



**ЗБІРНИК
НАУКОВИХ СТАТЕЙ
МАГІСТРАНТІВ І СПЕЦІАЛІСТІВ
ЕКОНОМІЧНИХ ФАКУЛЬТЕТІВ
НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ УПРАВЛІННЯ**

Наукове видання рекомендоване Вченою радою
Національної академії еправління
(протокол №1 від 2 лютого 2013 року)

Редакційна рада:

Ерохін С. А. — ректор, д.е.н., проф.;
Ермошенко М. М. — проректор з наукової роботи, завідувач кафедри маркетингу,
управління та економіки підприємства, д.е.н., проф.;
Бурлака Г.Г. — професор кафедри фінансів і банківської справи, д.е.н., проф.;
Герасименко С. С. — завідувач кафедри обліку, аудиту та статистики, д.е.н., проф.;
Лопатін О. К. — завідувач кафедри інформаційних технологій та математики, д.ф.-м.н.,
проф.;
Сахаров В. Є. — завідувач кафедри міжнародної економіки і підприємництва, к.е.н.,
проф.;
Сунцова О. О. — професор кафедри фінансів та банківської справи, д.е.н., проф.;
Супрун В. П. — професор кафедри фінансів та банківської справи, д.е.н., проф.

**Збірник наукових статей магістрантів та спеціалістів економічних
факультетів Національної академії еправління — 2013. — К.:**
Національна Академія управління, 2013. — 480 с.

ISBN 978-966-8406-76-8

У збірнику наукових статей магістрів та спеціалістів економічних факультетів
Національної Академії Управління опубліковані статті, які базуються на магістерських
дипломних роботах, що були виконані під керівництвом викладачів НАУ.

Збірник включає наукові статті магістрів і спеціалістів наступних спеціальностей:

- маркетинг,
- міжнародна економіка,
- облік і аудит,
- фінанси та кредит.

Матеріали збірника будуть корисні студентам, аспірантам і фахівцям
вищезазначених спеціальностей.

ЗМІСТ

МАРКЕТИНГ

Бараш Д. М. Розробка і обґрунтування стратегічного маркетингового плану	9
Гончаренко Д. С. Методи оцінювання ефективності бренда товару.....	16
Детяр В. В. Інформаційне забезпечення і методика проведення маркетингових досліджень. 21	
Ковальов С. С. Формування системи збуту підприємства на вітчизняному ринку.....	25
Кулаковська Я.В. Шляхи удосконалення управління маркетинговою діяльністю на підприємстві.....	30
Пігуза С. В. Концептуальний підхід до управління торговими марками на основі теорії життєвого циклу та цінової політики	34
Родівілов М. В. Особливості управління маркетинговою діяльністю в туристичних організаціях	38
Симоненко Г. В. Методи формування товарної політики підприємства.....	43
Токар С. І. Організація маркетингових досліджень на підприємстві.....	50
Устименко Р. О. Розробка програми просування нового товару підприємства	54
Федоровський В. О. Організація маркетингових досліджень.....	57
Шаров А. Ю. Розробка програми просування нового товару підприємства	60

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Балагун С. М. Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні.....	65
Гензер О. О. Ефективність валютної політики України та її вплив на мікро- та макросередовище.....	70
Гриценко А. А. Проблеми розвитку сфери міжнародного туризму в Україні.....	78
Кагал П. А. Розвиток зовнішньої торгівлі України в контексті сучасної геополітики.....	83
Карпусь А. В. Динаміка і тенденції розвитку міжнародного валютного ринку.....	90
Козленко Д. С. Підвищення ефективності зовнішньої торгівлі України з ЄС: проблеми та перспективи.....	94
Кравченко І. Ю. Венчурний капітал в малому та середньому бізнесі: можливості використання міжнародного досвіду в Україні.....	97
Макарова К. І. Основні методи міжнародної торгівлі.....	101
Марущенко К. О. Прикордонне співробітництво України з країнами СНД в системі зовнішньоекономічних зв'язків.....	104
Остапенко Д.О. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності в Україні та шляхи їх вирішення.....	108
Селяк В. Г. Конкурентоспроможність національних металургійних підприємств на міжнародному ринку.....	114
Семенова К. В. Становлення внутрішнього валютного ринку України.....	119
Суходольська О. Л. Формування, реалізація та досягнення українсько-американського економічного партнерства.....	123
Шепіта А. І. Міжнародний досвід розвитку регулятивної інфраструктури фондових ринків.....	128

ОБЛІК І АУДИТ

Возняк М. С. Облік та аналіз готової продукції та її реалізації.....	137
Добров Д. М. Аналіз співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму.....	141
Дубровченко І. О. Особливості обліку нематеріальних активів.....	145
Завалко О. С. Облік та аналіз доходів підприємства.....	148
Козеровська В. А. Аналіз фінансового стану підприємства.....	155
Корольова О. В. Особливості обліку операцій з податку на додану вартість згідно Податкового кодексу України.....	159
Кочерга Ю. А. Подання та оприлюднення фінансової звітності.....	164
Кутенець А. Б. Удосконалення обліку та аналізу праці і заробітної плати.....	168
Мартінова А. Ю. Облік і аудит експортно-імпортних операцій.....	172
Марчук Є. О. Проблеми відображення валютних різниць у консолідованій фінансовій звітності.....	175
Маташ С. Б. Облік власного капіталу в сучасних умовах діяльності підприємства.....	178
Межлум'ян Л. Р. Облік та аналіз витрат виробництва за елементами.....	181
Пастушенко О. В. Облік та аналіз фінансових результатів.....	186
Сабліна Т. В. Аналіз фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності за галузями економіки.....	189
Степаненко С. М. Методика аудиту фінансової звітності.....	193
Степанець В. О. Особливості організації обліку основних засобів.....	197
Ткач Л. М. Нормативно-правове регулювання обліку основних засобів.....	202
Харланова К. М. Інновації у залученні джерел фінансування оборотних активів підприємства.....	206
Цінська А. А. Аналіз та оцінювання ефективності використання економічного потенціалу підприємства.....	210
Чайковська А. О. Удосконалення обліку операцій з вексями.....	214
Шацilio Я. Ю. Облік прибутку та рентабельності підприємства.....	218

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Аржековський С. І. Пенсійна реформа і роль цільових пенсійних фондів в її реалізації.....	221
Артвіх К. В. Сучасні тенденції іноземного інвестування економіки України.....	225
Ачкасова І. В. Фінансування соціального розвитку регіонів України.....	230
Банна О. І. Боргова політика України: стан та засади удосконалення.....	236
Бобовський М. В. Політика комерційних банків при достроковому розірванні депозитного договору у сучасних умовах.....	240
Борецька К. Ю. Проблеми та перспективи розвитку системи електронних платежів в Україні.....	244
Боярський Н. Г. Державний борг України: причини виникнення, динаміка зростання та перспективи подолання.....	249
<i>Булига В.С.</i> Місцеві бюджети як фінансова основа розвитку регіонів.....	254
Бурачук Г. І. Акцизний податок: сучасні проблеми та напрямки удосконалення.....	258
Бурлака Ю. О. Нормативно-правова і фінансова підтримка малого бізнесу в Україні та проблеми його розвитку.....	262
Гетьман Є. О. Зарубіжний досвід споживчого кредитування населення та можливості його впровадження в Україні.....	271
Гнатенко А.Г. Іпотечне кредитування в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку.....	275
Гуреев В. В. Акцизний податок: сучасні проблеми його справляння в Україні та напрямки удосконалення.....	281
Гуцалюк Т.В. формування кредитного ринку в Україні.....	285
Данилевич В.В. Особливості малих підприємств в умовах радикальних ринкових реформ в Україні.....	291
Демент'єв В. О. Інформаційне забезпечення і методика проведення маркетингових досліджень.....	297
Душенківська Т. М. Фінансове планування на підприємствах: стан, проблеми та напрями удосконалення.....	300
Житченко С. В. Управління прибутком на підприємстві швейної галузі.....	305
Журбенко О. О. Оцінювання фінансового стану підприємства:..... сутність та необхідність.....	309
Захарчук А. В. Джерела та напрямки розвитку інвестиційної діяльності фірми.....	315
Ковальчук О. В. Адміністрування єдиного соціального внеску: переваги та недоліки.....	319
Козак О. В. ПДФО: сучасність та перспективи адміністрування.....	324
Козленко О. В. Вдосконалення депозитного ринку України в умовах виходу з фінансової кризи.....	328
Колос В. Д. Вдосконалення стратегії розвитку інвестиційної діяльності. Економічні наслідки проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 року в Україні.....	333
Коморна О.М. Принципи моделювання оптимальної стратегії страхової компанії при впровадженні нових видів страхування.....	337

Національна академія управління

Кондратюк Г. І. Оподаткування прибутку підприємств та амортизаційна політика суб'єктів господарювання : проблеми та напрямки реформування	340
Лебідь О. С. Сучасний стан і шляхи розвитку ринку грошових переказів в Україні	345
Лесьо А. П. Фінансове планування на підприємствах державного сектора економіки	349
Лозова А. С. Проблеми соціального розвитку різних регіонів	353
Ломако О. О. Оподаткування юридичних осіб: характеристика сучасного стану і методи впливу на оздоровлення фінансів і суб'єктів господарювання.....	359
Лук'янченко О. Ю. Формування ринку банківських послуг в Україні та шляхи їх удосконалення.....	363
Манаенко К. М. Податок на прибуток як засіб впливу на ділову активність підприємців	367
Мартьянова К. О. Державні засади валютної політики України в умовах глобалізації	371
Матвійчук О. В. Необхідність, сутність, призначення електронних грошей та системи електронного грошового обігу.....	375
Меренцов Р. І. Податкове регулювання розвитку малого бізнесу в Україні.....	381
Мостова В. Ю. Стан та проблеми розвитку медичного страхування в Україні	385
Нипка І. О. Комплексна оцінка фінансово-економічної діяльності підприємства.....	390
Ожован Т. В. Шляхи розвитку іноземного інвестування в Україні.....	394
Пекур Т. М. Оцінювання депозитної діяльності комерційних банків України в сучасних умовах.....	398
Плаєш Р. К. Проблемні кредити українських банків: сучасний стан та шляхи вдосконалення управління проблемними кредитами.....	403
Плющ І. В. Ринок нерухомості України на сучасному етапі розвитку	408
Рахмонов А. К. Формування доходів державного бюджету України: стан та напрямки розвитку	411
Романенко М. О. Оборотні кошти в умовах ринкової економіки.....	416
Саулко Б. Л. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та внутрішнє середовище формування	421
Старенька Л. О. Управління фінансовою надійністю страхових компаній в Україні	426
Тарідонов В. М. Вибір стратегії формування структури страхового портфелю.....	431
Тарковський С. В. Державний борг України: динаміка та механізм сплати в умовах фінансової кризи	435
Тітенко М. С. Історичний аспект розвитку біржового ринку цінних паперів	441
Третьак С. В. Ринок акцій України: проблеми та перспективи розвитку.....	446
Федорович І. Є. Система місцевих податків та зборів в Україні.....	450
Харитоненко Ю. В. Розвиток та функціонування державних цінних паперів в Україні.....	453
Хоменко Д. І. Джерела та напрямки розвитку інвестиційної діяльності фірми.....	456
Чепіль О. В. Система банківського нагляду в Україні	459
Чишкевич С. О. Теоретичні підходи до процесу аналізу основних показників діяльності підприємства.....	464
Шапошникова І. М. Бюджетна політика України: мета, задачі та інструменти реалізації.....	467

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

Шинкаренко І. М. Фінансове планування на підприємстві з використанням ERP систем	471
Шульга Ю. О. Малий бізнес на єдиному податку: проблеми та перспективи розвитку	475

МАРКЕТИНГ

Дмитро Миколайович Бараш

Науковий керівник:

к. е. н., доцент Т.В. Серкутан

РОЗРОБКА І ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУ

В статті розглянуто сутність стратегічного маркетингового планування на промислових підприємствах, його зміст, предмет, об'єкт, суб'єкт а також охарактеризовано процес планування маркетингу, визначено принципи та основні завдання, розглянуто основні види маркетингових планів, запропоновано шляхи удосконалення методів їх розробки.

Ключові слова: планування, маркетинговий план, процес планування, маркетинговий аудит, цілі планування маркетингу.

Д. Н. Бараш

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНА

В статье рассмотрена сущность стратегического маркетингового планирования на промышленных предприятиях, его содержание, предмет, объект, субъект а также охарактеризован процесс планирования маркетинга, определены принципы и основные задания, рассмотрены основные виды маркетинговых планов, предложены пути усовершенствования методов их разработки.

Ключевые слова: планирование, маркетинговый план, процесс планирования, маркетинговый аудит, цели планирования маркетинга.

D. M. Barash

DEVELOPMENT AND SUPPORT OF A STRATEGIC MARKETING PLAN

This article examines the essence of strategic marketing planning of the industrial enterprises. Including its content, subjects and objectives. It describes the process of marketing planning, identifying principles, and their basic tasks. Also this article shows the basic types of marketing planning, and ways of improving the methods of their development.

Keywords: planning, marketing plan, planning process, marketing audit, whole planning of marketing.

Постановка проблеми. Концепція маркетингу стверджує про те, що передумовою досягнення цілей організації є визначення потреб і побажань цільових споживачів, їх задоволення більш ефективно та раціонально, ніж це роблять конкуренти.

Для цього підприємства повинні розробляти власний план подальших дій. План може розглядатися як модель поведінки (теперішньої та майбутньої) підприємства, як система заходів, направлених на досягнення поставлених менеджментом цілей, їх зміст, забезпеченість ресурсами, обсяги, методи, послідовність і строки виконання робіт по виробництву та реалізації продукції. Іншими словами, план може розглядатися як сукупність прогнозів і соціально-економічних цілей, досягнення яких забезпечується використанням певних засобів і методів.

В ринковій економіці планування охоплює рівень компаній і фірм, а на загальнонаціональному рівні воно носить, як правило, індикативний, тобто орієнтовний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетингова діяльність на ринку нововведень базується на використанні нових ідей з поліпшення товарів, послуг, технологій з метою задоволення потреб і запитів клієнтів.

Останнім часом до поняття "планування" стали відноситись прискіпливо з критикою у зв'язку з тим, що під ним часто розуміють директивне планування, що примушує

підприємство виходити у своїй діяльності на завчасно запрограмований рівень виробничо-господарської та економічної діяльності.

Нові умови господарювання змінюють застаріле стереотипне відношення до планування, як до процесу, що в повній мірі керований державними установами. На перший план виходить необхідність нового розуміння планування, визначення розвитку підприємства, формування його стійкого становища на ринку завдяки виробництву конкурентноздатної, якісної та необхідної іншим споживачам продукції.

Саме такі підходи до планування висвітлені в працях як вітчизняних так і зарубіжних дослідників: Г.Л. Багієв [1], Л. Балабанова [2], Л.Є. Басовський [3], В.Г. Герасимчук [6], М.М. Єрмошенко [7,11], Ф. Котлер [9], Ж.Ж. Ламбен [10] та інші.

Проте дослідження авторів носять фрагментарний характер, кожен дослідник розуміє по-своєму сутність маркетингу, а тому постає необхідність використання комплексного підходу до висвітлення цієї проблеми.

Мета досліджень. Метою є узагальнення та розвиток теоретичних та методичних підходів щодо підвищення ефективності ринкової діяльності підприємства на основі ефективного організації та управління маркетингової діяльності на підприємстві.

Основні результати досліджень. Теорія та практика традиційного маркетингу зосереджені на залученні нових клієнтів і продажу їм товарів і послуг. Однак сьогодні диктує нові завдання — зберегти вже наявних клієнтів та підтримувати з ними постійні відносини [3]. Управління маркетингом має за мету досягти бажаного рівня обміну з цільовими ринками. Компанії ведуть маркетингову діяльність на базі концепцій:

Концепція удосконалення виробництвом; Концепція удосконалення товару; концепція інтенсифікації комерційних зусиль; концепція маркетингового підходу; концепція соціально-етичного маркетингу.

Концепція удосконалення виробництва спрямована на удосконалення виробництва та підвищення ефективності розподілу. Дана концепція актуальна в випадках коли попит на товар перевищує пропозицію та коли собівартість товару занадто висока і підвищення продуктивності праці дозволяє її знизити.

Суть концепції удосконалення товару у тім, що споживач віддасть перевагу товару, що представляє вищий рівень якості, максимальну продуктивність і нові можливості. На жаль ця концепція обертається з часом "маркетинговою короткозорістю", що не дозволяє вчасно помітити новий спосіб задоволення потреб покупців.

Багато компаній використовують концепцію інтенсифікації комерційних зусиль. У її основі лежить уявлення про те, що споживачі не будуть купувати товар, якщо не зробити спеціальних заходів з просування товару на ринок. Найчастіше ця концепція застосовується у відношенні товарів пасивного попиту.

Концепція маркетингу припускає, що досягнення компанією своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів.

Суть концепції соціально-етичного маркетингу можна виразити таким чином: спочатку компанія виявляє потреби й інтереси цільових ринків, а потім забезпечує клієнтам вищу споживчу цінність засобами які підтримують чи навіть поліпшують благополуччя клієнтам і суспільства. Ця концепція сама передова.

Важливу роль відіграє стратегія. За своєю суттю, стратегія є набором правил для прийняття рішень, якими організація керується в своїй діяльності. Стратегія-це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей.

В сучасних умовах кожне підприємство зацікавлено в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Вибір стратегії залежить від ситуації, в якій знаходиться підприємство, тому маркетингові програми як короткострокові, так і довгострокові потребують розробки і застосування токої стратегії, яка при заданих умовах максимально відповідала б державній економічній політиці і в той же час забезпечувала б комерційним структурам необхідну ефективність, рентабельність і матеріальну зацікавленість в результатах праці. Найбільш розповсюджені, перевірені практикою стратегії розвитку бізнесу зазвичай називають базовими [3]. Вони відображають різні підходи до розвитку

підприємства і пов'язані зі зміною стану одного чи декількох елементів: продукт, ринок, галузь, стан підприємства всередині галузі, технологія. Стратегічне маркетингове планування складається з трьох стадій і плану, управління маркетингом, реалізації плану [10].

Стратегічний план створюється для того, щоб допомогти компанії використовувати у своїх інтересах можливості в постійно змінному середовищі. Це процес встановлення і збереження стратегічної відповідності між цілями і можливостями компанії, з одного боку і мінливими можливостями ринку — з іншої [10].

Планування як особлива форма діяльності, змістом якої є розробка, узгодження і контроль за ходом виконання плану організації щодо виробництва та реалізації продукції, яка затребувана на ринку, використовується на українському ринку підприємництва.

В цьому контексті планування дає можливість:

- чітко сформулювати кінцеві цілі та завдання підприємства;

План підприємства (іншими словами — бізнес-план) включає в себе такий розділ, як планування маркетингу, який відображає стратегію маркетингу, прийняту на підприємстві, шляхи реалізації продукції чи послуг, способи залучення нових клієнтів, методи проведення рекламних кампаній і т.ін. [13].

Нині термін "планування маркетингу" використовується для опису методів застосування ресурсів маркетингу для досягнення маркетингових цілей.

Крім того, маркетингове планування використовується для сегментації ринку, визначення його стану, прогнозування росту і планування життєздатності ринкової частки в кожному сегменті.

Мета планування маркетингу — зменшення маркетингових ризиків за рахунок зниження невизначеності умов діяльності і концентрації ресурсів на найбільш перспективних напрямках.

Підприємство намагається знизити рівень ризику як у довгостроковому, так і в короткостроковому періоді, розробляючи та проводячи заходи стратегічного й тактичного планування.

Предметом маркетингового планування є вивчення можливостей використання в практичній діяльності маркетингових прогнозів, проектів програм і планів, розробка методології та методики розв'язання різноманітних проблем маркетингового планування, а також організації його розробки і здійснення.

Об'єктом маркетингового планування є діяльність господарюючих суб'єктів з позиції їх діяльності, що пов'язує суб'єкта із структурами в зовнішньому середовищі та щодо використання, купівлі, продажу, впливу на продукцію та послуги.

У всіх сферах і на всіх рівнях організації та здійснення діяльності підприємства потрібна підготовка та впорядкування рішень про цілі, засоби і заходи, які повинні забезпечувати виробництво та реалізацію продукції, що задовольняє наявний попит і перспективні потреби покупців.

Функції підготовки, обґрунтування, реалізації таких рішень в системі управління є складовими елементами процесу планування [6].

Планування як процес розробки плану — безперервний пошук і використання нових шляхів і способів вдосконалення діяльності підприємства в постійно змінюючих умовах ринкових відносин.

В цілому планування — це процес формування мети діяльності підприємства, визначення пріоритетів, засобів і методів її досягнення, на основі виявлення комплексу знань і робіт, а також впровадження ефективних методів, способів, ресурсів, необхідних для виконання конкретних завдань у встановлені терміни [6].

Планування — процес, який спрямований на ухвалення рішення про те, що необхідно зробити. Планування буде не ефективним, якщо не визначена його значущість і не встановлена процедура його здійснення. Проте за сучасних умов не можна повністю гарантувати успішність планів, тому потрібно бути готовим до їх коректування у разі зміни кон'юнктури.

Сам процес планування є систематичним підходом до вирішення таких питань: - де підприємство знаходиться зараз;

- яке його майбутнє;

- куди підприємство хоче прийти;
- яким чином це зробити;
- скільки це коштуватиме;
- яка ймовірність успіху.

Хоча процес планування припускає певну послідовність кроків, що перетворює планування на систематичну і логічну процедуру, але цього недостатньо. Необхідно враховувати суб'єктивність під час ухвалення рішень, що підривають стратегічне мислення визнавати політичний характер планування. У плануванні необхідно дотримуватися таких етапів:

- розробка орієнтирів діяльності для даного ринку;
- огляд ринку та аналіз ситуації;
- інтерпретація зібраних даних;
- визначення розриву в плануванні;
- діагностика проблеми;
- стратегічний вибір;
- оцінювання стратегії і вибір однієї з них;
- планування на непередбачені обставини.

Кожне підприємство, плануючи свою діяльність, здійснює вищезгадані кроки. Процес планування є раціональною функцією, систематичний підхід до обдумування того, який напрям дій прийняти, це краще, ніж просто реакція та імпровізація у відповідь на події. Процес планування має на увазі постійну роботу над цілями, пошук рішень і неупереджену оцінку фактів для кожного даного варіанта [8].

Встановлення планомірності та пропорційності діяльності підприємства здійснюється в процесі планування маркетингу, його стратегічних цілей. Без такого планування суттєвим є утруднення множини процесів: управління дослідженням і розвитком; управління розробкою нових продуктів, установка необхідних стандартів для постачальників, направлення зусиль збутового персоналу, постановка реалістичних цілей збуту, уникнення впливу конкурентів чи змін на ринку. Крім всього іншого, компанії в яких планування не входить в склад стандартних маркетингових процедур, можуть не мати можливостей для розвитку стійкої конкурентної переваги на своїх ринках.

Іншими словами, планування маркетингу — це процес, процедура складання плану маркетингу, вибір стратегій маркетингу, націлених на ріст обсягу продажу товарів і максимізацію прибутку підприємства [8]. Воно також може розглядатися як обґрунтування майбутньої поведінки маркетингової системи, що забезпечує ефективне виробництво, розподіл і реалізації продукції підприємства.

Планування маркетингу охоплює всі рішення, які повинні бути здійснені для досягнення цілей підприємства завдяки реалізації цілей маркетингу, а також засоби і шляхи їх здійснення.

Хороший маркетинговий план — результат систематичного, творчого, але водночас структурованого процесу, який покликаний визначити нові можливості і потенційні ризики, які необхідно врахувати в процесі формування операційних цілей.

Таким чином, процес планування маркетингу — це впорядкована сукупність стадій і дій, пов'язаних із маркетинговим аудитом, тобто ситуаційним аналізом навколишнього середовища, постановкою цілей, розробкою стратегій, здійсненням планування, реалізацією плану маркетингу, контролем за виконанням плану маркетингу.

Місія компанії — це основна узагальнена довгострокова мета фірми, в якій задекларовано її призначення. Довгострокова — тому що місія не може змінюватися шороку, це своєрідний дороговказ у світі бізнесу для персоналу фірми, а узагальнена — тому що місія не повинна містити надто конкретних напрямів дій. Вивчення місії компанії потрібно для того, що створити загальне відчуття змісту і направленості, впровадити планування маркетингу в організаційний контекст. Наприклад, місія компанії — оператора стільникового зв'язку може бути такою: "Ми бажаємо наблизити людей один до одного". Отже, вивчати місію компанії необхідно для того, щоб створити загальне відчуття змісту і направленості, направити планування маркетингу в організаційний контекст.

Маркетинговий аудит є основою для прийняття управлінських маркетингових рішень.

Його завдання полягає у підготовці даних про ринок, споживачів, конкурентів, постачальників (мікро середовище підприємства), які впливають на діяльність підприємства, а також про можливі наслідки різних заходів маркетингу. Крім цього предметом ситуаційного аналізу є макросередовище, яке включає економічну ситуацію країни, політико-правові норми, демографічну ситуацію, розвиток технологій, природні умови. Аналіз ринкового середовища, цільових ринків, існуючих і нових конкурентів (прямих і непрямих) створює основу для прийняття рішень.

Постановка маркетингових цілей в плануванні ґрунтується на даних, отриманих в ході ситуаційного аналізу. Ціль підприємства — це його бажаний майбутній стан. При визначенні цілей необхідно звертати увагу на зміст, обсяг і строки досягнення. Маркетингові цілі характеризують цільову направленість плану і з самого початку формують бажані результати діяльності на конкретних ринках [8]. В кожному із цільових ринкових сегментів компанії повинна визначити для себе конкурентну перевагу. При відборі сегментів і визначення переваги враховуються можливості організації, її сильні і слабкі сторони.

Після встановлення цілей в рамках планування стратегій необхідно визначити, яким чином вони повинні бути досягнуті, тобто наступним етапом процесу планування маркетингу є розробка і вибір стратегій маркетингу.

Вироблена стратегія обов'язково повинна бути пов'язана із місією організації.

Встановлені стратегії маркетингу дають можливість прийняти рішення за елементами комплексу маркетингу, тобто розробляти програми маркетингу. Ці рішення стосуються товарів, рівня цін, каналів розподілу і рівнів обслуговування, системи просування товарів. Варто розробити такий варіант комплексу маркетингу, який забезпечував би споживачам найкращу пропозицію при збереженні витрат підприємства в розумних межах.

Для впровадження стратегії формується маркетингова програма, яка за допомогою різних елементів маркетингу-мікс доводить товар, послугу до цільових покупців найбільш вигідним і зрозумілим способом.

Програми маркетингу (оперативно-календарний план) детально показують, що саме повинно бути зроблено в результаті виконання плану, хто і коли повинен виконувати прийняті завдання, скільки це буде коштувати, які рішення і дії повинні бути скоординовані в цілях. Іншими словами, програма маркетингу — це сукупність заходів, які повинні бути здійснені ті чи інші служби підприємства, щоб з допомогою вибраних стратегій можна було досягнути цілі маркетингового плану. Без знань сегментів покупців, тенденцій і конкурентів маркетингова програма буде не чіткою і ненаправленою.

Зрозуміло потрібно розрахувати витрати на впровадження такої програми і обґрунтувати їх. З такою ціллю і складаються прогнози збуту, на основі яких визначаються можливі майбутні доходи.

Важливою складовою плану маркетингу є бюджет маркетингу. Він відображає прогнозовані величини доходів, витрат і прибутку. Величина доходу обґрунтовується з точки зору прогнозних значень обсягу продажу і цін. Витрати визначаються як сума витрат виробництва, товаропросування та маркетингу.

Виходячи із охарактеризованого вище процесу, можна зазначити, що цілі маркетингового планування досягаються за участю вирішення комплексу завдань, до яких відносяться:

1. Вивчення факторів зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку.
2. Аналіз стану внутрішнього середовища маркетингу фірми.
3. Аналіз ризиків і загроз підприємництва.
4. Економічне обґрунтування концепції і стратегій функціонування.
5. Розробка плану маркетингу.
6. Формування плану виробництва і постачання ресурсами.
7. Розрахунок очікуваних фінансових результатів.
8. Розробка тактичних заходів реалізації вибраної стратегії й обґрунтування джерел їх фінансування.
9. Розробка конкретних заходів для відслідкування витрат і результатів, які складають програму контролінгу.

Метою маркетингового планування є виявлення і створення конкурентних переваг.

Необхідність систематичного планування маркетингу впливає із наступних причин:

- нестійкість, постійні зміни факторів оточуючого середовища, що відображається на кон'юнктурі ринку;

- ріст значимості і ефективності маркетингової політики в системі прийняття підприємницьких рішень;

- складність узгодження і впорядкування заходів підприємства при формуванні стратегії поведінки на ринку;

- ріст числа і потужності створюваних підприємств, які потребують маркетингової концепції управління;

- нестабільність соціальної, правової і економічної інформації;

- постійний ріст числа інновацій і нововведень;

- непропорційний ріст затрат на маркетинг;

- можливість зниження підприємницького ризику. Планування в маркетингу вирішує наступні основні завдання:

- визначає цілі, основні принципи і критерії оцінки самого процесу планування (наприклад, диференціація товарів в залежності від вибраних сегментів ринку, комплексне планування ринкової стратегії, визначення обсягів і строків фінансування в залежності від маркетингових цілей);

Систематизований план маркетингу інтегрує різноманітні складові частини планів, здійснює узгодження всіх заходів, проведення яких сприяє досягненню цілей маркетингу. Важливе теоретичне і практичне значення має науково — обґрунтована типологія (класифікація) планів, яка будується в залежності від різних критеріїв і ознак.

Варто зауважити, що уніфікованого плану маркетингу, який би підходив до всіх типів підприємств не існує. В різних підприємствах планування маркетингу здійснюється по-різному.

Це стосується і змісту плану, і горизонту планування, послідовності розробки, організації планування. Так, інколи план маркетингу є дещо розширеним планом діяльності відділу збуту, в іншій ситуації — може будуватися на широкому розгляді стратегії бізнесу, що тягне за собою розробку інтегрального плану, що включає всі ринки та продукти підприємства. Що стосується малих підприємств, то вони взагалі можуть не складати план маркетингу. Єдиним плановим документом для таких підприємств є бізнес-план, який буде включати розширено окремі напрямки їх розвитку, в тому числі і план маркетингу. В цьому плані дається інформація про ринкові сегменти, їх місткість, ринкову частку, наводяться характеристики споживачів і конкурентів, описуються "бар'єри" входження в ринок, формуються стратегії маркетингу, прогноуються обсяги збуту та ін.. Більшість виробничих компаній розробляють окремі планові документи для кожного основного продукту (або групи однорідних продуктів — продуктової лінії). Особливо це стосується споживчих товарів. Таким чином, можуть одночасно реалізовуватись кілька маркетингових планів. Хоча ці плани чисто механічно можуть бути зведені в одну книгу планових документів. Деякі компанії розробляють єдиний інтегральний план маркетингової діяльності, який включає всі продукти.

В одних компаніях використовується трьох — чи п'ятилітній цикл планування, в інших він дорівнює шести місяцям. Частіше всього застосовується така схема: планування проводиться щорічно, але з орієнтацією на наступні три роки. План маркетингу при цьому складається із детальних рекомендацій на наступні два роки із екстраполяцією на третій. Дальше аналіз і плани кожен рік доповнюються оновленою інформацією і коректуються. Ключові рекомендації, об'єднані в план, представляються потім вищому керівництву організації.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що планування маркетингу має відношення до наступного:

- обслуговування найбільш вигідних цільових покупців;
- завоювання нових покупців,
- розширення ринків,
- переваги над конкурентами;

Національна академія управління

- вивчення тенденцій розвитку ринку;
- максимізація доходів;
- найбільш вигідне використання ресурсів;
- мінімізація загроз;
- визначення сильних і слабких сторін компанії.

Ключем до успішної діяльності в сучасних ринкових умовах є розробка і впровадження маркетингового планування в діяльності вітчизняних підприємств.

Література

1. Багив, Г.Л., Тарасевич В.М., АннХ. *Маркетинг: Учебник-М.: Экономика, 2001. - 719с.*
2. Балабанова Л.В. *Маркетинг: Підручник. — 2-ге видання, перероб. і доп. —К.: Знання-прес, 2004. — 645 с.*
3. Басовский Л.Е. *Маркетинг: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский. — Москва: ИНФРА-М, 2001.-133с.*
4. Вествуд Дж. *Маркетинговий план. - СПб, М., Харьков, Минск.: Изд-во "Питер", 2001. - 98 с.*
5. Гаркавенко С.С. *Маркетинг. Підручник. - К.: Лібра, 2002. - 712 с.*
6. Герасимчук В.Г. *Маркетинг: теорія та практика. - К.: Вища школа, 1994. - 386 с.*
7. Єрмошенко М.М. *Менеджмент: Підручн. / М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, М. П. Денисенко, О. І. Соскін; за заг. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. - К.: Національна академія управління, 2011. - 656 с.*
8. Завьялов П.С., Демидов В.Е. *Формула успеха: маркетинга. Сто вопросов - сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке. - М.: МО. -1995. - 300 с.*
9. Котлер Ф. *Основи маркетинга / Пер. с англ./ Общ. ред. Е.М. Пеньковой. - М. Прогресе 2004 // appkoiie.ua*
10. Ламбен Ж.-Ж. *Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с франц. - СПб.: Наука, 1996. - 589 с.*
11. *Маркетинг для магістрів: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка, д.е.н., проф. С.А. Єрохіна - К.: Національна академія управ-ління, 2011. - 609 с.*
12. *Маркетинг: Підручник / В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін. - К.: Навчально-методичний центр "Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні", 2008. - 648 с.*
13. Циба Т.Є., Сокур М.І., Баюра В.І. *Маркетингове планування: Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 128 с.*

Дарина Сергіївна Гончаренко

Науковий керівник:

д.е.н. професор М.М. Єрмошенко

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БРЕНДА ТОВАРУ

У статті досліджено методи оцінювання ефективності бренду товару через його цінність та сприйняття споживачами. Проведено аналіз теоретичних аспектів методології оцінювання на прикладі світового та вітчизняного досвіду. Визначено основні проблеми у застосуванні представлених методів оцінювання.

Ключові слова: бренд, брендинг, карта розвитку бренду, розумове поле бренду, цінність бренду

Д.С. Гончаренко

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БРЕНДА ТОВАРА

В статье проведено исследование методов оценки эффективности бренда товара через его ценность и восприятие потребителями. Проведен анализ теоретических аспектов методологии оценки на примере мирового и отечественного опыта. Определены основные проблемы применения представленных методов оценки.

Ключевые слова: бренд, брендинг, карта развития бренда, мыслительное поле бренда, ценность бренда

D.S. Goncharenko

METHODS FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF BRAND

The paper investigated methods to assess the effectiveness of product brands through its value and consumer perception. The analysis of the theoretical aspects of the methodology to assess the example of international and national experience. Determination of the main problems presented by the use of assessment methods.

Keywords: brand, branding, brand development map, mental field of the brand, the brand value

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку української економіки, виробничі підприємства змушені використовувати нові способи збільшення обсягів продажів своєї продукції. Одним із них є створення власного бренду товару. Важливим питанням є створення бренду, проте ще більш важливою є проблема оцінки його ефективності. Успішність бренду залежить від багатьох факторів, які можна простежити та оцінити. Тому головним завданням є визначення основних методів, які дозволяють оцінити ефективність бренду товару, сприйняття його споживачами, що в свою чергу допомагає підприємцям вчасно реагувати на негативні зміни в сприйнятті бренду товару та змінювати становище на краще.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання ефективності бренду товару та оцінювання сприйняття його споживачами досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Д. Аакер, Т.Амблер, А.В. Войчак, К.Веркман, В.Н. Домнін, К. Дробо, Я. Елвуд, О.В. Зозульов, Ф. Котлер, Т.І. Лук'янець, С.М. Махнуша, Н.І. Норіцина, В.С. Пустотін, Л. Райс, А.О. Старостіна, П.Темпорал, Г. Чамерсон та інші.

Питання, що є частиною загальної проблеми. В Україні існують проблеми щодо оцінки ефективності бренду і, як наслідок, його сприйняття споживачами. Тому важливим є визначення основних методів та підходів вивчення цього питання.

Метою дослідження є визначення сучасних наукових засад і практичних аспектів оцінки ринкового становища бренду товару, його ефективності та сприйняття споживачем, а також розроблення пропозицій щодо подальшого стратегічного розвитку бренду.

Основний матеріал. На українському ринку споживчих товарів представлено безліч різних брендів. Проте головною особливістю є те, що переважна їх кількість закордонного "виробництва" і належить глобальним корпораціям. Лише незначна кількість брендів товарів розроблена в Україні та для українських товарів, проте переважна їх більшість знаходиться на початковому етапі свого формування.

Брендинг — найважливіша складова маркетингу: створення й просування торгових марок для формування довгострокової переваги. За допомогою маркетингових і

рекламних технологій брендинг бореться не просто за споживача, а за його емоції, за його прихильність до товару, за його душу й лояльність [4].

Брендинг здійснюється за допомогою певних прийомів, методів і способів, які дозволяють довести розроблений бренд до покупця і не тільки сформувати в його свідомості імідж марки товару, але й надати допомогу у сприйнятті покупцем функціональних та емоційних елементів товару.

В процесі розвитку бренда на ринку важливим завданням є відслідковування його позицій у часі з метою впровадження відповідних стратегічних заходів і коригування ситуації, якщо це можливо.

Прикладом здійснення такого аналізу може бути такий підхід. Компанією Young & Rubicam були визначені чотири базові параметри, які впливають на вартість бренда: Відмінність, Актуальність, Повага й Розуміння. Ця методика одержала назву Brand Asset Valuator — BAV (Young & Rubicam).

Відмінність (Differentiation) характеризує сприйняття споживачами відмінностей бренда.

Актуальність (Relevance) характеризує індивідуальне споживання бренда покупцями сильно пов'язана з параметром залучення до споживання.

Відмінність та Актуальність утворюють вісь Сили бренда (Brand Strength).

Повага (Esteem) характеризує якість відносин, підтримуваних брендом зі споживачами.

Розуміння (Knowledge) характеризує призначення бренду й розуміння для чого він призначений.

Повага й Розуміння утворюють вісь Положення бренда (Brand Stature).

На основі зазначених характеристик будують карту розвитку бренда (рис. 1).

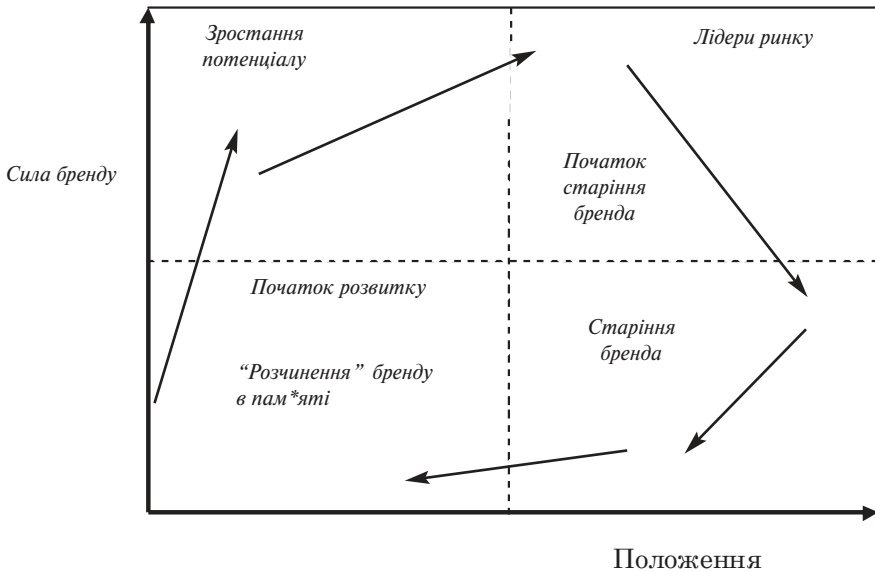


Рисунок 1. Розвиток бренду у вигляді руху у двовимірному просторі [5]

Старіння бренду починається з того, що споживачі гірше відрізняють його серед великої кількості однотипних марок. Услід за відмінністю знижується й актуальність, що позначається на обсягах продажів. Потім бренд втрачає повагу й залишається лише у спогадах, після чого й зовсім розчиняється в пам'яті — його місце у свідомості споживачів займають нові успішні бренди [5].

Говорячи про новітні технології створення, просування та управління брендами, необхідно звернути увагу й на концепції "4D-брендингу", яку запропонував Т. Гед [3].

На його думку, бренд можна подати у вигляді розумового поля бренда, що існує в чотирьох вимірах (рис. 2).

	Функціональний вимір	
	описує унікальні характеристики товару або послуги, а також сприйняття їх корисності, що асоціюється із брендом	
Соціальний вимір	РОЗУМОВЕ ПОЛЕ БРЕНДА	Ментальний вимір
стосується здатності ідентифікувати себе з певною суспільною групою. Відображає відносини між покупцями й суспільною групою, до якої вони хочуть належати		відображає самосприйняття й само ідентичність споживачів, а також їх готовність до змін і вироблення нових уявлень про самого себе
	Духовний вимір	
	відноситься до більш великої системи, частиною якої є бренд, споживач і його соціальне оточення. Цей вимір відображає сприйняття глобальної або локальної відповідальності	

Рисунок 2. Розумове поле бренда [3]

Дані виміри дають основу для розуміння справжньої природи бренда, визначення його сильних та слабких сторін, а також дозволяють сформуванню майбутній потенціал бренда. Варто враховувати, що жоден із брендів не може існувати лише в одному вимірі [5].

Недоліком моделі Т. Геда є те, що вона не описує структуру складових брендів, тобто всі елементи моделі є рівнозначними. Дана модель також не дозволяє порівнювати бренди між собою [3].

Ще однією характеристикою, яка свідчить про ефективність бренду, є ставлення споживачів до товару. Оцінити сприйняття споживачами бренд товару досить складно, проте існує декілька моделей, які дозволяють це зробити. Розглянемо головні з них.

Т. Амблер пропонує модель бренду, що описана у термінах основних переваг, які отримує споживач [2, с. 50]:

Марка = функціональні (якість) + психологічні (імідж) + економічні переваги (ціна). (1)

Перевагою моделі Т. Амблера є простота. Вона показує основні цінності бренду. Бренд розглядається як набір додаткових характеристик, але не відособленими від продукту.

Недоліками може бути те, що дана модель відображає тільки сприйняття споживача. Не показує ті інструменти, за допомогою яких досягаються переваги. Крім того, ступінь узагальнення занадто високий, щоб казати про методи управління брендами на основі цієї моделі.

В моделі Ф. Котлера [6] за центр приймаються вигоди для споживача, що закладені в товарі:

1. вигоди, які товар несе споживачу;
2. відображення системи цінностей виробника;
3. уособлення визначеної культури;
4. індивідуальність, відмінність марки від інших;
5. тип споживача, для якого призначений товар і який розділяє цінності, що пропонуються маркою;
6. історія розвитку марки.

Ф. Котлер не поділяє на функціональні та емоційні переваги бренду, розглядає їх на одному рівні, але він описує верхні рівні сприйняття бренду. Також у моделі виділяються соціальні потреби та цінності, що не пов'язані з конкретним індивідом та показано, що через бренд можна самовиразитися.

Недоліком є суперечне ієрархічне розміщення рівнів бренду. Так, наприклад, цільовий споживач бренду знаходиться не на початку піраміди, а у її кінці. Іншим недоліком є відсутність у моделі самої компанії, товару або послуги. Модель не дозволяє аналізувати розвиток брендів, проте дозволяє описати будь-який бренд.

Модель формування цінності бренду К. Келлера [13] включає наступні послідовні рівні:

1. характерні особливості (ідентифікація бренду — хто він?);
2. експлуатаційні якості та імідж (значення бренду — що він?);
3. оцінка та почуття (реакція на бренд — що я відчуваю або думаю про нього?);
4. резонанс (відношення до бренду — які та наскільки сильні асоціації у мене з брендом?).

Перевагою даної моделі є всебічний розгляд цінностей бренду та їх послідовності сприйняття індивідуальним споживачем. На кожному окремому етапі часу існування, торгові марки можуть володіти різним ступенем відображення параметрів кожного рівня, що робить дану модель придатною для порівняння брендів, для оцінки позиціонування бренду.

Модель цінностей бренду Д. Аакера [1, с. 124] представляє бренд як набір переваг для споживачів:

Бренд = функціональні вигоди + емоційні вигоди + вигоди самовираження (2)

Перевагами моделі є її простота, наочність, опис цінностей. В моделі бренди розглянуті у відповідності з індивідуальними вигодами приватної особи. Так, на самому високому рівні показано, що бренд має вирішувати особисті цілі — самовираження.

Проте, дана модель показує тільки цінності бренду. В ній не присутній продукт чи послуга.

Висновки. Оглянувши та проаналізувавши різні моделі та методи оцінки ефективності бренду товару, можна зробити висновок, що жодна з них не дасть вичерпної відповіді на питання "чи є ефективним бренд?".

Переважна більшість моделей заснована на оцінці суб'єктивних характеристик бренду та емоційного їх сприйняття споживачами. Тому моделі оцінки повинні постійно знаходитись у тісному зв'язку зі споживчою аудиторією, в процесі розвитку ринкових відносин, враховувати всі зміни сутності бренду, вони потребують періодичних переглядів, постійного контролю та пошуку нових моделей, адаптованих до сучасності.

Для того, щоб мати цілісну картину про ефективність бренду товару, необхідно

комплексно застосовувати декілька методів. Такий підхід допоможе дізнатись про реальне становище бренда та сприйняття його споживачами.

Література:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. — М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. — 440с.
2. Амблер Т. Практический маркетинг. — Пер. с англ. — СПб: Питер, 1999. — 400с.
3. Гэд Т. 4D брэндинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики / Пер. с англ. — СПб.: Стокгольмская школа экономика в СПб., 2001. — 228с.
4. Дробо К. Секреты сильного бренда: Как добиться коммерческой уникальности / К. Дробо. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 274 с.
5. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России / В.Н. Домнин. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — 381 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. — СПб: Питер, 1998. — 896с.
7. Маркетинг: Підручник. / п. ред. М. М. Єрмошенка, С. А. Єрохіна. — К.: НАУ, 2011. — 632 с.
8. Маркетингова політика комунікацій: Навчальний посібник: вид. 2—ге, доповн. і перероб. / Т.І. Лук'янець. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с.
9. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. / Н. І. Норіцина. — К.: ВНЗ "НАУ", 2002. — 217 с.
10. Махнуша С. М., Березова С. М. Наукові засади та практичні аспекти оцінки ринкових позицій бренда // Маркетинг і менеджмент інновацій — 2012, № 1. — с. 105-113
11. Махнуша С.М. Оцінка ринкових позицій бренда та визначення стратегічних орієнтирів його розвитку / С.М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2010. — № 1. — с. 21-27.
12. Райс Л. 22 закона создания бренда / Лора Райс, Эл Райс; пер. с англ. Ю.Г. Кирьяка. — М.: ООО "Издательство АСТ", 2003. — 149 с.
13. Скоробогатых И. И., Чиняева Д. А. Сравнительный анализ существующих методик оценки стоимости торговой марки // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — №4. — с.34-38.
14. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент// Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. — СПб.: Издательский Дом "Нева", 2003. — с. 320 с.
15. Чармэссон Г. Торговая марка: как создать имя, которое принесет миллионы / Г. Чармэссон; пер. с англ. Л. Корпан. — СПб.: Питер, 1999. — 224 с.
16. Элвуд Я. 100 приемов эффективного брендинга: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2002. — 368 с.

Вадим Васильович Дегтяр

*Науковий керівник:
к. е. н. К. С. Горячева*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В статті розглянуто основні положення методики проведення маркетингових досліджень. Розкрито вимоги до інформаційного забезпечення маркетингових досліджень. Визначено особливості польових і кабінетних маркетингових досліджень, наведено рекомендації щодо покращення інформаційного забезпечення в маркетингових дослідженнях.

