принципи функціонування СВК.

Нормативні документи в галузі внутрішнього контролю повинні визначати: мету та принципи побудови СВК, розподіл функцій суб'єктів внутрішнього контролю, основні кроки та процедури процесу внутрішнього контролю, відповідальних осіб та строки їх виконання, оновлення опису процесів СВК, планування та проведення оцінки ефективності СВК, підготовка та надання звітності про стан СВК. Нормативні документи підприємства, до яких відносяться регламент взаємодії підрозділів та робітників, положення про підрозділи, інструкції, повинні розроблятися у відповідності з нормативно – правовими актами України. Ключовим елементом для побудови СВК бухгалтерського обліку є ефективний взаємозв'язок між підрозділами організації. Виконавцями контрольних процедур в рамках СВК можуть бути не тільки працівники бухгалтерії, але і працівники інших структурних підрозділів. На підприємстві повинні бути визначені та формалізовані порядок і процедури здійснення всіх форм моніторингу СВК над процесом підготовки фінансової звітності, включаючи: мету проведення моніторингу, його види, порядок планування та порядок здійснення видів моніторингу, методи документування результатів, порядок надання звітності про поточний стан СВК над процесом підготовки фінансової звітності зацікавленим користувачам. При побудові СВК над процесом підготовки фінансової звітності слід застосовувати ризико-орієнтований підхід, який передбачає впровадження елементів СВК у всі існуючі бізнес – процеси, що впливають на фінансову звітність. Підприємству слід визначити процеси та процедури здійснення всіх форм моніторингу СВК над процесом підготовки фінансової звітності, включаючи порядок проведення оцінки, оформлення результатів та надання їх органам управління. На підприємстві повинен бути розроблений механізм оцінки та формування висновку про ефективність СВК над процесом підготовки фінансової звітності.

Також слід розробити внутрішні нормативні документи, що регламентують порядок проведення оцінки, порядок документування результатів оцінки та встановлюють критерії ефективності контрольних процедур. За підсумками проведеної оцінки керівники структурних підрозділів повинні розробити план міроприємств по удосконаленню СВК над процесом підготовки фінансової звітності. Результати оцінки СВК над процесом підготовки фінансової звітності повинні бути задокументовані належним чином та можуть бути використані при підготовці річного звіту. Публічне розкриття інформації про стан СВК в системі бухгалтерського обліку є доброю практикою ведення бізнесу та може сприяти підвищенню інвестиційної привабливості підприємства. Побудова СВК буде однією з умов для забезпечення оперативного контролю над фінансово – господарською діяльністю підприємства, ефективного управління майном, забезпечення його схоронності, попередження негативних явищ та втрат та забезпечення розвитку підприємства на довготривалу перспективу.

Підбиваючи підсумки вищезазначеного слід зробити висновок, що бухгалтерський облік і фінансова звітність підприємств в Україні є найбільш проблемною ділянкою в системі контролю і потребує негайного переходу на новий удосконалений рівень. Внутрішній контроль повинен бути регулярним процесом, саме цьому він потребує правильного планування, проведення, виконання та удосконалення. Адже саме завдяки належному контролю система бухгалтерського обліку та фінансової звітності може бути надійною гарантією достовірності результатів фінансово-господарської діяльності підприємств для максимального задоволення інформаційних потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів, що особливо необхідно для залучення іноземних інвестицій в національну економіку.

### **Список використаних джерел**

1. Ковтун, Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства [Текст] / Т.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 6. — Т.1. — С. 165-170.
2. Петренко, С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю [Текст] : теорія, методологія, організація : Дис. док. екон. наук: 08.00.09 / Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. / С.М. Петренко. – Д., – 2009. – 362 с.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156037](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156037).



УДК 657:336.563

**Прокопишин Оксана**

к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет

м. Дубляни

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ****Анотація**

*У статті наведено особливості надходження гуманітарної допомоги в Україну, вимоги до обліку та митного оформлення. Обґрунтовано необхідність цільового характеру використання такої допомоги.*

**Ключові слова:** гуманітарна допомога, донор, отримувач, цільовий характер, пільга.

В умовах економічної кризи та фінансової нестабільності виникає потреба в отриманні гуманітарної допомоги донорів з-за кордону у формі грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей, а також у вигляді робіт і послуг. Така допомога дає змогу підприємствам ефективно функціонувати, створюючи конкурентне середовище у несприятливий момент. Саме тому організація обліку гуманітарної допомоги стає важливим аспектом у діяльності таких підприємств.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про гуманітарну допомогу» від 22.10.1999 р. № 1192-XIV *гуманітарна допомога* – це цільова адресна безоплатна допомога у грошовій або натуральній формі, у вигляді безповоротної фінансової допомоги або добровільних пожертвувань, або допомога у вигляді виконання робіт, надання послуг, що надається іноземними та вітчизняними донорами із гуманних мотивів отримувачам гуманітарної допомоги в Україні або за кордоном, які потребують її у зв'язку зі соціальною незахищеністю, матеріальною незабезпеченістю, важким фінансовим становищем, виникненням надзвичайного стану, зокрема внаслідок стихійного лиха, аварій, епідемій і епізоотій, екологічних, техногенних та інших катастроф, які створюють загрозу для життя і здоров'я населення, або тяжкою хворобою конкретних фізичних осіб, а також для підготовки до збройного захисту держави та її захисту у разі збройної агресії або збройного конфлікту[1].

Гуманітарна допомога – різновид благодійництва, і її потрібно спрямовувати відповідно до обставин, об'єктивних потреб, згоди її отримувачів та за умови дотримання вимог статті 3 Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 8 квітня 2014 р. № 1190-VII[2].

Підставою для здійснення гуманітарної допомоги в Україні є письмова згода отримувача такої допомоги на її одержання.

Донор надсилає письмову пропозицію отримувачу. Після письмової згоди останнього відбувається фактичне надання гуманітарної допомоги з подальшим її відображенням в обліку.

При цьому суб'єкти господарювання мають бути зазначені в Єдиному реєстрі отримувачів гуманітарної допомоги, зареєстрованому Постановою КМУ від 30.01.2013 р. № 39 «Про затвердження Порядку реєстрації отримувачів гуманітарної допомоги» [3]. Окрім того, вони мають бути акредитовані в

митному органі за місцем реєстрації, якщо допомога надходить з-за кордону. Товари (предмети), що ввозять (пересилають) як гуманітарну допомогу, підлягають першочерговому безкоштовному спрощеному декларуванню митним органам України відповідними установами та організаціями незалежно від форми власності, з обов'язковим проставленням у товаросупровідних документах, вантажних митних деклараціях клейма «Гуманітарна допомога. Продаж заборонено», засвідченого печаткою митника [4].

Обсяги та номенклатура сільськогосподарської продукції, продовольства, друкованої продукції, будівельних матеріалів та інших товарів, які можуть бути ввезені в Україну як гуманітарна допомога, визначає Кабінет Міністрів України. Ввезена гуманітарна допомога, більша за встановлений обсяг, підлягає оподаткуванню на загальних підставах [5, с.132-133].

До речі, гуманітарну допомогу, яку надає Україна, у разі її вивезення за межі митної території держави, також звільняють від сплати вивізного мита. Крім того, відповідно до статті 8 Закону «Про гуманітарну допомогу» митне оформлення вантажів із гуманітарною допомогою здійснюють без справляння і плати за виконання митних формальностей поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, встановленим для митних органів. Таку пільгу надають лише за наявності рішення відповідних комісій з питань гуманітарної допомоги про визнання таких вантажів (товарів) гуманітарною допомогою [1].

Окрім того, гуманітарну допомогу можуть надавати як у формі грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей, так і у вигляді робіт і послуг.

За отримання іноземної валюти, яка надійшла як гуманітарна допомога на рахунок в іноземній валюті отримувача гуманітарної допомоги, він як юридична особа-резидент повинен здійснювати її облік окремо. На рахунках бухгалтерського обліку підприємство-отримувач грошових коштів в іноземній валюті відображатиме кореспонденцією: Дт 312 – Кт 48 [6, с.25].

Одночасно з надходженням гуманітарної допомоги підприємство має визнати дохід від безоплатно отриманих активів (745 «Дохід від безоплатно одержаних активів»), що відображатиметься кореспонденцією: Дт 48 – Кт 745.

Якщо виконані роботи гуманітарної допомоги мають капітальний характер (будівництво, спорудження), то їх вартість відображається за дебетом рахунка 15 «Капітальні інвестиції» і кредитом рахунка 48 [7].

Митна вартість отриманих від іноземних донорів товарно-матеріальних цінностей, виконаних ними робіт, наданих послуг та одержана іноземна валюта відображаються у бухгалтерському обліку і звітності у грошовій одиниці України перерахунком суми в іноземній валюті за курсом Національного банку України, що існував на момент митного оформлення допомоги [8].

Бухгалтерам отримувачів гуманітарної допомоги треба пам'ятати, що в разі відсутності обліку отримання та цільового використання гуманітарної допомоги її вважають використаною не за цільовим призначенням, а порушення гуманітарного законодавства спричинює кримінальну або адміністративну відповідальність.

Отже, облік гуманітарної допомоги – надзвичайно важливий і вимагає фахового підходу, оскільки потрібно дотримуватися норм законодавства та

основних положень бухгалтерського обліку.

**Список використаних джерел**

1. Про гуманітарну допомогу: Закон України від 22.10.1999 р. № 1192-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України від 8 квітня 2014 р. № 1190-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T125073.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125073.html). — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.
3. Про затвердження Порядку реєстрації отримувачів гуманітарної допомоги : за станом на 30.01.2013 р. [Електронний ресурс] : [оф. текст] / Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 30.01.2013 № 39. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/39-2013-%D0%BF>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.
4. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. №92-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.)
5. Дубініна А. А. Основи митної справи в Україні [Текст] : навч. посіб. / А. А. Дубініна, С. В. Сорокіна. – К. : Професіонал, 2004. – 360 с.
6. Зварич, М. Гуманітарна допомога та благодійні внески бюджетним установам [Текст] / М. Зварич, Р. Бойко // Дебет-Кредит. – 2001. – №1. – . 24-27.
7. Про порядок бухгалтерського обліку гуманітарної допомоги : Наказ Міністерства фінансів України від 14.12.99 р. №298 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.)
8. Погорелова, Н. Облік гуманітарної допомоги, отриманої неприбутковою організацією в іноземній валюті [Електронний ресурс] / Н. Погорелова. – Режим доступу : <http://charity.org.ua/library/files/Oblik.doc>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 7.05.2014р.



УДК 658.1

Семенюк Людмила  
аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів

## РОЗРОБКА АНАЛІТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

### Анотація

*У статті розглянуто питання розробки аналітичної політики підприємства, що є фактором успішного формування аналітичної функції та руху у напрямку обраної стратегії. Запропоновано трактування аналітичної політики, визначено її основні завдання, доповнено принципи на яких вона повинна базуватися та етапи її розробки.*

**Ключові слова:** аналітична політика, аналітика господарської діяльності, принципи аналітики, завдання аналітичної політики, етапи організації аналітичного процесу.

На етапі становлення бухгалтерського обліку в Україні, роль аналізу на підприємствах була не значною. Проте, із розвитком управлінського та стратегічного обліку, аналіз, в системі управління підприємством, став відігравати ключову, невід'ємну роль. На сьогоднішній день, середні та великі компанії, створюють відділи та департаменти, які займаються аналізом усіх аспектів та ланок роботи підприємства, надають інформацію управлінському апарату через визначену систему показників.

Аналітичну роботу здійснюють періодично усі підрозділи, в частині їхньої компетенції, проте, дуже часто, розрахунок одного і того ж показника різними підрозділами може відрізнятися через відсутність єдиної аналітичної політики підприємства. Різне трактування економічних явищ та здійснення припущень, в рамках одного підприємства, говорить про те, що поняття єдиної аналітичної політики потребує додаткових досліджень та запровадження їх результатів у широку практику.

Питання організації аналітичної роботи на підприємстві досліджували Бутинець Ф.Ф., Купалова Г.І., Косова Т.Д., Шурпенкова Р.К., Черниш С.С., Балабанов І.Т., Беристайн Л.А., Карлін Т.Р., Ковальов А.П., Сіменко В.В., Ковальов І.В., Савицька Г.В. та інші.

Купалова Г.І. зазначає, що аналітична служба – це один із центральних підрозділів, який відповідає за підготовку та обґрунтування основних стратегічних рішень та відслідковує загальну картину бізнесу господарського суб'єкта (підприємства, фірми, організації) [1]. Основну увагу науковець приділяє аналітичній службі та організації її роботи.

Косова Т.Д. зазначає, що організація аналітичної роботи на підприємстві включає: розробку загальних засад і порядку проведення аналізу; планування роботи в цілому, окремих її робіт та етапів; матеріальне, науково-методичне та кадрове забезпечення; загальне керівництво; прийом виконаних аналітичних робіт, порядок їх оформлення; контроль за реалізацією на практиці розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства [2].

На думку Черниша С.С., організація аналітичної роботи на підприємстві

включає розгляд таких основних питань: виділення суб'єктів і об'єктів аналізу, вибір організаційних форм його проведення залежно від організаційної структури управління на підприємстві та розподіл обов'язків між окремими працівниками, складання програми або плану проведення аналізу, інформаційне та методичне забезпечення аналізу, аналітична обробка даних, оформлення результатів аналізу, узагальнення результатів аналізу, подання висновків і пропозицій [3].

На нашу думку, вихідним фактором успішного формування аналітичної функції на підприємстві є формування аналітичної політики підприємства.

Аналітична політика підприємства – це методологія проведення усестороннього аналізу роботи підприємства, що базується на узгоджених принципах, методах та процедурах і спрямована на реалізацію стратегічних планів компанії.

Ми пропонуємо виділити такі завдання формування аналітичної політики на підприємстві:

1. Організація аналітики на підприємстві, яка відповідає цілям стратегічного розвитку компанії;
2. Визначення аналітичних показників, які найкраще відображають діяльність проектів, підрозділів, напрямків;
3. Пристосування аналітичної функції під специфіку діяльності підприємства;
4. Окреслення джерел інформації, що використовуються для проведення аналітики;
5. Регламентація порядку розрахунку найважливіших показників для компанії;
6. Встановлення допустимих похибок, для різних показників та різних типів аналізу;
7. Формування організаційної структури аналітичних підрозділів.
8. Встановлення переліку аналітичних звітів, термінів подання, виходячи із груп користувачів, яким повинна бути надана дана інформація.

Формування аналітичної політики, що буде враховує усі вище перелічені завдання, дасть змогу побудувати на підприємстві єдину, узгоджену аналітичну систему.

Аналітична політика підприємства повинна будуватися на принципах аналізу господарської діяльності. Сіменко І.В. [4] та Купалова Г.І. [1], зокрема, виділяють такі принципи: державний підхід, науковість, комплексність, системність, об'єктивність, точність, дієвість, плановість, оперативність, ефективність, порівняльності, демократичності, доступності.