Ключові слова: маркетингові дослідження, інформаційне забезпечення, польові маркетингові дослідження, кабінетні дослідження

В. В. Дегтярь

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье рассматриваются основные положения методики проведения маркетинговых исследований. Раскрыты требования к информационному обеспечению маркетинговых исследований. Определены особенности полевых и кабинетных маркетинговых исследований.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, информационное обеспечение, полевые маркетинговые исследования, кабинетные исследования

V. V. Degtyar

INFORMATION PROVISION AND METHODS OF MARKETING RESEARCH

In the article examines the main provisions of the methods of marketing research. Solved requirements for information provision market research. The features of field and desk marketing research.

Keywords: market research, information provision, field marketing research, desk research

Постановка проблеми. У сучасних умовах діяльності підприємств в Україні та за кордоном посилюється вплив інформаційної складової на маркетингову діяльність підприємства та виникає необхідність проведення маркетингових досліджень кожного із секторів середовища, що впливає на результативність діяльності суб'єкта господарювання. Традиційно кожне підприємство займає певний сегмент ринку і задовольняє потреби певного кола споживачів. Однак перспектива розвитку буде тільки у того підприємства, яке регулярно здійснює маркетингові дослідження, на основі яких відбувається стратегічне планування діяльності підприємства та враховує інформаційну складову маркетингової діяльності.

В основі проведення маркетингового аналізу за результатами маркетингових досліджень лежить достовірна інформація. Від якості останньої значною мірою залежить якість проведеного аналізу й отриманих результатів. Своєю чергою, якість інформації, яку використовують у процесі маркетингового аналізу, можна забезпечити шляхом дотримання низки вимог до її збору й обробки.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питання інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємства досліджувало чимало іноземних та вітчизняних авторів. Серед них є цікаві роботи А.В. Войчака, Л.В. Балабанової, О.М. Азарян, І.М. Комарницького, Ф. Котлера та інших.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні інформаційного забезпечення та методики проведення маркетингових досліджень.

Основні результати дослідження.

У процесі еволюції маркетингових досліджень сформувався багато поглядів щодо самого визначення цього поняття. Зокрема, Американська асоціація маркетингу офіційно прийняла таке визначення: "Маркетингові дослідження — це вид діяльності, який пов'язує маркетолога зі споживачами, покупцями і суспільством через інформацію. Інформація використовується для виявлення і визначення маркетингових можливостей і проблем; для розробки, удосконалення і оцінки маркетингових дій; для відслідковування результатів

маркетингової діяльності; для покращення розуміння процесу управління маркетингом" [14, с. 8].

На думку Ф. Котлера та Г. Армстронга, "маркетингове дослідження — це комплексне планування, збирання, аналіз та опис даних, необхідних для специфічної маркетингової ситуації" [2, с. 130].

Н. К. Малхотра, американський професор Джордлтаунського інституту технологій, у своїй широковідомій роботі "Маркетингові дослідження. Практичний аспект" дає таке визначення: "Маркетингові дослідження — це систематична і об'єктивна ідентифікація, збір, аналіз та поширення інформації з метою покращення процесу прийняття рішень, спрямованих на ідентифікацію та вирішення маркетингових проблем та можливостей" [8, с. 56].

Таким чином, погляди більшості фахівців в галузі маркетингу сходяться на тому, що невід'ємною частиною процесу маркетингових досліджень та складовою його сутності є інформація. В сучасних умовах інформація — це один із видів ресурсів, що використовується і в бізнес-процесах, і в побуті, відповідно — існує потреба у визначенні сутності інформації як головної складової, що забезпечує процес маркетингових досліджень.

Філософський енциклопедичний словник дає таке визначення: "інформація (від лат. Information — ознайомлення, роз'яснення, представлення) — 1) повідомлення, освідомлення про стан справ, відомості про що-небудь, які передаються людьми; 2) зменшена або знята невизначеність у результаті отримання відомостей" [12].

Аналогічне визначення містить "Найновіший філософський словник", який зазначає, що інформація — одне з найбільш загальних понять науки, яке означає деякі відомості, сукупність певних даних, знань і т. п.

Таким чином, інформація — це сукупність певних відомостей та даних, яка має зовнішній вираз у формі цифр, фактів, оцінок тощо, призначенням яких є зменшення невизначеності у процесі прийняття рішення.

Відповідно, визначимо сутність інформаційного забезпечення маркетингових досліджень. Оскільки предметом маркетингового дослідження є збирання та систематизація інформації для її аналізу з метою оцінки маркетингової діяльності та факторів зовнішнього оточення підприємства за минулий період та здійснення прогнозування на майбутні періоди, то можна стверджувати, що інформаційна база маркетингового аналізу — це сукупність відомостей у формі цифр, оцінок, фактів тощо стосовно основних структурних елементів маркетингової діяльності й факторів макро- та мікросередовища підприємства.

У вітчизняній та іноземній літературі, присвяченій питанням маркетингових досліджень, існують спроби визначення та впорядкування інформації для маркетингового аналізу. Серед основних публікацій відзначають навчальний посібник І. К. Белаєвського "Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз", де подано інформацію лише для проведення кон'юнктурного та стратегічного аналізу [3].

Більш детально інформаційне забезпечення маркетингового аналізу розглянуто в навчальному посібнику під ред. В. В. Липчука "Маркетинговий аналіз", в якому визначено низку ознак і здійснено класифікацію основних видів зовнішньої інформації та джерела її отримання для потреб маркетингового аналізу [7,2]. Так у ньому пропонуються для класифікації інформації для маркетингових досліджень такі ознаки, як призначення інформації, (довідкова, рекомендована, нормативна, регулятивна); місце отримання (внутрішня, зовнішня); джерело отримання (комерційні, персональні, емпіричні джерела); можливість оцінювання (кількісна, якісна); спосіб збирання (первинна, вторинна).

Спеціалісти в галузі менеджменту [4, 126] пропонують класифікувати інформацію за такими ознаками, як повнота охоплення явища (повна, часткова, надлишкова); період дії (разова, періодична, довгострокова); зміст (планово-облікова, фінансова, бухгалтерська, конструкторська, технологічна, довідкова, адміністративна та ін.); рівень достовірності (достовірна, недостовірна).

З метою класифікації інформації для цілей маркетингового аналізу, на думку О. С. Братко

та О. Д. Дячун, доцільно класифікувати інформацію за такими критеріями: стосовно об'єкта і предмета аналізу; місце виникнення; стадія обробки; спосіб відображення; джерела отримання; можливість оцінювання. Такий підхід до класифікації інформації автори аргументують тим, що даний розподіл інформаційного забезпечення маркетингових досліджень сприяти полегшенню процесу подальшої обробки та роботи з інформацією, що збирається в процесі маркетингових досліджень та використовується в маркетинговому аналізі [3, с. 80].

Інформація — ключовий вихідний ресурс проведення аналізу. Для того, щоб забезпечити відповідний якісний його результат, необхідно забезпечити дотримання вимог щодо вхідного ресурсу.

Вимоги, що поставлені до інформації, значною мірою збігаються з вимогами щодо проведення маркетингових досліджень, принципів маркетингового аналізу.

Серед основних вимог, що висуваються до інформації, яка збирається в процесі маркетингових досліджень та використовується в процесі маркетингового аналізу, слід зазначити такі [3, с. 78-84]:

- актуальність — реальне відображення стану маркетингової діяльності та навколишнього середовища в певний потрібний період. Дотримання цієї вимоги можна забезпечити шляхом постійного поповнення інформаційної бази, особливо стосовно стану маркетингового середовища;

- достовірність — адекватність відомостей. Указану вимогу реалізують шляхом дотримання наукових принципів збору й обробки інформації; диверсифікацією джерел отримання інформації та перевіркою її на відсутність протиріччя;

- релевантність — (англ. Relevant — стосується справи). Сьогодні не можна не помітити значного зростання об'єму доступної інформації, однак, не зважаючи на велику кількість інформації, багато менеджерів та аналітиків говорять про її нестачу; труднощі в отриманні релевантної. Дотриманню зазначеної вимоги до інформації можуть сприяти чітка регламентація процесу збору та передачі інформації, стандартизація форм її представлення;

- цілеспрямованість — відповідність інформації генеральній меті, поставленої перед аналізом;

- повнота — забезпечення достатньої кількості відомостей, що можливо за умови розробки плану аналізу, чіткого визначення його суті та предмета, ієрархічної структури зв'язків явища, що підлягає аналізу.

Дотримання даних вимог до інформаційного забезпечення маркетингових досліджень є гарантією адекватності прийняття маркетингових рішень.

Сучасний інструментарій маркетингових досліджень включає в себе традиційні та нетрадиційні методи збору інформації. До традиційних методів проведення маркетингових досліджень переважно відносять опитування, інтерв'ю, stop-інтерв'ю, метод фокус-групи, спостереження, кейс-стаді, аудит торгових точок, піплметрія, mystery shopping, експеримент, пробний маркетинг, аналіз документів, "desk research" [8, с. 106-108]. Проте технологічний прогрес дедалі сильніше змінює способи здобуття й обміну інформацією, внаслідок чого на ринку маркетингових досліджень все частіше з'являються нові (нетрадиційні) методи збору даних, до яких належать:

Онлайн-дослідження, які на українському ринку проводяться такими компаніями, як: "Action Date Group", "GfK Ukraine", "in Mind", "Nelsen", UMG.

Кулхантинг (англ. Coolhunting — полювання за надзвичайним, крайнім у прояві своїх якостей і поглядів; жарг. — прикольний, крутий) — новітній напрям маркетингових досліджень; метод, направлений на пошук нових тенденцій, або так званих трендів [5, с. 57-58].

"Eye tracking" — сучасний метод маркетингових досліджень, технологія, яка дозволяє відстежувати рух очей. "Eye tracker" являє собою комп'ютер з інфрачервоною камерою та програмним забезпеченням, яке ідентифікує особливості ока (для застосування технології в польових умовах використовується мобільна система — шолом для фіксації руху очей). За допомогою даного обладнання визначається рівень уваги, зацікавленості та емоційну реакцію респондента на відповідну зону екрану. "Eye tracking" дозволяє отримувати об'єктивну інформацію, оскільки виключає ймовірність помилки: рухи очей несвідомі та точно відображають когнітивні (пізнавальні) процеси. Дана методика застосовується для визначення сприйняття споживачами рекламного звернення, дизайну упаковки, веб-сайту, поліграфічної продукції тощо [13]. В Україні "Eye tracking" застосовується такою компанією, як "Research and Branding Group".

"People stream" — метод дослідження пасажиропотоків, спрямований на збір і аналіз інформації, необхідної для визначення ефективності зовнішньої реклами, планування рекламних кампаній, розміщені торгових точок і проведення промо-акцій. Основне призначення даного методу — дослідження маршрутів мешканців міст, частоти їх використання, рейтингів вулиць, аналіз даних за демографічними показниками. Методика "people stream" дозволяє відповісти на запитання: "Як пересувається містом цільова аудиторія того чи іншого продукту?", "Де і як розмістити рекламні щити?", "Де краще відкрити магазин?" тощо. Дослідженням пасажиропотоків займається Київський міжнародний інститут соціології [15].

Погоджуємося із думкою тих дослідників, хто вважає, що дані методи, які тільки з'являються на українському ринку маркетингових досліджень, є доволі перспективними для розвитку процесів маркетингових досліджень вітчизняних підприємств. Особливо це стосується онлайн-досліджень, як зручного та доступного способу отримання первинної інформації [10, с. 147]. Перспективи розвитку даного методу пов'язані з перспективами розширення інтернет-аудиторії. Натомість, деякі методи маркетингових досліджень, насамперед опитування поштою, зовсім втратили свої позиції.

Висновки. Отже, підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що інформаційне забезпечення маркетингових досліджень є важливою частиною системи маркетингової інформації підприємства. В свою чергу, інформація в сучасному світі — це стратегічний ресурс, який забезпечує функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, вона стає вирішальним чинником суспільного розвитку. Методика проведення маркетингових досліджень залежить від виду та характеру маркетингових досліджень, що проводяться підприємством. Сучасний інструментарій маркетингових досліджень включає в себе традиційні та нетрадиційні методи збору інформації. Традиційні методи — опитування, спостереження, експеримент, аналіз документів. Нетрадиційні — онлайн-дослідження, кулхантинг, eye tracking, People Stream, які тільки з'являються на українському ринку маркетингових досліджень, проте є доволі перспективними для розвитку процесів маркетингових досліджень вітчизняних підприємств.

Список використаної літератури

1. Андрушків Б. М. *Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми* / Б. М. Андрушків, О. Є. Кузьмін. — Т. : Лілея, 1997.
2. Армстронг Г. *Маркетинг. Загальний курс* / Армстронг Г., Котлер Ф., [5-те видання.]: Пер. з англ.: Уч. пос. — М. : Видавничий дім "Вільямс", 2001. — 608 с.
3. Братко О.С., Дячун О.Д. *Інформаційне забезпечення маркетингового аналізу* / О.С.Братко, О.Д.Дячун // *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки*. - 2010. - № 20. - С. 78-84.
4. Дубовик О. В. *Управління маркетинговими дослідженнями підприємств в процесі формування конкурентних переваг: дис. ... канд.екон.наук: 08.06.01* / Дубовик Олена Вікторівна. - Львів, 2005. - 173 с.
5. Ковальчук С. *Кулхантинг: маркетингові дослідження нових трендів* / С. Ковальчук, І. Слободян // *Маркетинг в Україні*. - 2010. - № 1. - С. 57-59.
6. Котлер Ф. *Основи маркетинга: пер. с англ.* / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. - 2-е европ. изд. - К. ; М. ; СПб. : Изд. дом "Вільямс", 1998. - 259 с.
7. Липчук В.В. *Маркетинговий аналіз: навч. посіб.* - К. : Академвидав, 2007. - 309 с.
8. *Маркетинг: підручник* / [А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін.]; за ред. А. О. Старостіної. - К. : Знання, 2009. - 1 070 с.
9. Слюсарева Л.В. *Економічний механізм соціально-етичного маркетингу аграрної сфери* /Л.В. Слюсарева // *Вісник Сумського НАУ, серія "Фінанси і кредит"*. Випуск 1. - Суми: 2008. - С.199-202.
10. Суворова С.Г. *Сучасний інструментарій маркетингових досліджень: стан та перспективи розвитку* / С.Г. Суворова // *Науковий вісник ЧДІЕУ*. - 2011. - № 1. - С. 139 - 148.
11. Телетов О.С. *Моделювання маркетингових інформаційних систем* / О.С. Телетов, С.О. Загорюлько // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2010. - № 2. - С. 59-72.
12. *Философский энциклопедический словарь*. - М. : Совет. энцикл., 1983.
13. *Eye tracking research* [Електронний ресурс]. - <http://www.rb.com.ua/rus/.../group-1790/html/>.
14. *Marketing Research. An Applied Orientation* / Naresh K. Malhotra. - 2 nd ed. - Prentice Hall International, Inc., 1997. - 890 p. - P. 8.
15. *Stream: Дослідження пасажиропотоків* [Електронний ресурс]. - http://www.kiis.com.ua/txt/people_stream.html/
16. *Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації: Колективна наукова монографія* / Під ред. Я.В. Белінської. - К.: Національна академія управління, 2008. - 212 с.

Сергій Сергійович Ковальов

*Науковий керівник
к. е. н. К. С. Горячева*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ

У статті містяться теоретичні узагальнення, результати аналізу та практичні приклади щодо формування системи збуту підприємства. Розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності системи збуту підприємства на прикладі компанії з іноземними інвестиціями. Ключові слова: система збуту підприємства, методи формування системи збуту підприємства, маркетингова діяльність підприємства, структура системи збуту підприємства.

С. С. Ковалёв

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБЫТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ

Работа содержит теоретические заключения, анализ и практические примеры по формированию системы сбыта предприятия. Особое внимание уделено вопросу разработки методов повышения эффективности системы сбыта предприятия на примере компании с иностранными инвестициями.

Ключевые понятия: система сбыта предприятия, методы формирования системы сбыта предприятия, маркетинговая деятельность предприятия, структура системы сбыта предприятия.

S. S. Koval'ov

FORMATION OF SALES ON THE DOMESTIC MARKET

The diploma contains a theoretical conclusions, analysis and case studies on the formation of enterprise marketing system of the company. Special attention is paid to the development of methods to increase the effectiveness of the enterprise marketing system on the example of a company with foreign investments.

Keywords: enterprise marketing system, methods of formation of company sales, and marketing activities of the company, the structure of the sales system of the enterprise.

Розвиток ринкових відносин обумовив підвищення ролі збуту в діяльності підприємства. На зміну складеному поняттю, що саме в сфері збуту визначається результат зусиль, направлених на розвиток виробництва та отримання прибутку, приходиться усвідомлення того, що збутова діяльність є найважливішою частиною бізнес - процесів підприємства. Одностайність всіх економічних дослідників в ракурсі важливості збутової діяльності відображена наступною думкою: "...стійкий комерційний успіх на цільовому ринку характеризується розмірами і стабільністю прибутку, отриманого в результаті реалізації на цьому ринку товарів і послуг кінцевому споживачу, тобто організації ефективної системи збуту" [5, с.74-75]. Саме система збуту концентрує в собі весь результат здійснюваного маркетингу. Фахівці з менеджменту визначили, що недостатня ефективність збутової діяльності ставить під загрозу існування фірми в цілому. Адаптуючи збутову діяльність до потреб споживачів, створюючи їм максимальні зручності, виробник отримує значно більше шансів в конкурентній боротьбі. При цьому збутова діяльність - це не тільки фізичне переміщення товарів, а як деяка система удосконалення діяльності підприємства, яка є важливим інструментом стимулювання попиту [1, с.45-46].

Сучасні форми дистрибуції товарів та послуг пов'язані з тим, що протистояння виробників виходить за межі товарної та цінової конкуренції, увага підприємців акцентується на посилення конкурентних переваг в системі збуту товарів. Це викликано, по-перше, прагненням виробників зменшувати сукупні обсяги та кількість видів трансакційних витрат підприємства, пов'язаних з товарорухом та організацією збуту товару, утриманням торговельної мережі. По-друге - прагненням підвищити частоту та якість контактів потенційного споживача з продукцією товаровиробника. Одним з альтернативних шляхів вирішення цієї задачі є впровадження методу прямого продажу товарів та послуг у діяльність підприємства. [2, с. 86-87].

Таким чином актуальність теми дослідження полягає в необхідності для підприємства сформулювати ефективну систему збуту для досягнення власних стратегічних цілей та

економічної ефективності. Об'єктом дослідження є збутова діяльність підприємства. Предмет дослідження - процес формування системи збуту підприємства. Наукова новизна даного дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень з формування системи збуту та практичних рекомендацій з вдосконалення системи збуту підприємства ТОВ "Мері Кей (Україна) Лтд."

ТОВ "Мері Кей (Україна) Лтд." - дочірнє підприємство американської косметичної компанії "Mary Kay Inc". Компанія використовує метод збуту - прямі продажі, що забезпечує широкий канал збуту й можливість індивідуального обслуговування кожного клієнта. Посередником між компанією та кінцевим споживачем є незалежний консультант з краси, яка повинна надавати споживачам якісне до- та післяпродажне обслуговування [6]. Недоліком даного методу можна назвати повне перенесення відповідальності за якість обслуговування на незалежного консультанта та неможливість проконтролювати якість його роботи. Як показали дослідження, метод прямих продажів на ринку України є досить успішним, тому що українки люблять проводити свій вільний час в колі подруг і обмінюватись порадами, для них подруга є референтною групою. Оскільки є висока довіра між подругами, то існує і довіра до рекомендованого нею продукту, що стимулює клієнту зробити покупку.

Як відомо для підвищення ефективності системи збуту та забезпечення швидкого обігу товарів, що дозволить підтримувати низьку ціну товару, необхідно скоротити число ланок (посередників), через які надходить товар споживачу [3, с.123]. Саме тому прямий продаж, як метод збуту, є досить ефективним, що допомагає фірмі підтримувати широту каналу дистрибуції, що проявляється в створенні розвинутої структури каналів товароруку, які здатні підтримувати необхідну інтенсивність розподілу товарних потоків, забезпечувати економію витрат обертання та високу ефективність всієї системи обігу товарів, мобілізувати фінансові ресурси, необхідні для фінансування процесу товароруку [4, с. 36-37]. Але для ефективного функціонування системи збуту не достатньо лише сформувати ефективний канал розподілу, необхідно також впливати на споживача, що в свою чергу буде стимулювати споживача здійснити покупку товару.

В ході проведення ситуаційного аналізу було виявлено, що для реалізації маркетингової управлінської проблеми, що постала перед компанією необхідно розробити комплекс заходів направлених на підвищення ефективності системи збуту. Враховуючи тенденції, стан вітчизняного косметичного ринку та потреби споживачів, на основі матриці розвитку І. Ансофф [3] можна зробити висновок, що компанії доцільно працювати на старому ринку зі старим товаром, оскільки потенціал ринку ще не вичерпано й він продовжує зростати навіть в кризовий період й також зростає потреба споживачів в продукції компанії - антивікові косметичні засоби з догляду за шкірою. Враховуючи дану характеристику ринку, потреби споживачів та метод збуту компанії можна зробити висновок, що для підвищення ефективності збутової системи компанії необхідно стимулювати дистриб'юторів збільшити обсяги реалізації продукції. Проте виходячи з результатів проведеного маркетингового дослідження ефективності програм зі стимулювання збуту, можна зробити висновок, що їхня ефективність майже досягла максимуму й використання тільки програм зі стимулювання збільшення обсягів збуту дистриб'юторів вже не достатньо. На основі результатів проведеної фокус - групи було виявлено, що основною причиною низьких продажів дистриб'юторів є те, що вони не є професійними продавцями, а тому в середовищі з підвищеною конкуренцією їм стає все важче продавати, тому для підвищення їхньої ефективності продажу компанії доцільно розробити цикл навчальних програм з продажу.

Як було виявлено в ході маркетингового дослідження, ще однією причиною низьких продажів є раціональність в поведінці споживачів через зменшення доходів й перехід в нижчі цінові категорії. Тобто, споживачі стали більш економно витрачати кошти й не купують косметичні засоби інших торгових марок. Враховуючи те, що через економічну кризу значна кількість клієнтів компанії перейшли в нижчий ціновий сегмент, що вплинуло на зменшення обсягів продажу. Для вирішення даної проблеми компанії необхідно компенсувати відтік клієнтів залученням нових, але тут виникає психологічне обмеження споживачів в небажанні ризикувати й купувати косметичні засоби

торгівельних марок, засоби яких вони раніше не використовували. Для зменшення впливу даного фактору, тобто зменшення впливу функціонального й економічного ризиків компанії доцільно дати споживачам спробувати товар перед покупкою. Реалізувати дану стратегію можна використовуючи такий вид комунікації як семплінг, що допоможе знизити вплив економічного й функціонального ризиків.

Як відомо, продаж є однією із найскладніших робіт, оскільки від майстерності продавця залежить успіх продажу. Саме тому для підвищення професіоналізму дистриб'юторів доцільно навчити їх вмінню продавати. Для реалізації даної програми доцільно запросити тренера, що спеціалізуються на навчанні методам продажу, які повинні навчити дистриб'юторів методам продажу, тобто правильно визначати потенційних клієнтів, виявлення їхніх потреб, як почати з ними розмову та в який саме час необхідно запропонувати потенційному клієнту товар та як себе поводити в разі відмови, як побороти в собі страх перед різними психологічними бар'єрами пов'язаними з продажем, що можуть виникнути перед дистриб'ютором.

В даний час з компанією співпрацює біля 100 тис. дистриб'юторів й майже всі вони повинні пройти навчання. Але враховуючи те, що більшість дистриб'юторів живуть в регіонах й не мають можливості приїздити на навчання в столицю необхідно проводити навчання в режимі онлайн, тобто проводити навчальні вебінари. Даний метод допоможе охопити максимальну кількість дистриб'юторів, що допоможе знизити вартість даної програми з підвищення ефективності збуту в розрахунку на одного дистриб'ютора. Щоб надати можливість пройти навчання якомога більшої кількості дистриб'юторів, навчання необхідно проводити протягом року. Цикл навчальних програм розрахований на 2 місяці. Тобто, на протязі двох місяців, два рази на тиждень тренер в режимі онлайн буде проводити вебінар з продажу. В силу обмеження одночасної кількості учасників вебінару до 150 чоловік, необхідно проводити навчання в декілька етапів, щоб надати можливість більшої кількості дистриб'юторів пройти навчання. Матеріали тренінгів будуть доступними для дистриб'юторів також в режимі онлайн. Для підвищення цінності навчальних програм, необхідно, щоб навчання проводив відомий тренер.

Оскільки, як було зазначено вище, для підвищення ефективності системи збуту підприємства необхідно не тільки організувати ефективний канал розподілу, а й стимулювати кінцевого споживача здійснювати покупку, для реалізації даного методу компанії доцільно реалізувати програму семплінгу, що допоможе споживачам спробувати товар перед покупкою й знизити психологічні бар'єри, які можуть виникнути перед споживачем. Приймаючи до уваги стратегічну продукцією компанії, антивікові косметичні засоби з догляду за шкірою, та існуючу потребу споживачів в даних засобах, для стимулювання здійснення покупки необхідно розповсюдити серед споживачів зразки антивікових косметичних засобів з догляду за шкірою. Для реалізації даної програми зі стимулювання збуту потрібно виготовити рекламні листівки з емоційним іміджем привабливої жінки та інформацією про переваги даного засобу та його інгредієнти. Тобто, використання листівки для розповсюдження зразків продукції допоможе вплинути на психологію поведінки споживача. Використання емоційного іміджу красивої жінки, допоможе привернути увагу споживача, розміщення інформації про склад та переваги засобу допоможе споживачеві задовольнити його потребу в інформації, а вклеєний в листівку зразок продукції допоможе споживачеві зробити висновок про товар. Всі це позитивно вплине на споживача й при його контакті з товаром компанії або назвою торговельної марки в його свідомості будуть виникати позитивні емоції, що в свою чергу може стати стимулом здійснити покупку.

Для довготривалого стимулювання здійснення покупки й формування позитивного ставлення до торговельної марки доцільно вкладати листівку з пробниками протягом року, оскільки за результатами досліджень, через три місяці споживач забуває до 80% отриманої інформації. Саме тому для формування довготривалого психологічного впливу на споживача доцільно контактувати зі споживачем щомісячно й протягом року.

Для забезпечення максимального охоплення цільової аудиторії доцільно використовувати глянцеві журнали. Для більшої ефективності програми необхідно вибрати журнали, що мають найвищі рейтинги популярності серед клієнтів нашої цільової аудиторії, що допоможе досягти максимального охоплення. Так, за результатами

незалежних досліджень найбільш рейтинговими є журнали "Единственная" та "Наталі", які мають найбільші тиражі в своєму сегменті. Їх сумарний тираж становить біля 800 000 примірників. Використання глянцевого журналу є доцільним, оскільки більшість жінок цільової аудиторії читають саме ці журнали й це допоможе компанії досягти цільової аудиторії. Також для більшої ефективності даної програми доцільним буде розміщення PR-статей про косметичні засоби, пробники яких вкладено в даному номері, або про саму компанію. Це в свою чергу допоможе компанії не тільки спробувати продукцію компанії, а й сформувати позитивний імідж.

На основі екстраполяційного аналізу було розраховано, що в короткостроковому періоді дані методи стимулювання продажів допоможуть компанії вирішити її маркетингову управлінську проблему - збільшення обсягів продажу компанії на 4,5% в 2013 році в порівнянні з 2012, а в довгостроковому програми з навчання методам продажу допоможуть компанії збільшити власну частку ринку.

Висновки.

В статі проаналізовано збутову діяльність ТОВ "Мері Кей (Україна) Лімітед" та запропоновано методи підвищення ефективності його системи збуту. Наукова новизна даного дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень з формування системи збуту та практичних рекомендацій з вдосконалення системи збуту підприємства, а саме:

дістало подальший розвиток:

- систематизовано понятійний апарат понять збут та система збуту, прямого продажу, що дало можливість окреслити сферу впливу системи збуту на діяльність підприємства;

удосконалено:

- ефективність системи збуту підприємства ТОВ "Мері Кей (Україна) Лтд." , що працює на вітчизняному косметичному ринку.

В роботі проаналізовано діяльність системи збуту на прикладі ТОВ "Мері Кей (Україна) Лтд.". В ході проведеного аналізу маркетингової діяльності підприємства встановлено, що протягом останніх декількох років, на фоні зростання вітчизняного косметичного ринку, компанія втратила частку ринку що вказує на невідповідність збутової діяльності підприємства потребам ринку. Отже, маркетингова управлінська проблема компанії полягає в збільшенні обсягів продажу в 2013 р., в порівнянні з 2012. В ході аналізу ефективності функціонування елементів системи збуту було встановлено, що слабким місцем компанії є ефективність функціонування каналів розподілу, тобто дистриб'юторів. Дистриб'юторами компанії є непрофесійні продавці, які не можуть ефективно здійснювати продаж в середовищі з посиленою конкуренцією. В результаті аналізу вітчизняного косметичного ринку було встановлено, що він далекий до насичення й має потенціал до швидкого відновлення, але в зв'язку з економічною кризою 2008 р. його ємність знизилась на 20%, що й призвело до посилення конкуренції. Отже для підвищення ефективності роботи дистриб'юторів компанії доцільно розробити навчальну програму ефективних продажів для дистриб'юторів, що підвищило б ефективність їхньої роботи. Тобто, дистриб'юторів потрібно навчити як правильно визначати потенційних клієнтів, як виявляти їхні потреби та коли саме необхідно запропонувати товар. Для виконання даної програми компанії необхідно найняти професійного тренера з продажу, який би провів комплекс навчальних програм для дистриб'юторів. Для зменшення фінансового та функціонального ризиків, які можуть виникнути у потенційного споживача в зв'язку з вибором нової для них торгівельної марки, компанії доцільно використати стратегію семплінгу - запропонувати споживачам можливість спробувати засіб перед покупкою. Для реалізації даної програми й для досягнення максимально можливого охоплення цільової аудиторії, компанії доцільно розробити рекламні листівки з пробником засобу й розповсюдити їх серед споживачів через гляцеві журнали.

В роботі було проведено аналіз економічної ефективності реалізації даних проектів, й було встановлено, що вони допоможуть компанії збільшити обсяг збуту на 6,3%. При цьому рентабельність інвестицій в дані проекти становить 219%, а термін окупності 13

місяців, що вказує на ефективність реалізації даних програм.

Література

1. Балабанова Л. В., Балабаниць А. В. *Маркетинговий аудит системи збуту. Навчальний посібник*. - К.: ВД "Професіонал", 2004. - 224с.
2. Двігун А.О. *Економічна сутність та ринкові переваги методу прямих продажів товарів і послуг. Маркетинг і менеджмент інновацій*. - Науковий журнал. - 2011, № 3, Т.1. [Електронний ресурс]. - [режим доступу]: - <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
3. Липчук В.В., Дудяк Ф.П., Бугіль С.Я. *Маркетинг: основи теорії та практики: Навч. посіб.* / За заг.ред. В.В. Липчука.-Львів: "Новий світ-2000"; "Магнолія плюс", 2003. - 288 с.
4. Ніколенко Ю.В. *Основи економічної теорії: Підручник*. - К.: ЦНЛ, 2003. - 309 с.
5. *Управління інноваційною діяльністю в економіці України: Колективі наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. С.А. Єрохін*. - К.: Націоналі академія управління, 2008. - 116 с.
6. *Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: Колективна наукова монографія / Кириченко О.А., Єрохін С.А. та ін.; Під наук. ред. д.е.н., проф. О.А. Кириченко*. - К.: Національна академія управління, 2008. - 252 с.

Яна Вячеславівна Кулаковська

*Науковий керівник:
д.е.н., професор Єрмошенко М.М.*

ПЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто основні принципи та етапи удосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємства, різні концепції управління маркетингом з метою визначення його процесів. Обґрунтовано необхідність використання підприємством певної маркетингової політики, розкрито сутність маркетингового управління діяльністю підприємства, а також систему управління.

Ключові слова: маркетинг, підприємство, система, управління, концепції.

Я.В.Кулаковская

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматривались основные принципы и этапы усовершенствования управления маркетинговой деятельностью предприятия, различные концепции управления маркетингом с целью определения его процессов. Обоснована необходимость использования предприятием определённой маркетинговой политики, раскрыта сущность маркетингового управления деятельностью предприятия, а так же систему управления.

Ключевые слова: маркетинг, предприятие, система, управление, концепции.

Y. Kulakovskaya

WAYS OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES IN THE COMPANY

The article deals with the basic principles and stages to improve the management of marketing activities of the enterprise, different concepts of marketing management in order to determine its processes. This research gives proof of the need for an enterprise to use certain marketing policy, reveals the essence of the marketing management of the enterprise, as well as a management system.

Keywords: marketing, enterprise, system, management, concepts.

Постановка проблеми.

Для того, щоб сьогодні залишатися конкурентним підприємством необхідно вишукувати нові наукові підходи до проблеми маркетингової діяльності підприємства. В таких умовах необхідне відмовлення від традиційних методів управління, перегляд основних цілей діяльності підприємства. Економічні перетворення в нашій країні не будуть успішними, якщо докорінним чином не буде змінена система управління на підприємствах, а саме, управління маркетингом. Адже, підприємство, повинно викликати бажання для подальшого придбання товарів та послуг, бути привабливим для своїх споживачів. Розробка маркетингової програми є особливо актуальною в наш час насамперед тому, що перехід української економіки на ринкові основи відбувся зовсім недавно, а тому у вітчизняних підприємств спостерігається певна відсутність досвіду роботи в нових умовах, що стосується і розробки маркетингових програм.[4]

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженнями маркетингової діяльності займалися багато відомих зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед яких: Єрмошенко М.М., Бондаренко І. В., Примак Т. О. та багато ін. Проте, деякі аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємств залишились ще не вирішеними. В останні роки аналіз управління маркетинговою діяльністю підприємств став предметом особливої уваги, так як ситуація на ринку постійно змінюється. Підприємства не здатні передбачити усіх змін які відбуваються. Тому система аналізу управління маркетинговою діяльністю підприємств набула великого значення за останні роки господарювання в умовах загострення конкурентних відносин в економіці України.

Мета дослідження. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування і розробка основних принципів і практичних етапів удосконалювання управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, виявлення особливостей управління маркетинговою діяльністю підприємств [2].

Основні результати дослідження. Сьогодні термін "управління маркетингом" визначається як аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку і розширення вигідних відносин з цільовими покупцями для досягнення цілей організації [1]. Таким чином, управління маркетингом пов'язано з регулюванням попиту, що, у свою чергу, пов'язаний з регулюванням відносин зі споживачами. Управління попитом означає управління споживачами. Попит на продукцію компанії виходить від двох груп: нових клієнтів і постійних клієнтів. Теорія і практика традиційного маркетингу зосереджені на залученні нових клієнтів і продажу їм товарів і послуг.

В умовах розвитку ринкових відносин, становлення економіки та функціонування підприємств, що базуються на засадах маркетингу, велика увага повинна приділятися формуванню цілісної, науково обґрунтованої системи організації, формування та управління підприємством в сучасних умовах. Такою системою, на мій погляд, може стати маркетингове управління діяльністю підприємства, тобто створення та функціонування таких підприємств, які б найбільш задовольняли потреби та попит на ринку, могли гнучко та адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому ринковому становищі, підвищували прибутковість виробництва та діяльності підприємства в цілому, тощо [6].

Треба чітко сформулювати принципи, цілі та функції маркетингу як системи управління підприємством. Маркетинг як спосіб діяльності в умовах ринкових відносин, ґрунтується на таких принципах [5]:

- відкритість до споживача, його побажань та потреб, активне пристосування і одночасно цілеспрямований вплив на них;
- вільний вибір мети і стратегії функціонування і розвитку, концентрація всіх зусиль на вирішальних напрямках діяльності;
- активна політика, яка полягає в наступальній стратегії розвитку фірми щодо нововведень, виробництва і ринку, випередження конкурентів;
- спрямованість на кінцевий результат виробничо-збутової діяльності, а також на довготривалу перспективу розвитку фірми;
- підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності через залучення до творчої роботи всіх працівників фірми;
- гнучкість у досягненні поставленої мети через швидке пристосування до зміни умов навколишнього середовища.
- науковий підхід до вирішення маркетингових проблем;

Відповідно до названих принципів маркетинг виконує ряд стратегічних, тактичних і оперативних завдань. Для більшого розуміння суті управління, що базується на засадах маркетингу, треба також сформулювати основні функції маркетингового управління. Згідно з вищезазначеними завданнями основними функціями є: комплексне вивчення ринку і проблем, пов'язаних з маркетингом; узгодження параметрів, характеристик та цін на продукцію з побажаннями і смаками споживачів; фізичний розподіл продукції; планування збуту та реалізації продукції; забезпечення комунікаційних взаємозв'язків з споживачами, реалізація угод; зворотний зв'язок ,післяпродажний сервіс [3].

Щоб розглядати маркетингове управління підприємством як цілісну систему, доцільно навести визначення концепції маркетингу.

В чистому виді концепція маркетингу - це сукупність видів діяльності, які сприяють безперешкодному проходженню товарів і послуг від виробника до споживача, і вона не є новою категорією. Основним завданням концепції маркетингу в сучасних умовах господарювання є процес інтеграції зусиль підприємств на реалізацію загальної мети його діяльності, яка не може і не повинна бути спрямована на вирішення внутрішніх проблем підприємства, а має орієнтуватись на виробництво товарів і послуг, в яких зацікавлений споживач. При застосуванні концепції маркетингу в кожній окремій країні необхідно враховувати специфіку існуючих і діючих в ній суспільно-економічних відносин [7].

Системний підхід до організації маркетингу є необхідною умовою для успішної діяльності підприємства на ринку. Він характеризує підприємство, яке застосовує методологію маркетингу, як відкриту складну систему, орієнтовану на ринок та зовнішнє середовище.

На рис. 1 зображено структуру системи управління маркетингом на підприємстві. Підприємства, які діють в ринковому механізмі, додержуються однієї з концепцій маркетингу: це може бути концепція виробництва товару, збуту або маркетингу. Вибір концепції маркетингу безпосередньо впливає на зміст ринкової стратегії, що розробляється, і яка базується на зазначених принципах. Ринкова стратегія маркетингу відображає основний напрямок розвитку підприємства, її завдання - забезпечити досягнення установлених цілей маркетингової діяльності.

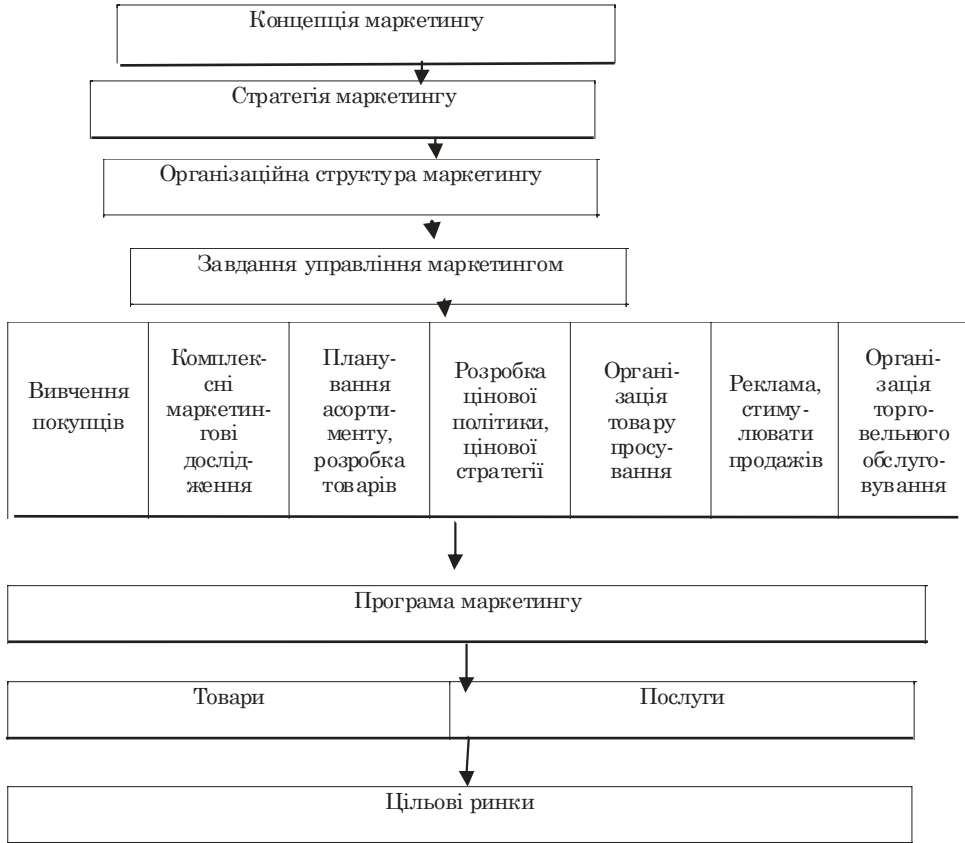


Рисунок 1. Система маркетингового управління на підприємстві [5]

Система маркетингу знаходиться в постійній взаємодії з зовнішнім середовищем. Фактори зовнішнього середовища можна розділити на ті, які піддаються впливу зі сторони керівництва і служби маркетингу, і фактори, які не піддаються управлінському впливу [4].

Маркетинг як комплексна система організації виробництва, реалізації товарів та надання послуг, яка направлена на забезпечення оптимальної реалізації продукції та одержання максимального прибутку за рахунок задоволення потреб покупців, має цілий ряд відмінностей.

Орієнтація на ринок та задоволення потреб потенційних покупців є основною рисою стратегії маркетингу. При цьому об'єктами вивчення та впливу виступають споживач, характеристики товару, кон'юнктура самого ринку, діяльність конкурентів. Орієнтація на ринок збуту передбачає перенесення центрів аналізу та прийняття рішень в торговельно-

збутові ланцюги підприємства. В результаті цієї орієнтації підприємство отримує можливість швидкого та гнучкого реагування на зміну умов та вимог ринку.[8]

Висновки.

Маркетингове управління діяльністю підприємства - це процес аналізу, розробки та втілення в життя засобів, які розраховані на встановлення, укріплення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення головної мети підприємства - отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо.

Процес управління маркетинговою діяльністю на підприємстві починається з визначення концепції управління маркетингом, що є обов'язковим складовим елементом місії компанії. Серед основних концепцій управління маркетингом, які відомі у теперішній час, є наступні:

- концепція вдосконалення виробництва;
- концепція вдосконалювання товару;
- концепція інтенсифікації комерційних зусиль;
- концепція маркетингового підходу;
- концепція соціально-етичного маркетингу.

Компанія повинна всю енергію направляти на безупинне удосконалення своєї продукції. Орієнтація на товар забезпечує постійне відновлення технологій, тому що менеджери переконані, що саме технологічна перевага лежить в основі успіху.

В даний час зміни відносини до управління маркетингової діяльності відбувається на українських підприємствах. В остаточному підсумку, успіху доможуться ті компанії, що раніш інших зрозуміють необхідність і важливість маркетингового підходу в організації власної діяльності.

Список використаної літератури

1. Алексунин В. А. *Маркетинг в галузях і сферах діяльності*. - Підручник -М.: Видавничо-книготорговий центр "Маркетинг", 2001.-390с.
2. Андрусенко Г.О. *Основи маркетингу*. - К.: Урожай, 1995.-176 с.
3. Ансофф И. *Стратегическое управление: Пер. с англ.* - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
4. Бондаренко И.В., *Современный маркетинг: Учебное пособие*. - Донецк: ООО "Юго-Восток, Лтд", 2001. - 354 с.
5. Гаркавенко С.С. *Маркетинг*. - К.: Лібра, 1996.-384 с.
6. *Маркетинг: Підручник*. / п. ред. М. М. Єрмошенка, С. А. Єрохіна. — К.: НАУ, 2011. — 632 с.
7. Норіцина Н.І., *Маркетингова товарна політика: навч. посіб.: ВНЗ "НАУ", 2002. - 119 с.*
8. *Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посібник*. - К.: МАУП, 2004. - 228 с.

Євген Володимирович Пікуза

Науковий керівник:

д. е. н., професор Єрмошенко М. М.

**КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМИ
МАРКАМИ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ
ТА ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ**

У статті викладено результати досліджень у сфері управління торговими марками підприємств, визначено етапи побудови успішного бренду та запропоновано комплекс заходів щодо ефективного управління торговими марками на основі системи архітектурних елементів життєвого циклу та цінової політики, за допомогою яких будується успішний бренд.

Ключові слова Бренд, бренд-менеджмент, торгова марка, життєвий цикл, стратегії управління, цінова політика.

Е. В. Пікуза

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД ОТНОСИТЕЛЬНО УПРАВЛЕНИЯ
ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЖИЗНЕННОГО
ЦИКЛА И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ**

В статье изложены результаты исследований в сфере управления торговыми марками предприятий, определенно этапы построения успешного бренда и предложен комплекс мероприятий по эффективному управлению торговыми марками на основе системы архитектурных элементов жизненного цикла и ценовой политики, с помощью которых строится успешный бренд.

Ключевые слова Бренд, бренд-менеджмент, торговая марка, жизненный цикл, стратегии управления, ценовая политика.

Е. В. Пікуза

**CONCEPTUAL APPROACH IN RELATION TO A MANAGEMENT
TRADE MARKS ON THE BASIS OF THEORY
OF LIFE CYCLE AND PRICE POLICY**

In the article the results of researches are expounded in the field of management of enterprises trade marks, certainly the stages of construction of successful brand and the complex of measures is offered on an effective management trade marks on the basis of the system of architectural vital loop and price policy constructs which a successful brand is built by.

Keywords Brand, brand-management, trade mark, life cycle, management strategies, price policy

Постановка проблеми. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що в умовах ринкової економіки на сучасному ринку триває боротьба торгових марок за їхнє місце в свідомості споживачів. Дедалі більше українських виробників розуміє, що наявність відомого бренду полегшує розширення асортименту продукції та просування на ринку нових товарних груп.

Аналіз останніх досліджень. В еволюційному розвитку марочної політики з початку 50-х рр. ХХ ст. до початку ХХІ ст. виокремлено кілька етапів. Перший охоплює кінець 1950 - початок 1960-х рр. Для цього етапу характерним було визначення торгової марки як певного образу у свідомості споживачів та як механізму диференціації товарів/послуг. На другому етапі (середина 1960 - кінець 1980-х рр.) завдання торгової марки на ринку полягало у створенні додаткової вартості, за яку готовий платити споживач; у формуванні індивідуальності товару чи послуги; правового інструменту захисту інтелектуальної власності; взаємовідносин товару і споживача. На третьому етапі, який охоплює кінець 1980 - початок 1990-х рр., торгова марка була механізмом ідентифікації компанії-виробника; виробляється система підтримки і комунікації корпоративної ідентичності. Для четвертого етапу (початок ХХІ ст.) характерним є визначення основного змісту торгової марки — розвиток у часі: від торгової марки як концепції виробника до

сприйняття свідомістю споживача сукупності функціональних і емоційних елементів, поєднаних з самим товаром і способом його представлення споживачу. Відповідно в процесі роботи з торговими марками у менеджерів розширилося розуміння їхнього функціонального призначення: від образу в свідомості споживача до розвиваючої в часі філософії бізнесу [2]. Саме тому термін "бренд" нині відображає сучасне розуміння призначення торгової марки в ринковій економіці.

Невирішені частини проблеми Створення торгової марки та її підтримка у подальшому - справа дуже складна. На основі брендингу тільки-но починає працювати цивілізований світ. Це наступна стадія розвитку соціально-етичного маркетингу відносин, коли відбувається ефективне, безконфліктне поєднання у бренді споживацьких очікувань та інтересів тих, хто забезпечує їхнє здійснення.

Прихильність потенційних споживачів до підприємства та його товарів має базуватися на дійсних відмінностях (індивідуальність товару, нематеріальні складові, емоційні вигоди та переваги самоствердження тощо). Використання сильного бренда має стати альтернативою ціновій конкуренції, коли відносини "споживач-товар" будуються за ціновим чинником, що призводить до значних втрат виробників окремих товарів та розгортання справжніх бойових дій між конкурентами. Єдиною альтернативою ціновій конкуренції, яка знищує самі основи цивілізованого бізнесу на сучасному ринку, де переважають інтереси покупців, може стати стратегія створення сильної товарної марки - бренда.

Метою статті є дослідження підходів щодо ефективного управління торговими марками на основі системи архітектурних елементів життєвого циклу, за допомогою яких будується успішний бренд.

Викладення основного матеріалу Брендінг - це: комплекс організаційних заходів щодо забезпечення споживацьких очікувань, задоволених або навіть перевищених у певному періоді розвитку суспільства, може, навіть протягом кількох поколінь; сутність, яка існує на основі системи виправданої довіри з боку споживацької аудиторії в умовах забезпечення цих споживацьких очікувань, за що може бути отримано певний зиск.

Сильний бренд конкурує з іншими брендами такого самого призначення через використання інтелекту та подальшу підприємницьку цілеспрямованість у практичному втіленні досягнень інтелектуальної складової бізнесу. Тому бізнес стає гуманнішим, втрачаючи свій войовничий запал. До того ж, сильний бренд можна створити завдяки психоенергетичному потенціалу товарної марки, просуванню брендів за методами благодійності, спонсорвання та роботи з громадськістю.

Отже, бренд - це основа порозуміння між виробником товару та покупцем, коли один отримує те, що йому необхідно, а інший - збільшує ціну товару-бренда, обґрунтовуючи переваги такого товару [1]. Тому фахівці створили базову систему створення бренду яка позначила ті основні архітектурні елементи життєвого циклу, за допомогою яких будується успішний бренд. До таких елементів фахівці віднесли: атрибути успішного бренду: відомість назви бренду; прихильність покупців до товару-бренда; цінності та якість бренду, їх сприйняття покупцем; асоціативні ряди (створення доброзичливого ставлення покупця бренду, причини для здійснення купівлі); умови успішного будівництва бренду: здатність підприємства підтримувати якість товару та стабільність його product-mix'у, здійснювати комплексну підтримку бренду на всіх етапах його життєвого циклу, забезпечувати стабільні обґрунтовані ціни та належну упаковку; постійно поновлювана дистрибуція, аби не виникла ситуація, за якої товар відсутній, що призводить до втрати споживацької аудиторії; маркетингова комунікативна підтримка, яка потребує значних коштів на рекламу, що має бути спрямована на конкретного цільового споживача (користувача) та враховувати його специфічні мотивації, а також професійне розроблення всіх складових маркетингу (товар, ціна, комунікації та розподіл) з використанням методів SWOT-аналізу; перетворення "4P" продавця на "4C" покупця, складовими яких є: потреби споживача, витрати споживача, вигоди споживача та наявність ефективних комунікацій між споживачем і товаром виробника та його торговими посередниками; проведення кваліфікованих досліджень: маркетингових з виявлення споживацької незадоволеності (бренди конкурентів, рівень прихильності до них споживачів, сегмент неспоживачів і тих, хто купує даний бренд час від часу: склад і причини поведінки); "унікальної" споживацької незадоволеності

(незадоволеність функціональна, емоційна та соціальна; соціально-демографічний "портрет" незадоволеного споживача; чинники впливу на незадоволеного споживача; чисельність та споживацька здатність до купівлі незадоволеного споживача - розмір потенційного цільового ринку, що пропонують існуючі на ринку бренди незадоволеному споживачеві); яким має бути бренд, щоб мати успіх у цільового споживача (серйозно апелювати хоча б до одного з функціональних, соціальних та емоційних очікувань споживача: концептуально гармонічно вписуватись у психологічні характеристики споживача; явно дистанціюватися від конкурентів-невдах; відповідати споживацьким можливостям цільової аудиторії) [2,3,4,5,6,7,8,9,10].

Три етапи архітектури будівництва торгової марки: за який час можна створити бренд (креатив бренда - 6- 9 міс., забезпечення дистрибуції - 2-3 міс., рекламна кампанія - 3-4 міс., адаптація до товару-бренда - 4-6 міс., тобто разом 15-22 міс., проте у разі об'єднання деяких етапів можна скоротити цей цикл до 10-15 міс.; комплексність підходів - від концепції бренда до післяпродажного обслуговування обов'язково кожний етап ґрунтується на теоретичних і практичних результатах і тестується за участю представників цільової аудиторії.

Чотири золоті правила позиціонування торгової марки: позиціонування бренда має бути унікальним і таким, аби бренд можна було легко впізнати; позиціонування має відповідати функціональним та емоційним потребам споживачів; позиціонування має бути підкріплено ділом, а реальні факти доведені до споживача; позиціонування має бути незмінним протягом значного періоду часу щодо всіх елементів "4P" і "4C".

Десять правил успішного будівництва торгової марки: створіть свій стиль; сформулюйте запропоновані споживацькій аудиторії цінності, які забезпечуються придбанням товару-бренда; сформулюйте позиціонування бренда на поточному ринку та на перспективу відповідно до перевищених очікувань цільової аудиторії; намагайтеся, щоб реклама бренда мала престижний характер; будьте постійними у своїх задоволеннях потреб споживачів як щодо якості товару, так і щодо сервісного обслуговування споживача; створіть синергію архітектури всіх брендів, які пропонуєте споживацькій аудиторії, тобто сума ефектів від усіх брендів буде більшою, ніж просте підсумовування, за рахунок тієї аури, що створена за допомогою виправдання очікувань споживачів від перших брендів (наступні товари сприйматимуться, навіть коли вони не є брендами, як задоволення потреб споживачів); концентруйте силу бренда на одному або максимум двох напрямках; систематично досліджуйте позицію бренда на ринку; створіть ефективний менеджмент брендом; укладайте інвестицій в поліпшення та розвиток бренда.

Вісім причин невдач виведення торгової марки на ринок: помилковий аналіз ринкової ситуації; сильні позиції конкурентів; висока собівартість як виробництва товару, так і запланованих заходів виведення бренда на ринок; невідповідність товару позиціонуванню; створення неефективних каналів розподілу товару; завищені очікування споживацької аудиторії; неефективність заходів з просування товару на ринок; протиріччя всередині підприємства-виробника. Хороший бренд-менеджер - це такий, котрий: досконало знає бренд, зокрема історію створення, технологію розроблення та загальну концепцію впливу на цільову аудиторію; особисто знайомий з ключовими клієнтами, часто з ними зустрічається; координує роботу суміжних відділів, регулярно проводить наради з питань ефективності поточного позиціонування бренда; вважає себе відповідальним за ефективність бренда на ринку; у майбутньому бачить себе, щонайменше, керівником служби маркетингу, якщо не президентом фірми. Поганий бренд-менеджер - це такий, котрий: добре володіє різного роду інструкціями; багато спілкується з торговим відділом, а не з клієнтами; спілкується із суміжними відділами мовою запитів через керівництво; подає звіти, що більше схожі на службові записки, ніж на аналітичний документ; основним напрямом своєї роботи вважає рекламу; задоволений своїм становищем бренд-менеджера; основи командного підходу до побудови бренда: наявність у команди особи, яка є відповідальною за розвиток бренда та його позиціонування на ринку; орієнтація у діяльності підприємства на створення та розвиток брендів; визначення завдань суміжним підрозділам щодо показників (метрик) зростання позиції бренда; розроблення функцій та завдань кожного працівника підприємства, спрямованих на управління активами бренда.

“Internal Marketing brand”, тобто внутрішня маркетингова політика щодо бренда, має стати основною гордошів працівників за підприємство-виробника бренда; методика командного підходу до будівництва бренда, тобто групова робота щодо: сутності бренда для споживача та виробника; розуміння та розвитку основ ідентифікації бренда; розуміння та розвитку комунікації бренда; створення та розвитку філософії лідерства та ключової ролі бренда у діяльності підприємства-виробника даного товару бренда.

Висновки. Сучасний етап економічного розвитку зумовлює необхідність урахування бренда в діяльності підприємства як важливого нематеріального актива для забезпечення довготривалого життєвого циклу підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки введення в господарський обіг нематеріальних активів, здатних забезпечити інтенсивний розвиток економіки країни, набуває важливого значення. Їхнє використання в діяльності підприємств сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку, розширенню виробництва, створенню нових товарів, економії трудових витрат, зменшенню собівартості продукції, поліпшенню умов праці, зміцненню іміджу, а отже, економічному зростанню суб'єктів господарювання.

Література

1. Балабанова Л.В. Зв'язки з громадськістю в системі маркетингового менеджменту підприємств: Монографія / Л.В. Балабанова, К.В. Савельєва. - Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. - 273 с.
2. Балабанова Л.В. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: Монография / Л.В. Балабанова, Т.И. Алачева.- Донецьк: ДонГУЭТ, 2003.- 143 с.
3. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник / Л.В. Балабанова, А.М. Германчук. - Київ: Професіонал, 2004.- 288 с.
4. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник.- Донецьк: ДонДУЕТ, 2002.- 562 с.
5. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Монографія / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський.- Донецьк: ДонДУЕТ, 2005.- 153 с.
6. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми встановлення та розвитку:- 2-ге вид. випр. і доп.- К.: ІВЦ "Видавництво "Політехніка", 2004.- 400 с.
7. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Ян Х. Гордон.- Пер. с англ. О.Н. Нестеровой.- СПб.: Питер, 2001.- 379 с.
8. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга: Уч. Пособие.- М.:ИНФРА-М, 2001.- 285 с.
9. Маркетинг: Підручник. / п. ред. М. М. Єрмошенка, С. А. Єрохіна. — К.: НАУ, 2011. — 632 с.
10. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Пер. с англ. В.А. Гольдича, И.А. Оганесовой; Науч. ред. и авт. введение Б.А. Соловьев - М.: ООО "Издательство АСТ", 2000.- 272 с.
11. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филипп Котлер: Пер. с англ. под ред. Т.Р. Теор.- СПб: Нева, 2003.- 231 с.
12. Куц С.П. Сравнительный анализ основных концепций теории маркетинга взаимоотношений /С.П. Куц// Вестник С.-Петербургского университета. - 2003 - Сер. 8. -Вып. 4 (№32).- С.3-25.
13. Стрій Л.О. Маркетингове управління на рубежі ХХІ століття: системне дослідження / Монографія. - Одеса: Астропрінт, 2000. - 304 с.
14. Четвертон П. Теория и практика современного маркетинга: Полный набор стратегий, инструментов и техник / Питер Четвертон.- Пер. С англ. В.Н. Егорова.- М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.- 608 с.

Михайло Валентинович Родівілов

*Науковий керівник:
к.е.н. К.С.Горячева*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ТУРИСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

У статті досліджено особливості розробки та реалізації моделі управління маркетинговою діяльністю підприємства. Розглянуто основні принципи, методи, етапи, організаційні структури та функції управління маркетинговою діяльністю туристичних організацій.

Ключові слова: управління маркетингом, туристичне підприємство, організаційні структури, функції управління маркетингом.

М.В.Родивілов

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ТУРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье исследованы особенности разработки и реализации модели управления маркетинговой деятельностью предприятия. Рассмотрены основные принципы, методы, этапы, организационные структуры и функции управления маркетинговой деятельностью туристических организаций.

Ключевые слова: управление маркетингом, туристическое предприятие, организационные структуры, функции управления маркетингом.

M.V.Rodivilov

FEATURES OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITY IN TOURIST ORGANIZATIONS

The features of development and realization of case of enterprise marketing activity frame are investigational in the article. Basic principles, methods, stages, organizational structures and functions of management of tourist organizations marketing activity, are considered.

Keywords: management, tourist enterprise, organizational structures, functions of management marketing, marketing.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції кожне підприємство, незалежно від його розмірів і виду діяльності, для успішного функціонування і задоволення попиту ринку використовує визначені інструменти маркетингу. Управління маркетинговою діяльністю — складне організаційне і соціально-економічне явище. Це довгостроковий процес діяльності, який має враховувати можливу зміну стану об'єкта управління, появу новітніх закономірностей, принципів і методів, які складають предмет науки. Управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства має свої особливості та включає знання, навички, уміння, інформаційні і людські технології ділового спілкування дійсних та потенційних споживачів туристичного продукту і менеджерів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості управління маркетингом в сфері послуг та розробки моделі цього процесу розглядалися у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких доцільно виокремити: О.Азарян [1], А.Баришева [2], В.Богалдина-Малих [4], А.Дуровича, А.Копанева [5], Н.Жукову [6], В.Квартальнова [7], Ф.Котлера, Дж.Боуена, Дж.Мейкенза [8], Ю.Правик [11], Л.Шульгіну [14] та інші.

Мета дослідження. Полягає в комплексному дослідженні теоретичних та практичних аспектів організації управління маркетинговою діяльністю сучасного туристичного підприємства.

Невирішені частини проблеми. Дослідити теоретико-методологічні основи управління маркетинговою діяльністю в туристичних підприємствах, визначивши сутність та характеристику основних елементів маркетингової діяльності туристичних підприємств, проаналізувавши процес управління маркетинговою діяльністю в туристичних підприємствах та дослідивши особливості механізму управління маркетинговою діяльністю в туристичних підприємствах.

Основні результати дослідження. Туризм відноситься до тієї галузі сфери послуг, для якої характерна соціальна диференціація. Значна частина індустрії дозволя орієнтована

на високоприбуткову частину населення, однак швидкий розвиток сфери дозволила зв'язаний значною мірою із залученням середніх і малоприбуткових верств населення. У числі причин цього явища важливе місце належить таким факторам, як зростання психофізичних навантажень, що є наслідком посилення інтенсифікації виробництва, погіршення здоров'я населення під впливом безперервних стресів і ін.

Проблеми маркетингу як інструменту ринку послуг приділена на сьогоднішній день украй недостатня кількість досліджень.

Найбільш відповідним соціально-етичним принципам є визначення Ф. Котлера, що трактує поняття маркетингу туристичних послуг як "управляємий соціальний процес, за посередництвом якого індивідууми і групи людей купують те, в чому потребують і що хочуть отримати, обмінюючись з іншими створеними продуктами і цінностями [9, с.17]. У зв'язку з тим, що туризм здобуває усе більше соціальне значення, його розвиток зв'язують із прагненням споживачів знизити негативний вплив темпу життя, що прискорюється, посилення стресів і в цілому негативного впливу техногенного середовища.

Туристський продукт у вузькому змісті - це послуги кожного конкретного сектору туристичної індустрії (наприклад, готельний продукт, турпродукт туроператора, транспортного підприємства й т.д.). У широкому змісті туристський продукт - це комплекс товарів і послуг, які у сукупності утворюють туристську поїздку (тур) або те, що має до неї безпосереднє відношення. Основним туристським продуктом є комплексне обслуговування, тобто стандартний набір послуг, що продається туристам в одному "пакеті" [10, с.82].

Враховуючи, що при виконанні функцій управління об'єктом (керованою підсистемою) управління є сам маркетинг, а саме діяльність підприємства на ринку з врахуванням зміни його кон'юнктури, а суб'єктом (керуючою підсистемою) управління виступають менеджери туристичного підприємства, то управління маркетинговою діяльністю - це цілеспрямована дія, яка передбачає вплив суб'єкта управління на об'єкт, що здійснюється по визначеній технології з використанням системи методів для досягнення поставлених цілей. Основні складові елементи моделі ефективного управління маркетинговою діяльністю зображені на рис.

Запропонована модель ґрунтується на системному підході, який передбачає представлення маркетингу як відкритої системи, на яку, окрім факторів внутрішнього середовища, вагомий вплив здійснюють фактори зовнішнього середовища. На наш погляд, необхідно чітко сформулювати принципи, методи, етапи, підходи до організації та функції управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства, що, по суті, є складовими елементами системи.

Насамперед, визначимо такі принципи маркетингової діяльності: - програмно-цільове управління, інноваційний підхід, орієнтація на попит, єдність інформаційного і фізичного маркетингу, поєднання методів кількісного і якісного аналізу ринку, тотальне управління маркетингом, логістична модель організації, електронний маркетинг, перетворення маркетингу в центр прибутку, пріоритетне кадрове забезпечення [3, с.80-82]. Використання цих принципів призведе до постійної орієнтації як на реальних, так і на потенційних споживачів туристичного продукту.

Методи управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства можна об'єднати в три групи:

- економічні (планування, аналіз, ціноутворення, фінансування);
- організаційні (накази, розпорядження, оперативні указівки тощо);
- соціально-психологічні (планування соціального розвитку колективу, переконання).

Процес управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства здійснюється в 3-ох аспектах, кожен з яких характеризується проходженням окремого етапу: планування маркетингової діяльності, впровадження маркетингових заходів, контроль маркетингової діяльності.

Цілком очевидним є той факт, що сутність процесу управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства безпосередньо залежить від ролі, місця та функцій маркетингу в діяльності туристичного підприємства. Маркетинг у туризмі модна розглядати як систему безперервного узгодження пропонованих послуг з послугами, які

користуються попитом на ринку і які туристичне підприємство здатне запропонувати із прибутком для себе й більш ефективно, ніж це роблять конкуренти. Це досить довге визначення містить ряд ідей, які ми розглянемо більш докладно.

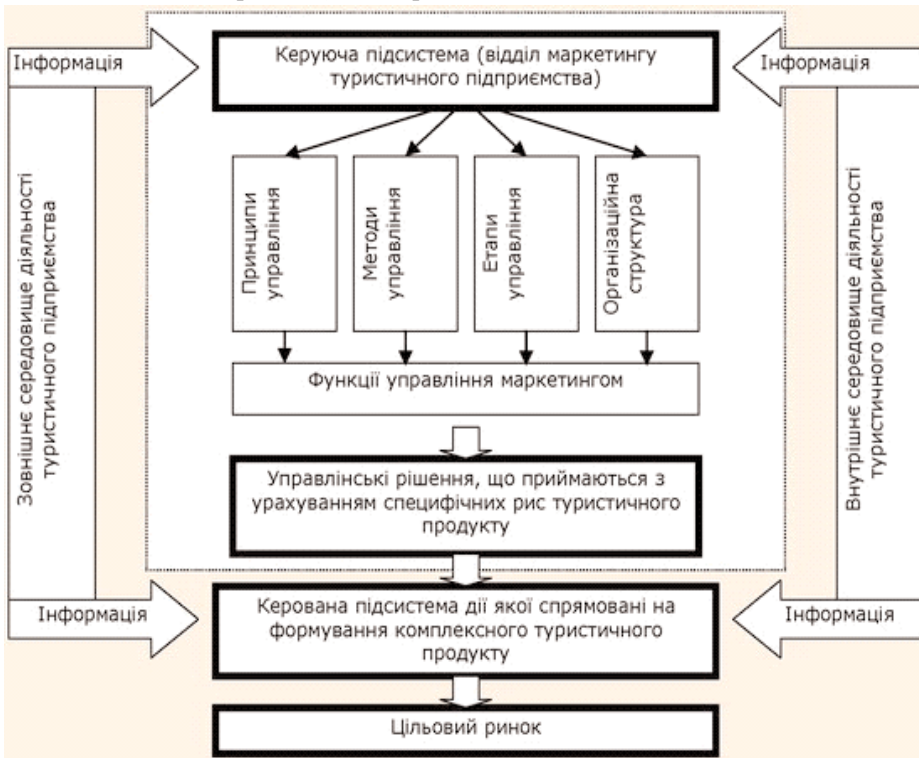


Рис. 1. Модель управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства [11]

Перший момент, який вимагає уваги, полягає в тому, що маркетинг - це не окрема дія, а система діяльності. Інакше кажучи, це послідовність дій туристичного підприємства, які повинні бути об'єднані для досягнення поставлених делей. Отже, маркетинг - це не тільки реклама й продаж послуг або ж просто розробка послуг. Це система, у якій повинні бути об'єднані всі функції й дії відповідно до концепції маркетингу.

Дана обставина принципово відрізняє маркетинг від комерційної роботи. Якщо комерційна робота полягає у використанні всіх сил і засобів для активізації продажу, то метою маркетингу є взаємозалежний процес виробництва й реалізації послуг відповідно до споживчого попиту.

Другий момент, який необхідно відзначити - це те, що маркетинг не закінчується на одній дії. Не можна думати про нього як про одноманітний процес, чи йде мова про дату впровадження нового туристичного продукту або про введення нової ціни. Справа в тому, що ринок постійно перебуває в русі, у динаміці. Наприклад, під впливом різних факторів змінюється попит споживачів, конкуренти також працюють над впровадженням на ринок нових послуг. Ці приклади говорять про те, що маркетинг дійсно є безперервним процесом і туристичне підприємство повинне бути безупинно залучене в нього. Маркетинг, таким чином, припускає погляд у майбутнє, а не тільки зосередженість на сьогоденні.

Третій момент стосується узгодження. Необхідно погоджувати дії усередині туристичного підприємства з умовами зовнішнього середовища. Якщо все це розглядати окремо, не можна досягти намічених цілей. Наприклад, нічого гарного не вийде, якщо туристична фірма розуміє, що ринку в даний момент потрібна послуга X, тоді як усе, що

вона може запропонувати зараз, - послуга У. Також нічого гарного немає й у тім, якщо, ігноруючи ринок, фірма переорієнтується на надання послуги У, у той час як ринок уже перемкнувся на послугу Z. Секрет полягає в узгодженні діяльності усередині фірми з інформацією, одержуваної ззовні. Це означає, що рішення необхідно приймати для того, щоб використати всі функції й інструменти маркетингу для досягнення цього узгодження.

Четверта ідея стосується розуміння, що в дійсності являє собою пропонована фірмою послуга. Класичне питання, яке обов'язково ставиться для підкреслення цього положення, формулюється таким чином: "Яким бізнесом ми в дійсності займаємося?" Така постановка питання змушує турфірму подивитися на свої послуги з погляду споживача. Інший варіант відповіді на це питання буде пов'язаний з розглядом ресурсів фірми й з тим, що ще можна з ними зробити (маються на увазі як матеріальні, так і людські ресурси). Багато фірм бувають здивовані, виявивши нові потенційні можливості, які відкриваються (незалежно від того, чи будуть вони використані чи ні).

П'ятий момент дає поняття про те, що робить маркетинг для задоволення потреб покупця. Тут мається на увазі не тільки те, що отримує клієнт у даний момент, але й те, що він купив би за інших обставин (наприклад, при збільшенні доходу). Маркетинг, як ми вже відзначали, повинен бути діяльністю передбачення. Він включає прогнозування або, принаймні, формування правильного погляду на те, що в більшій мері може знадобитися споживачам. Він також дає можливість оцінити, чи можна змусити тих, хто не є клієнтами фірми, звернутися до послуг, пропонованих нею.

Шостий момент підкреслює, що маркетинг дозволяє ідентифікувати та впроваджувати засоби збільшення прибутку, що робить його винятково економічною категорією. Цілі туристських фірм повинні реалізовуватися за рахунок якісного задоволення потреб клієнтів у досить тривалому часовому проміжку. Туризм, відповідно до визначення ВТО, є не тільки економічним, але одночасно соціальним, культурним, екологічним і політичним явищем [12,с.21]. Виходячи із цього, туристичний маркетинг необхідно використовувати з максимальним урахуванням всіх перерахованих факторів. Тоді він у значній мірі буде відбивати інтереси як туристичних фірм, так і споживачів-туристів. Через те що туризм - складна система, симбіоз економіки, політики, екології, культури, для досягнення позитивного маркетингового ефекту необхідна тісна координація маркетингу різних організацій і підприємств, а отже концепція маркетингу в туризмі носить більш, ніж де-небудь, цілісний і всеосяжний характер.

Маркетинг у галузі туризму є своєрідною політикою туризму, що враховує коливання ринку і надає компромісні рішення. Тільки щодо споживачів визначається цільова спрямованість маркетингу. Туризм як частина економічної і соціальної політики може і повинен бути спрямований на досягнення загальнонаціональних цілей щодо розвитку його галузі.

Базуючись на усьому вищевикладеному ми можемо відзначити, що процес управління маркетингом туристичного підприємства являє собою сукупність виконання таких послідовних дій як організація, планування та контроль за здійсненням маркетингової діяльності. Першим кроком в процесі управління маркетингом туристичного підприємства є його організація, яка перш за все передбачає визначення структури управління маркетингом туристичного підприємства, визначення переліку маркетингових функцій та визначення виконавців, відповідальних за їх здійснення. Планування маркетингової діяльності туристичного підприємства передбачає визначення планів в окремих складових маркетингового комплексу, таких як товарна політика, цінова політика, збутова політика, політика просування і т.д. Зазначимо, що в процесі планування маркетингової діяльності на туристичному підприємстві вкрай важливо досліджувати комплекс внутрішніх та зовнішніх факторів, що чинять вплив на маркетинговий комплекс туристичного підприємства. Аналіз практики функціонування вітчизняних та зарубіжних туристичних підприємств дозволяє нам дійти висновку, що на ефективність маркетингової діяльності туристичного підприємства в цілому чинять вплив 2 групи факторів:

- по-перше - це фактори зовнішнього середовища (до якого варто віднести макросередовище та середовище безпосереднього конкурентного оточення, тобто власне ринок туристичних послуг). Слід зазначити, що будь-яке туристичне підприємство функціонує в певних умовах, які в той чи інший проміжок часу можуть чинити позитивний

чи негативний вплив на ринкову діяльність туристичного підприємства та на його ефективність. Відповідно до цього стає очевидним, що ефективна маркетингова діяльність туристичного підприємства неможлива без відповідного реагування на зовнішні умови з метою реалізації існуючих можливостей зовнішнього середовища або послаблення дії негативних факторів;

- по-друге - це фактори внутрішнього середовища туристичного підприємства, де перш за все необхідно виділити сам рівень організації маркетингу та якість виконання окремих маркетингових функцій, таких як формування маркетингової стратегії, управління інформаційним забезпеченням маркетингової діяльності та формування інформаційної бази для прийняття маркетингових рішень, управління формуванням пропозиції туристичних послуг, управління збутом туристичних послуг, управління ціноутворенням на послуги та управління їх просуванням на ринок.

Заключним етапом в процесі управління маркетингом туристичного підприємства є контроль маркетингової діяльності, який по суті передбачає проведення аналізу фактично досягнутих результатів, порівняння їх з плановими показниками і розробку програми коригувальних заходів у разі негативного відхилення фактично досягнутих показників від запланованого рівня.

Висновки. На даному етапі розвитку ринкових відносин на туристичному ринку України будь-яке підприємство не може ефективно функціонувати без застосування маркетингового інструментарію та вмілого процесу управління ним. Адже він передбачає визначення свого положення на ринку, аналіз можливостей, вивчення ринкового середовища функціонування, аналіз рівня конкурентної боротьби, прогноз зміни кон'юнктури ринку, визначення стратегії розвитку тощо. Кінцевою метою результативного управління маркетинговою діяльністю має стати раціональна взаємодія зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування туристичного підприємства, вміле використання його потенціалу як основи формування маркетингових можливостей

Література

1. Азарян О.М. Ринок туристичних послуг: моніторинг і розвиток комплексу маркетингу: [монографія / МОН України. ДонДУЕТ] / О.М. Азарян, Н.Л. Жукова. - Донецьк: Вид-во ДонМУ, 2002. - 243 с.
2. Барышев А.Ф. Маркетинг в туризме и гостеприимстве: [учеб. пособие] / А.Ф. Барышев. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 160 с.
3. Биржаков М.Б. Индустрия туризма: перевозки / Нац. акад. туризма. - [3-е изд., испр. и доп.]- М.: Невский фонд: Изд. дом "Герда", 2001. - 318 с.
4. Богалдин-Малых В.В. Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса: туристические, гостинично - ресторанные и развлекательные комплексы / В. В. Богалдин - Малых. - М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО "МОДЭК", 2004. - 560 с.
5. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие [под ред. З.М.Горбылевой] / А.П.Дурович, А.С.Копанев. - Мн.: Экономпресс, 1998. - 400 с.
6. Жукова Н. Элементы комплекса маркетингу в туристичному бізнесі / Н. Жукова // Торгівля і ринок України: Тематичний зб. наук. праць. - Вип. 10. - Т. 1. - Донецьк: ДонДУЕТ. - 2000. - С. 290-297.
7. Квартальнов В.А. Теория и практика туризма: [учебник] / Квартальнов В.А. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 672 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: [учебник для вузов: пер. с англ.] / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз - М. : ЮНИТИ, 1998. - 787 с.
9. Любичева О.О. Ринок туристичних послуг: Геопросторові аспекти / Київський ун-т туризму, економіки і права; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К.: Альтерпрес, 2002. - 320 с.
10. Общие принципы маркетингового анализа рынка туристских услуг //Маркетинг в России и за рубежом. - 2002. - №5. - С. 87-97.
11. Правик Ю.М. Маркетинг туризму: [підручник] / Ю.М.Правик. - К.: Знання, 2008. - 303 с.
12. Сапрунова В.Б. Туризм: Эволюция. Структура. Маркетинг. - М.: Ось-89, 1997. - 159 с.
13. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: Колективна наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. С.А. Срохіна. - К.: Національна академія управління, 2008. - 116 с.
14. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: [монографія] / Шульгіна Л. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. - 597 с.

Георгій Володимирович Симоненко

Науковий керівник:

д.е.н., професор М. М. Єрмошенко

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено методи формування товарної політики підприємства, проведено їх класифікацію. Досліджено переваги і недоліки використання даних методів.

Ключові слова: товарна політика, товарний асортимент, методи формування товарної політики.

Г. В. Симоненко

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы методы формирования товарной политики предприятия, проведена их классификация. Исследованы преимущества и недостатки использования данных методов.

Ключевые слова: товарная политика, товарный ассортимент, методы формирования товарной политики.

G. V. Simonenko

METHODS OF FORMING COMMERCIAL ENTERPRISE POLICY

In this paper the methods of formation of productive enterprise policy, held their classification. Investigated the advantages and disadvantages of using these methods.

Keywords: product policy, product portfolio, methods of forming commercial policy.

Постановка проблеми: Товарна політика відіграє важливу роль у здійсненні комерційної та маркетингової діяльності підприємства на ринку. Основні напрямки та принципи розробки товарної політики безпосередньо залежать від чітко визначеної генеральної стратегії підприємства.

Більшість проблем товарної політики підприємств є неструктурованими, невизначеними і заздалегідь не прогнозованими. Крім того, досить часто вони передбачають кілька варіантів розв'язання. Тому важливим є високопрофесійний аналіз даних і оперативна розробка альтернативних рішень проблем. Вірно визначена товарна політика не тільки дозволяє оптимізувати процес формування та оновлення асортименту, але й виступає для керівництва підприємства своєрідним орієнтиром загального напрямку дій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для висвітлення цього питання був здійснений огляд вітчизняних і зарубіжних літературних джерел. Більшість авторів, які досліджують проблему формування товарної політики підприємства, підходять до її вирішення з врахуванням окремих функціональних аспектів менеджменту.

Так, в працях зарубіжних і вітчизняних дослідників стратегічного менеджменту і маркетингу висвітлюються підходи до формування стратегічного портфеля підприємства, в дослідженнях вчених радянського періоду добре розроблені моделі, які використовуються на тактичному рівні управління при формуванні виробничої програми. В працях маркетологів Є. Голубкова, В. Я. Кардаша та інших розглядаються маркетингові аспекти вирішення проблем формування продуктового асортименту.

Питання, що є частиною загальної проблеми: Формування раціонального та ефективного товарного асортименту можливе лише за умови обґрунтованого застосування відповідних методів управління товарним портфелем підприємства, але більшість відомих методів його формування не є адаптованими до потреб українських підприємств, мають певну специфіку застосування та не враховують всіх можливих зовнішніх та внутрішніх чинників. Тому постає необхідність в проведенні аналізу методичних підходів до формування товарного портфелю промислового підприємства, уточненні їх класифікації та виявленні особливостей застосування з метою окреслення кола проблемних питань щодо формування адаптованого механізму управління товарним асортиментом промислових підприємств України.

Основний матеріал: Дослідження практики управління асортиментною політикою на вітчизняних підприємствах дає змогу сформулювати основні підходи, які використовуються керівництвом при прийнятті управлінських рішень щодо асортиментної політики підприємства:

- "пасивне" виробництво - формування асортименту відбувається за принципом: на кожний товар знайдеться свій покупець, при цьому активізація діяльності зміщується у сферу ціноутворення та збутової політики;

- метод спроб і помилок - асортимент формується без належного урахування потреб потенційних споживачів на етапі підготовки та освоєння виробництва;

- "боротьба мотивів" - управління асортиментом здійснюється на основі особистої зацікавленості осіб, що приймають рішення, в результаті чого не враховується обґрунтування економічної ефективності як окремих асортиментних позицій, так і асортименту в цілому.

Загальною особливістю існуючих практичних підходів є відсутність використання наукових методів формування і управління асортиментною політикою підприємства, а в окремих випадках - відсутність економічного обґрунтування доцільності прийнятих управлінських рішень.

В літературних джерелах з питань менеджменту, маркетингу та товарознавства представлена множина методів, спрямованих на прийняття управлінських рішень щодо формування продуктового асортименту підприємства та здійснення його асортиментної політики [8].

Більшість науковців, що розглядають питання змісту, сутності та методології формування товарної політики підприємства, основною її складовою вважають управління товарним асортиментом, його оптимізацією та оновленням, з метою забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства, тому найбільш розповсюджені методи формування товарної політики стосуються саме формування асортиментного портфелю підприємства. Так, С.Ю.Хамініч зазначає, що "центральним моментом товарної політики є пошук оптимальної структури ринкового пропонування об'єктів виробництва" [12]. Крім того, автор наголошує на тому, що формування товарного асортименту є важливою складовою загальної економічної стратегії підприємства. Є.В.Клавдієва зазначає, що товарна політика являє собою окрему область управлінської діяльності, що об'єднує весь комплекс заходів з управління асортиментом [9].

Вибір методів формування товарної політики підприємства повинен спиратися на певну сукупність методологічних принципів, реалізація яких дозволяє забезпечити формування оптимального товарного портфелю [7]. С.І.Генова серед таких принципів виділяє наступні: - принцип довгострокової стратегічної орієнтації;

- принцип синергізму;
- принцип стратегічної гнучкості.

Принцип довгострокової стратегічної орієнтації передбачає формування товарного портфелю підприємства на основі постійного інноваційного оновлення та оптимізації асортименту продукції з метою забезпечення довгострокової фінансової та ринкової стійкості підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Принцип синергізму передбачає забезпечення взаємного доповнення та взаємної підтримки різних видів продукції або їх груп в товарному портфелі підприємства з метою формування та розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу оновлення асортименту продукції на інноваційній основі.

Принцип стратегічної гнучкості передбачає формування динамічного товарного портфелю підприємства на основі оптимального співвідношення асортиментних позицій різного рівня ризику з метою забезпечення ринкової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Серед основних науково обґрунтованих підходів до формування товарної політики підприємства в частині управління товарним асортиментом можна виділити торговельно-товарознавчий [7] та портфельний підходи.

Торговельно-товарознавчий підхід ґрунтується на дослідженні потреб споживачів та пошуку шляхів якнайбільш повного їх задоволення шляхом розширення, оновлення або

інших змін асортименту продукції. Так, класифікуючи методи формування товарного асортименту, Н.С. Кубишина в окрему групу виділяє методи формування товарного портфелю на основі виявлення споживчих переваг [10].

Портфельний підхід полягає у дослідженні товарного портфелю підприємства та його сортуванні за певними параметрами, визначеними згідно з тактичними та стратегічними цілями підприємства

Серед основних методів формування ефективної товарної політики підприємства І.В. Заблудська, наприклад, виділяє такі, як тестування, АВС-XYZ аналіз, статистичний, кабінетний, польовий, графічний, експертний, економіко-математичний, порівняння, матрицю БКГ, анкетування, сенсорний та інші [7]. Але зазначений перелік не дає можливості об'єктивно класифікувати методи формування товарної політики за певними ознаками.

Таблиця 1. Класифікація методів формування асортиментної політики підприємства

Класифікаційні ознаки	Перелік методів	
За рівнем управління	Методи формування господарського портфеля (стратегічний рівень)	<ul style="list-style-type: none"> • Модель “продукт-ринок” І. Ансоффа • Метод Бостонської консультативної групи • Метод Мак-Кінзі “General Electric” • Метод життєвого циклу Hofer /A.D.Little • Метод Ю. Меркулової
	Методи формування виробничої програми (тактичний рівень)	<ul style="list-style-type: none"> Методи оптимізації за критерієм: • Максимум сумарного завантаження всіх типів обладнання <ul style="list-style-type: none"> • Мінімум сумарного недозавантаження всіх типів обладнання • Максимум сумарного випуску продукції у вартісному виразі • Мінімальний рівень витрат виробництва • Максимум прибутку від реалізації продукції • Максимум рентабельності продукції <ul style="list-style-type: none"> • Максимум рентабельності виробництва
За маркетинговим підходом	Методи управління асортиментом на основі критерію прибутку	<ul style="list-style-type: none"> • Методика Ф. Котлера • Методика Е. Дихтля і Х. Хершгена
	Методи диференціації асортименту відповідно до споживчих поглядів	<ul style="list-style-type: none"> • Метод “Conjoint Measurement” • Метод С. Голубкова
За товарознавчим підходом	Методи забезпечення оптимальності асортименту	<ul style="list-style-type: none"> Методи класифікації за критерієм <ul style="list-style-type: none"> • коефіцієнт оптимальності асортименту
	Методи забезпечення раціональності асортименту	<ul style="list-style-type: none"> Методи класифікації за критерієм <ul style="list-style-type: none"> • коефіцієнт ширини асортименту • коефіцієнт повноти асортименту • коефіцієнт новизни асортименту • коефіцієнт стійкості асортименту <ul style="list-style-type: none"> • коефіцієнт раціональності асортименту

Джерело: авторське опрацювання.

В табл. 1 наведена класифікація існуючих методів формування асортиментної політики підприємства, яка ґрунтується на виділенні трьох основних класифікаційних ознак:

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

- рівень управління,
- маркетинговий та товарознавчий підходи,
- що відображають напрямки наукових підходів до формування оптимального продуктового асортименту підприємства.

За рівнем управління виділяють методи стратегічного і тактичного рівня управління підприємством. Стратегічні рішення у сфері формування асортиментної політики передбачають вибір стратегічних напрямків діяльності підприємства. При розробці рішень цього рівня використовуються методи, спрямовані на формування господарського портфеля, який об'єднує сукупність окремих напрямків діяльності і продукції підприємства. За допомогою аналізу господарського портфеля керівництво підприємства виявляє і оцінює напрямки господарської діяльності з метою вкладення ресурсів в найбільш прибуткові з них і звуження чи припинення діяльності в найзбитковіших напрямках.

Тактичні рішення у сфері формування асортиментної політики пов'язані з розробкою виробничої програми підприємства на майбутній плановий період в рамках тих напрямків і видів діяльності, які були вибрані на етапі розробки стратегічних рішень.

Маркетинговий підхід до формування продуктового асортименту підприємства передбачає визначення його якісної і кількісної структури відповідно до диференціації споживчих потреб.

Російський вчений О.М. Белєнов пропонує класифікувати методи управління асортиментом продукції з урахуванням двох типів критеріїв (мал. 1):

- рівня здійснення процесу управління (тактичний або стратегічний рівень);
- факторів, що впливають на асортимент підприємства (фактори, зумовлені станом ринку; фактори, зумовлені цілями підприємства; фактори, зумовлені ресурсами підприємства) [1]

Методи управління асортиментом продукції на підприємстві

Стратегічні методи управління асортиментом

<p style="text-align: center; margin: 0;">Методи аналізу ринкової ситуації</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ SWOT-аналіз; ▪ концепція життєвого циклу товару; ▪ концепція кривої попиту; ▪ модель п'яти сил конкуренції М.Портера 	<p style="text-align: center; margin: 0;">Методи формування стратегії управління асортиментом</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ матриця «продукт-ринок» І.Ансофа; ▪ матриця Д.А.Белє, О.В.Клавдієвої, М.Ковальова; ▪ матриця родовик стратегій М.Портера 	<p style="text-align: center; margin: 0;">Методи оптимізації стратегії управління асортиментом</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ матриця BCG; ▪ матриця A.D.Little; ▪ матриця Hofer / Schendel ▪ матриця GE/McKinsey; ▪ матриця SheII/DPM
---	---	--

Тактичні методи управління асортиментом

<p style="text-align: center; margin: 0;">Методи визначення попиту</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ методи дослідження намірів споживачів; ▪ експертні методи; ▪ статистичні методи 	<p style="text-align: center; margin: 0;">Методи економічного аналізу асортименту</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ABC-аналіз; ▪ XYZ-аналіз; ▪ матриця «Маржон»; ▪ метод ДББа-Сільвіна 	<p style="text-align: center; margin: 0;">Методи розробки плану продажів</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ лінійне програмування; ▪ нелінійне програмування; ▪ дискретне програмування; ▪ методи стохастичної оптимізації
---	---	---

Малюнок 1. Типологія методів управління асортиментом [1]

В роботі А.І. Веселова наводиться класифікація методів оцінки асортиментної політики підприємств, сформована за критерієм кількості факторів, що враховуються при аналізі асортименту (мал.2) [3].

В рамках детального аналізу існуючих методів формування асортиментної політики доцільно розглянути окремі класифікаційні групи методів. В табл. 2 наведено результати дослідження переваг і недоліків методів формування господарського портфеля підприємства.



Малюнок 2. Класифікація методів оцінки асортиментної політики підприємства [3]

Таблиця 2. Аналіз методів формування господарського портфеля

Методи портфельного аналізу	Переваги методів	Недоліки методів
1. Модель І. Ансоффа “продукт-ринок”	<ul style="list-style-type: none"> • Наглядне структурування складних обставин реальності • Простота використання 	<ul style="list-style-type: none"> • Обмеженість параметрів аналізу • Одностороння орієнтація на ріст
2. Метод Бостонської консультативної групи	<ul style="list-style-type: none"> • Структурування і наглядне подання стратегічних проблем • Інструмент балансування внутрішньофірмовими потоками • Можливість визначення стратегічних напрямів розвитку товарних груп • Простота використання 	<ul style="list-style-type: none"> • Обмеженість параметрів аналізу • Проблеми оцінки продуктів, що знаходяться в середній позиції <ul style="list-style-type: none"> • Орієнтація на ріст • Прибуток може бути важливішим, ніж баланс надходжень грошових засобів
3. Метод Мак-Кінзі “General Electric”	<ul style="list-style-type: none"> • Точніше позиціонування завдяки більшій розмірності • Можливість застосування на всіх фазах циклів попиту і технології, а також за різних умов конкуренції 	<ul style="list-style-type: none"> • Безальтернативність пропонування рішень • Статичність моделі
4. Метод життєвого циклу Hofer / A.D.Little	<ul style="list-style-type: none"> • Формування портфеля із врахуванням стадій розвитку галузі 	<ul style="list-style-type: none"> • Ігнорування критерію прибутковості при прийнятті рішень
5. Метод Ю. Меркулової	<ul style="list-style-type: none"> • Сегментація ринку на основі соціально-психологічних ознак – критерій прийняття рішень 	<ul style="list-style-type: none"> • Обмежені обставини застосування • Невраховання багатьох інших

Джерело: авторське опрацювання

Загальними особливостями досліджуваних методів цієї категорії є орієнтація на критерії, які відображають вплив чинників ринкового середовища та прийняття полярного рішення про залишення/виключення конкретного елемента із складу асортиментного набору.

Ці методи використовуються для ситуаційного аналізу і не враховують динамічного розвитку елементів асортиментного набору. Крім того, існуючі стратегічні методи дають змогу проводити дослідження лише на якісному рівні, не використовуючи методи кількісного аналізу.

Серед маркетингових методів формування асортименту окремо виділяють методи управління асортиментом на основі критерію прибутку. До них відноситься методика Ф. Котлера, яка пропонує управління асортиментом на основі зміни його цінових, функціональних і якісних параметрів залежно від загального прибутку підприємства, та методика Е. Дихтля і Х. Хершгена, де як критерій управління асортиментом теж використовується прибуток, але при прийнятті управлінських рішень стосовно асортименту рекомендується враховувати ефекти зв'язку між продуктами.

Висновки: Аналізуючи наведені класифікації, можна дійти висновку, що основним критеріями їх формування є :

- напрямок проведення досліджень та джерела інформації;
- мета аналізу відповідно до рівня прийняття рішень;
- широта охоплення факторів в процесі аналізу.

Слід також звернути увагу на той факт, що одні й ті ж самі методи різні автори відносять або до методів оцінки, або до методів формування, або управління та оптимізації асортименту. Оскільки оцінка, формування, управління та оптимізація асортименту є складовими товарної політики підприємства, можна стверджувати, що дані методи належать до методів формування товарної політики.

Загальний недолік маркетингових методів попри їх очевидну наукову і практичну цінність полягає в обмеженості опису необхідних процедур для послідовності етапів формування продуктового асортименту і недоведеності до формалізованого рівня вирішення асортиментної задачі.

Отже, на підставі аналізу літературних джерел та практичних досліджень у сфері реалізації асортиментної політики вітчизняними промисловими підприємствами можна сформулювати коло проблем, пов'язаних із ефективністю застосування існуючих методів:

1. Обмежені можливості існуючих методів формування асортименту.
2. Відсутність методик, адаптованих до умов нестабільності зовнішнього середовища.
3. Проблеми впровадження інструментів асортиментної політики у практичну діяльність управлінського персоналу.
4. Проблеми інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо асортименту.

В результаті виникає потреба в розробці методики формування асортиментної політики підприємства, яка б враховувала і долала недоліки існуючих наукових підходів, була б прийнятною для практичного впровадження в діяльність управлінського персоналу та адаптованою до нестабільних умов зовнішнього середовища підприємства, таких як нестабільність ресурсного забезпечення, ринкової кон'юнктури, споживчої поведінки та інших чинників ринкового оточення підприємства.

Список використаних джерел.

1. Беленов О.Н., Бугаева Т.М. Типология методов управления ассортиментом продукции / О.Н.Беленов, Т.М.Бугаева // Современная экономика: проблемы и решения. - 2010. - № 1. - С. 69-76.
2. Богацька Л.Н. Товарознавство. - К., 2002. — 86 с.
3. Веселов А.И. Методическое обеспечение оценки ассортиментной политики предприятий мебельной промышленности : автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. И. Веселов ; Байкал. гос. ун-т экономики и права. - Иркутск : Издательство Тихоокеанского государственного экономического университета, 2010. - 23 с.
4. Генова С.И. Оптимизация процесса планирования ассортимента продукции в рамках маркетинговой деятельности предприятия: дис. докт. экон. наук: 08.00.06 / Молдавская экономическая академия. / С.И. Генова - Кишинев, 2006. - 154 с.
5. Голубков Е.П. Основы маркетинга. - М. 1999. - 232 с.
6. Голубков Е.П. Маркетинг. - М., 2001. - 346 с.
7. Заблодська І.В. Товарна політика підприємства: механізм формування: Монографія / І.В.Заблодська - Луґанськ: Вид-во СНУ ім.. В. Даля, 2006. - 240 с.

Національна академія управління

8. Кардаш В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К. Товарна інноваційна політика - К., 2002. - 206 с.
9. Клавдієва Е.В. Разработка товарной стратегии текстильного предприятия и выбор оптимального варианта обновления продукции : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е.В.Клавдієва - М., 2003. - 160 с.
10. Кубишина Н.С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н.С.Кубишина // Економічний вісник НТТУ "КПІ". - 2010. - № 7 - С. 171-178.
11. Маркетинг для магістрів: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка, д.е.н., проф. С.А. Єрохіна - К.: Національна академія управ-ління, 2011. - 609 с.
12. Хамініч С.Ю. Маркетингова товарна політика: Навч. посібник / С.Ю.Хамініч - Д.: Наука і освіта, 2008. - 200 с.

Сергій Іванович Токар

*Науковий керівник:
к.е.н. доцент Т.В. Серкутан*

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті проаналізовано організацію процесу маркетингових досліджень на підприємстві. Подано рекомендації щодо оптимізації здійснення маркетингового дослідження, його планування та організації на прикладі підприємства сфери збуту.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження, маркетинговий аналіз, маркетингова діяльність, ефективність, підприємство.