Ми пропонуємо, доповнити існуючі принципи здійснення аналітики господарської діяльності підприємства, наступними принципами:

- принцип відповідності стратегії - аналітичний процес повинен бути спрямований на досягнення стратегічних планів компанії. Система аналітичних звітів не повинна бути відірваною від стратегії компанії, а повинна бути її продовженням.
- принцип єдності – кожен проведений аналіз повинен бути структурним

елементом більш комплексного аналізу, що в сукупності формує аналітичну функцію підприємства. Так, наприклад, якщо компанія розглядає можливість підняття цін на власну продукцію, то результати досліджень відділу маркетингу по чутливості споживача до зміни цін на продукцію компанії, та результати фінансово-аналітичного відділу по аналізу структури продажу, повинні бути основою для проведення аналізу можливості підняття цін на продукцію підприємства.

- принцип автоматизації - аналітичний процес повинен бути максимально автоматизованим, що зменшує можливість помилок та скорочує час на отримання необхідних розрахунків, показників. В умовах сучасного розвитку, наявність ефективних систем обліку, аналізу чи контролінгу може стати також перевагою на ринку у порівнянні з іншими конкурентами галузі.

Ми вважаємо, що організація аналітичного процесу на підприємстві, як однієї з невід'ємних ланок, на шляху досягнення стратегічних планів компанії, складається з наступних етапів:

1. Визначення стратегії розвитку підприємства;
2. Деталізація стратегії підприємства для напрямків бізнесу;
3. Визначення ключових управлінських задач необхідних для досягнення стратегії;
4. Визначення ключових показників, які свідчитимуть про рух у напрямку стратегії;
5. Визначення об'єктів та суб'єктів аналізу;
6. Побудова організаційної структури аналітичного підрозділу;
7. Узгодження методів та процедур проведення аналізу, алгоритму розрахунку ключових фінансових та не фінансових показників роботи підприємства;
8. Формування детального плану роботи підрозділу для забезпечення інформацією управлінців;
9. Розробка аналітичного регламенту – дати, терміни, перелік осіб відповідальних за розрахунки показників, аналітичні дані та висновки, погодження розрахунків та перелік осіб, які повинні отримати кінцеві дані;
10. Безпосередньо реалізація аналітичної функції та забезпечення інформацією;
11. Коригування організаційної структури та/або методів та процедур, аналітичного регламенту у разі зміни стратегії компанії або часткової зміни окремих елементів стратегії, виявлення кращих методів чи прийомів проведення аналізу, які матимуть вплив на прийняття рішень у даному виді бізнесу.

Отже, аналітична політика є фактором успішного формування аналітичної функції на підприємстві та його руху у напрямку обраної стратегії. Впровадження її у широку практику, дасть змогу уникнути різного трактування економічних явищ та процесів в рамках підприємства, забезпечить єдність у розрахунках ключових показників.

**Список використаних джерел**

1. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб./ Купалова Г.І. - К.: Знання, 2008. - 639 с.
2. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко [та ін.]. - К. : Центр учбової літератури, 2012. - 528 с.
3. Черниш С. С. Економічний аналіз: [Навчальний посібник] / С. С. Черниш. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.
4. Навчальний посібник / за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 384 с.



УДК 657.24

**Талько Тетяна**

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ**

**Анотація**

*У статті проведений загальний огляд сучасного стану обліку витрат на виробництво, визначені переваги та недоліки нинішнього стану і запропоновані напрямки розвитку переваг із метою його вдосконалення.*

**Ключові слова:** облік витрат, теорії витрат, систематизація витрат, групування витрат за економічними елементами.

У системі обліку інформація про витрати підприємства є надзвичайно цінною, багатогранною й швидкоплинною. За значенням для її користувачів вона займає місце поряд з інформацією про активи, зобов'язання та капітал підприємства.

Облік витрат підприємства постійно розвивається й поліпшується у зв'язку із удосконаленням комп'ютерної техніки і комунікаційного середовища, методології й організації бухгалтерського обліку як основного інформаційного джерела про витрати підприємства.

До загальних проблем вітчизняного обліку можна віднести такі: теоретичні, методологічні, технологічні, організаційні, кадрові, фінансові, масштабні, рівневі тощо.

Основною проблемою обліку витрат підприємства в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна й стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, способу життя, системи оподаткування й тіньового сегмента української економіки.

Нині переважна більшість вітчизняних підприємств відображує власні

витрати неповністю. Найбільший відсоток витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат на оплату праці, тому не має нічого дивного, що в науковому обігу з'явився термін «тіньова зарплата». Джерелом коштів для покриття такої заробітної плати виступають «тіньові доходи», які виникають за рахунок вартості необлікованої реалізованої продукції (робіт, послуг). Основні причини «тіньової зарплати» і «тіньових доходів»:

- «вульгаризація» ПДВ і значний відсоток відрахувань від фонду оплати праці до соціальних фондів, що посилює «податковий тягар» на підприємства і не дає їм нормально розвиватися;

- високий рівень корупції в державних і місцевих органах влади, що передбачає систему хабарів, які опосередковано впливають як на фактичну собівартість продукції (робіт, послуг), так і на справедливую ціну продажу;

- відсутність дієвих нормативно-правових актів України, які б жорстко обмежували надмірне збагачення певних фізичних осіб (у тому числі за рахунок витрат, віднесених на юридичних осіб);

- низька ефективність чинних форм, видів, типів систем і механізмів економічного контролю в Україні, що призводить до порушення таких специфічних принципів контролю, як всебічність і всеосяжність, системність і безперервність, дієвість, відкритість (гласність) інформації про результати ревізії.

Наступною є проблема забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати підприємства. Інформація потрібна індивідуальному споживачу в певну мить для вирішення конкретного управлінського завдання. Якщо споживач інформації протягом короткого проміжку часу (секунди, хвилини, години, дня) отримує необхідну йому інформацію у достатньому обсязі та в тому інформаційному зрізі, який його цікавить, то проблеми забезпечення максимальної оперативності інформації для нього будуть вирішені. Якщо необхідну інформацію суттєво затримують або не надають взагалі, то виникають значні суттєві труднощі як для самого підприємства (воно втрачає позитивний імідж, зазнає фінансових втрат), так і для його клієнтів, партнерів, державних органів (зростають ризики неплатежів, недооцінки ситуації на ринку).

Для забезпечення достатньої аналітичності інформації її потрібно завчасно перевірити щодо відповідності сучасним вимогам: порівнянності, однозначності тлумачення, достовірності, дохідливості й доречності. «Сира», «невідкалібрована», не згрупована, належно не оформлена інформація про витрати підприємства може на деякий час загальмувати процес первинної обробки аналітичної інформації, призвести до помилкової оцінки здійснюваних підприємством господарських процесів, занижити або завищити деякі витрати тощо.

Проблемою обліку витрат підприємства є проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної (міжгалузевої) бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами підприємства. Така інформаційна база вкрай необхідна Україні, адже, як свідчать статистичні дані, матеріаломісткість вітчизняної продукції у два-три рази вища, ніж у країнах Заходу. Це може, попри

всі інші чинники, означати, що в нашій державі вагома частка списаних на витрати виробництва матеріальних цінностей розкрадається чи насправді використовується на виробництво тіньової продукції, яку підприємство не обліковує і за яку не платить ніяких податків, зборів, платежів.

Нормативна база, створена в нашій державі у 60-80-х роках 20 ст., безнадійно застаріла. Тільки окремі підприємства не відмовилися від створеної у них нормативної бази, розвинули та поліпшили її, щоб і нині використовувати для потреб внутрішньогосподарського контролю.

Розробка і запровадження норм і нормативів сприяють наведенню елементарного порядку та дисципліни в підприємстві, тому наша законодавча і виконавча влада зобов'язані приділяти цьому питанню більше уваги з метою скорочення сум непродуктивних витрат (втрат) підприємства.

Довгострокова витратна політика підприємства має враховувати, що людські ресурси підприємства – це основні витратнодоцільні чинники його господарсько-фінансової діяльності.

Під витратною політикою підприємства слід розуміти політику, спрямовану на мінімізацію своїх витрат за умови дотримання основних постулатів розвитку національної економіки, реалістичного прогнозу глобальних тенденцій та врахування низки базових суспільних вимог.

Метою витратної політики підприємства є його цілеспрямованість, що має забезпечити йому мінімально можливі (за відповідних умов) витрати. Об'єктами витратної політики підприємства виступають місця й точки витрат. Суб'єктами цієї політики є посадові, матеріально відповідальні, підзвітні й залучені особи, працівники підприємства, причетні до формування витрат.

Проблема матеріально-технічного й організаційного забезпечення полягає в тому, наскільки достатньо підприємство забезпечене сучасними матеріально-технічними засобами і який рівень організації та ефективності ведення первинного та зведеного обліку, внутрішньогосподарського контролю, формування звітної інформації. На вирішення цього питання має бути спрямована послідовна стратегія розвитку підприємства, яка б передбачала оновлення, закупівлю, облаштування, використання й фінансування матеріально-технічних засобів, проведення організаційних заходів, спрямованих на виведення підприємства на новітні простори інформаційної економіки.

#### **Список використаних джерел**

1. Чумаченко, М. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 «Витрати» [Текст] / М.Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №3. – С. 13-16.
2. Чумаченко М. П(С)БО 16 «Витрати» таки перешкоджає економічній роботі [Текст] / М.Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №10. – С. 3-10.
3. Голов, С. Чи перешкоджає П(С)БО 16 «Витрати» економічній роботі на підприємстві? [Текст] / С.Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №5. – С. 3-10.
4. Ластовецький, В. Інформаційне забезпечення підприємницької діяльності

[Текст] / В.Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №10. – С. 7-10.



УДК 634.11:657.62:634

**Цикалюк Олександр**

аспірант

Уманський національний університет садівництва

м. Умань

## **ВПЛИВ СОРТОВОГО СКЛАДУ НАСАДЖЕНЬ НА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА**

### **Анотація**

*У статті досліджено біологічно-економічні характеристики найпоширеніших сортів яблуні Вінницької області, та їх вплив на побудову системи обліково-аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможним виробництвом продукції галузі садівництва регіону.*

**Ключові слова:** садівництво, собівартість продукції, конкурентоспроможність, обліково-аналітичне забезпечення.

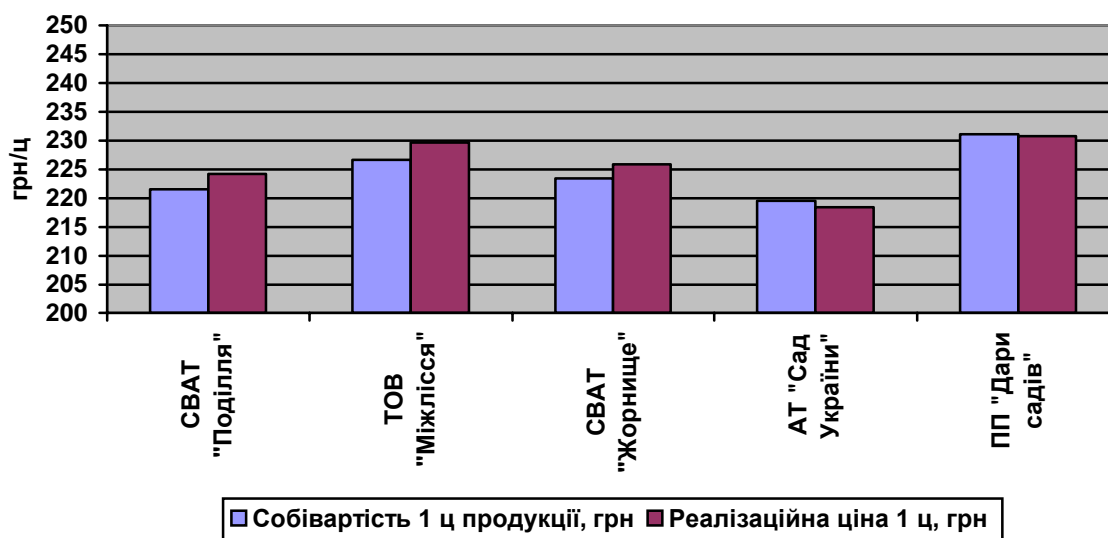
В умовах планово-розподільчої системи садівництво являлось високоефективною галуззю, особливо у спеціалізованих господарствах, серед яких виділялися господарства Вінниччини. Ряд вчених-економістів стверджують, що у період стрімкого розвитку аграрного сектору економіки характерною була витратна модель цінотворення, економічна сутність якої полягала в тому, що формування ціни розпочинається з витрат на виробництво і закінчується роздрібною ціною кінцевого продукту [5, с. 30]. Держава здебільшого виконувала функцію збуту продукції, шляхом державного замовлення, виділяючи кошти на створення нових садів, матеріальне та фінансове забезпечення садівничих господарств. Основними завданнями обліково-аналітичної роботи на той час було дотримання планових показників виробництва, собівартості та прибутковості у садівничих підприємствах.

Сучасні ринкові умови господарювання, висока конкуренція та прагнення отримати якомога більший прибуток, ставлять нові вимоги до обліково-аналітичної інформації у садівничих підприємствах. Господарства-виробники змушені принципово змінити підхід до формування витрат на виробництво продукції. Такі підприємства постійно повинні контролювати свої витрати, щоб не перевищити ринкову вартість садової продукції. В умовах ринкової економіки ціна на садову продукцію формується під дією не лише пропозиції, а й попиту. Тому система обліково-аналітичного забезпечення управління садівничими господарствами має бути зорієнтована на підвищення конкурентоспроможності продукції садівництва, яку характеризують висока якість, низька собівартість та прийнятна ціна реалізації, які повинні знайти своє відображення в цій системі.

Питання обліково-аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств розглядаються в працях вчених-економістів: О. Гудзинського, Г. Кірейцева, Т. Пахомової, В. Савчука. Зокрема, автори зазначають, що підтримання на належному рівні конкурентної позиції підприємства – це головна загальносистемна та внутрішньосистемна стратегія його функціонування і подальшого розвитку, яка покладається на обліково-аналітичний механізм [2, с. 66]. Питання конкурентоспроможності продукції розглядаються у працях Ф. Бутинця, Ф. Котлера, М. Портера, П. Саблука, В. Сопка, М. Чумаченка, зокрема в садівництві – О. Єрмакова, А. Григоренка, В. Рульєва. Однак питання щодо обліково-аналітичного забезпечення конкурентоспроможного виробництва садової продукції не знайшли належного відображення в працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених.

Конкурентоспроможність продукції, в тому числі і садівничої, на думку вчених, це можливість продукції відповідати вимогам конкурентного ринку, вимогам покупців у порівнянні з аналогічною продукцією, яка представлена на ринку [1, с. 13]. Зазвичай, покупців садівничої продукції цікавить, перш за все, невисока ціна та якість плодів. Термін «якість продукції садівництва» фактично стосується якості певної партії продукції, яка визначає її біологічну та харчову цінність [4, с. 50]. У той же час виробники садівничої продукції зацікавлені в такій ціні на свою продукцію, яка б покривала витрати та відповідно забезпечувала б виробника необхідним рівнем прибутку та рентабельності виробництва.

Аналізуючи рівень цін реалізації садівничої продукції та її собівартість у типових господарствах, які входять до регіонального об'єднання „Вінницясадвинпром” (рис. 1), необхідно відмітити, що в деяких господарствах реалізаційна ціна відповідає рівню собівартості продукції, а в окремих господарствах рівень собівартості виробництва перевищив реалізаційну ціну.



**Рис. 1.** Співвідношення собівартості садівничої продукції та ціни її реалізації в окремих садівничих господарствах Вінницької області, 2012 р.

Оскільки визначальний вплив на ціну продукції має її якість, зовнішній вигляд, відповідні смакові властивості, величина плоду чи ягоди, та інші технічні і харчові характеристики, які формуються та змінюються в процесі вирощування, збирання, використання продукції, тому найбільший відсоток конкурентоспроможності садівницької продукції формується власне під час виробничого процесу. Інші важливі чинники конкурентоспроможності формуються на стадії реалізації та споживання і використання. При вирощуванні садової продукції особливу увагу необхідно приділяти правильному підбору сорту, якому властиві високі товарні якості: хороший смак, приваблива форма, високий вихід стандартної продукції, транспортабельність тощо, а також забезпечення необхідного контролю якості продукції. На сьогодні в українських садках вирощують біля 40 видів плодових і ягідних культур, які поділяють на групи за ботанічними та виробничими ознаками, за типом надземної частини, за тривалістю життя тощо, тому важлива роль належить обґрунтуванню найперспективніших сортів, які відповідали б запитам споживача і виробника.

Сорт визначає не лише видову структуру продукції, але й низку організаційно-економічних чинників (собівартість, трудомісткість, капіталомісткість продукції), які безпосередньо впливають на кінцевий результат виробництва. Важливість районування садівництва та встановлення порайонного асортименту плодових і ягідних культур вперше було доведено в наукових працях Л. Симиренка. Який стверджував, що багатство комерційного саду ґрунтується не на основі великої різноманітності сортів, а саме на обмеженому асортименті небагатьох їх, але цінних [6, с. 12].

У видовій структурі плодоягідних насаджень Вінницької області переважає яблуня – 89%, інші культури займають 11%, серед них: груша, вишня, слива, грецький горіх, черешня, абрикос, смородина, суниця, полуниця, малина, виноград [3].

Для забезпечення конкурентоспроможного виробництва продукції садівництва необхідно повною мірою враховувати генетичний потенціал кожного окремого сорту та відповідність його ґрунтово-кліматичним умовам регіону. Такий підхід дасть змогу господарству певним чином управляти витратами та ціною реалізації садівницької продукції.

Керівникам садівничих господарств для належного управління необхідна достовірна обліково-аналітична інформація щодо витрат, доходів, результатів діяльності. Практика ведення бухгалтерського обліку на підприємствах Вінниччини показала, що здебільшого об'єктами обліку витрат на садові насадження є наступні види: сади плодові, ягідники, сади зерняткові тощо, тобто окремі територіальні ділянки під конкретним видом насаджень. У кварталі промислового саду розміщують від трьох до п'яти сортів, що добре взаємозапилюються, з однаковими строками цвітіння дерев і досяганням плодів, вступу в пору плодоношення та тривалості експлуатації.

Для узагальнення інформації про біологічні перетворення в садівництві на практиці господарства використовують в обліку рахунок 23 „Виробництво”, для якого передбачений окремий субрахунок 231 „Біологічні перетворення в

садівництві". Однак, така практика обліку виробничих витрат не забезпечує надходження необхідної інформації для керівників, зокрема для прийняття виважених управлінських рішень щодо економічної та соціальної ефективності виробництва продукції садівництва за її видовою структурою. На нашу думку, такі аналітичні субрахунки, які б містили інформацію щодо витрат та виходу продукції за окремими культурами та сортами, мають бути передбачені в управлінському обліку садівничих господарств, з метою отримання оперативної інформації про забезпечення формування конкурентоспроможності продукції.

Аналіз діючої системи бухгалтерського обліку у садівничих господарствах свідчить про те, що на підприємствах відсутня інформація, яка б забезпечувала економічний контроль якості виробленої продукції, що виробляється. Відсутні у таких підприємствах і лабораторії з визначення якості продукції, що унеможливорює об'єктивну оцінку взаємозв'язку витрат та якості продукції.

Аналізуючи рівень цін реалізації садівницької продукції та її собівартість у типових господарствах, які входять до регіонального об'єднання „Вінницясадвинпром” необхідно відмітити, що в деяких господарствах реалізаційна ціна відповідає рівню собівартості продукції, а в окремих рівень собівартості виробництва перевищує реалізаційну ціну. Для забезпечення конкурентоспроможного виробництва садової продукції керівники господарств потребують достовірної інформації, яка повного мірою враховує генетичний та економічний потенціал кожного окремого сорту. Таку інформацію можна отримати завдяки належній організації бухгалтерського, зокрема управлінського обліку та економічного аналізу.

### **Список використаних джерел**

1. Бородин К. Конкурентоспособность в рыночной экономике / К. Бородин – М.: ТЕИС, 2005. – 120 с.
2. Гудзинський О. Д. Обліково-аналітичний механізм менеджменту підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Пахомова, В. К. Савчук. – К.: ІПКДСЗУ, 2009. – 226 с.
3. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України у 2008 році: статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К. 2009. – 136 с.
4. Легеза Д. Г. Проблеми якості та конкурентоспроможності плодової продукції / Д. Г. Легеза // Агроінком. – 2002. – № 4-7. – С. 50 – 52.
5. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К.: ННЦІАЕ, 2007. – 270 с.
6. Шестопадь О. М. Промислове вітчизняне садівництво і задоволення вимог ринку / О. М. Шестопадь // Сад, виноград і вино України. – 2003. – № 5 – 6. – С. 12 – 15.



УДК: 631.162: 657.6

Ціцька Надія

к.е.н., в. о. доцента

Львівський національний аграрний університет

м. Дубляни

## РЕМОНТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІНСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

### Анотація

*Об'єкти і методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг є одним з основних питань управлінського обліку. У статті розглянуто проблемні моменти обліку витрат на ремонт основних засобів, як однієї із складових управлінського обліку.*

**Ключові слова:** основні засоби, капітальний ремонт, поточний ремонт, облік, витрати.

Перехід України на нову систему бухгалтерського обліку, пов'язану із впровадженням національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, суттєво вплинув і на організацію і на методику ведення обліку витрат на ремонт основних засобів. Проблеми обліку витрат на ремонт основних засобів досліджують багато вітчизняних вчених-економістів. В спеціальній та економічній літературі висвітлюються проблеми обліку ремонту, відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку та податкового законодавства. Проте, деякі питання залишають невирішеними та потребують подальшого дослідження.

Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств затверджені наказом Мінагрополітики України від 18 травня 2001 р. [1] визначають, що об'єктом обліку виробничих витрат і визначення собівартості витрат на ремонт основних засобів є поточний і капітальний ремонт будівель і споруд, машин та обладнання, транспортних засобів тощо. Об'єктом калькулювання робіт і послуг є об'єкт поточного і капітального ремонту, одиниця калькулювання – одна одиниця.

Залежно від видів ремонту основних засобів об'єкти обліку витрат на поточний ремонт можуть об'єднуватися у групи однотипного і різнотипного обладнання, окремий інвентарний об'єкт; по капітальному – окремий інвентарний об'єкт, групи різнотипного обладнання.

З упровадженням національних П(С)БО обліку капітальних інвестицій, в тому числі обліку поліпшення основних засобів, приділяється недостатньо уваги. Відсутність у П(С)БО № 7 «Основні засоби» [3] чіткого визначення поняття та складу капітальних інвестицій призводить до низки питань, які пов'язані з визначенням суті капітального ремонту та відображенням даних витрат на рахунках бухгалтерського обліку. В ньому у загальному вигляді висвітлюється питання обліку витрат на поліпшення основних засобів. Критерієм розподілу таких витрат на капітальні та поточні є можливість цих витрат збільшити майбутні економічні вигоди, первісно очікуваних від використання об'єкта основних засобів.

Більш детально дане питання розкрито у Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку основних засобів [2], згідно з якими витрати на капітальний ремонт можуть відображатися двояко: по-перше, вони можуть відноситися до витрат відповідного періоду, по-друге, вважатися капітальними інвестиціями. Другий варіант використовується, якщо дані витрати можна ідентифікувати з окремою амортизованою частиною основних засобів або, виходячи з ціни придбання об'єкта основних засобів, ці витрати необхідно буде провести в майбутньому для доведення об'єкта до стану, придатного для використання.

Ряд провідних вчених економістів пропонують відносити витрати на капітальний ремонт об'єктів основних засобів до витрат операційної діяльності, хоча існують і такі, що пропонують відображати дані витрати у складі інших витрат звичайної діяльності.

Не варто погоджуватися з точкою зору щодо визнання всіх ремонтних робіт витратами виробництва. Дійсно, поточний ремонт можна вважати витратами виробництва, оскільки його проводять без істотного розбирання обладнання, але якщо здійснюється, наприклад, капітальний ремонт, то він є найбільш значним ремонтним заходом, який включає демонтаж обладнання та відправлення його до ремонтного цеху, внаслідок чого собівартість капітального ремонту значно більша за собівартість поточного.

З 1 квітня 2011 року – час вступу в дію Податкового Кодексу України, первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що призводить до зростання майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового періоду з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основних засобів, щодо якого здійснювався ремонт на поліпшення. Сума витрат, що пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у розмірі, що не перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, відноситься до витрат того звітного періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені [4].

Практично такий самий розподіл витрат існував і до прийняття даного законодавчого акту. Отже, новий Податковий Кодекс України змін щодо розмежування і списання витрат на ремонт основних засобів не вніс. На нашу думку така, нічим не обґрунтована, штучно нав'язана відсоткова ставка не може виступати об'єктивним критерієм розмежування витрат на поліпшення основних засобів на капітальні та поточні.

Крім цього, відповідно до нового Податкового кодексу України витрати на ремонт основних засобів не відносять до витрат операційної діяльності, а відображають у складі інших витрат.

На нашу думку, витрати на капітальний ремонт основних засобів, на відміну від витрат на поточний ремонт не повинні в повному обсязі включатися до собівартості продукції у тому періоді, коли проводився капітальний ремонт,

оскільки вони мають різні періоди проведення, причини і характер здійснення, а також суттєво відрізняються за своєю вартістю. Такі витрати пропонується обліковувати на спеціальному субрахунку «Капітальний ремонт основних засобів» до рахунку 15 «Капітальні інвестиції» і в подальшому списувати за рахунок спеціально створеного забезпечення на покриття витрат з капітального ремонту основних засобів або відносити на збільшення первісної вартості відремонтованого об'єкта основних засобів.

### **Список використаних джерел**

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 [Електронний ресурс] : Режим доступу [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T312500.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T312500.html)
2. Методичні рекомендації з бухгалтерському обліку основних засобів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 №561 // Все про бухгалтерський облік - 2003,-№104.- С. 11-36.
3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основних засобів», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 №92 // Все про бухгалтерський облік, - 2009.-№10. - С. 34-39.
4. Податковий кодекс України : за станом на 1 квітня 2011 р. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] : Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
5. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – 3-тє вид. допов. і перероб. – К. : Алеута, 2008. – 926 с.



УДК 657.6

**Черненко Людмила**

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

**ДЕРЖАВНА КАЗНАЧЕЙСЬКА СЛУЖБА ЯК СУБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ****Анотація**

*У статті визначено особливості проведення фінансового контролю Державною казначейською службою України, проаналізовано показники її діяльності.*

**Ключові слова:** Державна казначейська служба України, фінансовий контроль, попередній контроль, поточний контроль, наступний контроль, правопорушення.

Попередження бюджетно-фінансових зловживань та злочинів, покращення фінансової дисципліни є запорукою ефективного функціонування державних фінансів, як специфічного виду економічних відносин. Визначальна роль в цьому напрямку діяльності є реалізація казначейського фінансового контролю за повнотою та своєчасністю формування та надходження доходів до бюджету, а також за законністю та ефективністю використання бюджетних коштів, що в загальному підсумку повинно забезпечити зростання соціально-економічної захищеності громадян України.

Фінансовий контроль являє собою сукупність видів, форм і методів перевірки законності і доцільності здійснення фінансових операцій та реалізації на цій основі завдань фінансової політики [1]. При цьому суть казначейського контролю, як виду фінансового контролю полягає у здійсненні уповноваженими суб'єктами органів Державної казначейської служби України контролюючих дій з метою визначення фактичної відповідності законодавству певної діяльності чи фінансових операцій, реалізації визначених повноважень або угод, пов'язаних з надходженням чи використанням коштів в ході виконання бюджетів [2].

Казначейський контроль сьогодні в Україні відіграє значно більшу роль ніж у розвинених країнах, що пояснюється відсутністю громадського контролю, який повинен забезпечувати високий рівень фінансової дисципліни на локальному рівні, при безпосередньому виконанні розпорядниками коштів своїх прямих обов'язків. Але за тих умов, що на сьогодні склалися в Україні, саме для органів Державної казначейської служби України делеговані ці повноваження. Хоча можливо в майбутньому, коли рівень свідомості і відповідальності населення набуде значно вищого рівня, значення казначейського контролю не буде таким затребуваним.

Таким чином, повноваження Державної казначейської служби України закріплені в ст. 112 Бюджетного Кодексу України. До них належить здійснення контролю за веденням бухгалтерського обліку всіх надходжень і витрат державного бюджету та місцевих бюджетів, складанням та поданням фінансової і бюджетної звітності, бюджетними повноваженнями при зарахуванні надходжень бюджету, відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів показникам розпису бюджету, відповідністю взятих бюджетних

зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми, відповідністю платежів взятим бюджетним зобов'язанням та відповідним бюджетним асигнуванням.

Державна казначейська служба України також в межах своїх повноважень забезпечує організацію та координацію діяльності головних бухгалтерів бюджетних установ та контроль за виконанням ними своїх повноважень шляхом оцінки їх діяльності [3].

Оскільки відповідно до чинного законодавства на органи Державної казначейської служби покладені функції виконання видаткової частини Державного бюджету України, та безпосереднє ведення касового обслуговування операцій з бюджетними коштами, дозволяє не тільки контролювати виконання бюджетів всіх рівнів, а й попереджувати настання небажаних для держави наслідків у процесі виконання бюджетів. Таким чином, казначейський контроль включає в себе попередній та поточний фінансовий контроль.