С. І. Токар

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проанализирована организация процесса маркетинговых исследований на предприятии. Даны рекомендации по оптимизации осуществления маркетингового исследования, его планирование и организация на примере сферы сбыта.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, маркетинговый анализ, маркетинговая деятельность, эффективность, предприятие.

S. I. Tokar

ORGANIZATION MARKETING RESEARCH FOR ENTERPRISE

Study on the organization of process of marketing research at the company. The recommendations for optimizing the implementation of market research, planning and organization on the example the scope of sales.

Keywords: marketing, market research, market analysis, marketing activities, the effectiveness of the enterprise.

Постановка проблеми. Під час світової фінансової кризи, яка поширилась на вітчизняний ринок, питання ефективного функціонування підприємств набувають особливої актуальності. За цих умов керівникам підприємств слід приділяти особливу увагу маркетингу як незамінному та універсальному ринковому інструменту, оскільки кризові явища в економіці необхідно розглядати як нові можливості перерозподілу ринків збуту, можливість завоювати інші ринкові позиції тощо

Актуальність теми полягає у зростанні значення використання інструментів маркетингу для реалізації конкурентного потенціалу компанії в інтернаціоналізованому економічному просторі. Фірми прагнуть володіти актуальною, достовірною та повною інформацією для прийняття управлінських рішень стосовно будь-яких елементів зовнішньої стратегії підприємства. Для цього організуються та проводяться маркетингові дослідження, що являють собою систематичний процес постановки цілей, завдань, збору, аналізу інформації та розробки рекомендацій щодо подальших дій підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Маркетинговим дослідженням підприємств як в теоретичному, так і в практичному аспектах присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них роботи таких дослідників, як Г. Армстронг, Т. Д. Грінченко, І.І. Дахно, Ф. Котлер та багато інших вчених.

Проте окремі питання щодо маркетингових досліджень у підвищенні ефективності роботи підприємств потребують удосконалення та подальшого розвитку.

Мета дослідження. Розробка теоретичних та практичних рекомендацій з удосконалення організації маркетингових досліджень на підприємстві, а також підвищення результатів діяльності підприємства в зв'язку з впровадженням ефективної моделі маркетингових досліджень.

Основні результати дослідження. Маркетингові дослідження - це систематичне збирання та аналіз даних, пов'язаних з наявною ситуацією щодо маркетингової діяльності підприємства чи організації.

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці потреб, запитів і попиту споживачів, яка допомагає створенню програми їх задоволення, ідентифікації та визначенню як проблем, так і можливостей фірми здійснити та оцінити свою маркетингову діяльність.

Мета маркетингових досліджень - виявити можливості фірми посісти конкурентні позиції на конкретному ринку, знизити міру невизначеності і ризику, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності [6].

Основні завдання маркетингових досліджень:

- розрахувати величину попиту та пропонування;
- встановити умови досягнення оптимального співвідношення між попитом та пропонуванням;
- дослідити поведінку споживачів;
- оцінити діяльність фірми та її конкурентів;
- визначити конкурентні позиції конкурентоспроможної продукції та фірми в цілому;
- зорієнтувати виробництво на випуск товарів, збут яких забезпечений наявними на ринку умовами і дає можливість фірмі отримати запланований прибуток;
- розробити та здійснити програму маркетингу компанії [2].

Основними етапами маркетингових досліджень є:

- виявлення проблем, які стоять перед підприємством;
- формулювання цілей;
- планування проведення досліджень по кожній цілі;
- вибір джерел інформації і визначення широти охоплення;
- збір інформації;
- узагальнення і аналіз інформації;
- розробка рекомендацій і прогнозування їхньої ефективності.

Розробка програми дослідження передбачає окреслення кола інформації, яку потрібно зібрати для досягнення поставленої мети маркетингового дослідження і перевірки робочої гіпотези. Нею є інформація, що, в даному випадку, стосується [6]:

1. Кон'юнктури ринку косметичних товарів: співвідношення попиту і пропозиції; рівня цін; динаміки попиту, пропозиції, рівня цін та інших показників; виникнення нових потреб споживачів продукції; конкурентоспроможності товарів досліджуваної фірми та ін.

2. Місткості ринку та окремих його сегментів, розподілу часток ринку між фірмами (за територіями, клієнтами, асортиментами, позиціями тощо).

3. Вивчення поведінки споживачів: мотивів придбання товарів; характеристик товару, яким споживачі надають перевагу; споживчих переваг даного товару; ставлення до товару фірми; реакції споживачів на розширення комплексу послуг і часткового підвищення цін на товари; реакції на зміну цін на товари; існування прихильності до певної (вашої) марки тощо.

4. Вивчення конкурентів: переваг та слабких сторін основних конкурентів; їх позицій на ринку; характеристики їх товарів, порівняння споживчих властивостей товарів конкурентів із аналогічними властивостями товарів досліджуваного підприємства; організації цінової політики конкурентами; здійснення ними системи маркетингових комунікацій (реклами, персонального продажу, стимулювання збуту, паблік рілейшнз в розрізі їх окремих складових) тощо.

5. Вивчення стану і розвитку інфраструктури ринку.

Практика організації маркетингових досліджень бере початок з 10-20-х рр. XX ст. (хоча перші згадування про неї ще до кінця XIX в.). У цей період з'являються перші служби, що частіше усього збирали і поширювали інформацію про тиражі журналів і характеристику їхніх читачьких аудиторій [1].

Сьогодні, коли конкуренція між виробниками товарів різко зростає, а споживачі стають дедалі вибагливішими, підприємства і цілі промислові галузі вже не можуть обмежуватись проведенням лише якихось епізодичних маркетингових заходів - ринкові умови зобов'язують вести безперервну, цілеспрямовану маркетингову діяльність для успішного розвитку кожного підприємства. Така діяльність має наповнюватись не тільки різними заходами, а й чітко скоординовуватись і плануватись. Значне місце в цьому процесі слід відводити саме методам планування.

Маркетингові дослідження можуть бути постійними та разовими, виконуватись фірмою як самостійно, так і за допомогою спеціалізованих дослідницьких організацій. Власними

інструментами проведення маркетингових досліджень є проблемні групи, які створюються на рівні вищого керівництва фірми, відділи маркетингу або маркетингових досліджень, а також спеціальні консультативні групи, до складу яких можуть бути залучені торговельні працівники, керівники збуту та інші працівники фірми. [4]

Проведення маркетингових досліджень вимагає значних витрат. До того ж від їх результатів часто залежить можливість самого існування фірми у майбутньому. Через це маркетингові дослідження мають відповідати певним конкретним вимогам, а саме:

- комплексний підхід до вивчення ринкових проблем, у тому числі врахування й аналіз усіх діючих елементів і факторів у їхньому взаємозв'язку і динаміці;
- системність, тобто логічність, послідовність і періодичність;
- цільове спрямування на вирішення конкретних маркетингових питань;
- об'єктивність, тобто незалежність від суб'єктивних оцінок;
- відповідність принципам добросовісної конкуренції;
- наявність висококваліфікованих спеціалістів і вірогідної інформації;
- результативність, тобто наявність проміжних та перспективних результатів, їхня вимірюваність.

Проведення маркетингового дослідження на підприємстві незалежно від цілей дослідження починається з аналізу ситуації на ринку: здійснюється оцінка конкурентоспроможності фірми, встановлюється її положення на ринку України в цілому, по регіонах та групам споживачів, проводиться оцінка оточення (конкурентів) на ринку, проводиться виявлення ризиків та можливостей фірми. Після проведення попереднього аналізу здійснюється етап розвитку стратегії: постановка цілей реалізації маркетингових програм, розвиток програми маркетингу, розвиток комунікацій, рішення питань ціноутворення [5].

Український ринок косметики та парфумерії є третім за величиною серед ринків Східної Європи, після Польщі та Росії. Крім того, український ринок є також самим ненасиченим ринком. Так, якщо поляки до кризи витрачали на косметику й парфумерію в середньому євро 90 на рік, а росіяни - близько EUR65, то українці - не більше євро 40. Мала насиченість вітчизняного ринку зіграла на руку парфюмерам під час кризи. Згідно з даними "Егомоніті", за рахунок підвищення цін обсяг парфюмерно-косметичного ринку в гривні виріс на 15-17%, однак у натуральному вираженні продажі за минулий рік скоротилися на 10-15% [3].

За спостереженнями експертів, минулого року значно скоротилися продажі товарів, які не встигли отримати широкого розповсюдження до кризи: піни і масла для ванн, освіжувачі порожнини рота і т. п. Помітно упав попит на дорогу косметику і парфумерію - багато споживачів цього класу товарів переорієнтувалися на продукцію middle-маркету. При цьому практично не змінився попит на засоби anti-age (антивікова косметика) і декоративну косметику середньої цінової категорії.

У 2011 р. багато продавців косметики і парфумерії вводили в асортимент нові товарні категорії: канцелярські товари, дитяче харчування, посуд. По суті, магазини більшості великих мереж змістилися в сегмент дрогері - торгові точки, що пропонують не лише парфюмерно-косметичну продукцію, а й господарські товари, включаючи побутову хімію.

Незважаючи на кризу, у вітчизняного парфюмерно-косметичного ринку світле майбутнє. У першу чергу через те, що він як і раніше далекий від насичення. Якщо в країнах ЄС один спеціалізований магазин припадає до 20 тис. населення, то в Україні - понад 100 тис. Більшість світових виробників косметики та парфумерії розглядають український ринок як один з найбільш перспективних в Східній Європі, оцінюючи його потенціал в \$ 8-10 млрд. За оцінками гравців ринку до докризових обсягів ринок повернеться не раніше 2012 року [3].

Висновки: Отже, таким чином можна говорити про перспективний ринок для компаній, діяльністю яких є збут парфюмерно-косметичної продукції. З метою збільшення обсягів продажів можна зробити наступні рекомендації щодо діяльності підприємства:

- сформувати єдину службу маркетингу, що контролюватиме діяльність компанії на всіх етапах роботи

Національна академія управління

- реорганізувати систему маркетингової інформації впровадженням електронної системи управління в маркетингу, що міститиме повну базу даних щодо клієнтів, постачальників, замовлень, оплат, наявності товару на складі

- використовувати в організації маркетингових досліджень метод спостереження, глибоке інтерв'ю та проєкційні методи.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що найбільших успіхів досягають ті підприємства, які використовують комплексний підхід до маркетингової діяльності на довгостроковій програмно-цільовій основі, з урахуванням існуючих тенденцій зміни ринкового попиту, перспектив подальшого розвитку НТП і конкурентних можливостей самого підприємства. Як правило, це досягається вдосконаленням технологій і техніки обробки ринку, розвитком засобів і методів управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Література:

1. Армстронг, Г. *Маркетинг. Загальний курс [Текст] : пер. с англ / Гарі Армстронг, Ф. Котлер; Ун-т Північної Кароліни, Північно-Західний ун-т. - 5-те вид. - М.; СПб.: Діалектика, 2007. - 608 с.*
2. Грінченко, Т. Д. *Маркетинг [Текст] : навч. посібник / Т.Д. Грінченко, О.В. Дубовик. - К.: "Фірма "ІНКОС", Центр навчальної літератури, 2007. - 255 с.*
3. Дахно І. І. *Зовнішньоекономічний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / І. І. Дахно [та ін.] ; ред. І. І. Дахно. - К. : ЦУЛ, 2012. - 568 с.*
4. Котлер Ф. *Основы маркетинга: Пер. с англ. /Под ред. Е. М. Пеньковой. - М.: Прогресс, 2009. - 456 с.*
5. Лилик І. В. *Розвиток дефініцій у сфері маркетингу як відображення тенденції розвитку галузі маркетингових досліджень [Електронний ресурс] / І. В.Лилик // Економічний вісник НТУУ "КПІ". - 2010. - 298 с.*
6. Полторак В.А. *Маркетингові дослідження [Текст] : навч. посібник / В. А. Полторак ; Дніпропетровський ун-т економіки та права. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К. : ЦУЛ, 2003. - 387 с.*
7. Старостіна, А. О. *Маркетинг [Текст] : підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є. В. Криківський та ін. ; за ред. А.О. Старостіної - К. : Знання, 2009. - 1070 с.*
8. *Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: Колективна наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. - К.: Національна академія управління, 2008. - 452 с.*
9. *Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: Колективна наукова монографія / Кириченко О.А., Єрохін С.А. та ін.; Під наук. ред. д.е.н., проф. О.А. Кириченко. - К.: Національна академія управління, 2008. - 252 с.*

Роман Олександрович Устименко

Науковий керівник:

д.е.н. професор М. М. Єрмошенко

**РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ПРОСУВАННЯ
НОВОГО ТОВАРУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті показано важливість застосування стратегії просування нових товарів на ринок. Виділено основні інструменти комплексу просування. Розглянуто базові стратегії просування нових товарів на ринок.

Ключові слова: інновація, комунікація, маркетинг, новий товар, просування, стратегія.

Устименко Р.О

**РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ
НОВОГО ТОВАРА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье показана важность применения стратегии продвижения новых товаров на рынок. Выделены основные инструменты комплекса продвижения. Рассмотрены базовые стратегии продвижения новых товаров на рынок.

Ключевые слова: инновация, коммуникация, маркетинг, новый товар, продвижение, стратегия.

Ustimenko R.O

**DEVELOPMENT OF A PROGRAM TO PROMOTE
A NEW PRODUCT THE COMPANY**

The paper shows the importance of a strategy to promote new products to market. The basic set of tools to promote. Describes the basic strategy for the promotion of new products to market.

Keywords: innovation, communication, marketing, new product promotion, strategy.

Постановка проблеми. В сучасному швидко змінному ринковому середовищі конкурентна боротьба за споживача на внутрішньому ринку стає дедалі жорсткішою. Виробникам, щоб втриматись на плаву, недостатньо розробляти якісні товари, встановлювати привабливі ціни й влучно розподіляти продукцію по торговельних точках, їм необхідно уміло використовувати різні інструменти комплексу просування товарів. Вдале використання цих інструментів може дати виробникам набагато більше фінансових ресурсів, ніж на них затрачається.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема розробки просування товарів присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних авторів. Так, провідними фахівцями в галузі просування товарів є: Анікеев С., Войчак А. В., Гаркавенко С. С., Голубков Є. П. та ін.

Питання, що є частиною загальної проблеми. Питання просування продукції є дуже актуальним сьогодні та має вагоме практичне значення. Диференційність розглядання різних методів просування призвела до необхідності створення механізму просування, товарів який враховує витрати на просування характер галузі та товару і при цьому дає максимальний результат.

Метою дослідження. Мета дослідження - обґрунтування необхідності застосування комплексу просування нового товару на ринок.

Основний матеріал. На даний момент в маркетинговій діяльності "просування товару" визначається двома поняттями: вузьким та широким. Просування у вузькому значенні визначає комплекс певних дій та засобів, за допомогою яких підприємство передає на ринок всю необхідну інформацію про власний товар, формуючи таким чином споживчі потреби на ринку. Відомий німецький науковець в сфері маркетингу Г.Мефферт вузьку форму просування товарів називає так званим "гучномовцем", за допомогою якого підприємства повідомляють про той чи інший товар та сприяють продажу своєї продукції [2]. В даному випадку, термін "просування" має зв'язок із латинським терміном *promotio* та *promovere*, які означають спіддію та підтримку.

В широкому значенні, поняття "просування" трактується синонімічно терміну "комунікація". Поняття комунікація походить від термінів *communicare*, *communicatio*

та *comunnitas*, що означають обмін, контакт, розмову, домовленість, передачу думок, а також бути в зв'язку з ким-небудь тощо. Комунікація є важкою, багаторівневою категорією, теоретичний аналіз якої необхідно проводити на основі різних наук.

Щодо маркетингової комунікації, то її слід розглядати як взаємодію між підприємством та споживачами, яка здійснюється з метою узгодження їх економічних інтересів у процесі розробки та реалізації комплексу маркетингу. Маркетингова політика просування товарів, що проводиться на підприємстві, є одним із основних інструментів реалізації маркетингової стратегії підприємства. Отже, просування товару – своєрідний діалог між виробником та потенційними споживачами, реалізований, з одного боку, через інформаційно-переконливі дії, а з іншого – через комерційну пропозицію підприємства з метою задоволення споживчих потреб. Основна роль просування полягає в налагодженні зв'язку з існуючими та потенційними споживачами за допомогою прямих і непрямих засобів маркетингової комунікації. Суть просування товару полягає у стимулюванні попиту з метою збільшення або збереження доходів підприємства тощо. Основні функції системи просування: інформаційна, переконуюча та конкуруюча. Інформаційна функція просування товару є основою комунікаційних відносин підприємства з ринком. Суть інформаційної функції полягає в процесі передачі необхідної інформації виробником (відправником) середовищу (одержувачам) через визначені канали і засоби комунікації. Завдяки цій функції між виробником та споживачем відбувається необхідний процес обміну інформацією.

Щодо переконуючої функції просування товару, то її суть полягає у завоюванні та утриманні покупців і формуванні постійних, лояльних груп.

Конкуруюча функція просування товару виражається в розробці певного набору нецінових інструментів конкурентної боротьби на ринку. Тобто для досягнення успіху в конкурентній боротьбі виробникам недостатньо лише якісно виготовленого продукту з привабливою ціною, необхідний цілий набір привабливої інформації і сильних стимулів, здатних сформувати лояльне відношення споживачів до торгової марки.

Інструменти комплексу просування виконують різні функції. Їх можна назвати своєрідним голосом торгової марки та засобом налагодження діалогу і відносин зі споживачами. З їх допомогою можна розповісти або показати для кого і для чого призначений товар та як, де й коли його можна використовувати. Інструменти комплексу просування дають змогу виробникам асоціювати їхні товари з відомими людьми, місцями, подіями, брендами, враженнями тощо. Вони можуть сприяти зростанню марочного капіталу, змінюючи позиції торгової марки в свідомості споживачів та створюючи її імідж.

З-поміж основних інструментів комплексу просування існують ще й синтетичні, до них належать виставки, ярмарки, спонсорство, брендинг та інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу тощо.

При складанні комплексу просування товару, підприємство може обрати одну із наступних двох базових стратегій: стратегію просування продукту або стратегію залучення споживача.

Стратегія просування продукту включає в себе просування товару по каналах дистриб'юторів до кінцевих споживачів. Маркетингова діяльність виробника (персональний продаж та стимулювання торгівельних посередників) направлена на посередників для стимулювання їх зусиль щодо просування товару до кінцевих споживачів.

Стратегія залучення передбачає стимулювання комплексу просування, передусім, у кінцевих споживачів для формування у них попиту на товар. Таким чином при використанні даної стратегії споживчий попит притягує товар через канали комунікації.

Основним етапом розробки стратегії просування для нового товару є оцінювання комплексу просування. Справедливою оцінкою ефективності комплексу просування можна було б вважати збільшення обсягу продажу товару.

Але таке ствердження містить певну неточність, оскільки, крім рекламних заходів й інших елементів комплексу просування, на обсяг збуту впливає низка чинників не лише мікросередовища підприємства, а й макросередовища. Тому для досягнення максимальної користі оцінювання комплексу просування необхідно провести оцінку ефективності кожного елемента комплексу методів просування окремо. Така оцінка проводиться на основі аналізу поінформованості споживачів, прихильності до торгової марки тощо. Представників цільової аудиторії запитують: чи впізнають, чи пригадують вони звернення,

скільки разів їм доводилось бачити, які саме його особливості вони запам'ятали, а також про їх минуле та теперішнє ставлення до торгової марки. Також необхідно провести аналіз змінної поведінки споживачів та аудиторії в цілому - скільки покупців придбали товари і розповіли про нього іншим людям і т.д.

Висновки. Просування в сучасному ринковому середовищі - основна форма адаптації підприємств до швидкозмінної ринкової кон'юнктури. Тому виробникам, аби досягнути максимального результату від своєї діяльності, необхідно постійно взаємодіяти з реальними і потенційно зацікавленими групами та громадськістю, використовуючи при тому різні інструменти комплексу просування.

Інструменти комплексу просування виконують різні функції. Їх можна назвати своєрідним голосом торгової марки та засобом налагодження комунікаційних відносин між виробником, посередником, споживачем. Вони можуть сприяти зростанню марочного капіталу, змінюючи позиції торгової марки в свідомості споживачів та створюючи їй імідж у свідомості потенційних і реальних споживачів.

Особливої актуальності застосування інструментів просування набуває при виході нового товару на ринок. Виробники з їх допомогою можуть розповісти або показати для кого і для чого призначений новий товар та як, де й коли його можна використовувати. Інструменти комплексу просування дають змогу виробникам асоціювати їхні товари з відомими людьми, місцями, подіями, брендами, враженнями тощо.

Література:

1. Василик М. А. *Наука о коммуникации или теория коммуникации? К проблеме теоретической идентификации* / М. А. Василик // *Актуальные проблемы теории коммуникации: сб. науч. тр. - СПб : Изд-во СПбГПУ, 2004. - С. 4-11.*
2. *Маркетинг: [энциклопедия / под ред. М. Бейкера]. - СПб : Питер, 2002. - 1200 с.*
3. *Основы маркетинга* / [Армстронг Г., Вонг В., Котлер Ф., Сондерс Д.]; пер. с англ. [4-е европ. изд.] - М.: ООО "И.Д.Вильямс", 2007. - 1200 с.
4. Паничкина Г. Г. *Система продвижения товара или Promotion-технологии от А до Я* / Г.Г. Паничкина, Е.И.Мазилкина. - М.: Издательство "Альфа-Пресс", 2006. - 248 с.
5. Старостіна А.О. *Маркетинг* / [А.О.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський]. - К. : Знання, - 2009. - 1070 с.
6. *Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: Колективна наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. - К.: Національна академія управління, 2008. - 452 с.*
7. *Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: Колективна наукова монографія / Кириченко О.А., Єрохін С.А. та ін.; Під наук. ред. д.е.н., проф. О.А. Кириченка. - К.: Національна академія управління, 2008. - 252 с.*
8. Ян В. В. *Продвижение. Система коммуникации между предпринимателями и рынком* / Ян В.Віктор ; [пер. с пол.]. - Х.: Гуманитарный Центр, 2003. - 480 с.

Владислав Олександрович Федоровський

Науковий керівник

к. е. н., доцент Т. В. Серкутан

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В статті досліджено оцінювання проблем маркетингового середовища з врахуванням конкурентоспроможності підприємства на ринку. Надано рекомендації щодо усунення проблем організації маркетингових досліджень.

Ключові слова: організація, маркетинг, дослідження, аналіз, ринок.

Федоровский В.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье исследовано оценки проблем маркетинговой среды, с учетом конкурентоспособности предприятия на рынке. Поданы рекомендации по устранению проблем в организации маркетинговых исследований.

Ключевые слова: организация, маркетинг, исследования, анализ, рынок.

Fedorovskiy V.A.

MARKET RESEARCH ORGANIZATION

In the article the definite solution to the problem of marketing, respectively, for the competitiveness of the market. It was decided to define the problems of marketing research organizations. Recommendations to address market research organizations.

Key words: organization, marketing, research, analysis, market.

Постановка проблеми. Головною метою підприємства є отримання прибутку, для цього підприємство повинно бути конкурентоспроможним на ринку. Щоб досягти цієї мети треба проводити організоване маркетингове дослідження. На практиці можна побачити те що велика кількість підприємств не зосереджуються на дослідженнях, основною причиною цього є відсутність знань щодо маркетингового дослідження на самому підприємстві, а також невелика кількість компаній які проводять маркетингові дослідження.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Аналізуючи останні публікації і дослідження, можна відзначити вітчизняних науковців А.В. Войчак [1] та А.В. Федорченко [2]. Вони поділяють організацію маркетингових досліджень на стаціонарні та тимчасові проведення. Стаціонарні організаційні маркетингові дослідження, як правило, створюють на невеликих підприємствах. До них належать [3]: відділи маркетингу, де дослідження входять до функціональних обов'язків окремих співробітників або виконуються спеціальними підрозділами відділу (бюро, секторами маркетингових досліджень); відділи маркетингових досліджень, створені за принципами організації за сферами виконання (щодо продуктових ліній, марок товарів, сегментів ринку чи регіонів); за маркетинговими функціями (ціноутворення, просування, розробка продукту, розподіл); за методами досліджень (польові або кабінетні дослідження) чи змішані форми. Такі форми можуть створювати як на корпоративному рівні, так і на рівні підрозділів підприємства. Тимчасові організаційні маркетингові дослідження на підприємствах формують на певний період, необхідний для розроблення конкретного проекту. Вони також можуть працювати за конкретним дискретним графіком (проводять свої засідання раз на місяць, квартал тощо). До них належать [3]: ряди маркетингу, що створюються на рівні вищого керівництва підприємства, на яких розглядають питання щодо стратегії маркетингу; маркетингових досліджень, аналізують звіти про їх проведення тощо; проблемні групи на рівні вищого або середнього менеджменту, які в означений період (місяць, квартал, рік) проводять відповідні дослідницькі роботи; тимчасові консультативні групи на рівні середнього менеджменту; венчурні групи (для відпрацювання проектів, які мають високий рівень ризику щодо досягнення бажаних цілей). Вивченням проблем організації маркетингових досліджень також займалися такі вчені, як: С. Анікеєв, С.С. Гаркавенко, Е.П. Голубков, Г.А. Черчилль.

Мета дослідження. Проаналізувати процес організації маркетингових досліджень, виявити основні проблеми, що виникають під час їх реалізації.

Основні результати дослідження. Як відомо, розрізняють дві основні організаційні форми

проведення маркетингових досліджень: власними силами або із залученням спеціалізованих дослідницьких організацій. Більша кількість компаній, особливо великих, мають власні відділи маркетингових досліджень. Організаційна форма маркетингових досліджень в значній мірі визначається розміром та організаційною структурою компанії. В невеликих фірмах, де найчастіше одній людині доводиться вирішувати усі питання, пов'язані з дослідженнями, не може бути ніяких організаційних проблем. З іншого боку, великі дослідні підрозділи можуть приймати різні організаційні форми: - організація за сферами використання, наприклад в залежності від продуктових ліній, марок, сегментів ринку чи регіонів; — організація, в основу якої закладені виконувані маркетингові функції, наприклад аналіз обсягу реалізації, рекламні дослідження чи планування продукції; — організація, побудована на методах дослідження чи підходах, наприклад аналізі обсягів реалізації, математичному чи статистичному аналізу, проведенні інтерв'ю чи розробки анкет. При прийнятті рішення щодо проведення досліджень власними силами необхідно врахувати переваги та недоліки проведення маркетингового дослідження (Таб.1).

Таблиця 1. Переваги та недоліки проведення маркетингових досліджень власними силами [7]

Переваги проведення маркетингових досліджень	Недоліки проведення маркетингових досліджень
1.Більш низька вартість дослідження, здійснюваного в одному місті з використанням власних інтерв'юерів. 2.Більш глибоке знання особливостей досліджуваних ринку, товару, споживача. 3.Можливість повного контролю над проведенням дослідження, за виконання кожної стадії реалізації дослідницького проекту. 3.Максимальне збереження конфіденційності при проведенні дослідження та використанні його результатів.	1.Можливість суб'єктивізму зі сторони дослідника-співробітника компанії. 2.Можливість суб'єктивізму зі сторони респондента, який може змінювати свою думку в залежності від того, хто йому ставить питання – невідома дослідницька компанія або виробник його улюблених товарів. 3.Недостатній досвід в проведенні досліджень, методах збору інформації, відбору респондентів та ін. 4.Обмеження можливостей ресурсної бази (спеціального програмного забезпечення а також технічного забезпечення).

Компанії з маркетингових досліджень, які пропонують свої послуги в галузі маркетингових досліджень. Всі вони загалом складають індустрію маркетингових досліджень та розміщуються в діапазоні від маленьких, зі штатом з одного чи кількох співробітників, до величезних всесвітньо відомих корпорацій. При прийнятті рішення щодо проведення досліджень спеціалізованою компанією необхідно врахувати переваги та недоліки проведення маркетингового дослідження (Табл. 2).

Висновки. При виборі між проведенням маркетингових досліджень власними силами, або ж залученням для їхнього проведення сторонніх організацій, фірма повинна врахувати : вартість дослідження; наявність досвіду проведення досліджень; глибоке знання всіх особливостей продукту; об'єктивність; збереження конфіденційності. Тому, власними силами краще проводити дослідження, якщо: тема дослідження достатньо раціональна, не викликає остережень та потребує головним чином досконалого розуміння продукту, історії компанії; предмет вивчення дуже специфічний та цільова аудиторія має специфічні знання, в яких необхідно розібратися. А за допомогою до зовнішніх дослідницьких організацій можна звернутися, коли: тема дослідження передбачає проникнення в емоції респондента, в його підсвідомість; передбачається складна цільова аудиторія (наприклад, підлітки); тема дослідження дуже делікатна та може викликати остереження.

Таблиця 2. Переваги та недоліки проведення маркетингових досліджень спеціалізованою компанією [7]

Переваги проведення маркетингових досліджень	Недоліки проведення маркетингових досліджень
<ol style="list-style-type: none"> 1. Більш низька вартість дослідження при необхідності використання регіональних або загально-національних опитувальних мереж. 2. Більш кваліфіковане проведення дослідження і більш надійніші одержувані результати, що визнаються наявністю у виконавця досвіду проведення подібних досліджень, кваліфікованих спеціалістів. 3. Більш оперативне проведення дослідження. 4. Можливість використання спеціальних методик: фокус-груп, тестів тощо, завдяки наявності спеціалістів, обладнання, опитувальних мереж та ін. 5. Більш висока об'єктивність результатів дослідження, оскільки на спеціалістів сторонніх організацій „не давить” авторитет керівників фірми, що фінансує роботи. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можливе порушення конфіденційності інформації, особливо проблем замовника, з метою вирішення яких проводять дослідження. 2. Можливість втрати контролю замовником над перебігом дослідження.

Література.

1. Аникеев С. *Методика разработки плана маркетинга.* - М.: Фолиум, 1996 - 202 с.
2. Войчак А.В. та Федорченко А.В. *Маркетинг.* - М., 1999 - 386 с.
3. Гаркавенко С.С. *Маркетинг,* - К: Лібра, 1996 - 384 с.
4. Голубков Е.П. *Маркетинговые исследования: теория, методология и практика.* - М.: Изд-во "Финпресс", 1998 - 76 с.
5. Завьялов П.С. *"Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах".* Изд.-дом "ИНФРА-М", 2007 - 143 с.
6. Ковалєв А.И. Войленко В.В. *Маркетинговий аналіз.* - М.: Центр економіки і маркетинга, 1997 - 186 с.
7. Кус А. *Основы маркетинга / Пер. с нем.: Под ред. А.Ф. Павленко, В.П. Пилипчука.* - Киев, 1998 - 108 с.
8. Котлер Ф. *Маркетинг. Менеджмент 10-е изд.* - СПб ; М; Харьков, 2000 - 351 с.
9. Полторац В.А. *Маркетинговые исследования: Методы и технология.* - Д., 1998 - 310 с.
10. Старостіна А.О. *Маркетингові дослідження. Практичний аспект.* - К.; М; СПб; Видав. Дім " Вільямс ", 1998 - 297 с.
11. Соловьев Б.А. *Управление маркетингом :17-модульная программа для менеджеров " Управление развитием организаций ". Модуль 13.* - М.: ИНФРА-М, 1999 - 32 с.
12. *Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: Колективна наукова монографія / Кириченко О.А., Єрохін С.А. та ін.; Під наук. ред. д.е.н., проф. О.А. Кириченко.* - К.: Національна академія управління, 2008. - 252 с.
13. *Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації: Колективна наукова монографія / Під ред. Я.В. Белінської.* - К.: Національна академія управління, 2008. - 212 с.
14. Черчилль Г.А. *Маркетинговые исследования.* - Спб.: Питер, 2000 - 313 с.

Антон Юрійович Шаров

Науковий керівник:

д.е.н., професор М.М. Єрмошенко

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ПРОСУВАННЯ НОВОГО ТОВАРУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті показано, що в сучасних умовах основою для створення і введення нової продукції на ринок слугують потреби людей. А вони весь час змінюються, оскільки на них впливає ряд економічних, соціальних, національних, природних обставин. Виходячи з цього, підприємства повинні постійно вводити нові товари, які задовольняють нові потреби людей та розроблювати програму щодо їх просування. Розроблено програму просування нового товару підприємства.

Ключові слова: товар, програма, просування, маркетинг, підприємство.

А. Ю. Шаров

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НОВОГО ТОВАРА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье показано, что в современных условиях основой для создания и введения новой продукции на рынок служат потребности людей. А они все время меняются, так как на них влияет ряд экономических, социальных, национальных, природных обстоятельств. Исходя из этого, предприятия должны постоянно вводить новые товары, которые удовлетворяют новые потребности людей и разрабатывать программу по их продвижению. Разработана программа продвижения нового товара предприятия.

Ключевые слова: товар, программа, продвижение, маркетинг, предприятие.

A. Y. Sharov

DEVELOP A PROGRAM TO PROMOTE A NEW PRODUCT ENTERPRISES

Needs of people serve in modern conditions as a basis for creation and introduction of new production on the market. And all of them time change as they are influenced by a number of economic, social, national, natural circumstances. Proceeding from it, the enterprises have to enter constantly new goods which satisfy new needs of people and to develop the program on their advance. In this article the program of advance of new goods of the enterprise is developed.

Keywords: product, program, promotion, marketing, enterprise.

Актуальність дослідження. Проблемами просування нового товару підприємств займалися багато українських та зарубіжних вчених, серед яких: Л. В. Балабанова [1], М.А. Василик [2], І.Б. Капітан [3], Ф. Котлер [4], М.М. Єрмошенко [5, 6], Г.Г. Паничкина [7], А.О. Старостіна [8], Ян В. В. [9] та інші.

У роботах вищезгаданих авторів були розглянуті підходи, принципи, методи та інструменти, що сприяють просуванню нового товару на ринок, фактори, що впливають на процес аналізу, проте дані характеристики не були розглянуті в комплексі, що призводить до зменшення їх практичної значущості.

Метою дослідження є розробка програми просування нового товару на ринок, заснований на методах системного аналізу та предметної області та сприяє прийняттю обґрунтованих і своєчасних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. На даний момент процес просування нового товару на ринок є однією з основних проблем маркетингу. Брак інформації та її неправильне використання може призвести до матеріальних втрат, а саме фінансових, ресурсних і т.д., а також до втрат часу. Тому більшість підприємств здійснює тільки деяку модернізацію товарів, котрі ними випускаються. Однак в умовах конкуренції необхідною умовою ефективної роботи підприємства є здатність розробляти і виводити на ринок принципово нові товари.

Говорячи про новий товар, доцільно визначити, що це таке. Існує декілька трактувань поняття "новий товар" [4], наведемо основні з них: "новим" вважають товар який:

- 1) відрізняється від товарів-аналогів;

- 2) є новим для підприємства;
- 3) по-новому задовольняє потребу;
- 4) вироблений у певний визначений період часу;
- 5) придбали не більше 50 % потенційних покупців;
- 6) знаходиться в фазі росту (концепція ЖЦТ).

Відмінність даних визначень пояснюється вибором критерію, який лежить в основі. Виділяють три критерії, згідно яких можна визначити, який товар буде новим, і що саме в даному товарі є новизною:

1. Часовий критерій - новизною служить час засвоєння, виробництва і появи на ринку або підприємстві;

2. Критерій відмінності нового товару від аналогів - товар задовольняє принципово нові потреби, характеристики прогресив-но змінилися

3. Критерій рівня відмінності характеристик даного товару від інших. В цьому випадку рівнями новизни виступають:

- зміна зовнішнього вигляду
- часткова зміна споживчих властивостей, удосконалення технічних характеристик
- принципова зміна споживчих властивостей та способу задоволення потреби
- докорінно новий товар (товар, який не має аналогів).

Інновація товару вважається важливою частиною політики розвитку товару. Нові товари тільки тоді можуть виправдати очікування, коли до їхнього розвитку і введенню марки фірма підходить системно.

Нові товари можуть терпіти невдачу - ризик при введенні нового товару так само високий, як і його шанси на успіх. Ключ успішної інновації - у всеохоплюючому плануванні і систематичному процесі розвитку нових товарів.

Зменшення втрат може бути досягнуто шляхом дотримання вимог сучасного маркетингу по орієнтації на потенційного споживача [9]. З цією метою був розроблений економічний механізм процесу просування нового товару на ринок.

Процес просування нового товару на ринок підрозділяється на чотири етапи.

Етап I. Аналіз ринку. Перш ніж створювати щось нове необхідно вивчити вже створене і зрозуміти які існуючі категорії товарів і які їх особливості. Мета роботи підприємства полягає не просто в тому, щоб придумати якийсь новий товар. Цей товар повинен користуватися успіхом, тобто попитом у потенційних споживачів і попит цей потрібно прогнозувати. Таким чином, створення нового товару ґрунтується на зіставленні попиту і пропозиції.

Тому, в першу чергу, необхідно вивчити пропозицію тобто дослідити ринок. Це дослідження включає аналіз конкурентів, тобто всіх існуючих товарів, категорії якою цікавиться підприємство.

Наступним етапом дослідження ринку є збір і аналіз інформації про нові технології виробництва товару. Нові технології можуть бути застосовані при виготовленні старого товару, але підкреслення цих нових технологій дозволить позиціонувати товар по новому [3, с. 189].

Часом неможливо вивчити продукцію конкурентів, оскільки, підприємство може бути першим, яке створює або вводить даний товар. У цьому випадку, необхідно дослідити напрями розвитку суміжних або аналогічних областей інших ринків, в першу чергу, довгострокові проекти або нові сфери діяльності.

Вивчивши пропозицію, необхідно зрозуміти попит. Дослідження споживача має бути досить об'ємним і враховувати багато факторів, які у підсумку впливають на споживчу поведінку, щодо всіх категорій товарів, які входять в сферу інтересу підприємства. Найважливішим аспектом споживчої поведінки є вивчення їх мотивації. Запити і вимоги споживачів дозволяють сформулювати ідеальний товар, дають відповіді на питання який товар повинен бути, щоб його купили і яким він не повинен бути. Вивчення процесу споживання товару допомагає зокрема виявити і усунути недоліки товару. На недоліках існуючих товарів можна створити новий товар.

Таким чином, основним методом, використовуваним для вивчення ринку є системний аналіз, що дозволяє розглянути цільовий ринок з різних позицій, виявити характерні особливості, оцінити потенційні можливості і прийняти рішення про завойовування

значної частки аналізованого ринку. Також для аналізу ринку застосовуються маркетингові дослідження, полягають у проведенні опитувань, групових інтерв'ю, спостережень, експериментів, моніторингів, тестувань та ін.. Використовуються методи логічної абстракції, які дозволяють оцінювати отримані результати і виявляти неточності і невідповідності реальної дійсності.

Етап II. Вибір стратегії просування нового товару на ринок. На даному етапі здійснюється визначення каналів збуту, методів ціноутворення та рекламної політики підприємства, що сприяє просуванню нового товару на ринок.

Просування товару - своєрідний діалог між виробником та потенційними споживачами, реалізований, з одного боку, через інформаційно-переконливі дії, а з іншого - через комерційну пропозицію підприємства з метою задоволення споживчих потреб. Основна роль просування полягає в налагодженні зв'язку з існуючими та потенційними споживачами за допомогою прямих і непрямих засобів маркетингової комунікації. Суть просування товару полягає у стимулюванні попиту з метою збільшення або збереження доходів підприємства тощо [7, с. 9]. Основні функції системи просування: інформаційна, переконуюча та конкуруюча.

Інформаційна функція просування товару є основою комунікаційних відносин підприємства з ринком. Суть інформаційної функції полягає в процесі передачі необхідної інформації виробником (відправником) середовищу (одержувачам) через визначені канали і засоби комунікації. Завдяки цій функції між виробником та споживачем відбувається необхідний процес обміну інформацією.

Щодо переконуючої функції просування товару, то її суть полягає у завоюванні та утриманні покупців і формуванні постійних, лояльних груп. Реалізація таких дій, а саме формування лояльності покупців - процес тривалий і безперервний, оскільки просування товару представляє постійний процес ринкової комунікації.

Конкуруюча функція просування товару виражається в розробці певного набору нецінових інструментів конкурентної боротьби на ринку. Тобто для досягнення успіху в конкурентній боротьбі виробникам недостатньо лише якісно виготовленого продукту з привабливою ціною, необхідний цілий набір привабливої інформації і сильних стимулів, здатних сформувати лояльне відношення споживачів до торгової марки.

Механізм просування товару на ринку передбачає використання цілого комплексу різних інструментів. Разом взяті вони формують так званий комплекс *promotion-mix*, він включає рекламу, стимулювання збуту, прямий маркетинг, особистий продаж PR та *publicity* тощо [9, с. 81].

Інструменти комплексу просування виконують різні функції. Їх можна назвати своєрідним голосом торгової марки та засобом налагодження діалогу і відносин зі споживачами. З їх допомогою можна розповісти або показати для кого і для чого призначений товар та як, де й коли його можна використовувати. Інструменти комплексу просування дають змогу виробникам асоціювати їхні товари з відомими людьми, місцями, подіями, брендами, враженнями тощо. Вони можуть сприяти зростанню марочного капіталу, змінюючи позиції торгової марки в свідомості споживачів та створюючи її імідж.

З-поміж основних інструментів комплексу просування існують ще й синтетичні, до них належать виставки, ярмарки, спонсорство, брендинг та інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу тощо [2, 7].

При просуванні нового товару застосовуються стратегія "проштовхування" і стратегія "витягування".

Стратегія "проштовхування" передбачає діяльність з просування, адресовану тільки представникам розподільної системи, які є наступними в каналі розподілу, відразу ж за виробником (тобто, оптовим торговцям), з метою схилення їх "довести" продукт до кінцевого споживача. У свою чергу, кожен учасник каналу розподілу просуває даний продукт наступному учаснику.

Стратегія "витягування" - діяльність організації, спрямована на просування продукту, адресована кінцевим споживачам, які при бажанні купити продукт починають його вимагати від представників розподільної системи (якщо така потрібна і / або існує), які в свою чергу звертаються до підприємства-виробника. Процес "витягування" протікає

найбільш швидко і ефективно, якщо споживач може придбати продукт, минаючи посередників або коли канал розподілу діє як зовнішня мотивуюча сила, в якій інформація є загальною і проводиться узгоджена комунікаційна політика.

Більшість організацій використовують комбінацію цих двох стратегій.

На етапі вибору стратегії використовуються методи економічного аналізу, які спільно з математичними методами дозволяють розробити економіко-математичну модель, зокрема імітаційну модель просування нового товару на ринок, яка дозволяє оцінити потенціал підприємства та на основі аналізу отриманих результатів і прийняти рішення про вибір найбільш ефективного сценарію просування нового товару на ринок.

Етап III. Реалізація нового товару через цільовий ринок. Збут товару здійснюється через канали, визначені стратегією підприємства. Для реалізації продукції використовуються ринкові методи, засновані на законах попиту і пропозиції товарів.

Етап IV. Аналіз результатів виведення нового товару на ринок. Цей етап передбачає два сценарії розвитку подій:

- оптимістичний, при якому підприємство отримує прибуток, з'являються перші постійні клієнти, відбувається збільшення відносної частки ринку і товар переходить на наступну стадію життєвого циклу;

- песимістичний, при якому новому товару так і не вдалося завоювати ринок, а тому підприємство несе збитки. Причиною даної ситуації є або некоректне визначення цільового ринку, або невірно обрана стратегія просування нового товару. Це припускає наявність зворотного зв'язку, який забезпечує повернення на попередні етапи та усунення помилок.

Слід зазначити, що на всі етапи процесу впровадження нового товару на ринок впливає ряд факторів: загальна мета і завдання організації, масштаб підприємства та його потенціал, кон'юнктура ринку, тип товару.

В результаті успішного завершення процесу впровадження нового товару на ринок, підприємство може отримати наступні економічні вигоди: завоювання нових сегментів ринку і формування клієнтської бази, збільшення прибутку підприємства, освоєння нових технік, технологій, методів і способів, розвиток творчого потенціалу працівників підприємства, посилення конкурентних позицій на ринку, розширення власного потенціалу та економічних можливостей, визначення нових каналів збуту.

Процес просування нових товарів характеризується широким складом учасників і проходить за наявності тісного взаємозв'язку між наукою і виробництвом, з використанням різних методів і засобів економічного аналізу, маркетингового дослідження та математичного моделювання.

Запропонована програма просування дозволяє проаналізувати можливість просування нового товару на ринок, розробити детальний стратегічний план по впровадженню нового товару та оцінити вигоди, які отримає підприємства від своєї інноваційної діяльності.

На закінчення слід зазначити, що подальші дослідження в цій області можуть бути спрямовані на розробку автоматизованої інформаційно-аналітичної системи управління процесом просування нового товару на ринок, яка дозволить зменшити фінансові, ресурсні, інформаційні втрати і втрати часу і сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. *Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємства* / Балабанова Л.В., Бриндіна О.А. - К.: Професіонал, 2006. - 336 с.
2. Василик М. А. *Наука о коммуникации или теория коммуникации? К проблеме теоретической идентификации* / М. А. Василик // *Актуальные проблемы теории коммуникации* : сб. науч. тр. - СПб : Изд-во СПбГПУ, 2004. - С. 4-11.
3. Капітан І.Б. *Принципи і методи аналізу в управлінні інноваційною діяльністю при виведенні нових товарів на ринок* / Капітан І.Б. // *Актуальні проблеми економіки*. - 2007. - №7. - С. 54-62.
4. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. *Основы маркетинга: Пер. с англ. - 2-е европ. Узд. - М.; СПб.; К.: Издательский дом "Вильямс", 2006. - 944 с.*
5. *Маркетинг: Підручник.* / п. ред. М. М. Єрмошенка, С. А. Єрохіна. — К.: НАУ, 2011. — 632 с.
6. *Маркетингова політика комунікацій: Навчальний посібник: вид. 2—ге, доповн. і перероб.* / Т.І. Лук'янець. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с.
7. Паничкина Г. Г. *Система продвижения товара или Promotion-технологии от А до Я.* / Г. Г. Паничкина, Е. И. Мазилкина. - М. : Издательство "Альфа-Пресс", 2006. - С. 248 с.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

8. Старостіна А. О. Маркетинг / [А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський]. - К.: Знання, - 2009. - С. 1070.
9. Ян В. В. Продвижение. Система коммуникации между предпринимателями и рынком / Ян В. Віктор ; [пер. с пол.]. - Х.: Гуманитарный Центр, 2003. - С. 480.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Сергій Миколайович Балагун

Науковий керівник:

к.е.н., доцент О. В. Мартинюк

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано міжнародну діяльність найбільших українських підприємств різних галузей економіки та виявлено ознаки, що свідчать про появу перших вітчизняних транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, капіталізація, міжнародна діяльність, світове господарство.

С.Н. Балагун

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УКРАИНЕ

В статье было проанализировано международную деятельность крупнейших украинских предприятий различных отраслей экономики и обнаружено признаки, свидетельствующие о появлении первых отечественных транснациональных корпораций.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, капитализация, международная деятельность, мировое хозяйство

S. Balagun

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE

The article was analyzed the international activity of the largest Ukrainian enterprises of various industries. The signs of the emergence of the first domestic transnational corporations were founded.

Key words: transnational corporations, capitalization, international activity, world economy.

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка характеризується стрімким процесом транснаціоналізації і чіткою тенденцією до інтеграції національних економік. Головною рушійною силою в цьому процесі виступають транснаціональні корпорації(ТНК).

У наш час провідні транснаціональні компанії світу визначають напрям розвитку міжнародної економіки. Лідируючі позиції розвинутих країн базуються насамперед на величезному впливі їхніх транснаціональних компаній на економіку інших країн. Бюджети деяких ТНК,наприклад, компанії "Coca-Cola", лише вартість торгової марки якої оцінюється в 67 млрд. дол. США, більш ніж вдвічі перевищує річний бюджет України за 2010 р., хоча має практично нульові(менше 4%) матеріально-виробничі ресурси [15]. Виходячи з цього,зміцнення Україною своїх позицій на світовій арені не можливо без створення власних транснаціональних компаній, які б впливали на розвиток окремих галузей світового господарства. Саме тому ,ТНК з одного боку є продуктом міжнародних відносин ,що швидко розвивається,а з іншого - могутнім механізмом впливу на міжнародні відносини. Отже, створення національних ТНК сприятиме піднесенню української економіки і зміцненню ринкових позицій на міжнародній арені.

Створення українських ТНК - вимога часу. Глобальні процеси переділ світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують ТНК. Крім того,після приєднання України до СОТ, значна частина українських підприємств зіткнулася з тим, що не готова до зростання конкуренції на внутрішньому ринку з провідними західними компаніями.

Значною загрозою малому та середньому бізнесу з боку іноземних конкурентів із вступом до СОТ є прихід в Україну транснаціональних корпорацій. Маючи широку мережу принаймні в декількох країнах,ТНК значно економлять на ефекті масштабу(знижують

собівартість продукції за рахунок надвеликих обсягів виробництва), що дає їм змогу пропонувати низьку ціну на свою продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення та вагомість транснаціональних корпорацій у своїх працях досліджували такі вчені-економісти як Я. С. Ларіна, С.В.Мочерний, Г.В. Назаренко, А. В. Пешко та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В світі в період з 1990 по 2000 рр. Кількість ТНК збільшилась з 36 тис. до 63 тис., а чисельність їх зарубіжних філіалів - майже в 5 разів - з 175 тис. до 822 тис.[3]. Але незважаючи на таку кількість ТНК у світі не існує жодної транснаціональної корпорації українського походження, тому треба зробити переосмислення ролі ТНК у розвитку конкурентноспроможності національної економіки та визначити механізм транснаціоналізації великих українських компаній.

Метою дослідження є надання відповідей на такі запитання: чи можна вважати великі українські корпорації першими вітчизняними транснаціональними корпораціями, та виявити які кроки здійснюють провідні українські компанії на шляху до транснаціоналізації.

Основні результати дослідження. До ТНК, згідно визначення комісії ООН[12], відноситься компанія, що включає одиниці у двох або більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності. Досліджуючи діяльність ТНК, експерти ООН визначили основні ознаки, за якими компанію можна віднести до транснаціональної: річний обсяг продажу такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол., наявність філіалів не менш, ніж у шести країнах, також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції.

Щоб будувати конкурентну економіку, потрібні потужні компанії, які будуть здатні співпрацювати з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, необхідно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика та ін. (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки у випадку, якщо він сам структурується у міцні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам та здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику. Разом з тим, як виявляється, корпорації повного замкнутого циклу Україна здатна лише в окремих галузях, на що необхідно багато часу.

Мною було розглянуто транснаціональні тенденції найбільших компаній нафтовидобувної та переробної промисловості, машинобудівної промисловості, харчової, зокрема, виробництво лікєро-горілчаної та кондитерської продукції. В Україні з огляду на це, до перших ТНК, що почали формуватися в Україні можна віднести ФПГ "СКМ", DCH" Холдінг, НВГ "Інтерпайп", ВАТ "Укрнафта", "Nemiroff Холдінг", ЗАТ "ВО КОНТІ" та КК "Roshen".

Найбільшою фінансово-промисловою групою України є СКМ (System Capital Management), її діяльність сконцентрована на чотирьох основних сферах: металургія й видобуток вугілля; виробництво електроенергії; банківська справа і страхування; телекомунікації. Крім того, СКМ володіє й управляє активами в інших секторах бізнесу, включаючи нерухомість, медіа-бізнес, видобуток і переробку глини, роздрібну торгівлю, машинобудування, виробництво пива, автозаправні станції та спорт. У цілому група СКМ об'єднує більше 100 компаній[13]. Крім українських активів СКМ володіє контрольними пакетами акцій більше 90 підприємств (включаючи опосередковане володіння), входить до числа найбільших вітчизняних інвесторів в українській економіці.

Іншою великою компанією, яка має, на нашу думку, ознаки ТНК, є науково-виробнича група "Інтерпайп" (Interpipe Group), яка є однією з найбільших приватних компаній України, четвертою за рівнем потужностей трубою компанією світу, третьою в світі з виробництва і постачання залізничних коліс, найбільшим світовим постачальником силікомарганцю. Частка компанії на світових ринках безшовних труб складає 4,1%, залізничних коліс - 10%, марганцевих феросплавів - більше 11%. Продукція підприємств "Інтерпайпу" постачається більш ніж у 70 країн світу, частка експорту в структурі продажів складає близько 70%. Головний офіс корпорації "Інтерпайп" розташований у Дніпропетровську, представництва й агентські служби - у Росії, Білорусії,

Азербайджані, Казахстані, Узбекистані, Швейцарії, США та інших країнах. До складу групи входить цілий ряд виробничих, торгових, сервісних та інших компаній. Так, повний або частковий власник "Інтерпайпу" знаходяться ВАТ "Нижньодніпровський трубний завод", ВАТ Новомосковський трубний завод", ЗАТ "Нікопольський завод безшовних труб NIKO TUBE", ВАТ "Нікопольський завод феросплавів", цукрові заводи (Сумсько-Степанівський, Воронежський, Низовський, Буринський, Чупахівський, Північківський), Акціонерний банк "Кредит-Дніпро", банк "Дельта", "Укрсоцбанк", телеканали "ICTV", "СТБ", "Новий канал", газета "Факти і коментарі". Корпорація також управляє активами дніпропетровського ВАТ "Втормет" і Нікопольського ЗАТ "Ремонтний завод"[5]

Наступним претендентом на роль вітчизняних ТНК є група компаній ООО "DCH" (Development Construction Holding) - інтеграційне об'єднання підприємств різних галузей економіки. Промислові підприємства, що входять у "DCH", займаються виробництвом добрив, хімічної продукції, склотари, контролюючи значну частину українського ринку в різних сегментах. Наявність власного вертикального інтегрованого ланцюжка "виробництво (видобуток) будматеріалів - будівництво - девелопмент" дозволяє холдингу успішно розвивати свій бізнес на ринку нерухомості, забезпечуючи житловими, комерційними й інфраструктурними об'єктами різні міста України.

Активи групи зосереджені в таких сферах, як промисловість, будівництво, фінанси і девелопмент. Управління активами "DCH", здійснює компанія "DCH IM" (DCH Investment Management). Серед активів групи - 24,5% акцій АКІБ "УкрСиббанк", а також ВАТ "Азот" (Черкаси), ТОВ "Мерефянська скляна компанія", Українська гірничодобувна компанія, компанія "Харків-цемент", будівельний холдинг "Strabag Ukraine" (спільно з компаніями "Strabag SE" (Австрія) і "Базовий елемент" (Росія)[4].

Ще однією потенційною ТНК може бути ВАТ "Укрнафта", яке є монополією нафтовидобувною компанією України, основні види її діяльності: геологорозвідувальні роботи, експлуатаційне буріння, видобуток нафти, конденсату, супутнього нафтового і природного газу, підготовка нафти і переробка. За підсумками 2009 року на компанію припадало 70% видобутої в Україні нафти[14].

ВАТ "Укрнафта" вивчає можливість співробітництва з країнами СНД, Іраном, Лівією, Саудівською Аравією, Польщею та іншими країнами світу. За договорами про спільну інвестиційну і виробничу діяльність ВАТ "Укрнафта" працює з такими компаніями: "Моментум Ентерпрайзис" (Канада), "Карлтон Трейдинг" (Україна), "Аетерал Вектор ресорсіз" (Канада).

Спеціалісти компанії виконують роботи з будівництва свердловини за кордоном (Російська Федерація, Ірак, Індія, Пакистан, Сирія, Алжир, Лівія, Куба, В'єтнам). Цілковито реальним є створення в окремих із цих країн виробничих підрозділів "Укрнафти"[14].

Наступним претендентом на роль вітчизняної ТНК є "Nemiroff Холдинг" - один з найбільших світових виробників алкоголю, продукція якого постачається в 55 країн світу. Виробничі потужності компанії складають 2 лікєро-горілчані заводи розташовані в місті Немирів. Розлив продукції в Росії здійснюється на потужностях ВАТ "Лікєро-горілчаний завод "Ярославський". До структури холдингу входять керуюча компанія Nemiroff, українська горілчана компанія Nemiroff, дочірнє підприємство (ДП) "Алко Інвест", торгове представництво "Nemiroff" у Росії і торгове представництво "Nemiroff" у Польщі, а також "Nemiroff International" зі штаб-квартирою у Будапешті (Угорщина)[1]. Отже компанією Nemiroff зроблено перші кроки до транснаціоналізації.

Подібні процеси відбуваються і в компаніях харчової промисловості. А саме в підприємствах кондитерської галузі. Найбільшими вітчизняними компаніями на кондитерському ринку є наступні: ДП "Кондитерська корпорація "РОШЕН", ЗАТ "ВО "КОНТІ", ЗАТ "АВК", корпорація "Бісквіт-Шоколад". Лише компанії "РОШЕН" і "КОНТІ" мають явні ознаки транснаціональних компаній, адже часка їх виробничих потужностей розташована за кордоном, а управління виробничими потужностями здійснюється з головних офісів, котрі розташовані в Україні. З 2002 р. до складу ДП "Кондитерської корпорації РОШЕН" увійшла Ліпєцька кондитерська фабрика "Лінконф" (Росія), у 2006 р. до складу корпорації увійшла Клайпєцька кондитерська фабрика (Литва). В свою чергу, ЗАТ "ВО "КОНТІ", у 2004 р. збільшило свої виробничі потужності за рахунок придбання

Курської кондитерської фабрики. У Росії "КОНТИ" інвестує більш ніж 200 млн. дол. США. В широку відбудову Курської фабрики у перспективі включатиме новий логістичний центр та ще одну сучасну фабрику, яка оперуватиме сімома збудованими за останнім словом техніки лініями виробництва[11].

Більше ознак ТНК проявляється у ДП "КК "РОШЕН", яка має 2 фабрики за кордоном, натомість ЗАТ "ВО "КОНТИ" має кондитерську фабрику лише у Російській Федерації. Тому, виходячи з цього, варто зазначити, що ДП "КК "РОШЕН" має більший транснаціоналізаційний потенціал. Ще однією перевагою ДП "КК "РОШЕН" є те, що до країн ЄС компанія пробивається через литовську кондитерську фабрику, яка була придбана саме з цією метою.

Для того, щоб визначити навіність ТНК в Україні розглянемо відповідність перелічених українських компаній, наведеним вище умовам, які було зведено у таблиці за даними річних звітів компаній.

Таблиця 1. Порівняння основних показників провідних українських компаній

Показники	Річний обсяг продажу, млн. дол. США	Кількість країн, в яких розташовані філії
НГП «Інтерпайп» [8]	10230	8
ФПГ «СКМ» [10]	8151	6
ВАТ «Укрнафта» [6]	847,82	1
ООО «ДСН» [9]	493,45	1
ДП «КК «РОШЕНЬ» [2]	220	3
NEMIROFF Холдінг [1]	203,8	5
ЗАТ «ВО «КОНТИ» [7]	114,66	2

Отже, за даними таблиці бачимо, що тільки дві з представлених організацій відповідають вищезазначеним ознакам ТНК. Це НГП "Інтерпайп" та ФПГ "СКМ", тож їх можна вважати, згідно двох вимог ООН, транснаціональними. ВАТ "Укрнафта" та ООО "ДСН" відповідають лише першій умові - їх річний обсяг продукції перевищує 100 млн. дол. Проте, зазначені підприємства не мають філій у шести країнах та виробляють свою продукцію лише в Україні.

Річний обсяг реалізації продукції "Nemiroff Холдинг", ДП "КК "РОШЕН" та ЗАТ "ВО "КОНТИ" перевищує 100 млн. дол., ці підприємства мають виробничі потужності в декількох країнах, але кількість країн в яких є філії недостатня для того, щоб називати ці компанії транснаціональними. Найбільшу кількість філій має "Nemiroff Холдинг", що свідчить про можливий потенціал та перспективи компанії досягнути рівня транснаціональної.

Висновки. За результатами дослідження можна зробити висновок, що перші кроки на шляху до транснаціоналізації вже зроблені: побудовані вертикально інтегровані виробничі ланцюги великими фінансово-промисловими групами, відомі випадки придбання українськими компаніями активів за кордоном.

Разом з тим процес створення українських ТНК може бути значно прискорений та розширений в галузевому спектрі у випадку залучення іноземних партнерів. Для цього компанії, що співпрацюють з іноземними фірмами на основі спеціалізації та кооперування, можуть сформувати з ними спільні структури, вступаючи в стратегічні альянси шляхом створення міждержавних корпорацій.

Література

1. Nemiroff очолив рейтинг стабільно зростаючих алкогольних брендів [Електронний ресурс]: Українське національне інформаційне агентство. - [Цит. 2010, 15 вересня]. - Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/order?id=939085>
2. Агентство РБК-Україна, - Київ 2010 - [Цит.2010, 9 квітня]. - Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/roshen/>
3. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємства / Балабанова Л.В., Бриндіна О.А. - К.: Професіонал, 2006. - 336 с.
4. Група компаній "ДСН" [Електронний ресурс]: Status Quo - Харків 2009. - [Цит.2009, 19 лютого]. - Режим доступу: <http://www.sq.com.ua/rus/files/740/>
5. Інтерпайп [Електронний ресурс]: Ліга. Досьє. - [Цит. 2007, 6 липня]. - Режим доступу <http://file.liga.net/company/4.html>

Національна академія управління

6. Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції [Електронний ресурс]: Smida. - Режим доступу: [http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/year_2010/showform/6 9/630181](http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/year_2010/showform/6%209/630181)
7. Кондитер України. [Електронний ресурс]: [Цит.2010, 3 вересня]. - Режим доступу: <http://www.ukrkonditer.kiev.ua/arpweekly/>
8. Офіційний сайт НГП "Interpipe" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.interpipe.biz/ru/company/>
9. Офіційний сайт ООО "DCH" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dch.com.ua/>
10. Офіційний сайт ФПГ "СКМ" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/ru/>
11. Пешко А.В., Назаренко Г.В. Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності [Електронний ресурс]: Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVu/2007-2/doc/5/01.pdf>
12. Систем Кепітал Менеджмент [Електронний ресурс]: Мир личных финансов. - [Цит. 2010, 9 березня]. - Режим доступу: <http://mybiznes-istorii/sistem-kepital-menedzhment-skm>
13. ТНК і міжнародний бізнес в Україні [Електронний ресурс]: Бібліотека Гринчука. - Режим доступу: <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/50/2056.html>
14. Шевченко А.І. Підтримка інноваційного розвитку у Вінницькій області: [Цит.20 жовтня 2010р.] - Режим доступу : <http://shevchenko.vn.ua/2010/10/21/прес-конференція/>

Олексій Олександрович Гензер

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент О.І. Соскін*

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА МІКРО- ТА МАКРОСЕРЕДОВИЩЕ**

У статті досліджено валютну політику України та її вплив на мікро- та макропоказники діяльності та курс національної валюти. Наголошено на необхідності лібералізації та зниженні тиску на валютному ринку. Зазначено недоцільність введення бар'єрів купівлі-продажу валюти.

Ключові слова: валютна політика, валютний курс, доларизація, національна валюта, обмінний курс, податок на продаж валюти.

А. А. Гензер

**ЭФЕКТИВНОСТЬ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ
И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА МИКРО- И МАКРОСРЕДУ**

В данной статье исследуется валютная политика Украины и ее влияние на микро и макропоказатели деятельности страны, а также курс национальной валюты. Подчеркивается необходимость либерализации и снижения давления на валютном рынке. Отмечается нецелесообразность введения барьеров для купли-продажи валюты.

Ключевые слова: валютная политика, валютный курс, долларизация, национальная валюта, обменный курс, налог на продажу валюты.

О. О. Genzer

**EFFECTIVENESS OF MONETARY POLICY IN UKRAINE
AND ITS IMPACT ON MICRO-AND MACROENVIRONMENT**

This article examines monetary policy in Ukraine and its impact on micro and macro indicators of the country, and rate of national currency - the hryvnia. Emphasizes the need for liberalization and reducing the pressure on the currency market. Inadvisability of introducing barriers for the purchase and sale of foreign currency.

Keywords: monetary policy, exchange rates, dollarization, the currency, the exchange rate, tax for selling currency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність валютної політики держави, як сукупності організаційно-правових та економічних заходів у сфері міжнародних валютних відносин, спрямованих на досягнення визначених державою цілей [6], на нашу думку, є відображенням ефективності використання і правильності обрання національної валютної системи та визначення спрямованості регулятивного впливу держави у валютній сфері. Не можливе й розглядання валютної політики не порушуючи питання стабільності національної валюти, тим паче сьогодні під час світової фінансової кризи. Це важливо і для громадян, і для держави в цілому, адже в умовах інтернаціоналізації економік та господарських зв'язків вплив держави на валютно-фінансову сферу набуває надзвичайно великого значення з появою нових аспектів. В даній ситуації є свої плюси (інвестиції, іноземні кредити, тощо), але й свої мінуси (спекулятивний капітал, зовнішньоекономічна залежність, тощо), тому дана ситуація вимагає адекватного управління. І саме недостатня ефективність валютної політики є однією з причин макроекономічної нестабільності. Тому все це вимагає пошуку нових шляхів стабілізації національної валюти та валютної системи в загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці валютної системи України, валютної політики, валютного регулювання та стабілізації національної валюти присвятила праці низка Українських та закордонних науковців. Серед них: Барановський О.Р. [4], Белінська Я.В.[5], Корнеєва Ю.В. [10], Полагін Д.Д.[15], та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, питання вдосконалення валютної політики України не було вивчено в повному обсязі. Також малодослідженим залишається питання впливу валютної політики на різні сектори економіки в умовах постійного коливання валютних курсів, які б

врахували специфіку валютної системи України та сприяли укріпленню національної валюти на тлі світової фінансової кризи.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є висвітлення основних аспектів валютної політики України в умовах світової фінансової кризи, визначення проблемних моментів, аналіз впливу валютної політики на мікро- та макросередовище України. Визначення доцільності введення 15% податку на продаж валюти та в пошук раціональних шляхів вдосконалення валютної політики та стабілізації національної валюти - гривні.

Основні результати дослідження. Питання валютної політики є актуальною темою і широко обговорюється в країні. Основним органом валютного регулювання є Національний банк України. За допомогою регулювання рівня відсоткових ставок, обсягу кредитів, кількості грошей в обігу, рівня відсоткових ставок, валютний курс НБУ повинен забезпечувати умови для нормального функціонування економіки. Відповідно до статті 99 Конституції України основною функцією центрального банку є забезпечення стабільності національної грошової одиниці[4]. Одним з елементів валютної політики є валютний курс. На думку Д.Д. Полагіна стабільний обмінний валютний курс у довгостроковій перспективі є індикатором збереження цінової стабільності та довіри до національної грошової одиниці[3], і ми повністю погоджуємось з даним твердженням.

На досвіді 90 -х років ХХ ст. можна зробити висновки, що валютні курси дуже рідко залишаються незмінними протягом тривалого періоду. І це означає, що валютні ризики постійно обтяжують діяльність суб'єктів ринкових відносин, які працюють з іноземними валютами [14, с. 157-159]. Отже, забезпечення стабільності національної валюти центральним банком кожної країни є головним завданням цих інститутів і головною складовою економічних перетворень та макроекономічного розвитку.

Виходячи викладеного вище можна зробити висновок, що валютне курсоутворення є не тільки основним завданням центрального банку, але й, безперечно, одним з найвпливовіших важелів на мікро- та макросередовище країни. Валютне курсоутворення визначає режим валютного курсу. Підходи до визначення режимів передбачають вивчення динаміки валютного курсу, що, в свою чергу, дає змогу зрозуміти валютно-курсову політику країни. Якщо в державі існує уніфікований валютний курс, то до уваги береться офіційно проголошений курс. У випадках множинності валютних курсів - ринковий курс чорного ринку[7, с. 120]. Відповідно до постанови Правління НБУ №496 від 12.11.2003 р. із змінами, починаючи з 30.04 2009р., Національний банк встановлює офіційні курси гривні до іноземних валют щоденно до 1-ї групи Класифікатора валют, причому до долара США - за курсом, який визначається, як середньозважений курс продавців і покупців на міжбанківському валютному ринку України за попередній робочий день з можливим відхиленням у 2%. Для курсів інших валют використовуються крос-курси на основі курсу гривня - долар та долар інша валюта відповідного центрального банку. В період з 15.09.2004 до 30.04.2009 рр. офіційний курс до долара США встановлювався на МВРУ за результатами Системи підтверджених угод на МВРУ НБУ, що склався за попередній робочий день. А з 15.09.2004 до 04.11.2008 рр. - на підставі котирування валюти на МВР та з урахуванням інформації про діючий офіційний курс НБУ і про проведені ним операції з купівлі-продажу інвалют 1-ї групи Класифікатора, а також відомостей про курсові та цінові зміни на світових фінансових та товарних ринках чи інших показників. Отже можна зробити висновок, що зі сторони НБУ є динаміка та бажання наблизити офіційний курс до ринкового, хоча тут не все так, як здається на перший погляд.

Отже, коротко про валютну політику України.

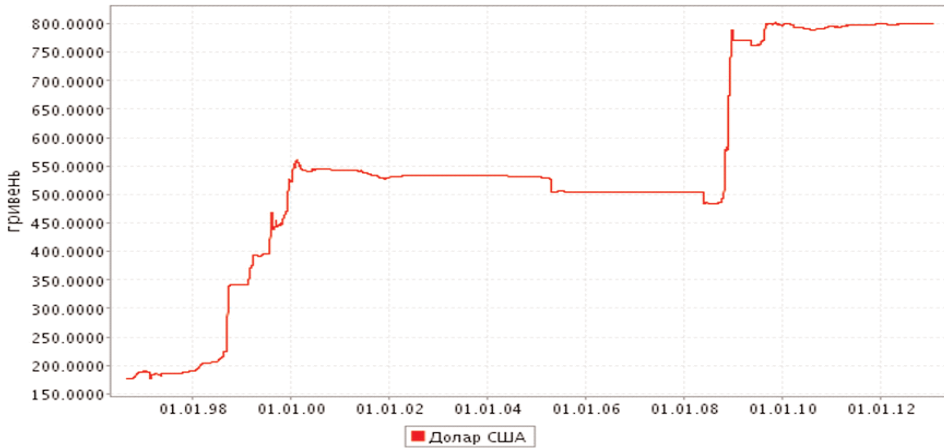
Варто зазначити що на теперішній момент в Україні існує значний тиск на обмінний курс і цей тиск також впливає на монетарну політику тісно зв'язану з валютною політикою.

За період з 01.12.1996 по 01.01.2013 встановлює такі офіційні курси гривні до іноземної валюти [11]

З даного графіку ми бачимо що починаючи з січня 2009 року номінальний курс гривні фактично прив'язаний до долара США. І для підтвердження цього можна поглянути на графіки курсів гривні до євро та долара до євро.

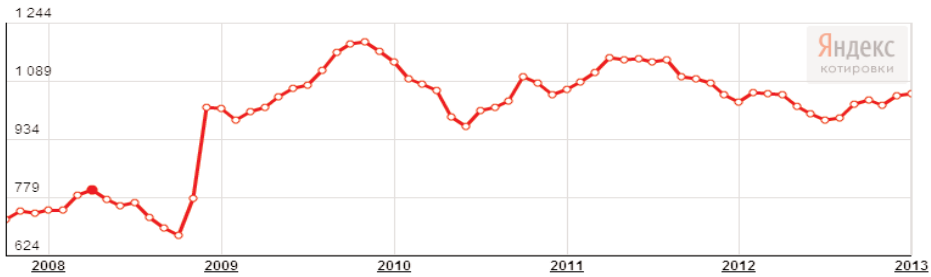
Отже прослідковуючи динаміку курсу гривні до долара ми бачимо знецінення гривні до долара на 436,9%. тобто ціна за 100 дол. 1996р. становила 182,95 дол., то в 2013р. - 799,3 США. Інтервалами, де відбулись суттєві "падиння" гривні, є період 1998-2000 рр. (221,9%) та

2008-2009 рр. (148, 01%), які співпадають з відомими кризами. Очевидно, що валютна система України не зуміла дати відповідь на зовнішні виклики, не виключаючи і внутрішні чинники та спекулятивний інтерес.



Джерело: НБУ [11]

Рисунок 1. Динаміка курсу UAH/ USD



Джерело: Яндекс котирування [12]

Рисунок 2. Динаміка курсу EUR НБУ, грн. за 100EUR



Джерело: Яндекс котирування [13]

Рисунок 3. Динаміка курсу EUR/USD

В період 2000- 2008 рр. Центральним банком проводилась політика зміцнення обмінного курсу - ревальвація. А з 1996-1999 рр. - девальвація. Починаючи з 2005 до 2008 р. валютно-курсова політика НБУ зосереджувалась на підтриманні стабільності обмінного курсу національної валюти, посиленні дії ринкових механізмів [5, с. 265].

Події кінця 2008- 2009 рр. свідчать про неефективність проведеної валютно-курсової політики, що не мала належного ефекту, а саме стабільності на валютному ринку. І саме

значна волатильність національної валюти знизила довіру до неї та стала інфляційним фактором, в умовах постійної доларизації національної економіки.

Оцінюючи ефективність валютної політики НБУ варто зауважити, що в період з 2000-2008 рр. Національним банком проводилась політика зміцнення обмінного курсу

Але окрім цього варто зауважити що це не єдині проблеми. Проаналізувавши валютну політику України не можна не побачити значний тиск на валютному ринку і на це вказують декілька індикаторів :

- Погіршення поточного рахунку (чистий імпорт енергоносіїв (вкл. газ) є важливим - він становить 14% від ВВП)
- Також погіршення фінансового рахунку
- Чистий притік капіталу зменшився
- Внутрішній відтік капіталу збільшився (Чисті покупки готівкової валюти) -
- недостатня довіра до національної валюти



Джерело: НБУ [3]

Рисунок 4. Тенденції платіжного балансу

- Високі премії за ризик за зовнішнім державним боргом
- Значні очікування девальвації на офшорному ринку



Джерело: AYA Securities [11]

Рисунок 5. Дефолтні свопи (5-річні CDS)



Джерело : AYA Securities [11]

Рисунок 6. Безпоставкові форварди (річні NDF)

Міжнародні ринки боргового (та акціонерного) капіталу закриті для нових випусків, а виплати за зовнішнім боргом залишаються значними (включаючи борг перед МВФ). У вересні 2011 р. зовнішній борг, що підлягав до погашення протягом одного року, становив 53 млрд дол. США.

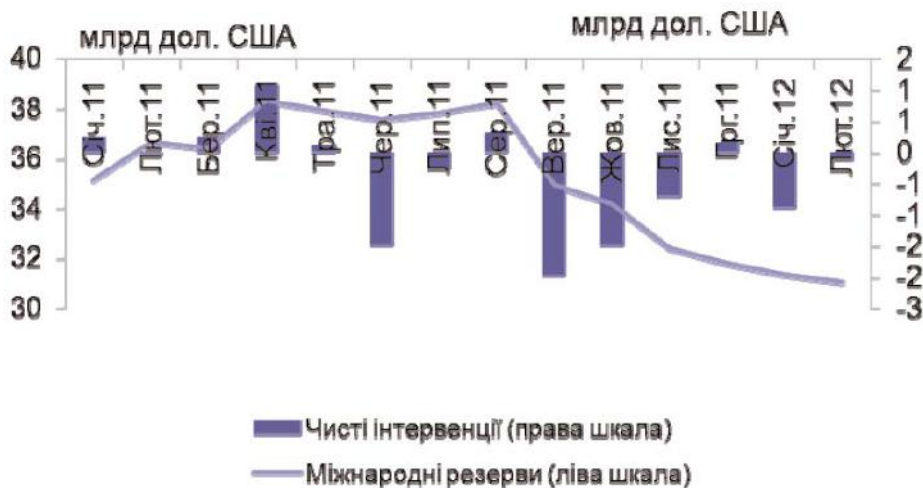
І як висновок : Як фінансовий так і поточний рахунок платіжного балансу спричиняє значний тиск на гривню.

Також розглядаючи ефективність політики НБУ не можна не зауважити наслідки, на нашу думку не зовсім доцільного, фіксованого валютного курсу.

Отже постійний тиск призвів до таких наслідків на валютному ринку:

- Щомісячного чистого продажу іноземної валюти НБУ

- Втрат міжнародних резервів; резерви НБУ зменшились з 38,2 млрд дол. США (серпень 2011 року) до 31 млрд дол. США нині (середнє падіння понад 1 млрд дол. США на місяць). Міжнародні резерви становлять менше, ніж 4 місяці (очікуваного) імпорту.



Джерело: НБУ [7]

Рисунок 7. Офіційні резерви та чисті інтервенції НБУ

Ще одною причиною тиску на обмінний курс та втрати резервів було відновлення адміністративних обмежень зокрема на ринку готівкової іноземної валюти.

Отже, оцінивши все це можна зробити певні висноовки. Зовнішні рахунки української економіки розбалансовані. За таких умов фіксування обмінного курсу може призвести до

значних економічних втрат через загрозу економічній та фінансовій стабільності. Тому необхідно змінити режим валютного курсу в сторону збільшення гнучкості.

І беручи викладений вище матеріал можна виділити певні причини знецінення гривні, а отже і зменшення купівельної спроможності:

- збільшення попиту на іноземну валюту з боку економічних агентів, що призводить до скуповування доларів США та вивіз капіталу з держави;
- стрімка доларизація економіки та прив'язка гривні до долара США, що в наслідок девальвації долара викликає лацюгову реакцію;
- надто велика кількість зовнішніх запозичень та траншів МВФ, що викликають детерміновану інфляцію;
- незрозуміла логіка дій НБУ щодо стабілізації валютного ринку та посилення дефіциту інвалюти.
- спекулятивні коливання валютного курсу на міжбанківському ринку
- зниження надійності банків через не ефективну політику зміни облікових ставок;
- збільшення валового зовнішнього боргу;
- відсутність тактичних та стратегічних цілей валютної політики.

В даній ситуації НБУ вирішив вдатися до "шокової" девальвації національної валюти [5, с. 265]. Але отримати позитивний результат 1998 р. в сьогоднішніх реаліях важко. Авжеж треба зауважити, що окрім внутрішніх проблем є і певні проблеми спричинені світовою кризою : падіння рівня світового виробництва, зменшення ринків збуту, знецінення деяких інвалюти. Отже девальвація гривні в таких умовах не є дуже дієвим. Мабуть єдиним виходом було миттєве вжиття обмежувальних заходів НБУ як зниження попиту на внутрішньому ринку на іноземну валюту та проведення валютних інтервенцій з метою зменшення грошової маси гривні, то вдалося б стабілізувати ситуацію[8, с. 63]. І тоді б девальвація гривні не перевищила 3-5%[4, с. 16]. А так гривня стала однією з лідерів падіння на валютних ринках, девальвуючи на кінець 2008 року відносно долара США на 34,4%, а стосовно євро - на 31,2% [4, с. 15].

Не менш важливим є і питання законопроекту про спочатку 15% а тепер 10% збір при продажу валюти. Адже на тлі і так малої довіри до національної валюти та дестабілізованій ситуації на валютному ринку це може призвести до стрімкого знецінення національної валюти, посилення тіньового ринку, та збільшенню доларизації економіки.

Адже така ситуація нагадує проблему "кульгаючої валюти", яку чітко описано в законі Коперника-Грешема, а саме "Гірші гроші витісняють кращі"[9], тобто трансформуючи на сьогоднішні реалії ефект від впровадження 15% відсотка може бути зворотнім. Адже встановленням обмежень на продаж валюти ми робимо її гіршою менш ліквідною і саме це може призвести до ситуації коли один і той самий товар матиме одну суму в національній валюті і нижчу ціну в іноземній валюті. Отже на нашу думку є недоцільним введення не обґрунтованих бар'єрів для купівлі-продажу валюти.

Слід також зауважити, що населенню України притаманне накопичення заощаджень в іноземній валюті для вирішення своїх певних побутових проблем, придбання житла, плати за навчання дітей, відпочинок тощо, оскільки банківська система країни ще не має повної довіри та й нестабільність вітчизняної економіки не сприяє підвищенню такої довіри. У той же час, при здійсненні відповідних платежів на території України громадяни зобов'язані обмінювати іноземну валюту на гривню і у разі запровадження пропозицій проекту повинні будуть сплачувати до Пенсійного фонду України 15 відсотків збору від суми операції. Справляння такої високої ставки збору із зазначених операцій викличе певне соціальне невдоволення громадян України, збільшить інфляцію.

Крім того, слід вказати й на те, що прийняття цього рішення призведе до появи "тіньового" обміну валюти поза межами банківської системи, проти чого довгий час йшла тривала боротьба.

Висновки. Україна стає дедалі вразливішою до непевних подій ("шоків") через появу нових внутрішніх та зовнішніх ризиків, а також в контексті негативної поточної ситуації Отже можна виділити певні зовнішні ризики:

- Погіршення боргової кризи в Єврозоні, що нині не повністю врегульовано, може зменшити попит на ризикові активи

- Подальше обмеження кредитування європейськими банками (пов'язане з борговою кризою)

- Погіршення умов торгівлі (наприклад ціни на газ/сталь)

- Погіршення світового економічного зростання ("друга хвиля кризи")

До внутрішніх ризиків можна віднести такі аспекти:

- Небезпека експансивної фінансової політики через вибори, що підтверджують нещодавні соціальні ініціативи президента. За попередніми оцінками додаткові видатки становитимуть 16 млрд грн тобто більше 1% ВВП.

- Збільшення пенсій та соціальної допомоги.

- Часткове повернення "втрачених" вкладів Ощадбанку.

- Започаткування нової державної програми іпотечного кредитування (не включено в зазначену вище суму).

- Відновлення внутрішнього відтоку капіталу, що зменшився за кілька останніх місяців.

Варто зазначити, що на сьогоднішньому етапі Україні потрібна виважена середньострокова політика курсоутворення.

Для розв'язання проблем валютно-курсової політики варто звернути увагу на такі аспекти:

- Фактори впливу на валютний курс;

- відкритість і прозорість дій центрального банку;

- структура та потенціал економіки;

- складення чіткої стратегії та тактики валютної політики держави.

Отже, за результатами проведеного дослідження, на нашу думку можна виділити певні рекомендації:

- потрібно переглянути політику фіксованого валютного курсу та прив'язки національної валюти до долара, оскільки це стало значним економічним та фінансовим тягарем для економіки і не дає змоги реагувати на майбутні шоки належним чином.

- Важливим аспектом є поступове збільшення гнучкості обмінного курсу, це дозволить поступово рухатись обмінному курсу в сторону рівноважного значення.

Таким чином, на нашу думку, поточна монетарна та валютна політика потребує більше гнучкості. Лібералізація валютного курсу — це мабуть найкращий спосіб реагування на можливі "шоки" та зниження обмежень на конвертацію валют.

Подальші дослідження в зазначеному напрямку слід присвятити перспективам розвитку та планування і формування ліберальної, гнучкої, але з чітко визначеним вектором економічної стратегії та валютної політики. правильна економічна політика сприятиме досягненню мікро- та макроекономічної стабільності, а отже і довгострокового економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Конституція України // <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/>

2. "Про внесення змін до деяких законів України щодо операцій з іноземною валютою" Проект закону України // <http://portal.rada.gov.ua/>

3. Аналітично-статистичний звіт // http://ayasecurities.com/category_46.html

4. Барановський О. Р. Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О.І. Барановський // Фінанси України. - 2009. - №4. - С. 13-31.

5. Белінська Я.В. Становище грошово-кредитної сфери та проблеми валютно-курсової стабільності / Я.В. Белінська // Україна в 2005 -2009 рр. : стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Ю.Г. Рубана; Національний Інститут стратегічних досліджень.- К. : НІСД, 2009. - 403 с.

6. Валютна політика // <http://uk.wikipedia.org/wiki>.

7. Грошово-кредитна статистика <http://www.bank.gov.ua/control>

8. Дзюблюк О.В. Особливості реалізації валютної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / О. Дзюблюк // Банківська справа. - 2010. - №10. - С. 55-64.

9. Колодізев О. М. Гроші і кредит : підручник / О. М. Колодізев, В. Ф. Колесніченко. - К. : Знання, 2010. - 615 с.

10. Корнєєва Ю.В. Ефективність монетарної та валютної політики України в умовах економічного зростання / Корнєєва Ю.В. - Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2008. - 367 с.

Національна академія управління

11. Курси валют // <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>
12. Курс UAH|EUR <http://news.yandex.ua/quotes/3027.html>
13. Курс USD|EUR <http://news.yandex.ua/quotes/6.html>
14. Міжнародні фінанси : підруч. / О.І. Рогач, А.С. Філіпенко, Т.С. Шемет та ін.; за ред. О.І. Рогача. - К. : Либідь, 2003. - 784 с.
15. Полагнин Д.Д. Шляхи підвищення ефективності валютно-курсової політики України для забезпечення стабільності національної валюти
//[Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvbdfa/2011_1/polahnyn.pdf]
16. Пробоїв О.А., Лупуляк О.І. Валютна політика України в умовах глобальної фінансової нестабільності і волатильності обмінних курсів валют / Пробоїв О.А., Лупуляк О.І. // Іноваційна економіка. - 2012. - №28. - 45-56 с.

Артем Андрійович Грищенко

Науковий керівник:

к.е.н., доцент О.В.Мартинюк

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто розвиток міжнародного туризму в Україні, визначено фактори, які його стримують, систематизовано проблеми у галузі та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: міжнародний туризм, виїзний туристський потік, в'їзний туристський потік.

А.А.Грищенко

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Рассмотрим развитие международного туризма в Украине, определены факторы, которые его сдерживают, систематизированы проблемы в отрасли и пути их решения.

Ключевые слова: международный туризм, выездной туристский поток, въездной туристский поток.

А.А.Грищенко

PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM IN UKRAINE

We consider the development of international tourism in Ukraine, the factors that constrain its systematized problems in the field and their solutions.

Keywords: international tourism, outbound tourist flow, inbound tourist flow.

Постановка проблеми. Туризм у всьому світі є однією з найбільш високодохідних галузей господарювання, яка в сучасних умовах постійно й динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу життєво важливих соціально-економічних проблем.

Щорічно у світі здійснюється понад 800 млн. туристичних подорожей [4].

До світового ринку туристичних послуг все активніше залучається і Україна, для якої міжнародний туризм є досить молодою галуззю, що знаходиться на етапі становлення. Країна має великі перспективи для розвитку туризму завдяки наявності унікальних природно-рекреаційних ресурсів, історико-культурних пам'яток, зон різноманітних форм відпочинку та значного незадіяного потенціалу трудових ресурсів. У той же час, у розвитку міжнародного туризму в Україні спостерігаються серйозні проблеми, які потребують глибокого і усестороннього вивчення та розробки заходів для їх ефективного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем міжнародного туризму в Україні присвятили свої праці такі вітчизняні вчені як А. Александрова, О. Гарбера, Г. Заячківська, В. Кифяк та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на досить велику кількість публікацій про міжнародний туризм, вони носять здебільшого інформаційно-довідковий, навчально-методичний характер, або популяризують окремі види туризму. При цьому майже відсутні дослідження, що дають всебічний аналіз розвитку міжнародного туризму в Україні та шляхи і методи включення країни у світові туристичні процеси.

Мета дослідження є аналіз міжнародного туризму в Україні, виявлення проблем його розвитку та шляхів їх вирішення.

Основні результати дослідження.

У багатьох державах світу туризм розвивається як система, що надає всі можливості для ознайомлення з історією, культурою, звичаями, духовними та релігійними цінностями даної країни і її народу й має великий вплив на економіку. Крім того, туризм є ще й одним із могутніх факторів посилення престижу країни, росту її значення в очах світового співтовариства.

Зростання попиту на туристичні послуги та особливості сучасної економіки спричинили появу та посилення надзвичайної конкуренції на міжнародному

туристичному ринку. На рис. 1 можна побачити динамічність зміни кількості громадян, які виїжджали за кордон і які відвідали Україну протягом останніх 12 років.



Рисунок 1. Порівняльний аналіз зміни кількості громадян , які виїжджали за кордон до громадян, що відвідали Україну за 2000-2011 роки [4]

І хоча Україна посідає одне з провідних місць у Європі за рівнем забезпеченості природними та історико-культурними ресурсами, здатними стимулювати значний інтерес у іноземних туристів, їх кількість з 2008 року, все ж, починає стрімко зменшуватись (на 4 млн. чоловік за останні чотири роки)

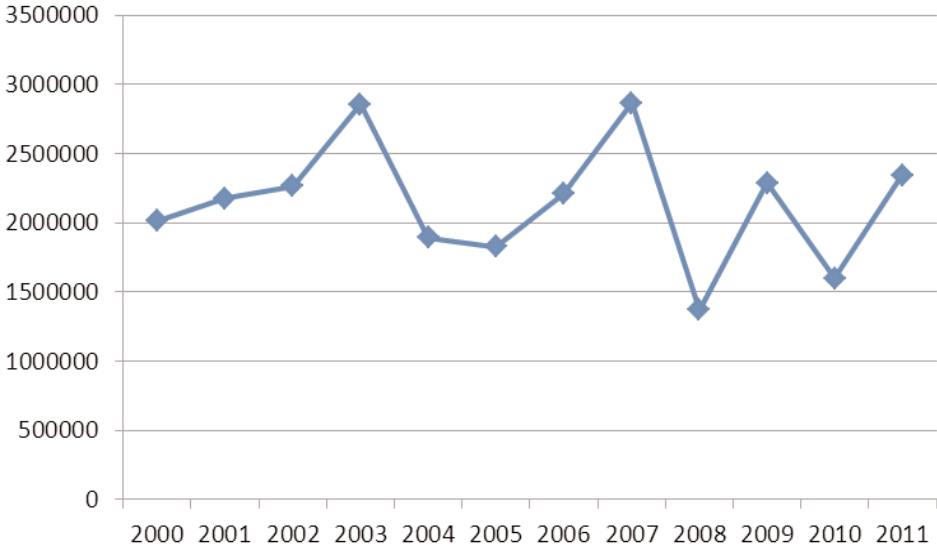


Рисунок 2. Динаміка кількості туристів, обслужених суб'єктами туристичної діяльності України за 2000-2010 роки [4]

Кількість туристів, що обслуговуються суб'єктами туристичної діяльності України також поступово зменшується. І якщо , спади і можна пов'язати з політичними подіями країни у 2004-2005 рр., та з впливом посткризових явищ на економіку у 2008 р. та 2010 роках, це не виправдовує загальну політику в нашій країні щодо туристичного бізнесу.

Україна має всі об'єктивні передумови для інтенсивного розвитку туризму: особливе географічне положення, рельєф (Карпатські і Кримські гори), сприятливий клімат, багатство природного потенціалу (узбережжя Чорного та Азовського морів, водні й лісові ресурси), історико-культурний та туристично-рекреаційний (лікувальне болото, мінеральні води) потенціали [3, с.130].

Курортні та рекреаційні території нашої держави становлять близько 9,1 млн. га, тобто 15% території. Експлуатаційні запаси мінеральних вод дають змогу використовувати їх в об'ємі понад 64 тисяч кубометрів на добу. На державному обліку в Україні перебуває понад 130 тисяч пам'яток, з них 57206 - пам'ятки археології (418 з яких національного значення), 51364 - пам'ятки історії (142), 5926 - пам'ятки монументального мистецтва (44), 16293 - пам'ятки архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтні (3 541). У нашій державі функціонує 61 історико-культурний заповідник, 13 мають статус національних. В Україні налічується 1230 закладів готельного господарства (загальна кількість місць - 104 тис.), які щороку обслуговують близько 4 млн. людей (17,5% із них - іноземці). 3,3 тис. санаторно-курортних і оздоровчих закладів загальною місткістю близько 481 тис. ліжок щороку приймають майже 3,2 млн. відпочивальників (14% - іноземці). Наукове, методичне й кадрове забезпечення у сфері туризму та курортів здійснюють понад 130 вищих навчальних закладів (а це - тисячі майбутніх менеджерів турфірм), 4 науково-дослідні інститути Міністерства охорони здоров'я України та Науковий центр розвитку туризму Міністерства культури і туризму України [11].

Все це є реальним підґрунтям для успішного розвитку туризму, що, в свою чергу, призведе до таких позитивних наслідків, як: зростання економіки; створення нових робочих місць; розвиток соціальної інфра-структури територій; популяризація туризму як галузі; розвиток міжнародних відносин; розвиток готельного та курортного бізнесу; створення сприятливих умов для вивчення національно-культурної спадщини України, задоволення культурних потреб громадян країни й іноземних туристів; створення сприятливих умов для збільшення доходів сільського населення України завдяки розвитку сільського туризму.

Однак існують фактори, що гальмують розвиток даної сфери послуг, серед яких можна виділити:

- недостатньо розвинута інфраструктура,
- відсутність кваліфікованого персоналу,
- екологічні та кримінальні ризики,
- низький рівень побутового комфорту,
- завищені ціни на послуги.

Крім того, стримуючим фактором розвитку туристичної галузі, її матеріально-технічної бази є проблеми, пов'язані з податковим законодавством України. Це, перш за все, стосується сплати податку на додану вартість, земельного податку, готельного та курортного зборів. Не відпрацьовано механізм заохочувального оподаткування інформаційно-рекламної діяльності, стимулювання інвестицій у туристичну галузь. Визначення туризму як пріоритетного напрямку розвитку регіону не підкріплено сприятливими умовами, які б створювалися з боку органів влади.

Крім того, що існують певні проблеми розвитку і виїзного міжнародного туризму. Серед основних - підвищення цін, візова вакханалія деяких консульств так званих цивілізованих країн, брак кваліфікованих кадрів, недостатнє фінансування програм просування національного туристичного продукту, неефективність механізму гарантування безпеки туристів. А ще - інфляція. Темп зростання цін на туристичні продукти в півтора разу перевищує середній в економіці показник (основні чинники - підвищення вартості авіапального й проживання в готелях, як вітчизняних, так і зарубіжних) .

Фундаментом для становлення індустрії туризму є могло б слугувати формування законодавчої та нормативної бази у сфері туризму з урахуванням норм міжнародного права. Серед основних напрямів розвитку відповідної нормативно-правової бази є розробка проектів правових актів з питань забезпечення державного регулювання міжнародної торгівлі туристичними послугами з урахуванням членства України у ВТО,

створення економічних і правових механізмів щодо пріоритетної підтримки міжнародного туризму, законодавче оформлення і практичне дотримання державних гарантій та системи безпеки для іноземних і вітчизняних туристів, правове врегулювання питань стимулювання інвестицій у туристичну сферу, підготовку проєктів і укладання нових міжурядових угод, а також угод між спеціалізованими національними та іноземними органами управління про співробітництво в сфері туризму.

Для вирішення проблеми фінансового забезпечення доцільним є запровадження спеціального режиму інвестування, який сприятиме стимулюванню реалізації інвестиційних проєктів, забезпеченню заінтересованості іноземних інвесторів і збільшенню масштабів їх участі, залученню як вітчизняного, так і іноземного банківських капіталів, забезпеченню державних гарантій щодо зниження ризику інвестиційних проєктів, підвищенню ефективності інвестицій.

Висновки. Попри 21-ліття держави Україна стоїть на самому початку складного шляху формування свого позитивного іміджу в світі. На даному етапі, коли Україна межує з Європейським Союзом, ступінь позитивного сприйняття нашої держави широкими верствами європейської спільноти може суттєво вплинути не тільки на євроінтеграційний процес, але й на швидкість його проходження. З огляду на ряд помилок у здійснюваній раніше інформаційній політиці, Україна має подвоїти зусилля, щоб подолавши всі негативи, з якими асоціюється країна, створити новий позитивний образ. Нова системна політика ребрендингу має врахувати попередні недоліки та використати напрацювання вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків з PR-технологій та брендингу. При цьому слід пам'ятати, що експорт вражень і відчуттів (як ще іноді називають туризм) може відігравати дуже важливу ідеологічну роль, хоча за фінансовими показниками і поступатися деяким галузям економіки.