Попередній контроль, що передуює здійсненню операцій надходження та витрачання коштів проводиться на етапі реєстрації зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та при перевірці відповідності платіжних документів взятим бюджетним зобов'язанням.

Поточний контроль, що проводиться у процесі здійснення видатків включає перевірку відповідності платіжних документів затвердженням кошторисам, відповідності бюджетним призначенням та виділенням асигнуванням згідно до затвердженого Закону України про Державний бюджет. Також він включає контроль за повнотою та своєчасністю перерахування платежів у загальнодержавні фонди при отриманні готівки для виплати заробітної плати, контроль наявності підтвердних документів при отриманні готівки на оплату товарно-матеріальних цінностей.

Поточний контроль, що проводиться після здійснення видатків передбачає контроль відображення здійснених операцій у бухгалтерському обліку розпорядника бюджетних коштів, контроль за відповідністю взятих зобов'язань доведеним асигнуванням, а також даних бухгалтерського обліку казначейства даним обліку розпорядника бюджетних коштів [4].

Проте реалізація казначейського контролю в повному обсязі можлива лише при дотриманні загальних принципів фінансового контролю, а саме: законності, об'єктивності, поєднання державних, регіональних і приватних інтересів, розподілу контрольних повноважень, повноти охоплення об'єктів контролем, достовірності фактичної інформації, збалансованості контрольних дій, превентивності контрольних дій, самодостатності системи контролю, ефективності та відповідальності. Тільки за таких умов Державна казначейська служба України забезпечить дієвий попередній та поточний контроль за використанням бюджетних коштів і недопущення їх нецільового використання.

Якщо проаналізувати дані результатів попереднього та поточного контролю Державної казначейської служби України, контролюючим органом станом на 11.2012 року було попереджено 34860 правопорушень, що відповідало 1276,1 млн. грн.

Станом на 11.2013 року порівняно з попереднім роком кількість попереджених правопорушень контролюючим органом була меншою на 21507 випадків і становила 13353, проте загальна їх сума зросла на 1241,6 млн. грн. і склала 2517,7 млн. грн.

За відповідний період 2012 року кількість виявлених і попереджених правопорушень зменшилася на 4414 випадків або 33,1% ніж у попередньому році і склала 8939 загальною вартістю 1616,8 млн. грн. [5].

Отже, проведений вище аналіз засвідчує особливу роль Державної казначейської служби, оскільки саме діяльність цього органу дозволяє не тільки мінімізувати втрати бюджетів, а й взагалі попереджує настання таких подій.

Напрямки підвищення ефективності фінансового контролю в органах казначейства:

- своєчасне доведення інформації, отриманої органами казначейства при здійсненні превентивного контролю, до органів, які здійснюють наступний контроль, що буде сприяти реалізації одного з пріоритетних завдань Державної казначейської служби України, а саме, координації роботи казначейства з Державною фінансовою інспекцією в частині своєчасної кваліфікації та упередження порушень у процесі виконання бюджету;

- запровадження аудиту в органах казначейства, що буде сприяти підвищенню ефективності й результативності діяльності органів казначейства та якості звітності;

- систематичне проведення казначейством семінарів-нарад з відповідальними працівниками бухгалтерських служб розпорядників і одержувачів бюджетних коштів щодо вивчення і роз'яснення законодавчих актів з питань казначейського обслуговування бюджетних коштів та змін до них [6].

Реалізація намічених цілей повинна забезпечити підвищення казначейського фінансового контролю, а так і покращення фінансової дисципліни в цілому.

Державна казначейська служба України є важливим суб'єктом фінансового контролю, оскільки саме воно реалізовує попередній контроль та контроль на стадії здійснення платежів при виконанні бюджетів усіх рівнів. Постійний характер його проведення дозволяє акумулювати фінансові ресурси держави на належному рівні, уникаючи їх нецільового використання. Проте невід'ємним елементом його реалізації повинно стати постійне вдосконалення діяльності контролюючого органу, що забезпечить якісне виконання бюджетної політики на всіх рівнях.

#### **Список використаних джерел**

1. Опарін, В. М. Фінанси [Текст] : навчальний посібник / В.М.Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
2. Теленик, С. С. Особливості казначейського контролю у сфері виконання місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс] / С.С.Теленик. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-1/11tccbvu.pdf>. — Назва з електронного джерела. — Дата звернення : 12.05.2014.

3. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. — Назва з ерканаю. — Дата звернення : 12.05.2014.

4. Клець Л.Є. Бюджетний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/1584072036601/ekonomika/byudzhetniy\\_menedzhment\\_-\\_klets\\_lye](http://pidruchniki.ws/1584072036601/ekonomika/byudzhetniy_menedzhment_-_klets_lye). — Назва з ерканаю. — Дата звернення : 12.05.2014.

5. Державна казначейська служба України – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url>. — Назва з ерканаю. — Дата звернення : 12.05.2014.

6. Деркач М. І. Дейкало Л. Є. Чубак А. Ю. Напрямки підвищення ефективності казначейського контролю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vddfa/2012\\_1/Derkach.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2012_1/Derkach.pdf). — Назва з ерканаю. — Дата звернення : 12.05.2014.



**РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ  
СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

УДК 378:334

**Белецкая Людмила**

к.пед.н., доцент

**Борздова Татьяна**

к.техн.н., доцент, заведующий кафедрой

**Минковская Юлия**

к.э.н., доцент кафедры

Белорусский государственный университет

г. Минск, Беларусь

**БИЗНЕС-АНАЛИЗ В ДИСТАНЦИОННОМ ОБУЧЕНИИ**

**Аннотация**

*Данная статья посвящена актуальной тематике дистанционного образования взрослых. В ней рассматриваются вопросы разработки курса для дистанционного обучения в области бизнес-анализа с целью повышения квалификации предпринимателей.*

**Ключевые слова:** дистанционное обучение, бизнес-образование, бизнес-анализ.

После 1945 года образование во всем мире стало развиваться темпами, каких не знала история человечества. Во многих странах численность учащихся различных возрастных категорий выросла более чем вдвое. Расходы на обучение увеличивались в еще большей пропорции. В развитых странах образование встало в один ряд с крупнейшими отраслями экономики. Столь бурный процесс поставил перед педагогической наукой ряд новых проблем, связанных с вопросами исследования нововведений и технотизации в образовании. Если учесть, что с момента уяснения сути проблемы до внедрения ее решения в практику обучения проходит значительное время, то становится очевидной вся важность опережающего практику дидактического исследования дистанционного обучения различных категорий учащихся, в том числе, взрослых.

Актуальность многоаспектного исследования дистанционного обучения в значительной мере также связана с тем, что последнее призвано обеспечить активное участие всех без исключения субъектов в экономической, социальной и культурной жизни общества через доступность знаний всем желающим, включая их в обучение независимо от возраста, способностей и уровня образованности. Как показывает практика, дистанционное обучение, как феномен второй половины XX века, позволяет снять ограничения по числу

учащихся и обусловливает адаптацию системы образования к быстрым, частым и внезапным изменениям с темпами, какие в настоящее время не может выдержать никакое промышленное или коммерческое учреждение.

Создание и развитие дистанционного обучения представляется неотъемлемым условием сокращения имеющего место объективного информационного запаздывания системы образования. Однако, анализируя данную проблему, следует иметь в виду, что задача состоит в том, чтобы из информационной картины мира выбрать и предложить к усвоению учащемуся такой минимум инвариантных данных, которые имеют воспитательную значимость и являются достаточными как для дальнейшего расширения личностных знаний, так и для формирования современного стиля мышления.

Вместе с тем, важно подчеркнуть, что при построении концептуальной модели дистанционного обучения необходимо учитывать семь педагогических и экономических принципов, определяющих эффективность функционирования любой дидактической системы: принцип индивидуальных различий; принцип самостоятельного учения; принцип сочетания человеческой энергии и технических возможностей; принцип экономии в результате укрупнения масштабов производства; принцип разделения труда; принцип концентрации и критической массы; принцип оптимизации. Эти принципы в своей совокупности могут стать мощным инструментом совершенствования образовательной среды, так как ими можно руководствоваться в самых разнообразных ситуациях.

Оптимальное решение с чисто экономической точки зрения не всегда совпадает с педагогическим оптимумом. Поэтому на практике следует искать наиболее удобный компромисс при переходе от абстрактной формы принципов к их конкретизации. Сказанное нашло свое отражение при разработке авторами курса и подготовке соответствующих методических разработок для дистанционного обучения с целью повышения квалификации предпринимателей в области бизнес-анализа. В частности, в результате отбора и компоновки содержания общий тематический курс бизнес-анализа условно разделен на четыре крупных блока, каждый из которых, в свою очередь, состоит из отдельных логически взаимосвязанных компонентов. Следует отметить тот факт, что при реализации обучения данному курсу учащемуся не обязательно изучать весь курс целиком: он может обратиться к той теме, которая интересует его больше всего, и применить полученную информацию на практике.

1. *Финансовый отчет и его анализ.* В этой части определяются основные финансовые понятия и инструменты.

- Финансовые отчеты. Как вести учет. Использование финансового отчета. О работе с текущими и нетекущими статьями. Работа с текущим бухгалтерским учетом. Метод учета издержек и доходов. От главной книги – к финансовому отчету. Ввод данных главной книги в финансовый отчет.

- Бухгалтерский отчет: управление текущими активами. Создание бухгалтерского отчета. Статьи баланса. Дебет и кредит, сальдо. Составление баланса текущих активов.

- Оценка товарно-материальных запасов для балансового отчета. Четыре метода оценки товарно-материальных запасов: FIFO, LIFO, метод средней

стоимости, метод точного определения. Скидки на покупку. Системы постоянной и периодической инвентаризации. Коэффициент оборачиваемости.

- Баланс: пассив и собственный капитал. Главная книга, специализированные журналы. Оборотная ведомость, ее формирование. Автоматизация процесса переноса. Расчет краткосрочных обязательств. Составление баланса пассивов и собственного капитала.

- Оборотные средства и анализ движения денежных средств. Денежные средства или оборотный капитал. Определение объема оборотного капитала и изменений в нем. Определение движения денежных средств и их анализ.

- Анализ баланса. Горизонтальный и вертикальный анализ финансовых отчетов.

- Анализ коэффициентов. Анализ показателей прибыльности, ликвидности и активности.

2. *Финансовый контроль и планирование.* В данной части рассматриваются методы управления бюджетом, в частности план финансовой деятельности, прогноз и процедуры контроля качества, включая измерение параметров производственного процесса и анализ погрешностей.

- Составление бюджета компании и циклы планирования. Разработка планов финансовой деятельности предприятия. От планов финансовой деятельности к составлению бюджета компании. Приведение бюджета в соответствие с бизнес-планом.

- Прогнозирование и перспективные оценки. Прогнозирование с применением метода скользящего среднего, с помощью функций регрессии, с использованием функции экспоненциального сглаживания. Составление линейных и нелинейных прогнозов. Графики корреляции для идентификации модели.

- Определение уровня качества. Применение статистического метода управления. Выборочный контроль элементов продукции конечной и бесконечной генеральной совокупности. Выборочный контроль брака в элементах продукции.

3. *Инвестиционные решения.* В этой части представлен анализ деловых предложений и планирование прибыли.

- Исследование бизнес-ситуации: инвестирование. Разработка бизнес-ситуации. Разработка модели.

- Исследование критериев принятия решения для бизнес-анализа. Будущая стоимость, настоящая стоимость и чистая настоящая стоимость. Уменьшение периода окупаемости инвестиций.

- Анализ чувствительности бизнес-ситуаций. Управление с помощью сценариев. Оценка дохода. Вычисление внутренней оборачиваемости, индекса прибыльности и т. д.

- Планирование прибыли. Анализ операционного и финансового ливериджа. Коэффициенты задолженности и кратности процентов.

- Инвестиционные решения с учетом фактора неопределенности. Применение регрессионного анализа в ходе принятия решения. Применение доверительных интервалов при проведении исследования рынка и их

усовершенствование.

– Фиксированные активы. Определение первоначальной стоимости активов. Выбор издержек и активов. Амортизация активов. Методы начисления амортизации.

4. *Продажи и маркетинг.* Здесь речь идет об анализе сбыта, о калькуляции себестоимости и ценообразовании, об анализе прибыли.

– Анализ продаж и маркетинга. Требования к составлению карт. Создание карт. Анализ отклонений. Анализ нормированных отклонений. Географическое представление наблюдавшихся и уточненных значений.

– Регистрация дохода. Метод степени завершенности. Метод выполненного контракта. Признание доходов по завершении производства. Регистрация дохода с использованием метода момента продажи, при получении денежных средств, рассрочке платежа. Метод возмещения расходов. Регистрация доходов в различных отраслях экономики. Влияние методов регистрации доходов.

– Финансовый анализ. Определение финансового положения компании как результата финансовых операций и производственной деятельности.

– Анализ предела погашения постоянных издержек и доходов. Вычисление предела погашения постоянных издержек и доходов и составление предложений. Точка безубыточности в единицах продукции и в денежном выражении. Анализ разницы между продажной ценой и себестоимостью элементов производства.

– Определение цены и издержек. Метод валовых и предельных издержек. Применение метода предельных издержек для определения цены. Оценка влияния перекрестной эластичности. Анализ объема продаж и маркетинга.



УДК 63.006:658.012.22

Герасимова Оксана

к.т.н., доцент

ГВУЗ «Приднєпровська державна академія  
строїтельства и архитектуры»

г. Дніпропетровськ

## СОЗДАНИЕ КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТИ

### Аннотация

*В статье рассмотрены способы объединения частных критериев эффективности системы управления в единый общий критерий. Показано, что при создании систем управления важно получить наилучшую совокупность всех частных характеристик, т.е. получить наилучшее значение критерия эффективности.*

**Ключевые слова:** управление проектами, критерий эффективности, ценообразование, доход, риск.

В Китае существует образная интерпретация кризиса или переломного момента, которая отображается двумя иероглифами: верхний иероглиф обозначает опасность, а нижний указывает на скрытую благоприятную возможность [1]. Финансовый кризис, который нарушил привычные схемы привлечения кредитных средств, заставит девелоперов кардинально пересмотреть политику ценообразования. Снижение уровня рентабельности становится катализатором банкротства для тех строительных компаний, которые привыкли продавать продукцию по завышенным ценам без учета возможных рисков.

Рассматривая возможность получения дохода от реализации проекта, мы на самом деле сталкиваемся с проблемой определения некоторой случайной величины. Последняя становится известной, если известно ее распределение (плотность или функция распределения). Подавляющее большинство процессов, которые сознательно управляются человеком, стремятся к нормальному закону распределения случайной переменной. Так, Е.Вентцель и Л.Овчаров выделяют нормальный закон распределения (закон Гаусса), который «играет исключительно важную роль в теории вероятностей и занимает среди других законов особое положение» [2, с.161]. В свою очередь, С.Воробьев и К.Балдин отмечают, что предпринимательские риски описываются равномерным распределением и его частным случаем Бета-распределением [1]. Следует также отметить работы А.Марюты, в которых был рассмотрен информационный показатель риска стабильности (или нестабильности) производственно-экономической системы управления для текущего анализа с целью определения целесообразности стабилизации процесса исходя из предположения, что закон распределения случайного экономического показателя нормальный [3; 4; 5]. Однако в специализированной литературе по управлению проектами законы распределения анализируются поверхностно, без учета специфики инвестиционного проектирования.