Так, можна з упевненістю стверджувати, що в галузі туризму проблемним сьогодні є неефективне та нерациональне використання відповідних ресурсів, сьогоднішній рівень розвитку туристичної індустрії не відповідає наявному потенціалу. Це є визначальним питанням, яке має диференційовану структуру, складаючись, в свою чергу, з ряду інших, більш конкретних питань. Так, до останніх можна віднести відсутність розвинутої інфраструктури, низьку якість обслуговування, відсутність якісної реклами та глибинної інформації про готелі, санаторії, тури по країні та послуги, які надаються не на світовому рівні, значний податковий тягар і т.п.

Отже, туризм являє собою одну з найбільш розвинених галузей світового господарства та форм зовнішньоекономічної діяльності. І оскільки, Україна знаходиться на перехресті важливих міжнародних транспортних коридорів, має сприятливі природно-кліматичні умови, багаті історико-культурні пам'ятки - у неї є дуже вагомі передумови для ефективного розвитку даної галузі.

Література

1. Братюк В.П. Аналіз досвіду західних країн щодо формування державної політики сприяння розвитку туризму // *Актуальні проблеми економіки*. — 2012. - №9. - С. 63-71.
2. Винниченко І. Ваше слово, панове олігархи! // *Дзеркало тижня*. - 2008. - 16 серп. - С. 23.
3. Гарбера О.Є. Місце міжнародного туризму в системі світового ринку послуг // *Економіка та держава*. - 2009. - №12. - С. 54-57.
4. Державний комітет статистики/ Офіційний веб-сайт Міністерство культури і туризму України [Елект. ресурс]// Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Жарінова А.Г. Розвиток інтелектуальних здібностей персоналу як основа стратегічної орієнтації на посилення конкурентних переваг // *Актуальні проблеми економіки*, 2012. — №6 - С. 38-46.
6. Заячківська Г.А. Міжнародний туризм в Україні: проблеми розвитку та шляхи вирішення// *Вісник ТНЕУ*.2010. - №4. - С.129-133.
7. Іє Ш.-П. Інноваційний менеджмент у сфері туризму: аналіз середовища функціонування // *Актуальні проблеми економіки*. — 2012.-№4. - С.381-388.
8. Лавриненко Г. Формування міжнародного іміджу України в Західному світі (на прикладі Польщі) / Г. Лавриненко / *Журнал "Схід"*. — № 4, 2011 р.— С.25-36.
9. Онисько М.Б. Міжнародний туризм: світові тенденції та українські реалії 2011р. <http://sd.net.ua/2012/05/24/turizm-ukraine-mir.html>
10. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні на сучасному етапі (оглядова довідка за матеріалами преси)/ Офіційний веб-сайт Міністерство культури і туризму України [Елект. ресурс]// Режим доступу: <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183853;jsessionid=>

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

СВАССЕ6697D400A116E060EE2C513F8C

11. Хорватхова П., Мікушова М. Вивчення моделей прогнозування прибуття туристів у міжнародні туристичні готелі // *Актуальні проблеми економіки*, 2012.-№10. - С.518-526.

12. *UNWTO Tourism Highlight, Edition 2010 / UN World Tourism Organization / <http://www.unwto.org>*

13. *Travel & Tourism Competitiveness Report 2011 / World Economic Forum / <http://www.weforum.org/reports-results?fq=report^issues%3A%22Competitiveness%22>*

Павло Анатолійович Кагал

Науковий керівник:
д.е.н., професор Я. В. Белінська

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ГЕОПОЛІТИКИ

У статті комплексно досліджено актуальні питання стимулювання розвитку і вдосконалення структури зовнішньої торгівлі України в контексті сучасної геополітики. Визначено, що для реалізації переваг зовнішньої торгівлі мають бути створені умови технічного, організаційного та адміністративного характеру, що повинні знайти своє відображення у побудові державної політики регулювання зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: зовнішня торгівля України, експорт, імпорт, зовнішньоекономічна політика, зовнішні зв'язки України.

П. А. Кагал

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ГЕОПОЛИТИКИ

В статье комплексно исследованы актуальные вопросы стимулирования и совершенствования структуры внешней торговли Украины в контексте современной геополитики. Определено, что для реализации преимуществ внешней торговли должны быть созданы условия технического, организационного и административного характера, которые следует отразить в государственной политике регулирования внешней торговли.

Ключевые слова: внешняя торговля Украины, экспорт, импорт, внешнеэкономическая политика, внешние связи Украины.

P. A. Kagal

DEVELOPMENT OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE IN THE CONTEXT OF GEOPOLITICS

The article comprehensively explored current issues stimulate the development and improvement of Ukraine's foreign trade in the context of modern geopolitics. Determined that the benefits of trade should be established terms of technical, organizational and administrative nature, which is reflected in the construction of public policy to regulate foreign trade.

Keywords: Ukraine's foreign trade, exports, imports, foreign policy, foreign relations of Ukraine.

Постановка проблеми. Зовнішньоторговельна політика є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної політики, а інструменти її реалізації знаходяться в системі регуляторів зовнішнього сектора та економіки в цілому. Позитивний вплив зовнішньої торгівлі на економічний розвиток держави полягає у сприянні більш повному використанню внутрішніх ресурсів. Це означає, що завдяки торгівлі виробництво країни може переміститися з точки неефективності виробництва, яка знаходиться нижче межі її виробничих можливостей (з невикористаними ресурсами через недостатній внутрішній попит), в точку на межі виробничих можливостей, що дає можливість збуту надлишків продукції або нові ринки збуту. Зовнішня торгівля є інструментом поширення нових ідей, нових технологій, нових методів управління. Також зовнішня торгівля є антимонопольною зброєю, оскільки стимулює більш ефективну працю внутрішніх виробників у протистоянні іноземній конкуренції.

Однак для реалізації переваг зовнішньої торгівлі мають бути створені умови технічного, організаційного та адміністративного характеру, що знаходять своє відображення у побудові державної політики регулювання зовнішньої торгівлі.

Дослідженню проблем зовнішньоекономічної політики та вдосконаленню структури зовнішньої торгівлі України присвячені роботи такі науковців як І.О Кобути, В.В. Жигадло, Т.М. Лужанської [1], І. В. Клименко [2], Ю. В. Колосової [3], Т.М. Мельник [4], Г. Г. Савіної [5], В. Р. Сіденка [6], І. В. Уса [7], А. С. Філіпенка [8], С. І. Юшина [9]. Тим часом ускладнення сучасної торгівлі вимагає переосмислення нових тенденцій із врахуванням посткризових особливостей розвитку.

Метою дослідження взято аналіз теоретичних засад розвитку зовнішньоторговельної сфери України, визначення сучасних тенденцій та закономірностей її розвитку, розробка пропозицій щодо удосконалення структури та механізмів регулювання зовнішньої торгівлі України та їх втілення у відповідних заходах державної політики.

Основні результати дослідження. Україна є вкрай відкритою економікою. Показники, що характеризують рівень інтегрованості української економіки, подані у табл. 1.

Таблиця 1. Показники інтегрованості України у світову систему господарювання [5]

Рік	ВВП (млн.грн)	Експорт (млн. грн)	Імпорт (млн. грн)	Експортна квота	Імпортна квота
2000	170070	106200	97643	62%	57%
2005	441452	227252	223555	51%	51%
2006	544153	253707	269200	47%	49%
2007	720731	323205	364373	45%	51%
2008	948056	444859	520588	47%	55%
2009	913345	423564	438860	46%	48%
2010	1094607	549365	579872	50%	53%
2011	1316600	549553	660866	41,7%	50,2

Очевидно що така велика відкритість може стати загрозою за слабкості державного регулювання цієї сфери. Мета державного регулювання зовнішньої торгівлі - створення ефективного механізму впливу на учасників зовнішньоторговельних відносин шляхом визначення повноважень і функцій органів державного регулювання зовнішньої торгівлі, опрацювання і реалізації законодавчих та нормативних актів у цій сфері, створення засобів державного контролю та визначення відповідальності за їх порушення.

Завдання державного регулювання зовнішньої торгівлі України визначаються Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [5], основними з яких є: забезпечення захисту національних економічних інтересів України, прав та інтересів суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку; стимулювання прогресивних структурних перетворень в економіці; створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності незалежно від форм власності і видів економічної діяльності; сприяння конкуренції та ліквідації монополізму у сфері зовнішньоторговельної діяльності; створення сприятливих умов для наближення економіки України до ринкових структур країн з розвинутою ринковою економікою.

Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності здійснюється відповідно до наступних принципів:

- принципу суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у виключному праві народу України самостійно та незалежно зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України; обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин; принципу свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України; обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України; виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;

- принципу юридичної рівності і недискримінації, що полягає у рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; забороні будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими

ознаками; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом;

- принципу верховенства закону, що полягає у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України; забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

- принципу захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає у тому, що Україна як держава: забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України; здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

- принципу еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів [5].

У зв'язку з набуттям членства в СОТ в Україні змінились засади та інструментарій зовнішньоторговельної політики. Тепер Україна має слідувати принципам провадження торгівлі, що діють в межах ГАТТ/СОТ:

- недискримінації
- вільної торгівлі
- передбачуваності;
- справедливої конкуренції
- сприяння розвитку та економічним реформам.

Як і будь-яка інша політика, зовнішньоторговельна політика застосовує ряд спеціальних методів та засобів регулювання:

1. Митний тариф - це конкретну ставку мита, яка застосовується при ввезенні певного товару на митну територію країни чи вивезенні його за її межі.

2. Митні збори - це платежі, що стягуються митними органами країни (крім мита та митних податків) у відносно невеликих розмірах за виконання певних операцій на кордоні: за митне оформлення, за зберігання товарів, за митне супроводження, за консультування та інформування.

3. Непрямі податки, що нараховуються при здійсненні експортно-імпорتنих операцій (акцизний збір, податок на додану вартість).

4. Платежі за видачу ліцензій на здійснення діяльності у сфері митно-тарифних відносин.

5. Платежі, пов'язані з проблемами порушення митного зако-нодавства.

6. Нетарифні інструменти зовнішньоторговельної політики [4, с.77].

Згідно із положеннями угод СОТ існує тільки 6 варіантів впровадження захисних заходів, кожен з яких може бути запроваджений, якщо існують поважні причини [9, с. 27]:

1. Стаття VI ГАТТ, яка дозволяє урядам вживати дій при випадках демпінгу;

2. Статті XII та XVIII:В, згідно з якими країна може обмежити імпорт з метою захисту платіжного балансу;

3. Статті XVIII:А та XVIII:С дозволяють країнам, що розвиваються, надавати урядову допомогу заради сприяння економічному розвитку;

4. Стаття XIX дозволяє країнам змінити свої зобов'язання з лібералізації, якщо якийсь товар імпортується у значних обсягах, що наносить серйозну шкоду вітчизняним виробникам аналогічної або напряму конкуруючим товарам;

5. Можливість перегляду зобов'язань згідно із Статтею XXVIII з метою зменшення імпорту та підвищення зв'язаних ставок ввізних мит на деякі товари. Україна має право використання положень зазначеної статті не раніше, ніж через три роки після вступу до СОТ. Крім того, зміна тарифних поступок призведе до переговорів про компенсаційні поступки по інших товарах з метою збереження загального рівня торгівлі.

6. Статті XX та XXI ГАТТ - загальні виключення та виключення заради безпеки.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

В межах гармонізації законодавства України з ГАТТ/СОТ, було значно реформовано інструментарій регулювання зовнішньої торгівлі України.

Зокрема, Україна приєдналась до низки секторальних нульових домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти - через 3 роки після вступу, цивільна авіація - до 2010 року [1, с. 41].

Приєднання до секторальної гармонізації з хімічних товарів (5,5 - 6,5 %), текстилю та одягу (0-17,5 %).

Для окремих видів транспортних засобів встановлений перехідний період до 2013 року з поступовою зміною ставки ввізного мита з 10% на момент вступу до 5% на кінець перехідного періоду. Для транспортних засобів, оснащених електричними двигунами, перехідний період тривав до 2010 року з відповідним зниженням ввізного мита з 10% до 8%.

На м'ясо, рибу, готові харчові продукти було домовлено про перехідні періоди щодо лібералізації доступу до внутрішнього ринку, терміни яких закінчуються до 2010 року.

Середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня України становить 11,16% для сільськогосподарських продуктів та 4,85% для промислових товарів [1, с. 43].

Протягом 2008-2009 рр. Україна дотримувалася своїх зобов'язань щодо поступового зниження експортних митних тарифів на насіння соняшнику, живу худобу, шкури тварин, брухт чорних і кольорових металів.

У таблиці 2 наведено трансформацію ставок експортних мит на весь перелік товарів, експорт яких обкладається згідно з чинним законодавством експортним митом.

Таблиця 2. Трансформація експортного мита України після вступу до СОТ [3]

Назва товару	Діюча ставка експортного мита			Кінцева ставка для виконання зобов'язання та кінцевий термін виконання	Згідно із законом України
	одразу після вступу 2008р	2009р.	2010р.		
Брухт та відходи чорних металів	25 евро/т	18 евро/т	16,4 евро/т	до значення 10 евро/т у 2014 році	№ 400-V від 30.11.2006, № 1106-V від 31.05.2007
Брухт кольорових металів та напівфабрикатів	30%	27%	24%	на 3% щорічно	№ 441-V від 13.12.2006 та № 1106-V від 31.05.2007
Насіння льону, соняшнику	14%	13%	12%	до значення 10% у 2012 році	№ 2773-IV від 07.07.2005
Жива худоба	50%	45%	40%	на 5 відсоткових пунктів щороку до значення 10%	№ 356-V від 16.11.2006
Шкірсировина	30%	29%	28%	на 1 відсотковий пункт до значення 20%	№ 356-V від 16.11.2006

Після вступу до СОТ були виконані дуже важливі зобов'язання України по скасуванню кількісних обмежень експорту товарів, що, звичайно ж, мало істотний позитивний ефект для бізнесу в країні. З дати вступу до СОТ було скасовано заборону на експорт брухту кольорових металів. Крім того, буде знято обмеження на експорт зерна, а також дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, крім золота, срібла та діамантів.

З дати вступу до СОТ Україна взяла зобов'язання скасувати і не впроваджувати кількісні обмеження на імпорт або інші нетарифні заходи, такі як ліцензування, квотування, заборони, дозволи, вимоги попереднього санкціонування, вимоги

ліцензування та інші обмеження з подібним ефектом, які не можуть бути обґрунтовані щодо відповідності положенням угод СОТ.

Після вступу до СОТ Україна скасувала заборону на увезення автобусів, вантажних і легкових автомобілів, які на момент увезення були виготовлені більш як 8 років тому. Але за новими правилами оформлення автомобіля старше 8 років може обійтися власнику у десятки разів дорожче, ніж нового з таким же об'ємом двигуна. Крім того, не були зняті обмеження у вигляді екологічних стандартів, яким має відповідати увезений на територію України автомобіль. Останні заходи є виправданими з боку положень Угоди про санітарні та фіто санітарні заходи та Угоди про технічні бар'єри у торгівлі СОТ, бо запроваджуються з метою захисту здоров'я людей та навколишнього середовища [1, с. 47].

Зобов'язання України щодо ПДВ та акцизного збору полягає у тому, що Україна застосовуватиме податки на недискримінаційній основі до імпорту з країн-членів СОТ і товарів вітчизняного виробництва. Забезпечення національного режиму щодо внутрішнього оподаткування та регулювання є одним з базових принципів СОТ, тобто імпортом товарам надається режим не менш сприятливий, ніж товарам вітчизняного виробництва.

Таблиця 3. Позиції України у глобальному рейтингу стимулювання торгівлі (ЕТІ) за Всесвітнім економічним форумом, 2009-2011 рр. [1]

Показник	Місце у глобальному рейтингу			
	2009	2010	2011	
Кількість країн	118	121	25	1
Індекс стимулювання торгівлі (Enabling Trade Index)	68	71	1	8
Доступ до ринків	39	24	0	3
Митне регулювання	94	95	06	1
Ефективність митного регулювання	108	110	10	1
Ефективність імпортно-експортних процедур	92	91	8	9
Прозорість митного регулювання	81	84	02	1
Транспортно-комунікаційна інфраструктура	59	60	1	7
Доступність і якість транспортної інфраструктури	67	63	9	6
Доступність і якість транспортних послуг	66	77	3	9
Доступність та використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)	48	51	5	5
Середовище ведення бізнесу	106	85	6	8
Регулятивне середовище	114	107	17	1
Фізична безпека	82	76	4	6

Джерело: складено НІСД на основі The Global Enabling Trade Report 2009; The Global Enabling Trade Report 2010; The Global Enabling Trade Report 2012.

Щодо митного оформлення товарів, то всі регулювання, формальності та вимоги, пов'язані з імпортом товарів, статистичним контролем, документами, розмитненням, сертифікацією, інспекцією і аналізом або будь-які зміни у цих регулюваннях, формальностях і вимогах на митницях повинні бути опубліковані країною-членом СОТ для завчасного попередження імпортерів. Країни, що приєднуються до СОТ, мають

застосовувати їх на уніфікованій, об'єктивній та обґрунтованій основі по всій митній території країни, як вимагається СОТ.

Оцінка ефективності зовнішньоторговельної політики України, здійснена за допомогою методики Всесвітнього економічного форуму (WEF) загалом підтверджує певний прогрес в національній політиці стимулювання торгівлі, що, очевидно, пов'язане зі вступом країни до СОТ. Водночас рейтинг ЕТІ зафіксував також обмеженість впливу чинника СОТ на базові характеристики зовнішньоекономічної політики у, так званих, суміжних сферах (регуляторній, фінансовій тощо) [2, с. 44].

У таблиці 3 наведено позиції України у глобальному рейтингу стимулювання торгівлі в цілому та за основними його складовими.

Переваги застосування підходу, запропонованого рейтингом ЕТІ, полягають у тому, що, крім власне інструментів торговельної політики враховуються інші важливі аспекти, які суттєво впливають на комфортність реалізації міжнародних комерційних операцій, а саме якість транспортно-комунікаційної інфраструктури та розвиненість середовища ведення бізнесу.

Із вступом України до СОТ, як свідчить аналіз рейтингу, наведеного у таблиці 3, суттєво покращився як рівень доступу до внутрішнього ринку України, так і доступ України до зовнішніх ринків. При цьому тарифи на імпортування України є одними з найбільш гомогенізованих у світі, оскільки за показником "Дисперсія ставок митних тарифів за методом стандартного відхилення" згідно рейтингу ЕТІ 2010 у 2010 році Україна посідала дев'яте місце у світі. Показовим для нашої країни є вищий рівень відкритості внутрішнього ринку як за рівнем тарифних ставок (37 місце у світі), так і за нетарифними протекціоністськими заходами (29 місце), порівняно з можливістю доступу на іноземні ринки за рівнем тарифів, встановленим по відношенню до українських експортерів (49 місце), та отриманими торговельними преференціями (44 місце).

До переваг зовнішньоторговельної політики України (відповідно до рейтингу) можна віднести:

- доступність та використання інформаційно-комунікаційних технологій (55 місце), що пояснюється, зокрема, високою кількістю власників мобільних (26 місце) та стаціонарних (41 місце) телефонів у розрахунку на 100 громадян;

- фізичну безпеку (64 місце), зокрема за рівнем витрат бізнесу на захист від криміналу, жорстокості та тероризму Україна посідає 43 місце у світі, при цьому, за надійністю послуг правоохоронних органів країна посідає лише 101 місце у глобальному рейтингу;

- доступність і якість транспортної інфраструктури (69 місце), що головним чином завдячує високій питомій вазі доріг з твердим покриттям (23 місце у світі) та доволі високій якості залізничних шляхів (30 місце). Крім того, непогані позиції України за показником сполучення морського транспорту з іншими видами транспорту (42 місце) [2, с. 45].

Наведений невеликий перелік переваг компенсується занадто довгим переліком суттєвих недоліків, оскільки із 56 показників, що застосовуються для складання глобального рейтингу сприяння торгівлі, за сорока двома позиціями Україна не потрапляє до перших п'ятдесяти країн у рейтингу, а за дев'ятнадцятьма - навіть до першої сотні. Найбільші проблеми при цьому спостерігаються у сфері митного регулювання (через низьку ефективність та непрозорість митного адміністрування) та внутрішнього регуляторного середовища [3, с. 19].

Висновки. Формування і розвиток ефективної зовнішньоторговельної політики України має враховувати її активну участь у міжнародному поділі праці та міжнародній економічній інтеграції, встановлення тісніших зв'язків із іншими державами. Залученість у світові господарські структури необхідна Україні, щоб зайняти гідне місце серед розвинутих країн, знайти власний напрямок ефективної інтеграції, який відповідав би її національним інтересам і враховував би географічне положення, ресурси та потенційні можливості.

Для підвищення ефективності зовнішньоторговельної політики України вона має бути комплексною, органічно пов'язувати всі види зовнішньоекономічної діяльності - зовнішню торгівлю, валютну та інвестиційну політику, науково-технічні зв'язки, відносини з міжнародними організаціями та інтеграційними об'єднаннями. Для

налагодження ефективного механізму торговельного співробітництва України необхідно перейти від практики імітаційних економічних реформ до реальних реформаторських заходів, оскільки лише покращення макроекономічної ситуації та створення сучасної ринкової інфраструктури може реально сприяти збільшенню експортного потенціалу країни, забезпечити однопорядковість економічних структур порівняно з тими, що існують у світі.

Література.

1. Другий рік України у СОТ : тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / [І.О. Кобута., В.В. Жигadlo Т.М. Лужанська.]; за ред. Марчіна Свенціцкі. - К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. - 80 с.
2. Клименко І. В. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період / І. В. Клименко., Федірко О. А., . І. В. Ус - К. : НІСД, 2011. - 72 с.
3. Колосова Ю. В. Зовнішня торгівля України: механізм розвитку і управління і трансформаційній економіці : Автореф.дис....канд.екон.наук:08.05.01 / Донецький національний університет. - Донецьк, 2005. - 20с.
4. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія - К. : Київський нац. торг.-ек. ун-т, 2007. - 396с.
5. Савіна Г. Г. Перспективи зовнішньої торгівлі України в умовах економічної інтеграції / Г. Г. Савіна // Економічний простір. - Д., 2010. - №4. - С. 15-24.
6. Сіденко В. Р. Еволюція теорії зовнішньої торгівлі та розвиток перехідних економічних систем. В. Р. Сіденко // Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання). - К., 2000. - № 3. - С. 25 - 28.
7. Ус І. В. Перспективи розширення сфер діяльності СОТ. І. В. Ус // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 8. - С. 64 - 70.
8. Філіпенко А. С. Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура. : навч. посіб. / А. С. Філіпенко. - К. : Знання України, 2008. - 225 с.
9. Юшина С. І. Суть державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні. С. І. Юшина //Зовнішня торгівля. - 2008. - №4. - С.42.

Анна Василівна Карпусь

*Науковий керівник:
к.е.н., проф. В.Є. Сахаров*

ДИНАМІКА І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

В статті досліджено економічну сутність основних понять валютного ринку. Визначено проблеми, які виникають на світовому ринку та основні тенденції розвитку міжнародного валютного ринку. Запропоновано шляхи їх вирішення. Проаналізовано тенденції зміни значення інструментів міжнародного валютного ринку.

Ключові слова: міжнародний валютний ринок, інструменти, спот, аутрайт, своп.

А. В. Карпусь

ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА

В статье исследована экономическая сущность основных понятий валютного рынка. Определены проблемы, которые возникают на мировом рынке и основные тенденции развития международного валютного рынка. Проанализированы тенденции изменения значения инструментов международного валютного рынка.

Ключевые слова: международный валютный рынок, инструменты, спот, аутрайт, своп.

А. В. Карпусь'

DYNAMICS AND TRENDS OF THE INTERNATIONAL CURRENCY MARKET

The article investigates the economic substance of the basic concepts of the currency market. The arising problems of the world market and the major trends of the international currency market are clarified. The trends of the value of instruments of international currency market are also analyzed.

Key words: international currency market instruments spot, outright, swap.

Постановка проблеми. Сучасні процеси, які відбуваються у світовому господарстві, особливо помітно знаходять своє відображення у фінансовому секторі економічних відносин. Різноманітні сегменти фінансових ринків дедалі більше інтегруються внаслідок використання інноваційних підходів до прийняття рішень із питань фінансового управління. У світі посилився рух міжнародних капіталів, багато країн усувають національні фінансові та торговельні обмеження, надаючи можливість фінансовим структурам, ринкам та інструментам впливати на їхню економіку. Найдинамічнішим та консолідуючим сектором міжнародних економічних відносин стали валютні ринки, які на сьогоднішній день за своїми обсягами, кількістю операцій та колом учасників не мають аналогів у світі. Окремі ринки, локалізовані в різних регіонах світу, центрах міжнародної торгівлі і валютно-фінансових операцій формують світовий валютний ринок, на якому здійснюється широке коло операцій, пов'язаних із зовнішньоторговельними розрахунками, міграцією капіталу, туризмом, хеджуванням валютних ризиків, проведенням інтервенційних заходів тощо.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питанням дослідження проблем динаміки та тенденції розвитку міжнародного валютного ринку присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: О. Боришевич, О. Буториної, Ю. Мельник та інших. Але, варто зазначити, що однією з невіршених частин проблеми залишається питання подальшої трансформації міжнародного валютного ринку на засадах конкуренції між валютами та валют-союзників.

Метою дослідження є визначення основних засад розвитку міжнародного валютного ринку.

Основні результати дослідження. Зростання продуктивних сил, створення світового ринку, поглиблення міжнародного поділу праці, формування світової системи господарства, інтернаціоналізація та глобалізація господарських зв'язків призвели до розвитку міжнародних валютних відносин, які за своєю сутністю є складною та багатогранною системою відносин, що прямо чи опосередковано пов'язані зі сферою

зовнішньоекономічної діяльності. Валютні відносини наділені ознаками хаотичності, так як проявляють дії та прагнення окремих економічних суб'єктів при різноманітності їхніх інтересів та мотивацій [5, с. 9]. І в цьому сенсі саме валютний ринок виступає об'єктивним організатором валютних відносин, який сегментує та впорядковує прагнення різноманітних економічних агентів, а також, маючи зворотній вплив на валютні відносини, здійснює своєрідне їх регулювання [2, с. 120].

Таким чином, необхідність існування валютного ринку викликана потребою організації валютних відносин. З одного боку, валютний ринок - це особливий інституціональний механізм, в основі якого лежать відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами й іншими фінансовими інститутами. З іншого, валютний ринок - це сукупність певних інститутів та механізмів, які у своїй взаємодії забезпечують можливість здійснювати валютні операції із врахуванням поточної ринкової ситуації [1, с. 25].

Поряд із визначенням сутності валютного ринку, під міжнародним валютним ринком слід розуміти ланцюг тісно пов'язаних між собою системою міжнародних комунікацій регіональних валютних ринків.

Слід відзначити, що у якості індикатору розвитку світової економічної системи можна вважати світовий ВВП. Згідно статистичним даним Всесвітнього банку (ВБ), за досліджуваній період з 1999 р. по 2011 р. світовий ВВП зріс на 100, 37% (табл. 1).

Таблиця 1. Тенденція зростання світового валового внутрішнього продукту, млрд. дол. США та % [3]

Рік	Світовий валовий внутрішній продукт, млрд. дол. США	Темпи приросту до попереднього, %	Темпи приросту до базисного 1998 р, %
1999	29762,16	-0,28	0,00
2000	30868,42	3,72	3,72
2001	31851,03	3,18	7,02
2002	31676,89	-0,55	6,43
2003	32857,25	3,73	10,40
2004	36985,74	12,56	24,27
2005	41716,15	12,79	40,17
2006	45110,57	8,14	51,57
2007	48916,81	8,44	64,36
2008	54416,80	11,24	82,84
2009	59753,59	9,81	100,77
2010	57317,99	4,08	92,59
2011	59634,48	4,04	100,37
Середнє	43143,68	5,60	44,96

Згідно аналізу темпів приросту світового ВВП до попереднього року (%), кризовими для світової економічної системи були 1999 р. з падінням на 0, 28%, 2002 р. з результатом у -0, 55% та 2010 р., де падіння складо рекордні для даного показника 4, 08% зниження. Середні темпи приросту світового ВВП до попереднього року за досліджуваній період склали 5, 6% та відповідно середні темпи приросту до базисного 1999 р. склали 44, 96%.

Темпи зростання об'ємів міжнародного валютного ринку значно вищі за темпи зростання світового валового внутрішнього продукту (рис. 1).

Протягом 2007-2011 рр. світовий ВВП зріс на 100, 37%, а об'єм міжнародного валютного ринку зріс на 160, 71%.

Сучасний міжнародний валютний ринок володіє рядом інструментів, котрі представляють собою наступну систему поділену на дві категорії: валютні угоди та деривативи [4, с. 21]. Проте на міжнародному валютному ринку найбільший об'єм займають валютні угоди, а саме: валютні угоди "спот", форвардні валютні угоди "аутрайт" та валютні угоди "своп" (рис. 2).

Згідно результатів аналізу (рис. 2), динаміку частки об'єму міжнародного валютного ринку, котрий припадає на форвардні валютні угоди є доволі незначною, проте, зі стійкою тенденцією до зростання: у 2001 р. приріст відносно 1998 р. склав 2, 12% до загального обсягу операцій; у 2004 р. відповідно до 2001р. даний показник склав 0, 30%; у 2007 р.

відносно 2004 р. спостерігається подовження позитивної тенденції, з показником у 0, 10%, що обумовлено збільшенням об'ємів спекулятивних операцій "спот" та "своп" на фоні зростання світової економіки; у 2011 р. відносно 2007 р. даний показник склав 1, 03% та досяг рівня у 11, 93% від загального об'єму операцій здійснюваних на міжнародному валютному ринку.

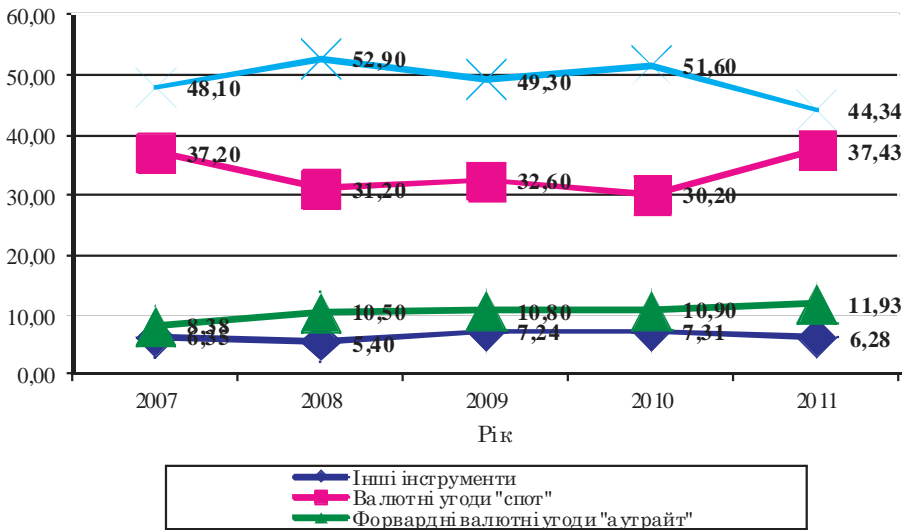


Рисунок 1. Темпи зростання відповідно до базисного року, % [6]

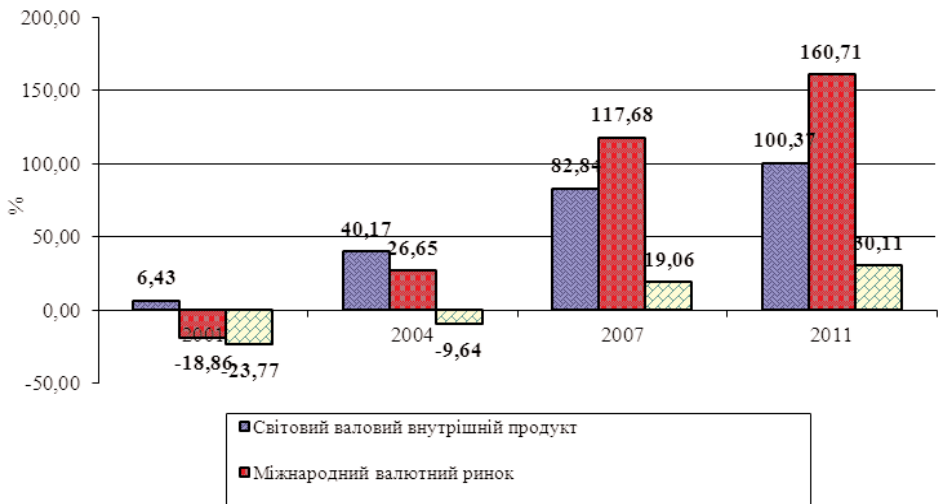


Рисунок 2. Тенденції динаміки розвитку інструментів міжнародного валютного ринку (%) [6]

Згідно з тенденціями, зображеними на рис. 2., можна стверджувати про певну конкуренцію між валютними угодами "спот" та "своп". Проте, під час досліджуваного періоду спостерігається переважаюча частка валютних угод "своп" у загальному обсязі здійснюваних операцій. Це обумовлено використанням даного виду інструментів валютного ринку для забезпечення міжбанківських та позабіржових форвардних угод. Відтак, різниця між валютними угодами "своп" та "спот" у 1998 р. склала 10, 90%; у 2001 р. спостерігається збільшення розриву до рівня у 21, 70%; у 2004 р. спостерігається звуження до рівня 16, 70%, що частково обумовлено підвищенням частки форвардних угод "аутрайт" з результатом у 10, 80% та значним підвищенням у даний рік частки інших

інструментів до рівня 7, 24% (на 0, 89% відносно 1998 р. та на 1, 94% відносно 2001 р.); у 2007 р. спостерігається розрив у 21, 40%, що на 0, 30% менший за результат 2001 р.; у 2010 р. спостерігається значне збільшення частки валютних угод "спот" до рівня 37, 43%, що є новим максимумом за досліджуваний період та на 0, 23% більше за результат 1998 р. (попередній максимум). На фоні цього, частка валютних угод "своп" у 2011 р. досягає нового мінімуму з результатом у 44,34%, що на 3, 76% менше за результат 1998 р. Це свідчить про повернення капіталу фінансових організацій на міжбанківські ринки валют, а також, про приплив частого капіталу для здійснення спекулятивних операцій з метою отримання прибутку.

Висновки. Таким чином, функціонування світового валютного ринку завжди базувалося на ліквідності й прозорості ціноутворення. Міжнародний валютний ринок сьогодні характеризується найбільшим обсягом операцій та гнучкістю форм угод, а також різноманітністю контрагентів. Він продемонстрував свою здатність до адаптації, що дало змогу використувати численні фінансові інструменти незалежно від валютної політики промислово розвинутих країн, тобто останнім часом цей ринок надав більшу свободу дій своїм учасникам. Аналіз ситуації на форексному ринку свідчить, що структурна перебудова охопила всі його сегменти. Відбувається зміщення центру ваги з одних видів фінансових інструментів на інші.

Література

1. *Боришев О. Світовий валютний ринок: стан та динаміка / О. Боришев // Вісник Національного банку України. - Київ: відділ видавничого обслуговування Головного управління господарського забезпечення та організації будівництва Національного банку України 2011. - №03. - С. 25-30.*
2. *Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О. В. Буторина - М. : Издательский Дом "Деловая литература", 2003. - С. 120-145.*
3. *Інститут еволюційної економіки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://iee.org.ua/ru/>*
4. *Карачадаг Чем, Дуттагупта Руна, Фернандес Гилда, Ишии Шого. От фиксированного курса к плавающему: нет причин для опасений // Финансы & развитие. - 2004. - № 12. - С.20-23.*
5. *Мельник Ю.В. Міжнародний ринок послуг в контексті транснаціоналізації економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / Ю.В. Мельник ; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. - К., 2008. - 20 с.*
6. *The World bank, база даних [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>.*
7. *Triennial Central bank Survey. Report on global foreign exchange market activity in 2011 / Monetary and Economic Department. - December 2011.*

Дмитро Сергійович Козленко

*Науковий керівник
к. е. н., професор В. Є. Сахаров*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено динаміку та внутрішню структуру торговельно-економічних відносин України з країнами ЄС у поєднанні з регіональною диференціацією основних країн-партнерів зовнішньоторговельного обороту. Надано рекомендації щодо оптимізації структури експорту та імпорту товарів і послуг з ЄС як фактора підвищення ефективності інтеграції до системи світового господарства.

Ключові слова: ЄС, експорт, імпорт, реекспорт, прямі інвестиції, макроекономічні показники.

Д. С. Козленко

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ С ЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье исследованы динамика и внутренняя структура торгово-экономических отношений Украины со странами ЕС в сочетании с региональной дифференциацией основных стран-партнёров по внешнеторговому обороту. Предложены рекомендации по оптимизации структуры экспорта и импорта товаров и услуг с ЕС как фактора повышения эффективности интеграции Украины в систему мирового хозяйства.

Ключевые слова: ЕС, экспорт, импорт, реекспорт, прямые инвестиции, макроекономические показатели.

D.S. Kozlenko

IMPROVING THE EFFICIENCY OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE WITH THE EU: CHALLENGES AND PROSPECTS

The dynamics and the internal structure of trade and economic relations of Ukraine with the EU in conjunction with the regional differentiation of the main partner countries on foreign trade turnover. Recommendations to optimize the structure of exports and imports of goods and services to the EU as a factor in increasing the efficiency of Ukraine's integration into the global economy.

Keywords: EU, export, import, re-export, direct investment, macroeconomic indicators.

Постановка проблеми. За сучасних умов в Україні виникла нагальна потреба в розробці цілісної стратегії розвитку держави, що потребує детального аналізу усіх сфер економіки, зокрема зовнішньої торгівлі. Потреба розробки державної політики для посилення позицій України на світовому ринку зумовлює актуальність тематики дослідження, доцільність глибокого аналізу механізму розвитку й управління зовнішньою торгівлею, що вимагає дослідження масштабів, тенденцій і ролі зовнішньої торгівлі України у загальному процесі становлення економіки держави.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Сфера зовнішньої торгівлі завжди цікавила фахівців з економічної географії різних країн світу через те, що міжнародна торгівля займає особливе місце в загальній системі світогосподарських зв'язків і опосередковує майже всі види міжнародного співробітництва. Протягом століть економічні погляди щодо цілей і механізмів здійснення зовнішньої торгівлі змінювалися. Це визначено особливостями розвитку економіки й конкретними завданнями, які ставили перед собою держава й суб'єкти господарювання на певних історичних відрізках часу.

Питання розвитку й функціонування зовнішньої торгівлі досліджували відомі західні та вітчизняні вчені. Так, у сучасній економіко-географічній науці проблеми зовнішньої торгівлі висвітлено у роботах вітчизняних учених - С. Г. Бабенко, Я. Б. Базилук, Б. В. Буркинського, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, І.Д. Козменко, Ю. В. Колосової, С. В. Макухи, Т. М. Ореховської, О. І. Шниркова, І. М. Школи та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються питання щодо механізму розвитку й управління зовнішньою торгівлею у трансформаційній економіці, а також щодо характеру впливу зовнішньої торгівлі країни на сталість її соціально-економічної системи та господарське життя

взагалі. Таке становище ускладнює розробку оптимальної зовнішньоторговельної політики й оптимальної структури зовнішньої торгівлі України, що на сьогодні залишаються далекими від бажаних.

Мета дослідження - провести аналіз зовнішніх торговельно-економічних зв'язків та інвестиційної діяльності України з країнами ЄС. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- розглянути сучасні концепції територіальної організації суспільно-географічних і зовнішніх політико-географічних процесів України;
- провести суспільно-географічний аналіз загального стану торговельно-економічного потенціалу України;
- визначити структуру експорту та імпорту товарів і послуг в Україні та проаналізувати її динаміку за 2007-2011 рр.;
- проаналізувати зв'язки України з основними зовнішньоторговельними партнерами в межах ЄС.

Основні результати дослідження. Як невід'ємна частина Європи, Україна об'єктивно орієнтується на наявну в провідних європейських країнах модель соціально-економічних відносин та забезпечення належного добробуту своїх громадян. Поглиблення європейської інтеграції та розширення Європейського Союзу на схід, його безпосереднє наближення до кордонів України створює додаткові передумови для активізації участі нашої держави в цих процесах [1]. Провідними формами співробітництва між Україною та ЄС є торгівля, інвестиційна діяльність, науково-технічна сфера, регулювання трудової міграції та ін.

Обсяг торгівлі товарами між Україною та країнами ЄС збільшився у 2010 р. щодо попереднього року на 36,9 % і склав 10 361,3 млн. дол. США, або 22,5 % усього зовнішньоторговельного обороту країни [5]. Україна й дотепер не розглядається як стратегічний партнер для ЄС. Це підтверджує питома вага експорту та імпорту України в загальному обсязі торгівлі з ЄС.

Загальна позитивна динаміка торгівлі з країнами ЄС (особливо експорту) зумовила збільшення обсягів присутності України на ринку ЄС та зростання питомої ваги в загальному торговельному балансі нашої держави. Ринок ЄС - другим за значенням після ринку країн СНД (фактично - Росії), але після розширення у травні 2005 р., ЄС-25 став головним експортним ринком України. На ЄС-25 припадало 35,8 % українського експорту. Як свідчать дані, зовнішньоторговельний оборот між країнами в період 2007-2011 рр. зростає. Відзначалося зменшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС, а основні торговельні партнери України залишалися незмінними.

Основними торговельними партнерами України серед країн ЄС були Німеччина, Італія, Франція, Австрія, Іспанія, найменші обсяги торгівлі зафіксовано з Люксембургом, Бельгією, Швецією. При цьому характерною рисою експорту України в ЄС була його надмірна концентрація до двох країн - Німеччини та Італії [2]. Темпи приросту зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом дещо вищі, ніж балтійських країн, Греції, Фінляндії. Її частка зросла в експорті ЄС на 0,2 % і в імпорті на 0,1 % на відміну від названих країн, де частка в торгівлі ЄС не змінилася, окрім Литви (частка в імпорті ЄС зросла на 0,1 %) й Естонії та Фінляндії (зниження в імпорті на 0,1 %). Приблизно однакова частка в торгівлі Європейського Союзу засвідчує однакову значимість для співдружності України та країн Балтії в 2007-2011 роках. Країни ЄС достатньо залежать від ринку ЄС і частка Союзу в структурі торгівлі нових країн зі вступом до нього може збільшитися на 10-20 %, за умови, що старі члени не застосовуватимуть ніяких додаткових обмежень у торгівлі з новими країнами [6]. Зі збільшенням кількості країн в Європейському Союзі можна очікувати зростання частки ЄС у структурі зовнішньої торгівлі України. При цьому частка імпорту ЄС зросте більше, ніж частка експорту.

Висновки. У процесі дослідження було виявлено, що вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС складають чорні метали, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, руди, шлаки і корисні копалини. Тобто в товарному експорті переважає сировина та продукція з низьким ступенем переробки, а, відповідно, і з низьким рівнем доданої вартості. На жаль, структура експорту та імпорту поки що свідчить про те, що Україна є лише "ринком збуту" для країн ЄС і перебуває на так званій "сировинній голці". Потрібно змінювати цю ситуацію за рахунок розвитку наукомістких галузей

промисловості, розвитку конкурентоспроможних підприємств, що будуть здатні експортувати вироблену в Україні продукцію.

Основними торговельними партнерами серед країн ЄС для України є Німеччина, Франція, Італія, Великобританія та Нідерланди.

Пропозиціями на цьому шляху є поглиблення роботи уряду по оптимізації структури експорту та імпорту товарів і послуг з ЄС як фактора підвищення ефективності інтеграції до системи світового господарства, створення відповідної дієвої державної програми підтримки національного товаровиробника, підписання угоди про вступ України до ЄС.

Література

1. *Економічний потенціал регіону: пріоритети використання* : монографія / І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козменко та ін. - Чернівці : Зелена Буковина, 2011.
2. *Зовнішня торгівля: право та економіка*, Науковий журнал, 2012// Офіційна сторінка Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
3. Колосова Ю. В. *Оптимізація структури зовнішньої торгівлі, як основа підвищення добробуту держави* / Ю. В. Колосова // *Управління підприємствами: проблеми та шляхи їх вирішення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Т. 1. - Донецьк : Дон ДУЕТ, 2011. - С. 184-187.
4. Макуха С. В. *Розвиток регіональної політики в Європейському Союзі у контексті її становлення в Україні* / С. В. Макуха // *Український географічний журнал*. - 2012. - № 1. - С. 22-25.
5. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
6. *Рішення Економічної ради Співдружності Незалежних Держав про проект Єдиної методології митної статистики зовнішньої торгівлі держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав у новій редакції*// Офіційна сторінка чинного законодавства України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
7. *Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2011 рік* // *Welkom*. - 2011. - № 6. - С. 31-40.
8. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2005-2015). Шляхом європейської інтеграції* / [А. С. Гальчинський, В. М. Гець, С. Г. Бабенко, Я. Б. Базилук, Б. В. Букринський] / *Науково-інформаційна стратегія дослідження*. ; Ін-т економічного прогнозування НАН України. - К., 2006. - 416 с.
9. *Структура експорту України за 2009-2012 р.р.*// Інтернет-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
10. Шнирков О. І. *Торговельна політика Європейського Союзу: монографія* / Шнирков О. І. - К. : Вид. - поліграф. центр "Київ. ун-т", 2011. - 152 с.

Інна Юріївна Кравченко

Науковий керівник:
к.е.н., доцент О.І. Соскін

ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ В МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ: МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ В УКРАЇНІ

В статті викладено причини і теоретичні основи виникнення венчурного бізнесу. Розглянуто розвиток венчурної діяльності в європейських країнах, США та Україні в 2011 році. Досліджено міжнародну рейтингову оцінку привабливості країн для венчурного фінансування та місце України в даному рейтингу, запропоновано певні рекомендації з метою розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Ключові слова: венчурний капітал, венчурне інвестування, венчурні фонди, інновації.

І.Ю. Кравченко

ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ: ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА В УКРАИНЕ

В статье изложено историю формирования венчурного бизнеса, теоретические основы венчурного капитала. Проанализировано развитие венчурной деятельности в США, Европе и Украине в 2011 году. Исследовано международную рейтинговую оценку привлекательности стран для венчурного финансирования и место Украины в данном рейтинге, предложены некоторые рекомендации с целью развития венчурного бизнеса в Украине.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурное инвестирование, венчурные фонды, инновации.

І.У. Kravchenko

VENTURE CAPITAL IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS: THE POSSIBILITY OF USING INTERNATIONAL EXPERIENCE IN UKRAINE

The article describes the history of the formation of a business venture, the theoretical foundations of venture capital. Analyzed the development of venture capital activity in the U.S., Europe, and Ukraine in 2011. The international rating estimation of attractiveness of countries for the venture financing and place of Ukraine in this rating and some recommendations is offered with the purpose to develop venture business in Ukraine.

Keywords: venture capital, venture investing, venture funds, innovations.

Постановка проблеми. В умовах переходу світового господарства до вищих технологічних укладів важливим фактором розвитку є венчурний капітал в малому та середньому бізнесі. Інноваційні процеси потребують значних фінансових ресурсів та характеризуються великим ступенем ризику. Необхідно, щоб країна створила сприятливі умови для розвитку венчурного бізнесу. Оскільки, світовий досвід свідчить, що рівень економічного розвитку держави залежить від ефективної державної політики в інвестиційній сфері.

Аналіз сучасних досліджень та публікацій. Дослідження проблем та перспектив розвитку ринку венчурного фінансування інновацій в Україні знаходиться на стадії зародження. Проте, за короткий термін існування даної ситуації налічується чималий обсяг навчальної літератури, публікацій та статей, які стосуються саме венчурного капіталу. Його виникнення, еволюцію та особливості досліджували такі вітчизняні вчені: І. Галиця [1], І. М. Крейдич [2], Н. Редіна [5] та інші.

Мета дослідження. Дослідити сутність венчурного капіталу в малому і середньому бізнесі, та тенденції розвитку венчурного інвестування в світовому господарстві.