В курсі теорії ймовірності доведено, що нормальне розподілення має властивість стійкості, що грає особливо важливу роль в системах управління. Так або інакше, «концепція управління пов'язана з рішенням двох взаємопов'язаних завдань економічного розвитку: забезпеченням його стійкості і підвищенням ефективності на базі різних нововведень» [6, с.82]. Такий синтез породжує поняття «гнучкості», т.е. пристосовуваності системи, яке орієнтоване на діяльність системи управління, а не на сам об'єкт управління. Тому метою статті є створення критерію ефективного управляючого механізму, здатного забезпечити успішне функціонування системи в широкому і заздалегідь не заданому діапазоні умов.

Ризик є такою вагою, чаша якої може качнутися як в бік успіху, так і в бік невдачі, т.е. ймовірнісним подією, яке може статися, а може і не статися. Як вказує П.Джалота, ми часто буваємо надто оптимістами і просто не помічаємо ризиків, бажаючи, щоб вони не відбулися [7]. Таке ставлення одразу ж призводить до проблем в проекті в разі реалізації подій ризику, що для довгострокових інвестиційно-будівельних проєктів цілком ймовірно. Тому управління ризиками називають першою серед найкращих практик управління проєктами.

Найбільш поширеним видом управлінської діяльності є прийняття рішень в умовах неповної інформації, що пов'язано з неминимовним ризиком. Теорія статистических рішень є пошуком оптимального поведіння в умовах неопределенності (неточності інформації). Наслідком неопределенності є ризик. Сучасна концепція статистического рішення вважає поведінку оптимальною, якщо вона мінімізує ризик, т.е. математическе очікування збитків. Отже, загальний критерій ефективності системи може бути побудований на базі теорії статистических рішень.

В якості загального критерію системи можна прийняти середній ризик системи, а функцію втрат прийняти як частинний критерій її ефективності (умовну ймовірність виконання поставленої кінцевої задачі управління або математическе очікування ефекту управління).

Функція випадкової величини характеризує ступінь організації виробничо-економічної системи. Якщо діяльність є регульованою, їй буде відповідати нормальний закон розподілення. В разі якщо процес є неуправляємим або повністю нестабільним, то йому буде відповідати рівномірний закон розподілення ймовірностей. Наприклад, кількість нещасних випадків передбачають розподіленими за законом Пуассона, а тривалість безотказної роботи пристрою підкоряється показальному закону розподілення.

Нормальний закон розподілення в управлінні проєктами найбільш поширений: достатньо згадати «S»-подібну криву графіческого звіту про витрати [8]. Формула нормального розподілення значення випадкової величини  $x$  має вигляд:

$$f(x) = \frac{1}{\sigma_x \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-m_x)^2}{2\sigma_x^2}}, \quad (1)$$

где  $f(x)$  – вероятность принятия случайной величиной значения  $x$ ;  $m_x$  – математическое ожидание (или среднее значение случайной величины  $x$ );  $\sigma_x$  – среднее квадратичное отклонение.

В случае если ошибка системы имеет нормальное распределение с плотностью вероятности в момент времени  $t$ , формула (1) примет следующий вид:

$$f(\varepsilon, t) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_\varepsilon(t)} e^{-\frac{1}{2\sigma_\varepsilon^2(t)}[\varepsilon - m_\varepsilon(t)]^2} \quad (2)$$

На основании формулы (1) найдем выражение общего критерия эффективности для системы управления

$$W(t) = p \int_{-\infty}^{\infty} e^{-\alpha \varepsilon^2} \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_\varepsilon(t)} e^{-\frac{1}{2\sigma_\varepsilon^2(t)}[\varepsilon - m_\varepsilon(t)]^2} d\varepsilon \quad (3)$$

Таким образом, в бизнесе наиболее вероятным положительным исходом является тот, который имеет наименьшую доходность [2]. Концептуальная закономерность, связывающая доходность и вероятность успеха, отображает тот факт, что увеличение доходности обязательно сопровождается уменьшением вероятности успеха. Основным требованием, предъявляемым к выбранному решению, является его Парето-оптимальность, однако в работах [3, 9] отмечается, что известные способы формализации количественного обоснования решения по нескольким критериям еще до конца не определены. Окончательный выбор решения зависит, прежде всего, от руководителя проекта, который на основании статистических данных должен всестороннее оценить преимущества и недостатки всех видов решений и на этой основе выбрать лучшее.

Рассмотренные способы объединения частных критериев в единый общий критерий эффективности системы показывают, что конечный результат управления зависит не от одной какой-либо частной характеристики – точности, надежности, эффективности действия отдельных элементов системы, а от их комбинации. Поэтому при создании систем управления важно получить наилучшую совокупность всех частных характеристик, т. е. получить наилучшее значение общего критерия эффективности.

#### Список использованных источников

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве [Текст] / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>0</sup>», 2005. – 772 с.
2. Вентцель, Е. С. Теория вероятностей и ее инженерные приложения [Текст] / Е.С. Вентцель, Л.А. Овчаров. – М.: Наука. – 1988. – 480 с.
3. Марюта, А. Н., Новицкий И. В. Эффективность многокритериальных задач экономики [Текст] / А.Н. Марюта, И.В. Новицкий. – Дн-ск: Наука и образование, 2005. – 217 с.
4. Марюта, А. Н. Статистические методы и модели в экономике [Текст] / А.Н. Марюта, Н.Е. Бойцун. – Дн-ск: Пороги, 2002. – 384 с.

5. Елисеєва, О.К. Диагностика и управление производственно-экономическими системами [Текст] / О.К. Елисеєва, А.Н. Марюта, В.Н. Узунов – Дн-ск: Наука и образование, 2004. – 191 с.
6. Вилкас, Э.Й., Майминас Е. З. Решения: теория, информация, моделирование [Текст] / Э.Й. Вилкас, Е.З. Майминас. – М.: Радио и связь, 1981. – 328 с.
7. Джалота, Панкаж. Управление программным проектом на практике: Пер. с англ [Текст] / Панкаж Джалота. – М.: Лори, 2005. – 223 с.
8. Словник-довідник з питань управління проектами [Текст] / С.Д. Бушуєв, Українська асоціація управління проектами – К.: Видавничий дім „Деловая Украина”, 2001. – 640 с.
9. Росин, М.Ф. Статистическая динамика и теория эффективности систем управления [Текст] / М.Ф. Росин, В.С. Булыгин – М. Машиностроение, 1981. – 312 с.



УДК 004.9:334.78

**Коваль Оксана**

аспірант

Чернігівський національний технологічний університет  
м. Чернігів

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

### *Анотація*

*У статті розглянуто теоретичні засади віртуалізації бізнесу та передумови для формування віртуальних підприємств. Також розглянуто вплив інформаційних технологій на бізнес середу та створення нових форм підприємств як наслідок поширення інформаційних технологій.*

**Ключові слова:** інформаційні технології в бізнесі, віртуалізація, віртуальні підприємства.

В умовах глобалізації перед Україною нагально постало питання структурної перебудови підприємств з метою збільшення їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Цьому значною мірою має сприяти розвиток інноваційних структур різного типу, який активізувався у посткризовий період.

За допомогою глобальних мереж стали можливими перетворення як зовнішніх відносин між компаніями та їхніми партнерами чи клієнтами, так і внутрішньої структури самих компаній. Есперти зазначають, що основи традиційної економіки та принципи ведення бізнесу знаходяться сьогодні на порозі революційних змін.

Швидке поширення Інтернет сприяв появі нової форми бізнесу – віртуальне підприємство. Такі підприємства відрізняються від традиційних форм

підприємництва тим, що ряд функцій або всі функції такого суб'єкту господарювання є віртуалізованими, тобто, реалізуються за допомогою Інтернет- та комп'ютерних технологій.

Концепція віртуальних підприємств з'явилась більше 10 років тому у роботі У. Девідоу та М. Мелоуна «Віртуальна корпорація» [1]. Як зазначено в цій роботі віртуальне підприємство створюється шляхом відбору людських, фінансових, матеріальних, організаційно-технологічних та інших ресурсів з різних підприємств та їх інтеграції з використанням комп'ютерних мереж, що дозволяє сформувати гнучку та динамічну організаційну структуру.

Однією з головних передумов поширення віртуальних підприємств стала доступність персональних комп'ютерів у розвинених країнах, зокрема, США та Великобританії на початку 70-х років. Ряд спеціалістів почали використовувати їх вдома для виконання певних замовлень та завдань. Технології дозволяють створювати умови для постійного обміну інформацією для передачі розпоряджень та даних між віддаленими робочими місцями та головним офісом. Багатофункціональність домашніх комп'ютерів та високий розвиток комунікаційних технологій дозволили підняти ефективність домашніх робочих місць до рівня офісних, що стало початком розвитку віртуальних структур.

За допомогою глобальних мереж стали можливими перетворення як зовнішніх відносин між компаніями та їхніми партнерами чи клієнтами, так і внутрішньої структури самих компаній. Есперти зазначають, що основи традиційної економіки та принципи ведення бізнесу змінюються для того, щоб відповідати вимогам сучасності. Акцент підприємців зміщується на початкові стадії життєвого циклу продукту або технології, у першу чергу — на інновації. Але навіть великі транснаціональні корпорації не завжди здатні застосовувати всі необхідні інструменти для утримання ринкових позицій і тому залучають до співробітництва інші компанії. Сьогодні віртуальні організації є дуже поширеним явищем і дослідження 80 компаній-розробників програмного забезпечення доводить високу ефективність таких структур у порівнянні з традиційними як у питанні внутрішньої структури компанії, так і в побудові відносин з зовнішніми агентами [2].

В основі віртуалізації виробництва полягає взаємозв'язок бізнес-процесів, який направлений на таку організацію конкретного механізму виробництва товарів або надання послуг на територіально розподілених підприємствах, при якій максимально виявляються ключові компетенції організації, колективів та людей. Створення віртуального підприємства пов'язане з інтелектуальним моделюванням взаємодії складних, неоднорідних, відокремлених один від одного агентів. Агенти віртуального підприємства розробляють спільний проект, знаходяться між собою у відносинах партнерства, кооперації, співробітництва, координації тощо.

На практиці існує безліч в тій чи іншій мірі "віртуалізованих" організацій. Слід зазначити, що досить часто під віртуальними організаціями у виробництві розуміють ту чи іншу форму організації взаємодії підприємств в області логістики і матеріально-технічного постачання. В цілому віртуальні організаційні форми - це динамічні мережеві об'єднання людей, колективів і

підприємств.

Серед основних передумов виникнення віртуальних організацій можна виділити наступні:

- економічні фактори;
- розвиток інформаційних технологій і зокрема Інтернет-технологій;
- організаційні — наявність потенційних учасників віртуального підприємства та мережного брокера у Web-середовищі.

Основним технологічним засобом для створення та функціонування віртуальних структур є бізнес-процес або workflow, тобто, сукупність однієї або більшої кількості пов'язаних між собою процедур чи операцій, які спільно дозволяють реалізувати деяку бізнес-задачу або політичну мету підприємства, як правило, в межах його організаційної структури, що описує функціональні ролі і відносини [3].

Особливості українського економічного устрою та законодавства ускладнюють широке використання віртуальних організацій з огляду на недостатнє регулювання питань діяльності таких підприємств, процесу реєстрації та легалізації працевлаштованих. Також, зважаючи на географічну необмеженість віртуальних підприємств, постає проблема регулювання діяльності міжнародних віртуальних підприємств на території України.

Економічні перетворення, політика економічних і державних структур загострюють потребу в розвитку малого підприємництва в Україні як основи економічної стабільності, безпеки і підвищення добробуту населення. Розвиток віртуальних організацій є інноваційним шляхом розвитку підприємництва в Україні. Не зважаючи на недостатній рівень розвитку віртуального бізнесу та його регулювання в Україні сьогодні, створення віртуальних структур є має значну економічну доцільність з огляду на порівняно меншу кількість необхідних ресурсів для функціонування такого підприємства та значно більший доступ до ресурсів, оскільки немає обмеженості географічними кордонами. В той же час, інформатизація суспільства, доступ до мережі Інтернет, поширення інформаційних технологій та можливості застосування цих технологій у різних секторах економіки, створюють умови для поширення віртуальних підприємств та інтегрованих структур.

#### **Список використаних джерел**

1. William H. Davidow, Michael S. Malone The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century. – Kirkus Review Issues, 1992.
2. Козак, І. А. Інформаційні технології віртуальних організацій [Текст] : навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 336 с.
3. Макарова, М.В. Електронна комерція [Текст] : посібник для студ. вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – 272 с.



УДК 374.71

**Кошик Вікторія**

викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

## **АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

### **Анотація**

*У статті розглянуто питання автоматизації ведення кадрового обліку та обліку заробітної плати на сучасному підприємстві, висвітлено проблеми автоматизації обліку праці, охарактеризовано спеціалізовані програмні продукти та розглянуто особливості ведення обліку праці та заробітної плати у конфігурації «1С:Бухгалтерія 8.2».*

**Ключові слова:** персонал, заробітна плата, кадровий облік, проблеми ведення обліку праці, програмні продукти.

Персонал – це найбільш цінний ресурс будь-якої компанії, який поряд з іншими ресурсами потребує обліку та ефективного управління. Від того, як побудовано управління персоналом, у багатьох випадках залежить ефективність роботи підприємства в цілому. Тому питання обліку заробітної плати завжди знаходяться у центрі уваги керівництва.

Ведення обліку праці, нарахування та виплати заробітної плати є важливим елементом системи обліку та управління підприємством, оскільки, з одного боку, допомагає визначити суму витрат підприємства на оплату праці і відповідно визначити фактичну собівартість виготовленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг, з іншого боку, дозволяє максимально ефективно використовувати наявні трудові ресурси підприємства. Незважаючи на значну важливість автоматизації обліку праці та її оплати для облікової системи підприємства, автоматизація обліку праці та її оплати є найскладнішою ділянкою автоматизації обліку підприємства, що обумовлено такими проблемами:

- складність розрахунку та різноманітність структур заробітної плати працівників різних підприємств;
- постійна зміна нормативних документів, що визначають порядок нарахування заробітної плати, здійснення нарахувань та утримань з неї;
- неоднозначність трактування чинного законодавства;
- різноманітність алгоритмів здійснення допоміжних розрахунків за різними видами та умовами виплат;
- різний порядок утримання податку на доходи фізичних осіб та внесків до фондів соціального страхування і пенсійного фонду з різних видів виплат;
- наявні розбіжності періоду нарахування та виплати заробітної плати в залежності від особливостей роботи підприємств [2, с. 261].

Основними засадами ведення обліку праці та її оплати є:

- інтеграція кадрового обліку, обліку праці та її оплати в єдине ціле;
- централізація обробки інформації з обліку праці та її оплати;

- автоматизований збір інформації про вихід працівників на роботу та відпрацьований ними час;
- автоматизація типових розрахункових операцій;
- автоматизований контроль за правильністю проведення ручних розрахунків та коригувань.

Для автоматизації обліку нарахування заробітної плати розроблена досить значна кількість спеціалізованих модулів у рамках прикладних бухгалтерських пакетів (наприклад, «Акцент», «Парус» та «1С: Підприємство») [1, с. 248].

Аналіз відповідного програмного забезпечення показав, що убільшості бухгалтерських програм розрахунки заробітної плати запрограмовані на примітивному рівні – почасова зарплата без будь-яких додаткових розрахунків. Всі інші розрахунки бухгалтер повинен виконувати вручну. Навіть для малих підприємств це не дуже зручний спосіб.

Що стосується найбільш нових програмних засобів для автоматизації обліку заробітної плати, то слід відмітити сучасний інструмент автоматизації задач управління персоналом, ведення кадрового обліку та розрахунків по заробітній платі у відповідності з вимогами законодавства – спеціалізовану конфігурацію «1С:Зарплата та Управління персоналом для України». Це прикладне рішення використовується великими підприємствами із різними формами оплати праці (погодинна, відрядна, акордна, за договорами цивільно-правового характеру тощо), із широким списком доплат і утримань, та навіть просто з великою кількістю працівників (понад 100 осіб).

Облік праці і заробітної плати можна вести і у конфігурації «1С:Бухгалтерія для України 8.2».

На багатьох невеликих фірмах на бухгалтера часом покладають багато додаткових обов'язків, серед яких і ведення кадрового обліку. У конфігурації «1С:Бухгалтерія 8.2» документообіг розділів кадрового обліку та обліку оплати праці пов'язані: кадрові дані є підґрунтям обліку оплати праці.

Слід зазначити, що можливості ведення кадрового обліку в більшості облікових програм є достатньо обмеженими, оскільки не всі програми передбачають можливість ведення кадрового обліку в повному обсязі.

У конфігурації «1С:Бухгалтерія 8.2» можна вести повноцінний кадровий облік. В таблиці 1 наведено документи, якими оформляються у програмі основні кадрові операції.

Програма дозволяє автоматично нараховувати працівникам зарплату за годинною тарифною ставкою та здійснювати індексацію. Вручну можна додавати будь-які нові нарахування, але щодо них необхідно вводити вже розраховані суми. Нарахування ведуться за відпрацьованим часом, зазначеним безпосередньо в документах. Алгоритм виплати зарплати дозволяє оформляти перерахування коштів на банківські рахунки та здійснювати виплату через касу.

У системі проводиться настроювання відображення нарахувань (утримань), відображення витрат на оплату праці, нарахувань внесків до соціальних фондів у бухгалтерському та податковому обліку, що розраховуються автоматично. Після закінчення звітного періоду можна автоматично сформувати регламентовані звіти щодо фізичних осіб, звіти до фондів, статистичну звітність

тощо [3, с. 346].

Таблиця 1

**Кадрові операції в програмі «1С:Бухгалтерія 8.2»**

<b>Операція</b>	<b>Документ «1С:Бухгалтерський облік для України 8.2»</b>
Реєстрація нових працівників	<b>«Прийом на роботу в організацію»</b> — призначений для налаштування ведення обліку розрахунків із заробітної плати
Переведення працівника до іншого підрозділу, зміна посади, зміна табельного номера, зміна розміру нарахування зарплати	<b>«Кадрове переміщення організацій»</b> — призначений для налаштування або зміни настройок ведення обліку розрахунків із заробітної плати
Відрадження працівників	<b>«Відрадження організацій»</b> — використовується для друкування бланка посвідчення про відрадження
Звільнення з організації	<b>«Звільнення з організацій»</b> — реєструє звільнення працівників та припиняє щодо працівника розрахунки по заробітній платі

Таким чином, підводячи підсумок до вище викладеного матеріалу, слід зазначити, що для повного, ефективного та систематичного обліку нарахування заробітної плати на підприємстві є досить значна кількість спеціалізованих програмних продуктів, які постійно поповнюються та розвиваються. Останні програмні продукти відомих розробників мають більше засобів налаштування до потреб підприємств різного рівня.

Але використання будь-яких програмних засобів вимагає від бухгалтера підвищення кваліфікації та інформаційної компетенції.

**Список використаних джерел**

1. Войтюшенко, Н.М., Інформаційні системи і технології в обліку [Текст] : навч.посіб. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. — 340с.
2. Клименко, О.В. Інформаційні системи і технології в обліку [Текст] : навч. посібник. — К., 2008. — 320 с.
3. Сараєва, Г. 1С: Бухгалтерія 8.2 : доступно для бухгалтера / Г.Сараєва, Л.Власенко. — Х.: Фактор, 2011. — 528 с.
4. «1С» в Україні [Електронний ресурс] : [офіц. сайт представництва компанії] : укр. версія. – Режим доступу: <http://its.1c.ua/>. — Назва з екрana. — Дата звернення : 12.05.2014.



УДК 347.7

Ніколаєнко Василь

студент

Національний Технічний Університет України

"Київський Політехнічний Інститут"

м. Київ

## КРИПТОВАЛЮТА В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

### Анотація

*У статті розглянуто питання використання криптовалюти Bitcoin, основні принципи її роботи та впливу на економіку.*

**Ключові слова:** Bitcoin, криптовалюта, Bitcoin в економіці.

Криптовалюта – вид цифрової валюти емісія і облік якої ґрунтується на криптографічних методах, наприклад асиметричному шифруванню, а функціонування системи відбувається децентралізовано в розподіленій комп'ютерній мережі. В криптовалют, по замовчуванню, не передбачено примусового повернення платежів, однак існує можливість угоди за участі посередника, коли для завершення чи відміни угоди необхідно погодження всіх трьох сторін або будь-яких двох сторін. Гроші не можуть бути примусово заморожені або вилучені без доступу до приватного ключа власника. Проте учасники угоди можуть добровільно на певний час взаємно блокувати свої кошти в якості завдатку. Як правило в криптовалюті є верхня межа загального обсягу емісії. Всі існуючі на даний момент криптовалюти використовуються псевдонімно – всі транзакції публічні, але прив'язки до конкретної людини за замовчуванням немає, однак особа користувача може бути встановлена якщо відома необхідна додаткова інформація.

Криптографія з метою конфіденційних платежів почала використовуватися в 90-тих роках в системі DigiCash, однак ця система була централізованою, а вперше термін криптовалюта почав використовуватися після виникнення пірингової платіжної системи Bitcoin, яка була створена у 2009 році та базується на самоопублікованому документі Сатоші Накамото.

Система Bitcoin (BTC) використовує розподілену в мережі єдину базу даних, яка включена в децентралізовану однорангову мережу, яка використовує електронно-цифровий підпис і підтримується протоколом proof-of-work для забезпечення безпеки та легітимності наявних в обігу коштів. База даних публічно зберігає інформацію про всі транзакції в незашифрованому вигляді, проте з використанням підпису захешованого по алгоритму SHA-256. Для зменшення розміру БД використовується деревовидне хешування.

В BTC існує два способи отримання монет BitCoin: генерація монет своїми силами, або їх покупка за якусь традиційну валюту (звичайний спосіб конвертації валют). У момент запуску системи на фазі її «розігріву» (bootstrap stage) математично створена ситуація, коли генерування монет досить проста і доступна всім процедура. Генерація монет відбувається за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення – клієнта BitCoin, який

використовує наявні обчислювальні потужності.

Обсяг емісії алгоритмічно обмежений таким чином щоб загальна кількість емітованих bitcoin не перевищила 21 мільйон. Спочатку розмір винагороди за кожен створений блок складав 50 bitcoin-монет. Після формування 210000 блоків розмір винагороди зменшується вдвічі. 28 листопада 2012 року сталося перше зменшення емісійної складової винагороди з 50 до 25 bitcoin. На 6930000 блоці емісія буде зупинена повністю, тобто формування блоків продовжиться і надалі, проте за них вже не буде нараховуватися винагорода емітованими bitcoin. Це означає, що в міру розвитку системи і збільшення грошової маси в системі, генерація нових монет стає все складнішим обчислювальним завданням, вимагаючи все більше ресурсів. Таким чином, якщо спочатку система активно залучає широкі маси учасників мотивацією досить легко збагатитися (що в рамках жорсткої капіталістичної системи, в якій всі ми живемо, працює краще будь-якої реклами), то на якійсь стадії постійного подорожчання генерації грошей стає вигідніше купувати вже готові монети, ніж намагатися згенерувати їх — що запускає вже стандартну біржову торгівлю, породжуючи конвертованість і зовнішній попит на BTC.

Криптовалюти по своїй суті позбавлені можливості виникнення інфляції, так як їх кількість, як і кількість золота на Землі, обмежена алгоритмом. Щоб створювати нові bitcoin необхідно затратити час та енергію, саме тому вони мають цінність, як і золото. Тому, як і у випадку з золотом, коли більша частина монет буде видобута, ціна буде рости. Це може статися тільки у випадку визнання bitcoin у всьому світі, коли все більшій кількості людей потрібно буде все більше монет. І щоб компенсувати обмежену кількість монет – вартість однієї буде рости.

При використанні bitcoin в першу чергу звертаєш увагу на ряд переваг:

- анонімність. Порівняно з національними валютами перекази криптовалюти неможливо контролювати.
- швидкість переказу. Мінімальний час здійснення переказу становить кілька хвилин, в той час як банківський переказ може тривати кілька днів.
- мала комісія. Мінімальна комісія переказу bitcoin становить 0.0001 btc, що робить її практично несуттєвою.

Проте ці самі переваги криптовалюти вже негативно впливають на національну валюту, за допомогою якої держава може контролювати багато сфер суспільства. І при рості популярності криптовалюти зменшується державний вплив. Анонімність bitcoin заважає державі контролювати переміщення фінансів, а це робить можливим безперешкодне виведення коштів з країни. Також bitcoin створює кращі умови для обігу заборонених та нелегальних товарів всередині країни. Тому криптовалюта не вигідна для держави і всі країни з часом будуть намагатися заборонити bitcoin або шукатимуть методи регулювання криптовалют.

Не дивлячись на вагомі переваги bitcoin перед традиційними грошима, він не підходить для використання в якості основної валюти для повноцінної економіки. Основною причиною цього є дефляційна природа. Дефляція приводить до того, що люди починають більше накопичувати і менше

витрачати, що негативно впливає на виробництво товарів та послуг. Внаслідок такого підходу все менше людей будуть щось виробляти, що в результаті вб'є всю економіку.

Bitcoin в тому вигляді, в якому він існує зараз, не може стати заміником традиційних грошей, і не підходить на роль основної валюти для світової економіки. Щоб побудувати економіку на криптовалютах потрібно багато змінити, щоб, не втративши своїх переваг, криптовалюта стала більш схожа на традиційні гроші.

#### **Список використаних джерел**

1. Сайт «Bitcoin Wiki». URL: <http://ru.bitcoinwiki.org/>.
2. Російськомовний інформаційний сайт про криптовалюту Bitcoin URL: <http://btcsec.com/>.
3. Офіційний сайт Bitcoin . URL: <https://bitcoin.org/ru/>.
4. Стаття «Bitcoin. Как это работает» URL: <http://habrahabr.ru/post/114642/>.



УДК 681.325

**Поліщук Маргарита**  
слухач магістратури  
**Огнева Алла**  
к.т.н., доцент  
Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький

### **КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ**

#### **Анотація**

*В статті розглянуто питання комп'ютеризації обліку витрат підприємства, зв'язок між системами бухгалтерського обліку та технології обліку витрат за допомогою найпоширенішої системи обліку «1С: Підприємство».*

**Ключові слова:** комп'ютеризація, підприємство, автоматизоване робоче місце.

Будь-яке підприємство в процесі своєї діяльності стикається завжди з певними витратами матеріальних, трудових, грошових, інформаційних та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування

Питання проведення комп'ютеризації обліку витрат підприємства досліджувалось багатьма авторами. Зокрема дане питання досліджували: Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза В.М, Панасюк, Є.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець та іншими.

Метою дослідження є вивчення особливостей функціонування бухгалтерського обліку витрат підприємств, переваг та недоліків впровадження

автоматизованих систем на підприємствах.

Автоматизація обліку дозволяє значно полегшити роботу бухгалтерії в цілому та кожного бухгалтера окремо, особливо при впровадженні телекомунікаційного обміну інформацією між автоматизованими робочими місцями (АРМ) облікових працівників з використанням комп'ютерних мереж. Безпосередньо облік витрат на виробництві пов'язаний із суміжними ділянками обліку та підсистемами інформаційної системи підприємства.

Для належного організування і функціонування АРМ бухгалтера по обліку витрат на виробництво важливим є формування на машинних носіях необхідної вихідної інформації, що виникає при розв'язанні завдань з обліку необоротних активів, виробничих запасів, заробітної плати, фінансово-розрахункових операцій, обліку готової продукції та її реалізації. Уся ця інформація повинна бути представлена у вигляді єдиної бази даних бухгалтерських записів відповідно до вимог АРМ бухгалтера з обліку витрат на виробництво [3].

Облік витрат на виробництво організовується у вигляді відповідної схеми робочих місць, яка відображає взаємодію різних працівників при реалізації облікових функцій. До схеми повинні входити робочі місця всіх співробітників, функціональні обов'язки яких певною мірою пов'язані з веденням бухгалтерського обліку. А це не тільки особи, які здійснюють документування, систематизацію та узагальнення інформації, використовують цю інформацію при виконанні функцій бухгалтерського обліку та керування, а й технічний персонал, який забезпечує оформлення документів, їх архівування, відображення тощо.

Поділяють АРМ бухгалтера з обліку витрат на виробництво на три категорії.

АРМ I категорії призначено для формування та підготовки первинної інформації, що формується безпосередньо на місцях виникнення інформації. АРМ вирішує завдання обліку витрат на виробництво, яке стосується окремих підрозділів і дозволяє організувати систематичне та своєчасне виявлення відхилень від нормальних умов, проводити оперативний облік і здійснювати внутрішній аудит.

АРМ II категорії контролюється інформація, одержувана з АРМ I категорії, вирішуються регламентні та запитові завдання з обліку витрат на виробництво в цілому по підприємству.

АРМ III категорії призначено для аналізу роботи структурних підрозділів і підприємства в цілому, узагальнення зведених даних витрат на виробництво, здійснення оперативного контролю за використанням трудових, матеріальних ресурсів і грошових коштів, організації внутрішнього аудиту [2].