Основні результати дослідження. Венчурний капітал, як механізм фінансування приватних підприємств, які займаються ризиковими науково-дослідними та конструкторськими розробками, був започаткований в часи середньовіччя. В 1492 р. Х. Колумб отримав гроші на подорож в Азію від Іспанського короля. На початку шістнадцятого століття А. Веспуччі (флорентійський мореплавець), прийшов до висновку, що Х. Колумб відкрив досі незвіданий континент. Отже, споряджені експедиції в нову

Америку і були першими венчурними інвестиціями. Вподальшому, венчурне капіталовкладення ставало більш розвиненим. Наприклад, американський багатій О. Малколмсон (Alexander Malcolmson), фінансово підтримав в 1902 році Генрі Форда в створенні першого автомобіля; американські магнати Вандербільти, профінансували в 1927 році підприємця Х. Тріппа (Juan Trippe) при створенні авіакомпанії "Pan American Airways", яка стала однією із засновниць індустрії пасажирських авіаперевезень.

Сучасна інноваційна венчурна діяльність була започаткована у Силіконовій долині (США). Перший венчурний фонд, заснований А. Роком в 1961 р., був розміром 5 млн дол США, з яких інвестовано було всього 3 млн. Але результати роботи фонду виявилися приголомшливими: витративши всього 3 млн, А. Рок через нетривалий час повернув інвесторам майже 90. Після цього у нього були проекти, що призвели до появи таких відомих сьогодні імен, як "Intel" і "Apple Computer". Перші кроки у розвитку венчурного бізнесу в Європі зробила Велика Британія. Якщо в 1979 р. загальний обсяг венчурних інвестицій у цій країні становив всього 20 млн ф. ст., то в 1987 р. він уже перевищував 6 млрд ф. ст.[6]

Визначення венчурного капіталу наведено Європейською (EVCA) і Національною (NVCA) асоціаціями венчурного інвестування. Венчурний капітал, за інформацією Європейської асоціації прямих приватних інвестицій та венчурного капіталу - це кошти учасників ринку, що інвестуються спільно з підприємницькими коштами для фінансування початкових стадій або на етапі розвитку. Компенсацією високого рівня ризику, прийнятого на себе інвестором, є очікування підвищеної норми винагороди на інвестиції, що здійснюються. Відповідно до інформації Національної асоціації венчурного інвестування, венчурний капітал - це кошти інвесторів, що надаються ними паралельно з менеджерами компаній у якості інвестицій у молоді, швидко зростаючі підприємства, які володіють потенціалом розвитку і перетворення у великий економічний суб'єкт [8,11].

Розмір ринку венчурного фінансування в 2011 р. у Європі склав 4,4 млрд. євро, в США - за різними оцінками від дол. США 28.4 млрд. до дол. США 32.6 млрд [7].

Світовий досвід інвестування венчурного капіталу показує, що у США він найбільше спрямований на нові технологічні компанії, проте у Європі переважно у традиційні галузі, середньо- і низькотехнологічні фірми.

Щодо України, то розмір ринку венчурного фінансування в Україні в 2011 році склав дол. США 50 млн., що вкрай мало на фоні інших ринків. В 2011 році були профінансовані наступні проекти: фонд "Dekarta Capital" інвестував \$ 1 млн у компанію ExroPromoter(найбільший веб-каталог бізнес-заходів у світі, що охоплює 77 тис. виставок і конференцій від 8 тис. компаній-організаторів), бізнес-інкубатор East Labs інвестував в 4 українських стартап-компанії (дол. США 20 тис. за 15% компанії) [7].

Міжнародна рейтингова оцінка привабливості країн для здійснення венчурних інвестицій дає інформацію щодо рівня розвитку венчурної індустрії у світі. Країни оцінюються по 100-бальній шкалі за наступними показниками:

- загальна економічна активність;
- інтенсивність (глибина розвитку) ринку капіталу;
- система оподаткування;
- захист прав інвесторів;
- стан розвитку ринку трудових ресурсів (людський і соціальний розвитку);
- підприємницька культура та потенційні можливості його розвитку.

Отже, Україна має найгірші інвестиційні можливості у напрямі прямого і венчурного фінансування. На європейському інвестиційному ринку вона істотно поступається в конкурентоспроможності по залученню інвестицій країнам Центрально-Східної Європи та СНД.

Для успішного розвитку венчурного інвестування в Україні потрібно:

- сформувати міські венчурні фонди, особливе значення має участь міської влади у формуванні інфраструктури венчурного фінансування;
- створювати у регіонах венчурні фонди через залучення коштів приватних інвесторів

за допомогою спеціально організованих інвестиційних інститутів;

- забезпечувати інформаційною підтримкою ринок венчурного капіталу;
- впроваджувати та розробляти гарантії для венчурних інвесторів;

- забезпечити підтримку з боку держави тих підприємств, що розвиваються на основі використання високих технологій шляхом створення фондів фінансової підтримки малого високотехнологічного бізнесу в різних регіонах України;

- започаткувати проведення міжнародних венчурних ярмарок, які повинні бути зорієнтовані на залучення інвестицій для реалізації перспективних високотехнологічних проєктів, розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури та міжнародного ділового співробітництва.

Таблиця 3. Рейтинг привабливості деяких країн для здійснення венчурних інвестицій 2011/2012. За даними [10]

Місце у рейтингу	Країна	Бальна оцінка
1	США	100
2	Канада	97
3	Великобританія	95
4	Японія	93
5	Сінгапур	93
6	Гонконг	92
7	Австралія	92
8	Швеція	91
9	Німеччина	89
10	Швейцарія	88
...
62	Ісландія	50
63	В'єтнам	50
64	Україна	50
65	Філіппіни	48
66	Греція	48

Висновки.

Аналізуючи вищесказане можна зробити такі висновки:

1. Венчурний капітал почав формуватися в часи середньовіччя.
2. Сучасна інноваційна венчурна діяльність була започаткована у Силікованій долині (США).

3. Венчурний капітал - це кошти учасників ринку, що інвестуються спільно з підприємницькими коштами для фінансування початкових стадій або на етапі розвитку.

4. Україна має найгірші інвестиційні можливості в Європі, згідно рейтингу привабливості країн для здійснення венчурних інвестицій.

5. Для успішного розвитку венчурного інвестування в Україні потрібно сформувати міські венчурні фонди; забезпечити підтримку з боку держави тих підприємств, що розвиваються на основі використання високих технологій шляхом створення фондів фінансової підтримки малого високотехнологічного бізнесу в різних регіонах України.

Література

1. Галиця І. Венчурна діяльність в Україні та за кордоном: проблеми розвитку. // *Справочник економіста. - 2005. - С. 34-45.*
2. Крейдич І.М. Прогнозування іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал в Україні // *Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - №12. - с. 25-29.*
3. Кузнєцова І. С. Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні / І. С. Кузнєцова // *Наука та інновації. - 2008. National Venture Capital Association (NVCA) // nvca.org.*
4. Новікова Л. Ф., Львіна А. Ф. Проблеми та перспективи розвитку венчурного інвестування в Україні // *Бізнес Інформ. - №2 - 2012. - С. 12-15*
5. Редіна Н.І. Венчурний капітал у ринковій економіці: Монографія. - 2006. - 409 с.
6. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу // *uaib.com.ua*
7. IT Expert // *itexpert.org.ua/rubrikator/item/16408-razmer-rinka-venchurnogo-finansirovaniya-v-ukraine-v-2011-godu-sostavil-50-mln-v-tigipko.html*
8. National Venture Capital Association (NVCA) // *nvca.org*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

9. *The Global VCPE Country Attractiveness Index* // <http://www.iese.edu/research/pdfs/ESTUDIO-143-E.pdf>
10. *The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index, 2010/2011 annual* // www.hkvca.com.hk/hkvcpes/files/mar10r01.pdf
11. *The European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA)* // <http://www.evca.eu/knowledgecenter/statisticsdetail.aspx?id=6392>

Карина Ігорівна Макарова

Науковий керівник:

к.е.н., професор В.Є. Сахаров

ОСНОВНИ МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

В статті комплексно досліджено основні методи міжнародної торгівлі. Визначено основні організаційні форми і порядок здійснення зовнішньоторговельних операцій. Узагальнено особливості діяльності торгових посередників в сучасних торговельних умовах. Запропоновано кращі методи.

Ключові слова: міжнародна торгівля, форми, операції, діяльність, посередник.

К. И. Макарова

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье комплексно исследованы основные методы международной торговли. Определены основные организационные формы и порядок осуществления внешнеторговых сделок. Обобщены особенности деятельности торговых посредников в современных торговых условиях.

Ключевые слова: международная торговля, формы, операции, деятельность, посредник.

K. I. Makarova

BASIC METHODS OF INTERNATIONAL TRADE

The article concentrates the attention on the basic methods of international trade. The basic organizational forms and procedures of foreign trade operations are presented. Also it summarizes the peculiarities of resellers in modern trade conditions.

Keywords: international trade, form, operations, activity, intermediary (middler).

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля порівняно з внутрішньою є більш ризикованою, що зумовлено відмінностями економічних, правових та соціальних умов у різних країнах, їх традиціями та звичаями, а також великими відстанями між торговельними партнерами.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Здійснюючи огляд останніх публікацій та досліджень проблеми, що розглядається, слід відмітити різноманітність наукових підходів у публікаціях. Зокрема, Мельничук І. В. [11] концентрує увагу на правових засадах регулювання експортно-імпорتنних операцій; Ю. В. Макогон [5] висвітлює питання, що безпосередньо пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю (організація, управління, прогнозування); Недужий І. І. [13] зосереджується на використанні методів міжнародної торгівлі, що здійснюються за допомогою таких специфічних посередників як біржі, аукціони та тендери.

Мета дослідження. Світова практика свідчить, що виробничі фірми або підприємства, маючи своєю ціллю реалізацію власної продукції на міжнародному ринку, можуть обирати різні форми та методи організації зовнішньоторговельної діяльності. Тому дане дослідження має на меті систематизацію організаційних форм та методів здійснення зовнішньоторговельної операції.

Основні результати дослідження. Численні методи організації зовнішньоторговельної діяльності об'єднуються у дві великі групи (рис. 1). Першу з цих груп (прямий метод) утворюють ті форми, що реалізуються самими компаніями та підприємствами, які зазвичай мають достатній рівень фінансових активів для створення й утримання власного зовнішньоторговельного апарату, що складається зі спеціалізованих служб та органів, виконуючих організаційні, кредитно-розрахункові, транспортні, рекламні, аналітичні та інші зовнішньоторговельні функції.

Такі компанії реалізують свою продукцію на зарубіжних ринках через створені там філії і дочірні фірми, які на світовому ринку мають статус оптових або роздрібних підприємств, а їх функціональні завдання, права та обов'язки визначаються за домовленістю із засновником.

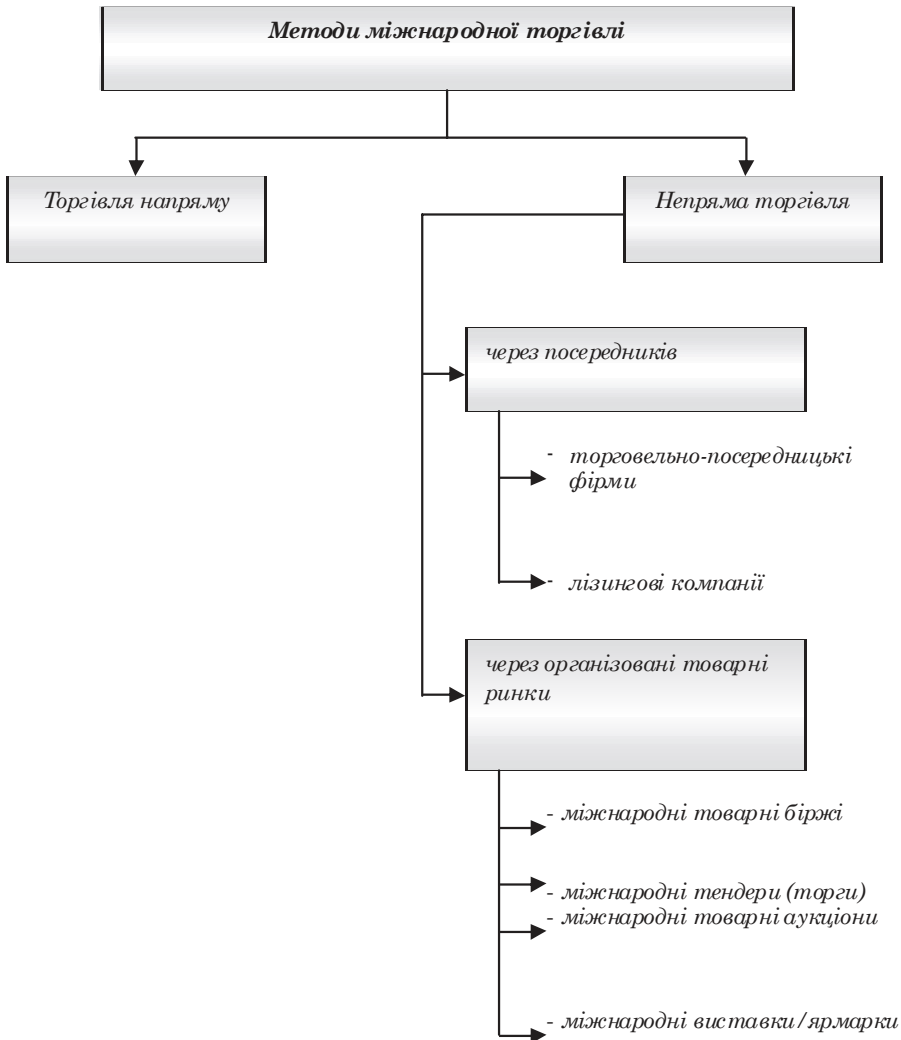


Рисунок 1. Систематизація методів міжнародної торгівлі [7]

Серед переваг організації зовнішньої торгівлі навпрямки слід виокремити такі як:

- можливість економії фінансових ресурсів за рахунок скорочення витрат на суму комісійної винагороди посереднику;
- зниження ризику та залежності результатів комерційної діяльності від можливої недобросовісності чи недостатньої компетентності посередницької організації;
- використання переваг безпосереднього контакту зі споживачами та можливість отримання інформації про стан і тенденції розвитку ринку шляхом організації маркетингової діяльності на зарубіжному ринку.

У той же час застосування цього методу торгівлі передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та торговельного досвіду компанії в цілому.

У протилежному разі фінансові витрати підприємства не тільки не скоротяться, але й можуть значно зрости. У результаті для проведення міжнародних торговельних операцій буває доцільно залучати посередників.

До другої групи методів (непряма торгівля, або непрямий метод) входить:

- торгівля через посередників (торгівельні компанії та інші посередницькі фірми);
- торгівля через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони та виставки/ярмарки.

Торгівля через посередників використовується, як правило, середніми та малими підприємствами, до яких також належать різного типу товариства, які для здійснення зовнішньоекономічної діяльності в своїй управлінській структурі створюють так званий вмонтований експортний відділ.

Такий відділ складається з двох-трьох співробітників, які займаються підготовкою зовнішньоторговельних контрактів, митною, кредитною та іншою необхідною документацією, а самі угоди купівлі-продажу товарів здійснюють через торговельних посередників.

Організований ринок - це ринок, який функціонує за попередньо встановленими правилами, що записані в тих чи інших нормативних актах.

Важливою умовою функціонування організованого ринку є кількість його учасників. Він не відбудеться, якщо кількість цих учасників не досягне певної величини. Будь-якому організованому ринку притаманні такі риси:

- концентрація попиту та пропозиції в часі та просторі;
- існування організації (органу), що керує роботою ринку;
- наявність затверджених правил торгівлі, розрахунків і поставки товарів або інших активів;
- регулювання роботи ринку зі сторони держави та/або громадських організацій.

Організовані товарні ринки можна класифікувати залежно від форми торгівлі, походження та рівня організованості. Причому зовнішньоторговельні операції не припиняються фірмами і тоді, коли вони переходять до інших фірм міжнародного бізнесу.

У цьому випадку вони продовжуються або у вигляді аналогічного бізнесу на інших ринках, або як доповнення до нових видів міжнародного бізнесу.

Країни досягають успіху в тих або інших галузях завдяки тому, що середовище в цих країнах розвивається динамічніше і прогресивніше, формуючи умови для створення та реалізації фірмами власних конкурентних переваг як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Висновки. Міжнародна комерційна діяльність являє собою ряд взаємозалежних операцій, що обслуговують міжнародний обмін матеріальними цінностями і послугами. Чітка і зрозуміла систематизація її форм та методів є принципово найважливішою умовою для забезпечення ефективності зовнішньої торгівлі.

Література (джерела)

1. "Про зовнішньоекономічну діяльність" Закон України від 16.04.1991 р. №956 XII // <http://www.rada.gov.ua>.
2. "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" Закон України від 23.01.1994 р. №185/94-ВР // <http://www.rada.gov.ua>.
3. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. - К.: Основи, 1996. - 241 с.
4. Вірван Л. А. Проблеми і перспективи України у міжнародній торгівлі // *Фінанси України*. - 2003. - №5. - С. 78-88.
5. *Внеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. завед.* / Ю. В. Макогон, В. А. Кравченко, Н. В. Фомичева, Под общ. ред. Ю. В. Макогона; Донецк гос. ун-т. - 2-е изд., перераб. и доп. - Донецк, 1999. - 496 с.
6. *Глобальна торговельна система: розвиток інститутів, правил, інструкцій СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова*. - К.: КНЕУ, 2003. - 660 с.
7. Довгополов М. М. Міжнародна торгівля: Конспект лекцій з дисципліни "Основи економічної теорії" для студентів усіх спец. денної та заочної форм навчання / Український ун-т харчових технологій. - К., 1994. - 16 с.
8. Здійснення закупівель Організацією Об'єднаних Націй // <http://tender.com.ua>.
9. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002. - 384 с.
10. Крачило М. П. Світова економіка та міжнародні економічні відносини / Федерация профспілок України. - Ін-т туризму. - К., 1997. - 192 с.
11. Мельничук І. В. Правові засади регулювання експортно-імпортних операцій // *Фінанси України*. - 2001. - №7. - С. 26 - 40.
12. Недужий И. И. *Международные торги*. - М.: *Международные отношения*, 1991. - 144 с.
13. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник / О. А. Устенко (ред.). - Т.: Економічна думка, 2001. - 496 с.
14. Чернега О. Б., Баширов И. Х., Новик Е. Б. *Организация внешней торговли: Учеб. пособие для студ. вузов / Донецкий гос. ун-т экономики и торговли им. М.Туган-Барановского*. - Донецк: Юго-Восток, 2011. - 248 с.

Костянтин Олександрович Марущенко

Науковий керівник:

д.е.н., професор Я.В. Белінська

**ПРИКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД
В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ**

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку прикордонного співробітництва України з суміжними країнами-учасницями СНД в процесі їх трансформації з використанням європейського досвіду, розглянуто шляхи їх покращення.

Ключові слова: СНД, прикордонне співробітництво, прикордонний регіон, євро регіон.

К. А. Марущенко

**ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ
СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ В СИСТЕМЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

В работе рассматриваются современные тенденции развития приграничного сотрудничества Украины с соседними странами-участниками СНГ в процессе их трансформации с использованием европейского опыта.

Ключевые слова: СНГ, приграничное сотрудничество, приграничный регион, евро регион.

К. Marushchenko

**CROSS-BORDER COOPERATION OF UKRAINE WITH
THE COUNTRIES OF THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT
STATES IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS**

The current trends of Ukrainian cross-border cooperation with CIS-countries in the process of its transformation using the European experience are considered in the work.

Keywords: CIS, cross-border cooperation, border region, euroregion.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки відкриває величезні можливості для розширення обміну товарами, технологіями, капіталами. Україна як європейська суверенна держава не стоїть осторонь цих процесів. Реалізація її прагнення до інтеграції у загальноєвропейські та регіональні структури відбувається через трансформацію її зовнішньоекономічної політики та, передусім, вдосконалення прикордонного співробітництва.

Увага провідних українських науковців до прикордонного співробітництва в останні роки пов'язана з особливостями геополітичного положення України в світі, її місцем в міжнародних інтеграційних процесах та інтернаціональній співпраці. Навіть саме визначення "кордон" є абстрактним поняттям. Це не лише законодавчо встановлена лінія, що визначає межі території України, але й функціональний простір зв'язків нашої держави зі світом. Тому прикордонні взаємини, як частина міжнародної діяльності, мають значний потенціал на регіональному і державному рівнях. У зв'язку із перспективами розвитку підприємництва через залучення іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, розвитку прикордонної торгівлі, а також культури, спорту, туризму, прикордонне співробітництво є одним з пріоритетних напрямків розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблематики прикордонного співробітництва внесли такі вітчизняні науковці В.В. Гарагонич [2], Н.А. Мікула [7], І. В. Студенніков [10], О.О. Чуприна [11]. Ці роботи містять великий фактичний матеріал з різних сфер прикордонної співпраці в контексті транскордонного співробітництва регіонів. Проте, із розвитком прикордонного співробітництва, як явища світового значення, становлення системи прикордонної співпраці в Україні відбувається на якісно нових засадах і в нових організаційних формах. Через своє геополітичне положення Україна межує з двома основними групами країн: країнами Європейського Союзу та країнами Співдружності Незалежних Держав (далі - СНД). Відносини України з пострадянськими країнами-сусідами базуються на усталених економічних зв'язках, оскільки ці території довгий час розвивались як частина народного господарства однієї

спільної економіки. Проте питання функціонування та аналіз тенденцій розвитку прикордонної співпраці з країнами СНД, що мають спільний кордон з Україною, з огляду на спільне історичне минуле, потребують більш глибокого наукового вивчення з використанням світового досвіду.

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій розвитку прикордонного співробітництва України з країнами СНД, що мають спільний кордон, та пошук шляхів його вдосконалення.

Основні результати дослідження. Західноєвропейська наукова література визначає прикордонне співробітництво (cross-border cooperation) як "пряме прикордонне співробітництво між регіональними і місцевими властями по різні сторони кордону у всіх сферах життєдіяльності, що залучає у свою діяльність різноманітних акторів. Воно передбачає серйозну організацію внаслідок тривалого історичного розвитку прикордонних контактів" [2, с.93].

Деякі провідні українські науковці ототожнюють поняття "прикордонного" співробітництва з "транскордонним" (з англ. приставка "trans-" - пере-, через, за-, по ту сторону). Так, вітчизняний вчений Н.А. Мікула пропонує наступне: "Для визначення транскордонної та прикордонної співпраці доцільно розширити звичне в Україні поняття прикордонної співпраці до суті поняття транскордонної, яке більше використовується у світі, та вживати їх в подальшому як тотожні" [7, с.11].

Проте, як зазначає І.В. Студенніков, важливіше отримати уявлення щодо різниці між регіонами прикордонними і транскордонними. Так, він визначає "прикордонний регіон як адміністративно-територіальну одиницю, що знаходиться на наступному після державного рівні та розташовану безпосередньо вздовж державного кордону. Під транскордонним регіоном слід розуміти певну територію, яка, характеризується наявністю схожих природно-географічних умов і охоплює прикордонні регіони двох або кількох держав, що мають спільний кордон" [10, с.140].

Таким чином, поняття "прикордонного" співробітництва є дещо вужчим за поняття "транскордонного" та передбачає співпрацю між місцевими регіональними і національними властями груп регіонів, що пов'язані між собою територіально. В подальшому під терміном "прикордонне співробітництво" ми будемо використовувати зазначене.

Як свідчить статистична інформація щодо зовнішньої торгівлі України, пострадянські країни-сусіди залишаються головними торговельними партнерами України. Так, відповідно до інформації, що міститься на офіційному сайті Держмитслужби України, за 2008 - 2011 роки питома вага імпорту з Російської Федерації, Республіки Білорусь та Республіки Молдова, складала від 14 до 42% від загальної вартості, експорту - від 15 до 33 % (див. Таблиця 1). Для порівняння, з суміжними країнами Європейського союзу ці показники складають з імпорту - від 6 до 9%, з експорту - від 5 до 9% [8].

**Таблиця 1. Зовнішня торгівля України з суміжними країнами СНД, тис. дол.
[авторські розрахунки]**

Суміжні країни СНД	Рік	Імпорт		Експорт	
		Вартість, тис. дол. США	Питома вага, %	Вартість, тис. дол. США	Питома вага, %
Російська Федерація, Республіка Білорусь, Республіка Молдова	2008	22 277 591	14,43	18 991 649	14,70
	2009	14 755 971	30,15	10 426 142	26,30
	2010	22 110 495	38,28	16 019 901	31,19
	2011	33 859 232	41,75	22 577 027	33,04

З огляду на усталений характер зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами СНД при розробці регіональних стратегій розвитку прикордонних областей України не можна не враховувати те що, соціально-економічні комплекси прикордонних регіонів України, Росії, Білорусі і Молдови ще не так давно були складовими частинами єдиного народногосподарського комплексу однієї держави.

Вітчизняний науковець О.О. Чуприна виокремлює трьохрівневу законодавчу базу забезпечення міжрегіонального й прикордонного співробітництва в рамках СНД [11, с.177]:

1. Нормативні правові акти, прийняті на міждержавному, міжурядовому рівнях. Основу сучасної правової бази регулювання співробітництва цих країн становлять: Концепція міжрегіонального й прикордонного співробітництва держав-учасників СНД, затверджена Рішенням Ради глав урядів СНД від 15 вересня 2004 року [8], і Конвенція по прикордонному співробітництву держав-учасників СНД, ухвалена Рішенням Ради глав держав СНД від 10 жовтня 2008 року [8].

2. Правові акти, які прийняті самими державами й створюють внутрішню юридичну базу для розвитку транскордонних зв'язків.

3. Нормативні правові акти, які укладаються на рівні адміністративно-територіальних утворень суміжних держав-учасників СНД.

Оскільки прикордонні регіони країн СНД відрізняються різним потенціалом і рівнем економічного розвитку, для сучасного російсько-українського прикордонного співробітництва є характерною політика, спрямована на активізацію зв'язків і згладжування соціальних і економічних диспропорцій. Вона заснована на впровадженні форми міжрегіонального і прикордонного співробітництва достатньо ефективної в Європейському Союзі - євро регіону.

Серед основних євро регіонів прикордонного співробітництва України з суміжними країнами СНД слід відзначити наступні: "Дніпро" (за участю Брянської, Гомельської, Чернігівської областей), "Ярославна" (за участю Курської і Сумської областей), "Слобожанщина" (за участю Белгородської і Харківської областей), "Донбас" (за участю Луганської, Донецької, Ростовської та в перспективі Воронежської областей) [3-6].

При цьому, як зазначає Л.Б. Вардомський [1, с.17], реалізація зазначеного європейського досвіду означає зростання проектної спрямованості прикордонного співробітництва, а саме спільної діяльності регіональної і центральної влади з вирішення ключових проблем розвитку прикордонних територій.

Слід зазначити, що питання вдосконалення міжрегіонального співробітництва між прикордонними регіонами України з одного боку, і Росії, Білорусі, Молдови, з іншого, є пріоритетним напрямком розвитку нашої держави. Так, в Стратегії економічного розвитку СНД на період до 2020 року зазначені наступні основні напрямки взаємодії, спрямовані на регіональний розвиток прикордонних територій [9]:

поступове формування міждержавного регіонального ринку товарів, послуг, капіталу, робочої сили;

встановлення прямих економічних зв'язків між регіонами;

розвиток прикордонної торгівлі;

сприяння створенню на прикордонних територіях особливих або спеціальних економічних зон;

здійснення спільних інвестиційних проектів;

розширення співробітництва в області сільського господарства, транспорту, інформаційних технологій і зв'язку;

оптимальне економічне використання прикордонних територій, розвиток на цих територіях виробничої й соціальної інфраструктури;

проведення на прикордонних територіях спільних заходів щодо моніторингу й охорони навколишнього середовища, забезпеченню санітарної охорони територій;

розвиток прикордонного туризму.

Таким чином, європейський досвід децентралізації владних повноважень у державі зі збереженням унітарного державного устрою та поряд з посиленням економічної конкурентоспроможності регіонів є надзвичайно цікавим для України.

Висновки. Пострадянські країни-сусіди залишаються головними торговельними партнерами України. Особливе місце серед них займає Російська Федерація, що зумовлено геополітичним положенням України і історично (відстань сухопутної ділянки кордону з Російською Федерацією близько 2 тис. км, що складає 35% від загальної відстані). Співробітництво прикордонних регіонів України з прикордонними регіонами Російської Федерації, Білорусь і Республіки Молдова, потребує подальшого вдосконалення законодавчої бази на усіх трьох рівнях. Найбільше — на рівні районів і рад, оскільки досвід країн Європи свідчить, що провідниками такої співпраці є саме місцеві

органи та самоврядування, їх асоціації, громадські та підприємницькі структури. Використання європейського досвіду (функціонування єврорегіонів) під час трансформації прикордонної співпраці України з країнами СНД сприятиме ефективній взаємодії національних економік, економічному зростанню та європейській інтеграції України.

Література

1. Вардомский Л.Б. *Российское порубежье в условиях глобализации: [монография]* / Л.Б. Вардомский. — М.: Книжный дом "Либроком", 2009. — 216 с.
2. Гарагонич В.В. *Прикордонне співробітництво України з країнами центрально-східної Європи та його значення для розвитку транскордонної співпраці на сучасному етапі // Историчний архів. — Вип. 4. — 2010 — С. 92-97.*
3. *Єврорегіон "Дніпро"* // www.chernihiv-oblast.gov.ua
4. *Єврорегіон "Ярославна"* // www.state-gov.sumy.ua
5. *Єврорегіон "Слобожанщина"* // www.kharkivoda.gov.ua
6. *Єврорегіон "Донбас"* // www.loga.gov.ua
7. Мікула Н.А. *Єврорегіони: досвід та перспективи.* — Львів: ІРД НАН України, 2003. — 222 с.
8. *Митна статистика України за 2008 — 2011 роки* // www.customs.gov.ua
9. *Стратегия экономического развития Содружества Независимых государств на период до 2020 года* // www.rada.gov.ua
10. Студенников І. В. *Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України [монографія]* / за ред. С. Максименка. — К.: Логос, 2000. — 171 с.
11. Чуприна О.О. *Прикордонне співробітництво регіонів: сучасні тенденції розвитку* // *Вісник економічної науки України.* — №1. — 2011. — С. 175-178.

Дмитро Олександрович Остапенко

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент О. В. Мартинюк*

ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті досліджено проблеми зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні, які виникають в процесі ЗЕД, причини і фактори, котрі мають корінний вплив на проведення зовнішньоекономічних операцій.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні операції, тенденції, проблеми, причини, фактори.

Остапенко Д.А.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье комплексно исследованы проблемы внешнеэкономической деятельности в Украине. Прослежены проблемы возникающие в процессе ВЭД, причыны и факторы имеющие коренное влияние на проведение внешнеэкономических операций.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические опреации, тенденции, проблемы, причины, факторы.

Ostapenko D.A.

PROBLEMS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE AND SOLUTIONS

The article comprehensively study the problems of foreign trade activities in Ukraine. Examined the problems that arise in the process of FEA, prychyy and factors which are fundamental impact on the conduct of foreign opraetsiy.

Keywords: foreign economic activities,foreign economic operations, trends, problems, causes, factors.

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньоекономічних операцій в Україні протягом останніх років характеризується негативними тенденціями, від'ємним сальдо товарообігу та незадовільною структурою експортно-імпортних операцій. Україна все більше набуває ознак сировинного придатку великих держав, зі слабо розвинуеною в науковому та технічному плані економікою, що обумовлює поглиблене вивчення причин та факторів, які сприяють такому становищу. Головне місце в цій проблемі займають питання винайдення оптимальних рішень, спрямованих на вдосконалення зовнішньоекономічної політики держави, захист її економічних інтересів та прискорення економічного розвитку.

Аналіз останніх публікацій. Аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності досліджуються у працях багатьох науковців та авторів. Серед них - Базиліук Я.Б., Терещенко Т.В., Щербак В.Г. та інші. Проте, незважаючи на вагомий внесок вітчизняних вчених щодо виявлення недоліків та причин негативних тенденцій у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності проблема залишається нагальною та не докінця розв'язаною.

Мета. Метою статті є визначення основних проблем у зовнішньоекономічній діяльності України та виявлення напрямів їх подолання на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Не дивлячись на недоліки створеної впродовж 90-х рр. економічної системи в Україні, очевидну відсутність оптимальних співвідношень у ній, зокрема в галузі торгівлі, все ж таки закладена основа для розгортання певних тенденцій у розвитку зовнішньоекономічної діяльності як спільних з розвитком цієї сфери у світі в цілому та окремих регіонах, так і відмінних від них.

Серед цих тенденцій - лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, спрямована на створення відкритої економіки; регіональна переорієнтація зовнішньої торгівлі; інтенсивне розширення зовнішньоторговельного обороту та перебудова його структури; розширення доступу іноземного капіталу на національні ринки; приплив прямих іноземних інвестицій у найбільш вигідні сфери застосування з точки зору отримання найвишого прибутку та ін.

Однак схожість зазначених тенденцій зовсім не виключає певних відмінностей в країнах та регіонах у їхніх проявах і навіть напрямках дії. Таким чином, універсальність проявляється у різноманітності.

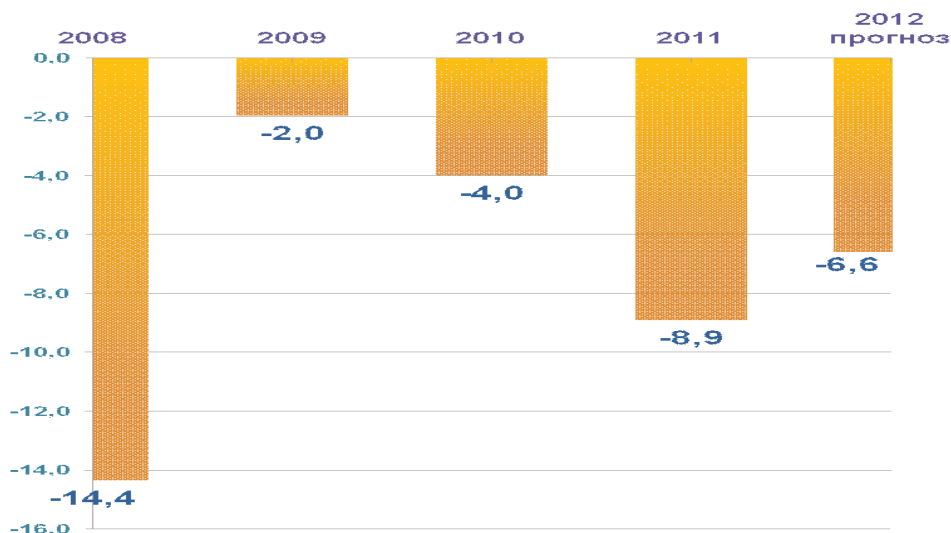


Рисунок 1. Баланс зовнішньої торгівлі (за даними НБУ) [4]

У 2011 р. обсяги експорту та імпорту товарів і послуг України склали 88,8 млрд. дол. США і 97,8 млрд. дол. США відповідно і збільшилися в порівнянні з 2010р. на 28,3% і на 33,5%. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами склало 9 млрд. дол. США (за 2010р. також від'ємне - 3 млрд. дол. США). На формування від'ємного сальдо (рис. 1) вплинула торгівля окремими товарними групами: палива мінеральні, нафта та продукти її переробки (-22,9 млрд. дол. США), машини й устаткування (-6,0 млрд. дол. США). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,91 (2010р.-0,95).

Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала із партнерами з 222 країн світу (рис 2) [2].

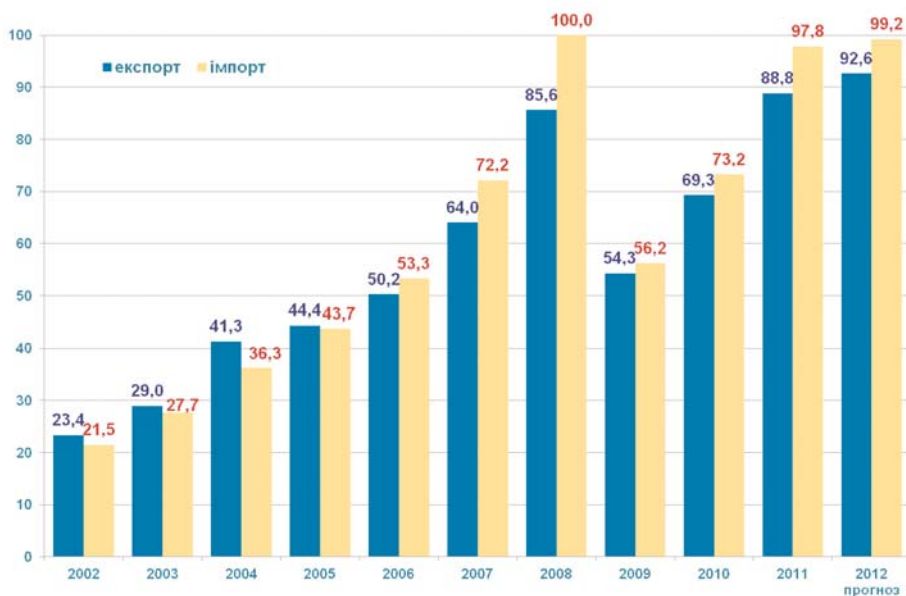


Рисунок 2. Експорт-імпорт товарів та послуг (за даними НБУ, од. виміру) [8]

Необхідною умовою розвитку національної економіки, поглиблення співпраці з іншими державами, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій є належне законодавче забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності, яка становить важливий напрям загальної господарської діяльності держави. Зовнішньоекономічна діяльність є одним із головних факторів розвитку економіки будь-якої країни, а тому повинна виступати одним із найважливіших об'єктів державного регулювання. Досвід розвинених країн засвідчує, що найкращі результати можна досягти за ринкових умов у поєднанні із ефективною регулятивною функцією держави. Удосконалення механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні набуває усе більшого значення в процесі інтернаціоналізації її господарського життя й зростання економічної взаємозалежності з економічними союзами та окремими країнами. Дослідження даного питання становить значний теоретичний інтерес і практичну цінність також з огляду на малоуспішні спроби України ідентифікуватись як суб'єкт міжнародних економічних відносин внаслідок недосконалості вищевказаного механізму [6].

У зовнішньоекономічній діяльності України є безліч невирішених питань, серед них:

- не досконалість законодавчої бази, щодо діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- громізка процедура збирання документів та реєстрації суб'єктів даної діяльності;

- значні труднощі в засвоєнні вітчизняними товаровиробниками зарубіжних ринків, з причин недосконалості форм фінансових розрахунків, нерозвиненості транспортної і ринкової інфраструктури, практики регулювання митних процедур і оподаткування;

- виробництво не якісної продукції, яка не відповідає існуючим запитам і потребам споживачів і не дає можливості виходу на світовий ринок і інші;

Зважаючи на всі вищезазначені проблеми, слід сказати, що на сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність на макроекономічному рівні потребує ґрунтовних змін, яких можна досягти наступним шляхом:

- складання та затвердження відповідної нормативно-правової бази, яка б не обмежувала діяльність зовнішньоекономічних суб'єктів;

- створення відповідної установи в областях, в яких було б все для того, щоб суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності міг вибрати всі необхідні йому документи в одній державній установі скоротивши при цьому громісткість роботи і свій час. До речі на сьогоднішній день вже йде розмова про те, щоб створити саме такі установи, але поки, що все тільки на словах;

- розв'язання проблеми не якісної продукції, можливе шляхом вкладання капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі розвитку;

- нарощування потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємств, шляхом створення сприятливих економічних умов для збільшення випуску вітчизняної продукції та надання послуг за рахунок модернізації виробництва, закріплення на традиційних ринках збуту та виходу на нові [13].

Урівноваження негативних зовнішньоекономічних тенденцій у країнах Європи здійснюється багатьма чинниками, серед яких найважливішими є підвищення конкурентоспроможності товарів та нарощування експортного потенціалу. За визначенням Європейської економічної місії ООН, для досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки повинні виконуватись такі умови:

- експортери зберігають або збільшують свою частку на зовнішніх ринках;

- на продукцію з високою доданою вартістю та сучасні технології припадає

постійно зростаюча частка експорту;

- збільшується середня питома вартість експорту країни [5; 9].

Повномасштабні державні реформаторські перетворення конструктивного характеру є фундаментом підвищення ефективності ЗЕД України. Регуляція динаміки прогресивного розвитку основних показників ЗЕД вітчизняної економіки безпосередньо пов'язана з розвитком інноваційно-інвестиційної економічної моделі в межах національної економіки України. Пріоритетними механізмами й інструментами прагматичної розбудови "економіки знань" у системі національного економічного комплексу української держави є:

Національна академія управління

- функціонування внутрішньодержавної нормативно-правової бази щодо регуляції відносин виробництва й прав власності "продукції інтелекту", заснованої на принципах і засадах міжнародного права;

- сприятливий інвестиційний й податковий клімат для діяльності іноземних інвесторів;

- національне ідеологічне забезпечення міжнародних процесів інтеграції української держави, співпраці з ключовими гравцями міжнародних економічних відносин і міжнародними організаціями;

- державне матеріально-інституційне забезпечення наукового комплексу;

- широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у навчальних закладах усіх рівнів;

- функціонування збалансованої вітчизняної патентно-ліцензійної системи протекціонізму національної економіки й суверенних національних інтересів України;

- вироблення єдиної державної освітньої політики, забезпечення наступності між рівнями освіти (ключовий напрям перетворень - комплекс вищої освіти);

- тривимірна інтегрована система "освіта - наука - виробництво";

- освітня підготовка фахівців на основі впровадження прогнозу потреб економіки держави (регіону);

- широкий суспільний дискурс щодо пріоритетних питань державного розвитку, розробка й презентація альтернативних концепцій розвитку держави повноважним представникам влади [10].

Розвиток транскордонного співробітництва дозволить вирішити ряд завдань, спрямованих на:

- створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов для суб'єктів господарської системи регіону у здійсненні всіх видів транскордонних економічних зв'язків;

- забезпечення раціонального входження економіки прикордонних регіонів та України в цілому у міжнародний поділ праці (пошук власного місця у світогосподарській структурі);

-реалізацію конкурентних переваг прикордонних регіонів України;

-підвищення конкурентоспроможності економіки на основі структурної перебудови та модернізації виробництва[11; 1].

Економічні перетворення в Україні повинні бути націленими на вирішення найважливішого завдання - радикальних змін у системі управління економікою як на макрорівні, так і на мікрорівні. Розв'язання проблем трансформації національної економіки України на ринкових засадах, перехід до нових прогресивних технологічних процесів вимагає залучення значних обсягів інвестицій. За оцінками спеціалістів, для створення повноцінної експортно орієнтованої економіки Україні необхідно 40-50 млрд дол. США. Внутрішні можливості інвестування наразі обмежені та залежать від загальноекономічної ситуації в Україні, яка нині негативно позначається на всіх інвестиційних процесах. У теперішніх умовах господарювання практично припинився процес оновлення основних фондів. Коефіцієнт їх вибуття становить менше 1 % . Знос основних фондів у ряді галузей становить 70-80 %. Це свідчить про зниження технічного рівня та конкурентоздатності виробництва. За оцінками фахівців, Україна має потенційні можливості для ефективного освоєння зовнішніх інвестицій у сумі 2-2,5 млрд дол. США за рік.

Інвестиції, у тому числі іноземні, є не лише механізмом розвитку, але й способом регулювання економіки шляхом переливання капіталу. На сучасному етапі розвитку ринку іноземні інвестиції виступають основним джерелом отримання новітніх конкурентоздатних технологій. Купівлю українських підприємств чи їх частки, тобто здійснення процесів злиття (поглинання), іноземні інвестори розглядають як привабливий спосіб інвестування з тих позицій, що зменшується ризик через неефективний менеджмент. Разом із тим збільшуються шанси застосування передового досвіду у сфері отримання нових технологій та оборотних коштів у період зтяжної кризи [12].

Фактори, що визначають динаміку іноземних інвестицій:

- внутрішня політична стабільність;

- характер та темпи здійснення ринкових реформ;

- стабільність економічного законодавства;

- гарантії недоторканості приватної власності та закордонних вкладень;

-сприятливі зовнішньоекономічні умови.

Потреба в іноземних інвестиціях визначається:

-надзвичайно низькою інвестиційною активністю власних товаровиробників та громадян (в умовах тривалої економічної кризи, стагнації виробництва, шаленої інфляції процес внутрішнього капіталовкладення останнім часом практично зупинився);

- гострою необхідністю технічної та технологічної модернізації виробництва, всієї ринкової та соціальної інфраструктури шляхом імпорту сучасних технологій, машин та устаткування;

- потребою впровадження в усі сфери господарювання нових методів управління та маркетингу.

Існує кілька напрямків залучення іноземного капіталу в Україну. Найважливіші з них:

- прями підприємницькі інвестиції через різні форми інвестування;

- портфельні інвестиції шляхом продажу іноземним резидентам цінних паперів;

- кредити та позики (гранти) міжнародних фінансових інституцій, країн, державних установ тощо;

-створення вільних економічних зон та точкових зон вільного підприємництва.

Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, скоротити технічну та технологічну відсталість народного господарства, домогтися конкурентоздатності вітчизняної продукції на світовому ринку. Крім того, продуктивне використання іноземних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталу та реалізується переважно за рахунок капіталів приватних інвесторів, зацікавлених в одержанні вищого рівня прибутку па вкладені кошти [2; 3].

Висновки:

Отже в організації й управлінні ЗЕД в Україні залишається ще багато невирішених проблем. Структура зовнішньоторгового обігу як і раніше має переважно сировинний характер, все ще нерациональним являється імпорт, недостатньо ефективно функціонують спільні підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших.

Управління ЗЕД на підприємстві багато в чому залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку його діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні і підтримці розвитку ЗЕД на національному рівні.

У всіх країнах без винятку, а особливо в державах з перехідною економікою, де економічні відносини нестабільні, державне втручання в розвиток ЗЕД являється об'єктивною необхідністю. Це пов'язано головним чином з метою захисту національних інтересів при здійсненні ЗЕД, більш повного використання ЗЕД як фактору економічного росту.

В період до перебудови економіка країни носила закритий характер. Управління економікою будувалось на монополії держави і переважно на адміністративних методах управління. В таких умовах безпосередній виробник не був зацікавлений в розвитку експортної діяльності. Прямі зв'язки між виробниками і споживачами були відсутні. Не було чіткої концепції ЗЕД, яка б відображала її мету, пріоритети і методи їх досягнення.

В умовах ринкових відносин характер впливу держави на економіку країни, в т.ч. ЗЕД, докорінно змінюється. Цей вплив набуває форми державного регулювання, що означає створення відповідних умов, сприятливих ефективному розвитку економіки країни в цілому і її складових частин.

Таким чином, державне регулювання ЗЕД в умовах переходу до ринкової економіки повинно полягати в створенні умов і сприянні розвитку його зв'язків із зарубіжними партнерами.

Важливими проблемами регулювання ЗЕД є збалансованість зв'язків, досягнення додатного сальдо експорту - імпорту товарів і послуг. На особливу увагу заслуговує регулювання імпорту з орієнтацією на інвестування виробництва і стабілізацію

економіки, на модернізацію основних виробничих фондів, впровадження сучасних технологій, економію матеріально - технічних ресурсів.