В Україні представлено широкий спектр програм з автоматизації, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є пакети «1С: Підприємство». Для списання без норм в «1С: Підприємство» використовують документи «Акт списання» та «Акт виконаних робіт». Проводка в документі списання має списувати товарно-матеріальні цінності з кредиту рахунку в дебет рахунку «Виробництво».

Прибуткування готової продукції здійснюється за допомогою документу

«Прибуткова накладна» з використанням того самого контрагента «Виробництво». Проводка в документі прибуткування має виконувати прибуткування готової продукції з кредиту рахунку «Виробництво».

Документ «Акт виконаних робіт» використовується при реалізації послуг іншим організаціям або населенню та при списанні оборотних активів, необхідних для надання послуг.

Документ «Акт списання» дозволяє виконати списання оборотних активів підприємства (товарів, матеріалів тощо) з вибракування та списання на виробництво. Для списання на різні рахунки слід заводити різних контрагентів. У контрагентів списання рахунків у картці контрагента повинні бути настроєні відповідно до господарської операції документу. Також у проводках документу можна використовувати рахунок витрат підрозділу або константи [1]

Що до прибуткування готової продукції, то необхідно підкреслити, що для одночасного списання матеріалів та інших витрат на її виготовлення призначено документ «Комплектація». При проведенні документа комплектуючі списуються зі складу, а зібраний комплект (товар або готова продукція) прибуткується на склад.

При введенні нового документа система автоматично заповнює відповідні реквізити (номер документу, дата, фірма, підрозділ-відправник, підрозділ, операція документу, використовувані рахунки, сума за документом) [4].

Для розподілу непрямих витрат на виробництво (нарахованої зарплати, амортизаційних відрахувань тощо) в кінці звітної періоду використовується спеціальна обробка «Розподіл витрат», яка дає змогу автоматично сформувати проводки бухгалтерського обліку.

Для формування і розрахунку витрат, що списуються на собівартість продукції за статтями витрат, а також для визначення незавершеного виробництва формується «Оборотна відомість». При формуванні цієї відомості бухгалтер може вибрати угруповання для отримання інформації: за об'єктом обліку, за статтею витрат, структурним підрозділом, за підприємством, за рахунком, субрахунком, кодом аналітичного обліку [2].

Таким чином, використання електронно-обчислювальної техніки не тільки значно спрощує обліковий процес, а й підвищує культуру управління, підвищує ступінь надійності і достовірності інформації, її оперативність, покращує умови її зберігання і багаторазового використання при ефективному захисті як від руйнування, так і від несанкціонованого доступу. Бухгалтер здійснює контроль за статтями витрат, з виявленням причин відхилень і факторів, що впливають на їхнє виникнення. А керівники підприємства, маючи таку інформацію, оперативно здійснюють необхідні корективи виробничої діяльності з метою отримання найбільшого ефекту шляхом зниження витрат на виробництво.

#### **Список використаних джерел**

1. Галузі народного господарства України (ЗКГНГ) : Затв. наказом Мінстату України від 24.01.2007 № 21.
2. Бутинець, Т.А. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посіб. для студ. вузів / Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза. – Житомир: ЖІТІ, 2010. – 672 с.

3. Панасюк, В.М. Податковий облік [Текст] : навч. посіб. / В.М. Панасюк, Є.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець. – Тернопіль: Карт-бланш, 2009. – 260 с.

4. Облік у селянському (фермерському) господарстві [Текст] : Посібник / За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ, 2006. – 403 с.



УДК 657.1.011.56

**Ткаль Ярміла**

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет

м. Суми

## ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ЗНАЧЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ

### *Анотація*

*У статті обґрунтовано основні завдання автоматизованої системи обліку. Визначено передумови та результати, а зокрема основні переваги та недоліки впровадження інформаційних систем обліку на підприємствах.*

**Ключові слова:** *інформаційні системи, облікові процеси, технології обліку, документообіг, ефективність.*

У сучасних умовах вітчизняні підприємства в якості цінного ресурсу розглядають інформацію. Обчислювальна техніка суттєво підвищує якість обробки облікової інформації. Тому з метою отримання інформації, необхідної для управління виробничої та господарської діяльності, підприємства впроваджують автоматизовану форму бухгалтерського обліку.

Особливий внесок у розв'язання теоретичних і методологічних питань формування та розвитку автоматизованої системи бухгалтерського обліку зробили такі видатні вчені: І.О.Белебежа, Ф.Ф.Бутинець, Р.М.Захарченко, С.В.Івахненко, М.В.Карамушка, Т.Г.Кірюшатова, М.М.Коцупатрий, М.Ф.Огійчук, В.Є.Ходаков та інші. Наукові теоретичні та практичні розробки даної проблеми є досить актуальними.

В умовах сучасного інформаційного суспільства у бухгалтерів є вибір – або залишитись у межах традиційного розуміння фаху, або опанувати нові знання і брати участь у реформуванні економічних систем підприємств.

Автоматизована система обліку повинна забезпечувати: постійне спостереження за поточним станом об'єкта управління та його характеристик; адаптацію до прийнятої практики бізнесу та модифікації, якщо така практика змінюється; підтримку професійної діяльності управлінських працівників; взаємодію з управлінським персоналом; здійснення збирання та аналізу даних для управління й автоматичного виконання програмних засобів при настанні конкретного моменту з формуванням необхідної звітності; реалізацію системи рекомендацій для користувачів; ефективно збереження даних та можливість

доступу до них кінцевого користувача зі свого робочого місця [1, с. 17].

Вигода чи невгода впровадження інформаційної системи означає відповідність чи невідповідність результатів роботи системи меті й завданням підприємства. Вибір інформаційної системи, а також постановку завдань слід проводити, виходячи з рамок довгострокового економічного планування. Основними вигодами від впровадження автоматизованої системи обліку є зниження операційних і управлінських витрат, економія коштів, зменшення циклу реалізації продукції, зниження комерційних витрат, зменшення дебіторської заборгованості [2, с. 29].

При введенні автоматизованої системи обліку на підприємстві, перш за все, необхідно оцінити ризик відставання від конкурентів у результаті неминучого старіння комп'ютерної програми, тому що програмні продукти, як і інші види матеріальних активів, мають надзвичайно високу швидкість заміни новими видами або версіями. Далі слід оцінити масштаби комп'ютеризації. Саме після того, як сплановано процес організації обліку та визначені масштаби і завдання комп'ютеризації бухгалтерського обліку, слід приділити увагу безпосередньо питанню вибору програмного продукту [3, с. 195].

Автоматизація облікових процесів повинна сприяти правильній організації обліку підприємств з мінімальним обсягом початкових інвестицій. Очікувані вигоди від впровадження автоматизованої системи обліку, можуть бути наступні: підвищення ефективності діяльності підприємства; своєчасність прийняття управлінських рішень; ефективне управління кадрами; підвищення ефективності праці працівників; ефективний контроль за заборгованістю; ефективне управління коштами підприємства; контроль за результатами діяльності підприємства тощо.

Проте, слід очікувати і деякі проблеми, які можуть виникнути на підприємстві при впровадженні автоматизованої системи обліку, а зокрема: навчання персоналу, підготовка бухгалтерського обліку до автоматизації, введення облікових даних, витрати на технічну підтримку, витрати на періодичні оновлення програмного продукту.

Розвиток електронного документообігу потребує професійних підходів, чіткої взаємодії галузей знань. А це, як правило, впливає на результат від впровадження автоматизованої системи обліку, зокрема: підтримка ефективного накопичення, керування і доступу до інформації; економія ресурсів за рахунок скорочення витрат на керування потоками документів; усунення дублювання; забезпечення авторизації доступу до інформації за рахунок наданих повноважень; протоколювання діяльності підприємства; виключення необхідності збереження паперових документів.

Найбільш ефективним є варіант, при якому за основу побудови інформаційної системи вибирається перевірений ринком програмний інструментарій, що дозволяє гнучко налаштувати функції інформаційної системи під потреби підприємства і здатний інтегруватися із сторонніми розробками, в першу чергу, що вже експлуатуються на підприємстві.

Для багатьох підприємств виявляється істотною можливістю поетапного впровадження інформаційної системи з можливістю першочергової

автоматизації найбільш проблемних ділянок. Можна впроваджувати модулі, що дозволять проводити поетапне введення в експлуатацію інформаційної системи. Спочатку можливо автоматизувати діяльність окремих підрозділів, потім підключити до системи бухгалтерію, що створить умови для контролю руху ресурсів, після чого можна ввести в експлуатацію систему бюджетування, що автоматизує формування і контроль виконання планів, а також інші елементи інформаційної системи.

У залежності від можливостей підприємства інвестувати в створення інформаційної системи, від впровадження автоматизованої системи обліку можливе отримання відповідного ефекту, у тому числі й економічного. Адже важливою характеристикою є оцінка саме економічного ефекту від впровадження автоматизованої системи. Так, на економічні показники суб'єкта управління справляє істотний вплив безліч факторів, серед яких: вдосконалення технології виробництва, зміна номенклатури продукції, кваліфікація працівників, організація виробництва. Показники економічної ефективності інформаційних систем вчені поділяють на прямі та побічні. Прямі, у свою чергу, поділяються на трудові й вартісні, а побічні – на вартісні та якісні. Результат розрахунку ефективності інформаційних систем можна подати сумарною ефективністю, яка складається з прямої та побічної ефективності, виражається в однакових одиницях і стосується одного й того самого часу. Як критерій економічної ефективності слід прийняти максимум продуктивності суспільної праці або мінімум суспільно необхідних витрат сукупної праці на одиницю вироблюваної продукції (робіт, послуг). Також менша кількість матеріалізованої в технічних засобах праці замінює більшу кількість живої праці, в цьому полягає економічний ефект впровадження комп'ютерної техніки, і на її основі інформаційних технологій і систем [4, с. 95].

Передумови впровадження автоматизованої системи можуть бути різними, але можна виділити завдання для підприємств: можливість підвищити якість і достовірність нормативно-довідкової інформації за рахунок усунення дублювання довідкових даних, оптимізації регламентів її ведення, скорочення рутинних операцій. У результаті впровадження автоматизованої системи обліку може принести значні переваги: економію коштів; зниження витрат на здійснення інформаційного обміну даними, підвищення оперативності інформаційної системи; запобігання втратам від помилок у звітності.

Таким чином, вибір стратегії автоматизації і розвитку системи є відповідальним кроком. Метою функціонування автоматизованої системи бухгалтерського обліку на підприємстві має бути забезпечення зацікавлених осіб фінансовою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень при виборі альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів. Проте, технологія досягнення бажаного результату не є очевидною. Необхідно орієнтуватися на істотні переваги, що можуть бути направлені на ефективне вирішення конкретних поточних завдань, та не забувати про існуючі загрози. Так, при досягненні бажаного результату автоматизація бухгалтерського обліку підприємства: користуватися базою даних, що відображає всю необхідну інформацію про діяльність підприємства; чітко розмежувати доступ до

інформації для будь-якого співробітника; формувати повну і достовірну звітність про діяльність підприємства; оперативно отримувати інформацію для подальшого її опрацювання керівництвом з метою прийняття більш зважених і обґрунтованих управлінських рішень; підвищити ефективність роботи підприємства в цілому.

### **Список використаних джерел**

1. Ходаков В.Є., Кірюшатова Т.Г., Захарченко Р.М., Карамушка М.В. Комп'ютерні технології обробки облікової інформації. Навчальний посібник для студентів ВУЗів / під ред. В.Є. Ходакова. – Херсон: Олді Плюс, Київ: Ліра-К, 2012. – 534 с.
2. Кузьмінський Ю. Оцінка ефективності впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік [Текст] / Ю. Кузьмінський /// Бухгалтерський облік і аудит: Всеукраїнський щомісячний науково-практичний журнал. – 2011. – №7. – С. 27-31.
3. Левицька С.О. Автоматизація бухгалтерського обліку як визначальний фактор ефективності облікової системи вітчизняних підприємств [Текст] / С.О. Левицька, А.В. Романюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2010. – №2. – С. 156-163.
4. Писаревська Т.А. Інформаційні системи і технології в управлінні трудовими ресурсами. Навчальний посібник. / Т.А. Писаревська. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 279 с.



УДК 658.84:004.738+334.012.64:658.589(477)

Шалева Олександра

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

## ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ НА РОЗВИТОК МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

### Анотація

*Досліджено роль малих інноваційних підприємств в економіці України, зазначено основні переваги впровадження для них підходів електронної комерції. Визначено умови та чинники, що впливають на перехід малих інноваційних підприємств на технології електронної комерції в сучасних умовах.*

**Ключові слова:** *мале підприємство, інновація, інноваційна діяльність, електронна комерція, електронний ринок.*

Визначальним чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, формування прогресивних змін і сталого соціально-економічного розвитку будь-якої держави є інновації, що виражаються в нових наукових знаннях, товарах, послугах, технологіях.

Як показує світовий досвід, в умовах ринкової економіки ефективним джерелом забезпечення інноваційного розвитку є малі інноваційні підприємства.

Малий бізнес є поширеною та ефективною формою господарювання, що здатна оперативнo реагувати на кон'юнктуру ринку та забезпечувати необхідну гнучкість ринкової економіки, мобілізувати значні фінансові й виробничі ресурси населення. Саме малий бізнес створює 50-60% валового внутрішнього продукту в країнах з ринковою економікою та може стати вирішальним фактором у подоланні ряду соціально-економічних проблем суспільства [1].

На початку 2013 р. в Україні налічувалося 150,8 тис. малих підприємств, що склало 93,7% від загальної кількості усіх підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності. Це свідчить про значну залежність рівня розвитку економіки України від активності суб'єктів малого бізнесу.

Аналіз сучасного стану інноваційної діяльності вітчизняних малих підприємств свідчить про те, що її рівень залишається незадовільним, на відміну від іноземних фірм, які надають великого значення вкладанню коштів у інновації. Зокрема у 2012 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося лише 17,4 % від загальної кількості підприємств [2].

Слід зазначити, що протягом 2000-2012 рр. частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової скоротилася з 6,9% до 3,3%. За цей же період скоротилася кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки (з 1490 до 1208), зменшилася чисельність науковців (з 120,7 тис. до 82 тис. осіб) тощо [2].

З державного бюджету фінансування інноваційної діяльності здійснювалося лише на рівні 1-3%. Водночас державне замовлення на науково-

технічну продукцію у 2012 р. складало 7%, що свідчить про неналежний рівень уваги держави до стану інноваційної діяльності [3].

Як наслідок малі інвестиційні підприємства за відсутності необхідного фінансового та кадрового забезпечення стикаються зі значними труднощами стосовно реалізації інноваційних проектів та, перш за все, в конкурентній боротьбі. В таких умовах одним із можливих шляхів вирішення вищезазначених проблем може стати застосування технологій електронної комерції.

Електронна комерція – це комерційна взаємодія суб'єктів бізнесу з приводу купівлі-продажу товарів та послуг з використанням інформаційних комунікаційних технологій. Сюди відносять електронний документообіг, електронний рух капіталу, електронну торгівлю, обіг електронних грошей, електронний маркетинг, електронний банкінг, електронні страхові послуги [4].

Саме електронний ринок на сьогоднішній день є найбільш динамічним і перспективним: приріст його обороту у 2013 р. до попереднього року в Україні складав приблизно 45%. Слід врахувати, що за даними експертів понад 50% електронних угод припадає саме на малі та середні підприємства.

Як показує практика, перехід вітчизняних малих інноваційних підприємств до технологій електронної комерції визначається рядом чинників (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Чинники, що впливають на запровадження технологій електронної комерції малими інноваційними підприємствами**

Група чинників	Сприятливі	Несприятливі
Політико-правові	Програмна державна підтримка розвитку інформаційної інфраструктури; відсутність адміністративних і податкових бар'єрів.	Відсутність вітчизняного законодавства щодо регулювання електронної комерції; обмеження щодо патентного та ліцензійного законодавства.
Економіко-технологічні	Наявність відповідної господарської, науково-технічної та кадрової інфраструктури; наявність резерву матеріально-технічних і фінансових засобів.	Низький рівень розвитку технологічної інфраструктури електронної комерції; брак коштів для фінансування переходу на електронний ринок; високий рівень економічного ризику.
Організаційно-управлінські	Інноваційний характер основного виду діяльності підприємства; гнучкість і децентралізація організаційної структури підприємства; автономність і адаптивність підприємства до вимог ринку.	Брак інформації про нові технології та ринки збуту; орієнтація на традиційні ринки збуту; складність міжсуб'єктної взаємодії; усталена організаційна побудова; відсутність кваліфікованих кадрів.
Соціально-психологічні	Сприйняття необхідності переходу на засади інформаційного суспільства та інноваційної економіки; забезпечення можливості самореалізації підприємців.	Негативні уявлення щодо надійності та безпечності електронного ринку; складність розуміння і використання технологій електронної комерції; страх перед поразкою у бізнесі.

При цьому застосування електронної комерції для малих інноваційних підприємств завдяки їх зацікавленості в нововведеннях, оперативному реагуванню на зміни попиту та ефективним внутрішнім комунікаціям має ряд переваг [5].

Перш за все, вихід на електронний ринок дає таким підприємствам змогу суттєво розширити масштаби бізнесу. Як наслідок, вони отримують вихід на нові міжрегіональні та міжнародні ринки, забезпечують встановлення ділових контактів і пошук нових клієнтів поза межами традиційних збутових мереж, розширення меж рекламного покриття, формування кон'юнктури цін в режимі реального часу.

При цьому розширення масштабів бізнесу супроводжується зниженням транзакційних витрат, що на реальному ринку є практично неможливим. Зокрема зменшуються витрати, пов'язані з переходами на нові сегменти ринку; на організацію і ведення бізнесу; підтримку комунікацій; проведення маркетингових досліджень.

Водночас малі інноваційні підприємства отримують можливість активно позиціонувати власні інновації шляхом повного й оперативного інформування про них максимальної кількості потенційних клієнтів з використанням мультимедійних інтерактивних засобів, проведенням ефективних маркетингових досліджень. Також одночасно може проводитися оцінка загроз і переваг підприємства в конкурентній боротьбі.

Крім того, застосування технологій електронної комерції сприяє підвищенню рівня обслуговування споживачів. Саме за допомогою специфічного інструментарію електронної комерції підприємства мають змогу надавати повну й оперативну інформацію про товари та послуги; розширити перелік і збільшити обсяг послуг, які, до того ж, можуть надаватися максимально широкій аудиторії клієнтів; зменшити час на взаємодію з клієнтами і діловими партнерами; персоналізувати взаємодію з клієнтами і діловими партнерами.

Враховуючи те, що електронна комерція є важливим засобом забезпечення відповідності інформаційної інфраструктури вітчизняного ринку сучасним міжнародним вимогам, виникає ряд проблем, які потребують вирішення і підтримки малих інноваційних підприємств на державному рівні. В цьому випадку слід забезпечити виконання таких завдань:

- формування стійкого і масштабного електронного ринку у вітчизняному інформаційному просторі;
- формування та удосконалення інституційного механізму електронного ринку загалом і стосовно реалізації інноваційного потенціалу малих підприємств;
- удосконалення інформаційної інфраструктури електронного ринку з метою активного залучення до нього малих інноваційних підприємств.

Ефективне вирішення вищезазначених проблем дозволить українським малим інноваційним підприємствам забезпечити досягнення активних конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках.

**Список використаних джерел**

1. Шевченко О. М. Малі інноваційні підприємства в Україні : проблеми та перспективи розвитку / О. М. Шевченко. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2014/Economics/14\\_15508.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Economics/14_15508.doc.htm).
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році : стат. зб. – К. : ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2013. – 287 с.
3. Полковниченко С. О. Оцінка інноваційного розвитку економіки України / С. О. Полковниченко, О. В. Левківський, В. В. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2 (14). – С. 78-87.
4. Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посібник / О. І. Шалева – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
5. Валько Д. В. Роль электронной торговли в развитии инновационных предприятий России / Д. В. Валько // Экономические исследования – Тверь : Центр экономических исследований. – 2012. – № 2. – С. 5-13.



## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

**Амелина Алина**, студентка, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М.И.Туган-Барановського, г. Донецьк

**Антощенкова Віталіна**, к.е.н., асистент, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, м. Харків

**Артемова Анастасія**, к.э.н., доцент кафедри, Донецький національний технічний університет, г. Донецьк

**Балла Інна**, к.е.н., в.о. доцента, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Барабаш Людмила**, к.е.н, с.н.с., завідувач відділу, Інститут садівництва НААН, м. Київ

**Батиров Батир**, студент магістратури, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, м. Харків

**Белецкая Людмила**, к.пед.н., доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

**Білик Юлія**, асистент, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Бобирець Яна**, студентка, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

**Богданюк Олена**, к.е.н., старший викладач, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

**Борздова Татьяна**, к.техн.н., доцент, заведуючий кафедрой, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

**Бушуєва Інна**, к.фарм.н., доцент, Запорізький державний медичний університет, м. Запоріжжя

**Ватаманюк-Зелінська Уляна**, к.е.н., доцент, Львівська державна фінансова академія, м. Львів

**Вітренко Олена**, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Донецьк

**Волянська Ілона**, студентка, Київський національний лінгвістичний університет, м. Київ

**Галенко Олександр**, к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква

**Галімон Андрій**, магістр, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

**Гарасим Микола**, к.е.н., доцент, Львівська державна фінансова академія, м. Львів

**Гарасим Петро**, д.е.н., професор, Львівська державна фінансова академія, м. Львів

**Гаркуша Наталя**, к.е.н., доцент, Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

**Герасимова Оксана**, к.т.н., доцент, ГВУЗ «Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры», г. Днепропетровск

**Гирник Лілія**, викладач, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, м. Черкаси

**Глущенко Егор**, магістрант, Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ», г. Харьков

**Головата Юлія**, студентка магістратури, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Голохоринський Юрій**, науковий співробітник, Буковинська державна сільськогосподарська дослідна станція НААН, м. Чернівці

**Гонтар Дар'я**, аспірант, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

**Горбатюк Марія**, викладач, Березнівський лісотехнічний коледж НУВГП, м. Березне

**Горпиніч Ольга**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Громова Тетяна**, к.е.н., доцент, Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

**Грубляк Оксана**, к.е.н., старший викладач, Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

**Гуменюк Ірина**, старший викладач, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Гурська Лариса**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Далевська Тетяна**, аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

**Дейнека Вікторія**, заступник директора Науково-дослідного інституту фінансового права, Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

**Дерев'янка Світлана**, к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

**Довбенко Вячеслав**, к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

**Дудко Надія**, студентка, Сумський національний аграрний університет, м. Суми

**Єна Ганна**, магістрант, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Донецьк

**Єремейчук Раїса**, к.е.н., доцент, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

**Жовтівська Олена**, магістрант, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Замрига Артур**, здобувач, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, м. Київ

**Згащак Альона**, студентка, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Зеленський Андрій**, асистент, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Ільїна Марія**, к.соц.н., с.н.с., старший науковий співробітник, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», м. Київ

**Калинка Андрій**, к.с.-г.н., с.н.с., завідувач лабораторії, Буковинська державна сільськогосподарська дослідна станція НААН, м. Чернівці

**Кармазін Вікторія**, асистент, Білоцерківський інститут економіки та управління ВНЗ «Університет «Україна», м. Біла Церква

**Кириленко Тетяна**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Клепчаєва Ольга**, здобувач, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків

**Коваль Оксана**, аспірант, Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

**Ковальчук Тетяна**, студентка, Національний авіаційний університет, м. Київ

**Кореницина Тат'яна**, к.э.н., старший преподаватель, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М.И.Туган-Барановского, г. Донецк

**Корж Марина**, старший викладач, Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

**Корнух Оксана**, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

**Корчинський Іван**, к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет, м. Дубляни

**Кошик Вікторія**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Кравчук Анастасія**, студентка, Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

**Кудрявцев Антон**, слухач магістратури, Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ

**Купчинська Наталія**, магістрант, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Лаврук Оксана**, к.е.н., доцент, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Лазебна Людмила**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Лісовська Наталія**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Ліщинський Михайло**, аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

**Лобода Наталя**, к.е.н., Львівська державна фінансова академія, м. Львів

**Лопатовський Віктор**, к.е.н., доцент, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Лосіцька Тетяна**, к.е.н., викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Лук'янюк Мирослава**, аспірант, Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління», м. Київ

**Лупеха Інна**, аспірант, ННЦ «Інститут землеробства НААН», смт. Чабани, Київська обл.

**Лютик Олександр**, студент, Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

**Марчишин Інна**, магістр, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Махомет Юлія**, аспірант, Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

**Меденцева Марія**, студентка, Донецький національний технічний університет, г. Донецьк

**Мельничук Оксана**, к.е.н., Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Минковская Юлия**, к.э.н., доцент кафедри, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

**Михайловська Ірина**, к.е.н., професор кафедри, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Ніколаєнко Василь**, студент, Національний Технічний Університет України "Київський Політехнічний Інститут", м. Київ

**Огнева Алла**, к.т.н., доцент, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Одинак Тетяна**, стажист-дослідник, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

**Ожелевська Тетяна**, к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

**Оксенюк Оксана**, аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

**Олійник Ольга**, к.е.н., старший науковий співробітник, Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН, м. Тернопіль

**Олійник Світлана**, к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

**Осадча Дар'я**, слухач магістратури, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

**Остапенко Василь**, студент, Київський національний університет імені Т.Шевченка, м. Київ

**Павленко Віта**, к.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

**Павлік Ірина**, студентка, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

**Парфенова Анастасія**, студент, Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса

**Пенцак Олена**, студентка, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Петрик Валерия**, к.т.н., доцент, Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ», г. Харьков

**Петрук Наталія**, студентка магістратури, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Погобалова Олена**, викладач, Луганський коледж будівництва, економіки та права, м. Луганськ

**ПожарТетяна**, к.е.н., старший викладач, ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

**Поливана Людмила**, к.е.н., доцент, Харківський національний університет сільського господарства ім. П. Василенка, м. Харків

**Поліщук Маргарита**, слухач магістратури, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Прадун Олена**, магістрант, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Прокопишин Оксана**, к.е.н., в.о. доцента, Львівський національний аграрний університет, м. Дубляни

**Прутська Тетяна**, аспірант, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

**Радченко Оксана**, к.е.н., с.н.с., ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, м. Київ

**Редько Олена**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Розумович Наталія**, здобувач, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Ройко Ігор**, аспірант, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

**Сава Андрій**, к.е.н., с.н.с., завідувач відділу, Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН, м. Тернопіль

**Саєнко Михайло**, к.е.н., доцент, старший науковий співробітник, Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН, м. Тернопіль

**Саранчук Іван**, к.с.-г.н., с.н.с., Буковинська державна сільськогосподарська дослідна станція НААН, м. Чернівці

**Семенишена Наталія**, к.е.н., доцент кафедри, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

**Семенюк Людмила**, аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

**Сидорук Борис**, к.е.н., с.н.с., завідувач лабораторії аграрної економіки, Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН, м. Тернопіль

**Скиба Ганна**, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський університет управління та підприємництва», м. Київ

**Слепухіна Інна**, викладач, Херсонський інститут МАУП, м. Херсон

**Сороківська Марія**, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

**Стоволос Надія**, к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет, м. Суми

**Стояненко Ірина**, к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

**Талько Тетяна**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Тарзиманова Христина**, магістрант, Львівська комерційна академія, м. Львів

**Ткаль Ярміла**, к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет, м. Суми

**Ткаченко Ірина**, слухач магістратури, Львівська комерційна академія, м. Львів

**Третяк Наталя**, к.е.н., доцент, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ, м. Черкаси

**Усмединська Ірина**, студентка, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

**Фризюк Людмила**, завідувач лабораторії, Інститут садівництва НААН, м. Київ

**Харченко Тетяна**, аспірант, Сумський національний аграрний університет, м. Суми

**Хільська Ірина**, к.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

**Хлестова Елена**, студентка, Донецький національний технічний університет, г. Донецьк

**Цикалюк Олександр**, аспірант, Уманський національний університет садівництва, м. Умань

**Ціцька Надія**, к.е.н., в. о. доцента, Львівський національний аграрний університет, м. Дубляни

**Чабан Андрій**, магістрант, Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

**Черкасова Світлана**, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

**Черненко Юлія**, аспірант, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків

**Черненко Людмила**, викладач, ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

**Чернушкіна Оксана**, к.е.н., доцент, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

**Чернявська Ірина**, к.е.н., старший викладач, Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Дніпродзержинськ

**Шалева Олександра**, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

**Щербакова Томіла**, к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

**Щербата Ірина**, к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет, м. Дубляни

ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС

THE ECONOMIC DISCOURSE

Міжнародний збірник наукових праць

International collection of scientific papers

Випуск 2

Issue 2

**Відповідальний редактор:**

к.е.н., доцент, Н.В.Семенишена

Contributing editor:

Ph.D., associate Professor, N.V.Semenyshena

**Адреса редакції:**

Кафедра обліку і аудиту ННІБІФ ПДАТУ  
вул. Шевченка, 13, м. Кам'янець-Подільський  
Хмельницька обл., 32300

**Видавець:**

Видавництво «Крок»  
вул. Гайова, 56, м. Тернопіль, 46006  
тел. +38 096-9431704

---

Підписано до друку 05.06.2014 р. Формат 60х90/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Cambria. Умовн. друк. арк. 21,69  
Тираж 300. Замовлення № 167.

---

Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАЙП»  
вул. Чернівецька, 44 б, м. Тернопіль, 46000  
Тел. +38 0352 527500; +38 0352 522616