Джерела:

- 1.Базилюк Я.Б. Механізм підвищення ефективності економічної інтеграції України // Академія митної служби України. 2007. - №3. - С. 3-9.
- 2.Дані сайту Державного агентства України з інвестицій та розвитку // <http://in.ukrproject.gov.ua>
- 3.Дані сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України // www.me.gov.ua
- 4.Держкомстат України: Експорт-імпорт товарів-режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/metaoprus/0118001.htm>
- 5.Квайзер В., Вінценс Ф. Інтеграція України у світову економіку. Яким чином, як швидко та навіщо? // Україна на шляху до Європи. За ред. Л. Хофманна, Ф. Мьюллерса. - К.: Фенікс, 2001.
- 6.Леоненко П.М., Черепніна О.І. Зовнішньоекономічна діяльність України: сучасні тенденції ст. 75 //Актуальні проблеми економіки-2005 №2(44) // <http://eco-science.net/archive2005/47--244.html>
- 7.Міністерство економічного розвитку і торгівлі України:Зовнішньоторгівельний баланс - режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans/
- 8.Міністерство фінансів України: Основні макроекономічні показники України - режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/344083/file/Presentation-Ukrainian.ppt>
- 9.П'ятницька Г. Торговельна політика України в контексті європейської інтеграції // Європейська інтеграція та Україна: Навч.-метод. пос. - К.: Макрос, 2002. - 290 с.
- 10.Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральними європейськими сусідами. К., 2004. - 487 с.
- 11.Терещенко Т.В. // Організація та розвиток транскордонного співробітництва в контексті інтеграційної політики України- Університетські наукові записки,2007,№1(21): 308-314 <http://www.univer.km.ua/visnyk/1263.pdf>
- 12.Філіпенко А., Шнирков О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України// Економіка України.- 2002.- №1. - С.11-14.
- 13.Щербак В.Г., Лозенко А.П. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки // Фінанси України. - 2009.- №5.

Владислав Григорович Селяк

*Науковий керівник:
д.е.н., професор Я. В. Белінська*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ

МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

У статті комплексно досліджено актуальні питання підвищення конкурентних переваг металургійної галузі України на зовнішніх ринках в умовах кризи. З метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни та інтеграції у світову економічну систему на засадах рівноправного співробітництва розроблено відповідні рекомендації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, експорт, зовнішні ринки, інновації, технології, металургійні підприємства.

V.G.Selyak

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ МЕТАЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

В статье комплексно исследованы актуальные вопросы конкурентных преимуществ металлургической отрасли Украины на внешних рынках в условиях кризиса для обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны и интеграции в мировую экономическую систему на основе равноправного сотрудничества.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, экспорт, внешние рынки, инновации, технологии, металлургические предприятия.

V.G.Selyak

COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL STEEL ENTERPRISES IN INTERNATIONAL MARKETS

The article complex analyzes the topical issues of competitive advantage steel industry of Ukraine in foreign markets during the crisis in order to ensure sustainable economic development and integration into the world economic system based on equal cooperation.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, exports, global markets, innovation, technology, steel plants.

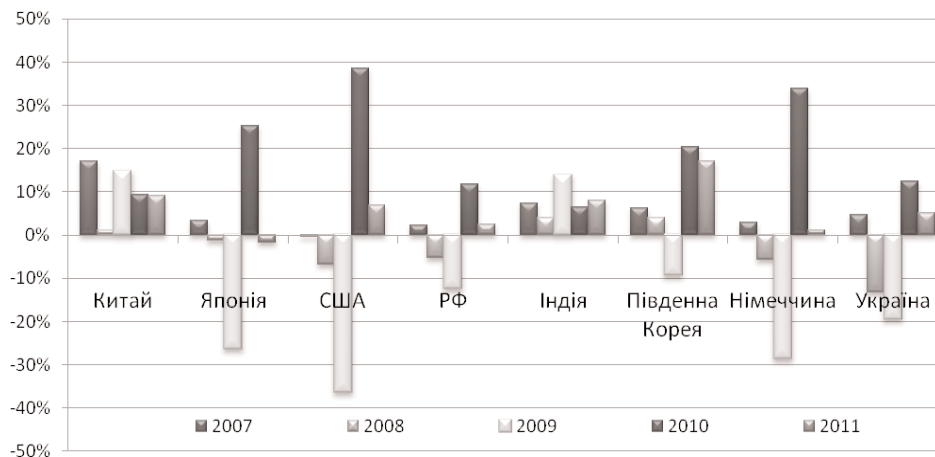
Постановка проблеми. На хвилі сировинного буму, який тривав до II півріччя 2008 р., обсяги виробництва чорних металів в Україні стабільно збільшувалися, що забезпечувало стійке зростання промислового виробництва та ВВП країни. Стабільне зростання виробничих і фінансових показників вітчизняних металургів сформувало ілюзію відносного благополуччя галузі. Однак глобальна економічна криза, оголила проблеми, які накопичилися в галузі ще з радянських часів.

Чорна металургія України виявилася однією із найбільш постраждалих від фінансово-економічної кризи в світі. Вітчизняні металургійні підприємства значно скоротили обсяги виробництва металопродукції, а також втратили значну частку зовнішніх ринків. Таким чином, вкрай загострилася проблема пошуку нових важелів підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств України на міжнародних ринках..

Проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних металургів присвячена низка праць таких вітчизняних вчених як Ю. В. Макогон [1], Т. С. Медведкин [2], О. О. Молдован [4], В. Р. Сіденко [7], В. М. Соломаха [8], В. Д. Шалімов [10]. Окремі проблеми функціонування металургійної галузі висвітлюються в засобах масової інформації [3, 9]. Тим часом гострота проблем забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної металургійних підприємств вимагають подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета дослідження. На основі аналізу стану вітчизняних металургійних підприємств на міжнародних ринках визначити проблеми підвищення їх конкурентоспроможності та розробити відповідні заходи державної політики.

Основні результати дослідження. Світова криза 2008-2009 рр. мала вкрай потужний негативний вплив на стан вітчизняних експортних галузей. Виробництво сталі в Україні скоротилось у 2008 р. на 13,3 % (до попереднього року), у 2009 р. - на 19,4 %, у 2010 р. спостерігалось зростання на 12,4 %. В інших країнах, що є основними виробниками сталі, падіння виробництва було трохи меншим, а Китаю навіть вдалося уникнути скорочення виробництва (рис. 1).



Розраховано на основі даних: [5]

Рисунок 1. Порівняльна динаміка виробництва сталі в 2007-2011 роках

Закономірно, що глибоке падіння обсягів виробництва в чорній металургії стало одним із найважливіших чинників розгортання кризових явищ в економіці України. Крім того, через різкий спад виробництва в металургійному виробництві швидко зменшився об'єм надходжень іноземної валюти, скоротився обсяг інвестицій, суттєво знизилося виробництво в суміжних галузях економіки, збільшився рівень безробіття та погіршився загальний соціально-економічний стан розвитку населених пунктів, де металургійне виробництво є формуючим.

До причин, які обумовили глибоке падіння металургійного виробництва в Україні, можна віднести такі:

1. Низькі міжнародний рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій та інвестиційна привабливість країни.
2. Наявність тіншової економіки.
3. Непідконтрольні чинники витрат: енергетика, транспорт, оподаткування.
4. Сезонність і циклічність, властиві металургійній галузі.
5. "Форс-мажорні" політичні рішення.
6. Посилення конкуренції на світових ринках і її щільність, велика вірогідність появи нових конкурентів і перевищення на світових ринках пропозиції металопродукції над попитом.
7. Протекціонізм з боку країн-металовиробників відносно захисту свого ринку продукції чорної металургії.
8. Високі екологічні вимоги до технології виробництва металопродукції.
9. Переважання в структурі експорту металу сировинної продукції.
10. Динамізація китайської металургії.
11. Обмеження в міжнародній торгівлі.
12. Імпорт металургійної продукції до України.
13. Значна залежність від експорту.

Серед цього переліку є фактори, що безпосередньо позначилися на погіршенні конкурентоспроможності вітчизняних металургійних підприємств, а саме:

1. Різке погіршення умов зовнішньої торгівлі. Загальносвітова тенденція падіння цін на метали була обумовлена різким скороченням попиту на листовий прокат з боку

автомобільної промисловості розвинутих країн та попиту на конструкційну сталь з боку країн з економікою, що розвивається. Особливо різко попит зменшився в країнах, які спеціалізуються на видобуванні нафти та газу. Звуження попиту закономірно загострило конкуренцію: на ринку змогли залишитися лише ті виробники, які зуміли максимально знизити собівартість продукції.

2. Звуження внутрішніх ринків. Внутрішній ринок металопродукції в останні роки стрімко розширювався, і в 2008 р. сягнув майже 10,5 млн. т сталі та 8 млн. т прокату. Завдяки цьому вітчизняні металургійні компанії відвантажували на внутрішній ринок майже 30 % виробленої продукції. За вирахуванням імпорту, вітчизняний ринок в 2007 році міг абсорбувати до 38-39 % вітчизняного прокату. Проте зниження ділової активності в Україні призвело до того, що в 2009 р. його ємність скоротилася на 37% і склала менше 5,8 млн. тонн. Це 14% загального обсягу виробництва металопрокату в Україні [5, 6]. Внутрішній ринок металопродукції залишається найслабшою ланкою в ланцюжку "виробництво - продаж - споживання металопродукції".

Негативними чинниками, які впливають на внутрішній ринок металопродукції, стали:

- скорочення виробництва й, відповідно, попиту основних споживачів металопродукції - будівельних, машинобудівних, трубних підприємств й "Укрзалізниці";
- погіршення платоспроможності споживачів металопродукції внаслідок "заморожування" кредитування;

- повільне наповнення Стабілізаційного фонду, з якого фінансувалися великі інфраструктурні проекти, на які металургійні компанії поклали великі надії цього року.

3. Зростаюча хвиля протекціонізму. Зважаючи на високу частку експорту, зовнішній напрямок є пріоритетним для вітчизняної чорної металургії, тому даний чинник є одним із найбільш важливих чинників розвитку галузі. Після вступу до СОТ Україна не змогла оперативно досягти демонтажу більшості торговельних бар'єрів для її металопродукції на ринках інших країн, а нова хвиля протекціонізму призвела до обмеження доступу на привабливі ринки. Намагаючись захистити внутрішній ринок від припливу дешевої української продукції, що підтримує позиції національних виробників, значна частина економічно розвинених країн звели торговельні бар'єри у формі квот, імпорتنних, компенсаційних, антидемпінгових та інших мит. Станом на 2010 рік проти металургійної продукції з України діяли понад 30 заходів такого характеру [5].

4. Обмеження доступу до "довгих" фінансових ресурсів внаслідок кризи ліквідності на світових ринках. Низка вітчизняних компаній характеризуються високим рівнем використання боргових ресурсів. Оскільки більшість з них залучали боргові ресурси, деноміновані в доларах США, девальвація гривні підвищила вартість боргу. Рефінансувати ж борги було вкрай складно через погіршення кредитних рейтингів України, відсутності внутрішніх ресурсів та дефіциту ліквідності на зовнішніх фінансових ринках. Високе боргове навантаження на тлі погіршення ситуації на ринку сталі й зниження цін на металопродукцію несуть загрозу для деяких вітчизняних компаній.

Через серйозні макроекономічні проблеми, які стали наслідками глибокого падіння обсягів виробництва в чорній металургії, питанням подолання кризових явищ в галузі в 2008-2009 рр. та підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств було одним із пріоритетних напрямів державної антикризової політики. Уряд здійснював підтримку конкурентоспроможності металургів по наступним напрямам.

1. "Заморожування" й навіть зниження цін на деякі ресурси й тарифи. Кабінет Міністрів запровадив мораторій на підвищення тарифів на вантажні залізничні перевезення і електроенергію, акордні ставки в портах тощо. Крім того, заморозив тарифи на ті товари та послуги, які реалізують державні підприємства (електрична та тепла енергія, вугілля, тощо). Уряд також тимчасово скасував 12 %-ву цільову надбавку при продажу газу [5];

2. Девальвація національної валюти, що створила додатковий ресурс цінової конкурентоспроможності та "очистила" внутрішній ринок від конкурентів. Збільшення експортного доходу від зростання вартості американського долара при стабілізації витрат,

деномінованих в гривні, дозволило металургійним підприємствам збільшити дохід. Варто зазначити, що основні конкуренти України проводили більш м'яку девальвацію своїх національних валют, а найбільший конкурент в Південно-Східній Азії - Китай - взагалі відмовився від девальвації власної валюти. Це зробило вітчизняну продукцію дешевшою, ніж продукція китайських виробників, що дозволило українським металургійним компаніям частково потіснити їх на зовнішніх ринках та навіть ринку КНР;

3. Ініціювання великих інфраструктурних проектів, які мають розширити внутрішній попит на вітчизняну промислову продукцію. Передусім, це проекти в рамках підготовки до Євро 2012.

В свою чергу, металургійні підприємства під тиском кризи змушені були активно шукати напрями підвищення економічної ефективності виробництва. По-перше, вітчизняні підприємства зменшили споживання газу. По-друге, українські підприємства скоротили обсяги виплавки сталі мартенівським способом на користь конвертерного. Собівартість однієї тонни мартенівської сталі в деяких підприємствах в 1,7 разу вище, ніж на підприємствах, які виробляють конвертерну сталь

По-третє, українські підприємства розпочали оптимізацію кадрового складу. За даними Федерації металургів України, в 2009 р. в порівнянні з 2008 р. середньооблікова чисельність штатних працівників підприємств чорної металургії зменшилася на 11,5%. Як було відзначено, продуктивність праці в українській чорній металургії в 3-4 рази нижча, ніж у розвинених країнах [5]. Український уряд вимагав не проводити різких скорочень персоналу, однак криза дала українським металургам аргументи на користь проведення цих болючих, але необхідних процесів. Враховуючи, що падіння виробництва сталі було більш глибоким, продуктивність праці в 2009 р. зменшилася, тому вітчизняні металургійні підприємства вимушені були оптимізувати кількість співробітників.

Названі спільні заходи уряду, металургійних підприємств та їх контрагентів дозволили істотно мінімізувати витрати, завдяки чому почали відновлюватися і ринкові позиції вітчизняних виробників.

Висновки. Причинами низького рівня конкурентоспроможності металургійних підприємств України є:

- низьку ефективність виробництва, обумовлену дефіцитом кваліфікованих кадрів робітників, здатних забезпечити ефективне використання новітніх технологій і устаткування, неефективним використанням робочої сили на підприємствах, а також застосуванням застарілих неефективних технологій (зокрема, мартенівські печі, розливання у виливниці) і потужностей;
- слабе позиціонування в ланцюжку створення вартості внаслідок виробництва значної частки продукції з низькою доданою вартістю;
- високу зношеність основних фондів, наднормативні строки експлуатації доменних і мартенівських печей, прокатних станів;
- брак власних коштів для модернізації виробництва, заміни фізично зношених й морально застарілих машин і устаткування з метою підвищення технічного стану галузі до світового рівня;
- високу енерго- і матеріалоємність продукції, обумовлену низьким технічним станом устаткування й високим рівнем цін на сировину, матеріали й енергоносії;
- низьку фінансову забезпеченість підприємств галузі при недостатній платоспроможності споживачів на внутрішньому ринку;
- брак внутрішніх споживачів готової металургійної продукції високого переділу (споживачі продукції високого переділу в Україні займають менш 15% внутрішнього ринку, при цьому дана продукція, як правило, імпортується ними із сусідніх країн).

Підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних металургійних підприємств сприятиме реалізація таких важливих заходів як: заміна мартенівського виробництва, збільшення доданої вартості готової продукції, оптимізація структури експорту, підвищення продуктивності праці, підтримка формування вертикально-інтегрованих корпорацій, розширення внутрішнього ринку.

Література

1. Макогон Ю. В Криза у світовій економіці: стратегічні пріоритети металургії України / Ю. В. Макогон, М. Г. Шпундра // *Стратегічні пріоритети*. - 2009. № 1. — С. 86-96.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

2. Медведкин Т. С. Тенденция развития мирового рынка в условиях глобализации мировой экономики // *Вісник Донецького університету, серія В: Економіка і право.* - 2009. - Вип. 1. - С. 181-186. Т. С. Медведкин, Э. М. Нестеренко, С. 122-128.
3. *Металурги возобновили инвестиции* // *Официальный сайт Днепропетровского комбината им. Дзержинского [Електронний ресурс].* Режим доступу: <http://www.dmkd.dp.ua/node/381>
4. Молдован О. О. Кризові явища в промисловості України та пріоритетні заходи антикризової політики [Електронний ресурс] : аналітична записка НІСД / О. О. Молдован. Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/July2009/05.htm>
5. Офіційний сайт: Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. - режим доступу: Україна www.ukrstat.gov.ua.
6. Офіційний сайт: Міністерство промислової політики [Електронний ресурс]. - режим доступу: industry.kmi.gov.ua
7. Сіденко В.Р. Проблеми конкурентоспроможності українських виробників в умовах відкритої економіки // *Поглиблення ринкових реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року : Матеріали наук. конф. - К.:УкрІНТЕІ.-2009.-Ч.ІІ.-Т.ІІ.-С.204-208.*
8. Соломаха В. М. Сучасні тенденції розвитку та проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України / В. М. Соломаха // *Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць.* - 2009. - Випуск 22. С. 178-189.
9. *Украинская металлургия отказывается от газа* // *Цензор.нет.* [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://censor.net.ua/ru/forum/view/451926/ukrainskaya_metallurgiya_otkazyvaetsya_ot_gaza
10. Шалімов В. Д. Організаційно-економічні проблеми розвитку та забезпечення внутрішнього ринку металопродукції України / В. Д. Шалімов // *Економіка промисловості.* - 2007. - № 2. - С. 168-172.

Ксенія Вікторівна Семенова

Науковий керівник:
к.е.н., професор В.Є. Сахаров

СТАНОВЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті показано, що формування валютного ринку в Україні безпосередньо пов'язане з процесами розбудови української держави та реформуванням її економіки. Розвиток та стабілізація валютної системи значною мірою визначають успішний хід ринкових перетворень в Україні. Діяльність банків глибоко проникає в усі сфери економіки і активно впливає на соціальні процеси в державі.

Ключові слова: валютний ринок, валютна система, реформування економіки, банківська система, ринкові перетворення.

Семенова К.В.

СТАНОВЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье показано, что формирование валютного рынка в Украине непосредственно связано с процессами развития украинского государства и реформированием ее экономики. Развитие и стабилизация валютной системы в значительной мере определяют успешный ход рыночных преобразований в Украине. Деятельность банков глубоко проникает во все сферы экономики и активно влияет на социальные процессы в государстве.

Ключевые слова: валютный рынок, валютная система, реформирование экономики, банковская система, рыночные преобразования.

Semenova K.V.

FORMATION OF INTERNAL CURRENCY MARKET OF UKRAINE

In this article we see formation of the foreign exchange market in Ukraine come now directly connected with the processes of development of the Ukrainian government and reformation of its economy. Development and stabilization of the monetary system largely determine the success of the market reforms in Ukraine. The activities of banks deeply penetrates all spheres of the economy and actively influences social processes in the country.

Keywords: Monetary market, monetary system, economic reforms, banking system, market transformation.

Постановка проблеми. У сучасних нестабільних умовах досить гостро постає питання щодо подальшої розробки та удосконалення науково-методичних засад функціонування національного валютного ринку. Інтеграція України до світового співтовариства зумовлює необхідність вдосконалення функціонування її валютного ринку як механізму, що забезпечує взаємозв'язок між вітчизняною та світовою фінансовою системою. Таким чином, у результаті підвищення впливу процесів глобалізації на економіку України та в умовах світової фінансової кризи проблеми підвищення ефективності функціонування вітчизняного валютного ринку набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В існуючих дослідженнях, на наш погляд, недостатньо розкрито проблемні аспекти функціонування валютних ринків в умовах фінансових криз.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямків розвитку валютного ринку України та особливостей його регулювання в умовах світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Останні події у світі демонструють важливість впливу валютної сфери на економіку. Розвиток кризи у світовому масштабі показав, наскільки тісно переплітаються валютна та фінансова сфера, наскільки синхронізованими в часі можуть бути процеси, що відбуваються в них, наскільки глобальним може бути їх географічне поширення і який при певному збігу обставин може бути масштаб їхнього впливу на основні сфери економічної діяльності [1].

Крім того, криза ставить під серйозний сумнів спроможність ринкової системи до саморегулювання без масштабного втручання держави, що надало привід окремим експертам цілком серйозно говорити про фактичний колапс ринкової економіки [1].

Свого часу Дж. Сорос стверджував, що фінансові ринки за своїми властивостями є нестабільними, окрім цього існують суспільні потреби, які не можуть бути задоволені шляхом надання повної свободи ринковим силам [4].

Згідно з неокейнсіанською моделлю, що характеризує необхідність державного регулювання господарських процесів, починають активно конкурувати погляди, які визнають принципову можливість саморегулювання господарства на основі "природних" економічних і ринкових процесів.

Валютний і фінансовий ринки мають глобальний та інтернаціональний характер. Швидко перемищення величезних фінансових ресурсів між різними країнами здійснюється шляхом використання сучасних технічних можливостей.

Сучасний міжнародний платіжний оборот, пов'язаний з оплатою грошових вимог і зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн, обслуговується валютним ринком. Валютний ринок є однією з головних форм забезпечення світових господарських зв'язків, виконуючи по суті функції міжнародної грошової системи та сприяючи здійсненню міжнародних інвестицій і торгівлі.

Валютний ринок - це система економічних відносин між його суб'єктами щодо здійснення операцій з купівлі-продажу валют і валютних цінностей за допомогою сучасних засобів фінансової телекомунікації, де цінами є встановлені під впливом попиту і пропозиції обмінні курси [3].

Валютна політика як одна з головних форм регулювання зовнішньоекономічних відносин набуває ключового значення у практичній реалізації державного впливу на перебіг усіх господарських процесів з метою реалізації стратегії економічного розвитку та розбудови в Україні ефективно функціонуючого ринкового механізму.

Головним елементом валютної політики слід вважати валютне регулювання - діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямовану на регламентацію системи міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютними цінностями.

Залежно від інструментів, що використовуються, валютне регулювання може бути прямим або опосередкованим. Пряме валютне регулювання насамперед полягає в корекції поведінки суб'єктів валютного ринку через застосування обмежувальних законодавчих актів і втручання органів виконавчої влади. Опосередковане валютне регулювання полягає у використанні економічних, зокрема валютно-кредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку.

З початком розгортання світової фінансової кризи Україна була абсолютно не підготовленою до серйозних впливів зовнішніх кризових явищ через паралельне розгортання внутрішніх економічних і політичних кризових явищ.

На валютному ринку України протягом кризового 2008 р. відбувалися коливання попиту та пропозиції іноземної валюти. При цьому протягом січня-серпня на міжбанківському ринку спостерігалось стійке перевищення пропозиції іноземної валюти над попитом на неї. НБУ врівноважував валютний курс переважно через купівлю іноземної валюти. За статистичними даними загальний обсяг валютних інтервенцій НБУ впродовж січня-серпня 2008 р. становив 6,6 млрд. дол. США. Обсяг міжнародних резервів наприкінці серпня перевищив 38 млрд. дол. США і збільшився з початку 2008 року на 5,6 млрд. дол. США.

Але починаючи з вересня на міжбанківському ринку України спостерігався дефіцит іноземної валюти, який був спричинений загостренням світової фінансової кризи та зменшенням зовнішнього споживання, що спровокувало зменшення валютних надходжень за експортними операціями резидентів та їх зовнішніми запозиченнями. Внаслідок цього щоденні обсяги надходжень іноземної валюти на рахунки підприємств зменшилися з 595 млн. дол. США у серпні до 357 млн. дол. США у грудні 2008 року.

Протягом 2009 р. ситуація на валютному ринку України визначалася перевищенням попиту на валюту над її пропозицією, що пояснювалося значними виплатами за зовнішнім боргом та погіршенням умов зовнішньої торгівлі. Відбулося суттєве звуження міжбанківського валютного ринку - обсяг операцій з купівлі-продажу валюти зменшився на чверть. При цьому спостерігалось скорочення валютних надходжень на користь резидентів, що спричинило зменшення пропозиції валюти на міжбанківському валютному ринку. Водночас відбулося збільшення переказів іноземної валюти нерезидентам для погашення раніше отриманих від них кредитів. Це збільшило дефіцит іноземної валюти на міжбанківському ринку України,

а також посилило вразливість гривні та збільшило амплітуду коливань її обмінного курсу.

З метою зменшення девальваційного тиску на гривню Національний банк України в 2009 році активізував проведення валютних інтервенцій на міжбанківському ринку. Сальдо валютних інтервенцій Національного банку України протягом усього року було від'ємним і становило "мінус" 10,4 млрд. дол. США, збільшившись порівняно з попереднім роком у 2,7 раза. Валютні інтервенції також використовувалися для підтримки зовнішніх платежів резидентів за їх імпортними контрактами.

На початку 2010 р. на валютному ринку України спостерігалось сезонне зниження активності його учасників як за операціями з купівлі, так і з продажу валюти. Порівняно з груднем попереднього року обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України зменшився на 45,7 %, порівняно з січнем 2009 р. - на 23,2 %. Водночас унаслідок перевищення платежів за зовнішніми борговими зобов'язаннями над обсягами надходжень іноземної валюти до країни сформувався певний валютний дефіцит, що спричиняв девальваційний тиск на гривню.

Для стабілізації обмінного курсу гривні Національний банк України продовжував регулярне проведення інтервенцій з продажу іноземної валюти. При цьому було підтримано платежі НАК "Нафтогаз України" за його зовнішніми контрактами, що сприяло своєчасному розрахунку компанії за імпортований газ. Крім цього, тривало проведення валютних аукціонів із продажу іноземної валюти для задоволення потреб клієнтів банків - фізичних осіб.

Обсяг міжнародних резервів у січні 2010 року зменшився на 4,6 % і за станом на 01.02.2010 становив 25,3 млрд. дол. США. З середини лютого 2010 р. міжбанківський валютний ринок України демонструє наочні ознаки стабілізації. На ньому, зокрема, спостерігалось домінування пропозиції іноземної валюти над попитом на неї: за січень-квітень 2010 року обсяг чистої валютної пропозиції становив 2,6 млрд. дол. США. Крім того, відбулося поступове підвищення ринкових котирувань гривні.

Безпосередніми чинниками зазначених зрушень стали:

-відновлення зростання середньоденних надходжень іноземної валюти, обсяги яких у квітні збільшилися порівняно з січнем на 14,6 %;

уповільнення відтоку іноземної валюти на користь нерезидентів: їх щоденні

-обсяги у квітні знизилися порівняно з січнем на 14,8 %.

Таким чином, на міжбанківському валютному ринку України вперше після вересня 2008 року сформувалася чиста пропозиція іноземної валюти, середньоденний обсяг якої у лютому становив 0,4 млн. дол. США, в березні - 59 млн. дол. США, а в квітні - 75 млн. дол. США. У червні-липні 2010 р. спостерігалось перевищення пропозиції іноземної валюти над попитом на неї, що дало можливість Національному банку України продовжити поповнення своїх валютних резервів. Починаючи з серпня до грудня 2010 р. спостерігалось зростання попиту на іноземну валюту на валютному ринку України, що відбувалося через зменшення надходження від експортерів із одночасним збільшенням платежів за імпортними контрактами.

Обсяг міжнародних резервів у серпні зріс на 1,8 млрд. дол. США, або на 5,9 %, і за станом на 01.09.2010 становив 32,7 млрд. дол. США. На динаміку резервів найбільше вплинуло отримання транша МВФ у рамках нової програми "Стенд-бай" у розмірі 1,9 млрд. дол. США. Валютні інтервенції були додатними і за станом на 01.09.2010 становили 0,1 млрд. дол. США. За таких умов гривня зміцнилася щодо долара на міжбанківському валютному ринку. У листопаді Національний банк України здійснював інтервенції як з продажу іноземної валюти, так і з її купівлі. Від'ємне сальдо валютних інтервенцій у листопаді зменшилося порівняно з попереднім місяцем на 22,9 % і становило 0,4 млрд. дол. США. Обсяг міжнародних резервів зменшився на 2,1 % і за станом на 01.12.2010 становив 33,5 млрд. дол. США.

За статистичними даними обсяг міжнародних резервів НБУ на початок 2011 року становив 34,6 млрд. дол. США. При цьому обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж у долларовому еквіваленті) становив 25,4 млрд. дол. США (з урахуванням операцій Держказначейства України).

З початку 2011 року спостерігалася тенденція зростання обсягу чистих надходжень іноземної валюти від нерезидентів, зокрема за експортно-імпортними операціями та зовнішніми запозиченнями. Водночас на міжбанківському ринку України попит на іноземну валюту дещо перевищує її пропозицію. За цих умов Національний банк України продовжує здійснювати інтервенції як з продажу, так і з купівлі іноземної валюти. Обсяг операцій з готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж іноземних валют за гривні в доларовому еквіваленті) становив 2 448.6 млн. дол. США, у тому числі:

-обсяг валюти, купленої банками в населення, - 1 113.5 млн. дол. США;

-обсяг валюти, проданої населенню, - 1 335.1 млн. дол. США.

Міжнародні резерви за станом на 01.03.2013 становили 24 709.9 млн. доларів США.

Банківські вклади фізичних осіб у ВКВ (у доларовому еквіваленті) знизились на 181.7 млн. дол. США і за станом на 01.03.2013 становили 22 578.5 млн. дол. США.

Реальний ефективний обмінний курс гривні

У січні 2013 р. реальний ефективний обмінний (далі - РЕОК) курс гривні знизився на 1,4 % порівняно з груднем 2012 року. Номінальний ефективний обмінний курс гривні знизився на 0,9 % внаслідок знецінення долара США відносно євро на міжнародних ринках. Водночас інфляційний диференціал зменшився на 0,6 %, оскільки інфляція в Україні була нижчою, ніж її середньозважений рівень у країнах - основних торговельних партнерах України [2].

Висновки. Основні висновки полягають у такому:

1. Для нейтралізації негативних наслідків світової фінансової кризи Національним банком України, починаючи з жовтня 2008 р., було прийнято низку постанов Правління Національного банку України.

2. В умовах світової фінансової кризи задля збалансування обсягів попиту та пропозиції на валютному ринку Національний банк України здійснював активні валютні інтервенції.

3. З метою подолання наслідків світової та національної валютно-фінансових криз НБУ протягом 2008-2009 рр. надавав перевагу адміністративним інструментам валютного регулювання, поєднуючи їх з економічними (передусім, валютними інтервенціями), у 2010 р. суттєво переважали інструменти девізної політики.

4. Незважаючи на прагнення поступово лібералізувати вітчизняний валютний ринок і збільшити курсову волатильність гривні, Національний банк України продовжує активно використовувати адміністративні та економічні інструменти для збереження ринкової рівноваги.

Список літератури

1. Бураковський, І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України [Текст] : навчальний посібник / І. В. Бураковський, О. В. Плотніков. - Харків : Фоліо, 2009. - 299 с.
2. Бюлетень Національного банку України за 2008-2010рр // Основні тенденції валютного ринку України за лютий 2013 року / 2013 [Текст].
3. Журавка, Ф. О. Методологічні підходи до визначення поняття "валютний ринок" [Текст] / Ф. О. Журавка // Вісник науковця. - 2009 р. : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (2 квітня 2009 р.) - Миколаїв : НУК, 2009. - С. 40-42.
4. Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности [Текст] / Дж. Сорос ; пер. с англ. - М. : ИНФРА-М, 1999. - 262 с.

Олена Леонідівна Суходольська

Науковий керівник:
к.е.н., професор В.Є. Сахаров

ФОРМУВАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЯ ТА ДОСЯГНЕННЯ УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті розглянуто процес формування основних напрямків зовнішньої політики в українсько-американських відносинах, досягнення і недоліки стратегічного партнерства. Проаналізовано основні сфери українсько-американської співпраці, такі як економічна, науково-технологічна, культурно-гуманітарна та військова, розроблено рекомендації щодо формування українсько-американського економічного партнерства.

Ключові слова: Україна, США, стратегічне партнерство, економіка, розвиток, громадянське суспільство.

Е.Л. Суходольская

ФОРМИРОВАНИЕ, РЕАЛИЗАЦИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ УКРАИНСКО-АМЕРИКАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

В работе рассматривается процесс формирования основных направлений внешней политики в украинско-американских отношениях, достижения и недостатки стратегического партнерства. Анализируются основные сферы украинско-американского сотрудничества, такие как экономическая, научно-технологическая, культурно-гуманитарная и военная.

Ключевые слова: Украина, США, стратегическое партнерство, экономика, развитие, гражданское общество.

O.L. Sukhodolska

ORIGIN, DEVELOPMENTS AND ACHIEVEMENTS OF UKRAINIAN - AMERICAN ECONOMIC PARTNERSHIP

The formation of the main directions of the Ukrainian-American relations, the achievements and limitations of strategic partnership are studied in this work. The main areas of the Ukrainian-American cooperation, such as economic, scientific, technological, cultural and military are analyzed.

Key words: Ukraine, USA, strategic partnership, economy, development, civil society.

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується прискореною динамікою розвитку. З'являються нові домінянти економічного, соціально-політичного, культурного розвитку людства, які визначають риси майбутнього. На світову арену виходять нові держави та їх угруповання, що прагнуть утвердитися в геополітичному просторі планети, у зв'язку з чим складається нова конфігурація міжнародних взаємин. Пріоритетним завданням України є органічне входження в європейську та світову спільноти, вихід у багатовимірний світ складних міжнародних відносин. Україні потрібно знайти власне місце у цьому просторі, яке відповідало б її потенціалу європейської держави.

Українсько-американські відносини є прикладом того, як дві країни, які різняться між собою економічним потенціалом і чисельністю населення, історією і географічним розташуванням, можуть бути справжніми стратегічними партнерами. Сьогодні Київ і Вашингтон говорять однією мовою про глобальну і регіональну безпеку, світову економіку, питання демократії. Поруч з розвитком відносин з Європейським Союзом і Росією стратегічне партнерство зі Сполученими Штатами залишається одним з трьох пріоритетів зовнішньої політики України.

Прихід до влади нової американської Адміністрації в 2009 р. поставив традиційне для таких випадків питання щодо можливої еволюції міжнародних пріоритетів США, а відтак - зміни глибини та якості українсько-американських відносин. Експертні занепокоєння певною мірою зумовлювалися часовими рамками перебирання повноважень командою Президента Б. Обами, а також першочерговою увагою Білого дому до проблемних напрямів зовнішньої політики, які залишилися у спадок від попередньої Адміністрації, а Україна, зрозуміло, до таких не належала. Фактично з перших днів нової Адміністрації в контактах з її представниками українська сторона зайняла активну й логічну позицію - без зайвих зволікань, відштовхуючись від попередніх напрацювань, поновити двосторонній порядок денний і розпочати його реалізацію.

Однак, після приходу до влади Президента України В. Януковича українсько-американські стосунки позначилися похолоданням. Криза у відносинах поглибилася після арешту колишнього прем'єра Юлії Тимошенко та представників її колишнього уряду. Отже, стосунки між Україною та США опинилися під загрозою. І зараз, як ніколи раніше, ці стосунки потребують глибокого аналізу та компромісних рішень задля подальшої співпраці.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Джерела умовно можна розділити на дві групи. Одна з них включає договірно-правову базу, яка існує між Україною та США та у просторі якої здійснюється двостороннє співробітництво. Але виходячи з завдання магістерської роботи, коло дослідження було значно звужено, практично до основних міждержавних і міжурядових документів. Як приклад можна назвати Хартію українсько-американського партнерства, дружби і співробітництва від 21 листопада 1994 р. [3], Спільну заяву Президента України Л. Кучми та Президента США У. Дж. Клінтона від 12 травня 1995 року [4], Спільну українсько-американську заяву від 6 березня 1998 р., Спільну заяву президентів двох країн "Порядок денний українсько-американського стратегічного партнерства у новому сторіччі", яку було ухвалено під час візиту Президента України В. Ющенка до США 4-6 квітня 2005 р. і якою розставлено політичні акценти, визначено перспективи й поточні кроки розвитку двосторонніх взаємин, Спільну українсько-американську заяву під час візиту Президента Сполучених Штатів Америки Дж. Буша до України 1 квітня 2008 р. [4], якою визначено пріоритети та окреслено основні напрями стратегічного співробітництва двох держав.

Іншу групу складають офіційні документи України та США, які безпосередньо торкаються питань зовнішньої політики держав, без аналізу яких дослідження було б одновимірним та неповним. Серед цих документів Конституція України [1], Постанова Верховної Ради України "Про основні напрями зовнішньої політики України" [2].

Хронологічні межі роботи в основному охоплюють останнє десятиріччя ХХ-го та початок ХХІ-го століття, тобто період після здобуття Україною незалежності. Період 90-х та початок 2000-х років у відносинах України та США є одним з найбільш досліджених як західними, так і вітчизняними дослідниками. Передусім виділяється монографія А. Дашкевича "На роздоріжжі: виклики сучасності і парадокси зовнішньої політики США" [9], яка присвячена з'ясуванню суті міжнародних доктрин і концепцій Сполучених Штатів, спільна робота Є. Камінського та А. Дашкевича "Політика США щодо України" [8], яка присвячена визначенню концептуальних підходів в українсько-американських відносинах, праці науковців, предметом дослідження яких є розвиток українсько-американських відносин. Зазвичай вони висвітлюють комплексні аспекти політичного, економічного, військового, науково-технологічного та культурно-гуманітарного співробітництва.

Крім того, автор роботи використовував дослідження Бжезинського З. [4], М. Гончара [5], В. Горбуліна [6], 0. Дергачова [7], В. Саприкіна [12], О. Шамшура [13] та інших вітчизняних, російських і західних авторів.

Для повноти дослідження та оцінки ситуації, яка склалася у відносинах між Україною та США, також були використані монографія Національного інституту стратегічних досліджень і Національного інституту українсько-російських відносин "Україна 2000 і далі: геополітичні пріоритети та сценарії розвитку" [10].

Метою дослідження є аналіз стану, тенденції розвитку та перспективи українсько-американського економічного партнерства на початку ХХІ століття. Необхідно визначити фактори, що впливають на ці відносини та їх характер.

Основні результати. Головною метою української зовнішньої політики на американському напрямку в період 1991-1994 рр. було здобути від США реальне визнання України як рівноправного партнера, домогтися ідентифікації нашої країни як такої, що посідає важливе геополітичне місце в Європі та має власні національні інтереси, не тотожні інтересам сусідніх пострадянських держав.

Варто зазначити, що адміністрація Дж. Буша безуспішно вела з Україною ультимативний діалог, ставлячи вимогу відмови від ядерної зброї в залежність від надання економічної допомоги. Команда Б.Клінтона значно розширила діапазон пошуку

варіантів примусу України щодо її відмови від ядерної зброї, точно визначивши її вразливі місця: ступінь залежності від Росії, прагнення зберегти суверенність та інтегрування в європейську спільноту. Таким чином, було зроблено значний крок у напрямі до зміцнення режиму нерозповсюдження ядерної зброї, який з часом привів до повної "денуклеаризації" України у червні 1996 року.

Можна вважати, що стратегічне партнерство між Україною і США досягло значного рівня у сферах політики, безпеки та військового співробітництва, але його подальше розширення та поглиблення стримується сприйняттям США України як держави, в якій відсутній суттєвий прогрес у здійсненні ринкових та політичних перетворень. Разом з тим США у своїй політиці щодо України продовжуватимуть виходити з необхідності підтримання та подальшого розвитку всіх напрямків українсько-американського співробітництва, в т.ч. шляхом реалізації широких можливостей з використання американського досвіду та сучасних технологій у сфері ядерної енергетики, збереження та відновлення навколишнього природного середовища, активізації двостороннього співробітництва в космічній галузі - все це призведе до позитивних наслідків та формуванню стійкої тенденції до сталого розвитку нашої держави. Незважаючи на всі внутрішньополітичні розбіжності України, сьогодні відкриваються нові можливості розвитку двосторонніх українсько-американських відносин. Проте для їхньої реалізації необхідне використання всіх "крапок збігу" національних інтересів України й США, а таких на сьогодні чимало.

В умовах світової фінансової кризи постають нові виклики, серед яких одне з перших місць посідає необхідність підвищення конкурентоспроможності української економіки. Тому, відкриваючи власний ринок, зокрема через вступ до СОТ, Україна робить свідомий вибір на користь партнерів, які зорієнтовані на довгострокову співпрацю та вкладання інвестицій, насамперед інноваційної спрямованості. Серед них і США. Прогресом у двосторонній торгівлі слугувало важливе зрушення в двосторонніх відносинах, зокрема вступ України до СОТ 2008 р., підписання Угоди про торговельне та інвестиційне співробітництво між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів і початок роботи Українсько-Американської ради з торгівлі та інвестицій. На жаль, світова економічна криза негативно позначилася на цьому напрямі.

За даними Комісії США з міжнародної торгівлі загальний товарообіг між Україною та США за 2012 рік зменшився на 7,7% (або на -275,9 млн. дол. США) у порівнянні з показниками минулого року та склав 3288,1 млн. дол. США [16]. Дефіцит балансу двосторонньої торгівлі трохи зменшився і становить наразі 583,7 млн. дол. При цьому відбулось зниження експортних поставок українських товарів до США на 7,4% (або на -107,4 млн. дол.), що на кінець 2012 року склали 1352,2 млн. дол. У той же час імпорт американської продукції в Україну зменшився на 8% (або на -168,5 млн. дол. США) та склав загалом на кінець року 1935,9 млн. дол.

Таблиця 1. Експорт та імпорт товарів з України до США за 2012 рік [15]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Співвідношення 2012/2011	
							%	+/-
Експорт	1221	2340	489	1082	1459,6	1352,2	92,6	-107,4
Імпорт	1342	1868	890	1344	2104,4	1935,9	92,0	-168,5
Сальдо	-121	472	-401	-262	-644,8	-583,7	-	-
ЗТО	2563	4208	1379	2426	3564	3288,1	92,3	-275,9

(млн. дол. США)

За результатами 2012 року український експорт до США у порівнянні з 2011 роком впав на 7,3% або на -107,4 млн. дол. та склав 1352,2 млн. дол. Імпорт американської продукції до України за результатами 2012 року у порівнянні з 2011 роком зменшився на 8% або на 168,5 млн. дол. та склав 1935,9 млн. дол.

Сьогоднішні економічні реалії України, її досягнення на шляху інтеграції до світового економічного суспільства створюють передумови для співробітництва між двома країнами і

в інвестиційній сфері. І хоча світова фінансова криза негативно позначилась і на цьому напрямку співпраці між двома державами, США продовжують займати чільне місце серед країн-найбільших інвесторів в економіку України.

Згідно з даними Держкомстату України, за обсягом прямих іноземних інвестицій (ПІІ), залучених в економіку України, США посідають одинадцяте місце [14]. Станом на 01.10.2012р. в економіку України залучено 976 млн. дол. американських інвестицій (на 12 млн. дол. США менше ніж за результатами попереднього кварталу), що складає 1.9% усіх ПІІ, залучених в економіку України. На території України працюють 1525 підприємств з американським капіталом. Серед них близько 250 є потужними стратегічними інвесторами - "Джон Дір", "Кока-Кола", "Боїнг", "Проктер енд Гембл", які мають довгострокові плани вкладення капіталів в українську економіку. Дієві кроки з розширення своєї присутності, започаткування нових проектів з українськими партнерами здійснюють корпорації "Ей-І-еС", "Фейрчайлд", "Шеврон", "Армор Холдінг", "Флор", "Сі-Ейч-Ту-Ем-Хілл". Значні перспективи має також розвиток співпраці з потужними корпораціями військово-промислового комплексу США ("Боїнг", "Нортроп Грумман", "Локхід-Мартін") та зацікавленими українськими підприємствами й організаціями. Активність потенційних американських інвесторів об'єктивно залежить, передусім, від поточних політико-економічних процесів в Україні, вирішення проблемних питань діяльності американських компаній на ринку України, а також рекомендацій відомих консалтингових фірм.

Висновки. На думку автора, в економічних стосунках України і США найближчим часом постануть такі завдання:

- співпраця із США в рамках Світової організації торгівлі;
- робота Українсько-Американської ради з питань торгівлі та інвестицій;
- взаємодія з американською стороною в контексті дотримання законодавства України щодо захисту прав інтелектуальної власності з метою поновлення переваг Генералізованої системи преференцій США по відношенню до України;
- розширення регіонального співробітництва між областями України та штатами США;
- запровадження постійного енергетичного діалогу на рівні профільних відомств;
- забезпечення прозорості та привабливості української енергетичної сфери для американських інвесторів;
- подальше залучення в Україну американських технологій і капіталу;
- започаткування нових проектів щодо торговельно-економічної та науково-технічної співпраці;
- вихід на американський ринок не лише сировинної, а й готової продукції українського виробництва.

До основних завдань у двосторонніх економічних відносинах із США на сьогодні, передусім, віднесено опрацювання шляхів збільшення експорту українських товарів і послуг на американський ринок у контексті реалізації урядових антикризових заходів.

Упевнена, що у найближчі роки, як і в подальшій перспективі, США залишатимуться одним із пріоритетних партнерів України в торговельно-економічному співробітництві. Позитивні тенденції його розвитку сприятимуть розширенню та поглибленню стратегічного партнерства між країнами і стануть основою для прискорення процесу інтеграції України до глобальної економічної системи.

Література:

1. Конституція України [Текст] : офіц. текст : [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 р. : станом на 1 січня 2006 р.]. - К. : Мін-во Юстиції України, 2006. - 124 с.
2. Про основні напрями зовнішньої політики України / Постанова Верховної Ради України від 02.07.93р. № 3360 - XII // Відомості Верховної Ради. - 1993. - №37.
3. Хартія Українсько-Американського партнерства, дружби і співробітництва від 21 листопада 1994 року // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Бжезінський З. Вирішальна роль України на пострадянському просторі // Політика і час. - 1997. - № 9. - С. 24 - 29.
5. Гончар М., Москалець О. Україна на російсько-американських гойдалках // Дзеркало тижня. - 2001. - 5 травня. - №18. - С. 5.

Національна академія управління

6. Горбулін В. До питання про взаємовідносини Україна - НАТО// Стратегічна панорама. - 1999. - № 1-2. - С. 29-35.
7. Дергачов О. Проблеми національної безпеки //Політична думка. - 1993. - №1 - С. 17-23.
8. Камінський Є., Дашкевич А. Політика США щодо України. - К., 2002. - 517с.
9. Павленко А. Чи перешкоджатиме інтеграції України в ЄС її вступ до НАТО?// Дзеркало тиждня. - № 22, 17 червня 2005. — с. 34-47.
10. Сапрыкин В. Состояние и перспективы международного сотрудничества Украины в энергетической сфере // Зеркало недели. - 2000. - 14 октября. - №40. - С. 4-5.
11. Шамшур О. Україна-США: Ринкова економіка. СОТ. Далі буде?// Дзеркало тиждня. - № 9, 11 березня 2006. — с. 45-59.

Аліна Ігорівна Шепіта

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент Соскін О.І.*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ РЕГУЛЯТИВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВИХ РИНКІВ

В статті досліджено еволюційні зміни підходів до регулювання фондового ринку та вплив економічної концепції на вибір моделей регулювання. Здійснено комплексний порівняльний аналіз моделей регулювання фондового ринку в розвинених країнах, у країнах з перехідними економіками, визначено особливості підходів до моделювання регуляторної інфраструктури у цих країнах.

Ключові слова: фондовий ринок, регуляторна інфраструктура, еволюція економічної концепції, моделі регулювання.

А.И.Шепита

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЕГУЛЯТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ

В статье исследовано эволюционные изменения подходов к регуляции фондового рынка и влияние экономической концепции на выбор моделей регуляции. Осуществлен комплексный сравнительный анализ моделей регуляции фондового рынка в развитых странах, в странах с переходными экономиками, определены особенности подходов к моделированию регуляторной инфраструктуры в этих странах.

Ключевые слова: фондовый рынок, регуляторная инфраструктура, эволюция экономической концепции, модели регулирования.

A.Shepita

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF REGULATORY INFRASTRUCTURE STOCK MARKETS

In the article investigational there are evolutionary changes of going near adjusting of fund market and influence of economic conception at choice adjusting models. The complex comparative analysis of models of adjusting of fund market is carried out in the developed countries, in countries with transitional economies, the features of going are certain near the design of regulator infrastructure in these countries.

Key words: stock market regulation, regulatory infrastructure, evolution of economic concepts, regulation models.

Постановка проблеми. В Україні формується індивідуальна модель регулювання фондового ринку, яка в основному спирається на деяких складових моделях регулювання в зарубіжних країнах. Прийнятий досвід не завжди відповідає вітчизняним умовам та умовам економіко-правової сфери і це породжує багато проблем, оскільки він не завжди відповідає вітчизняними умовам та економіко-правовій сфері, що породжує протиріччя.

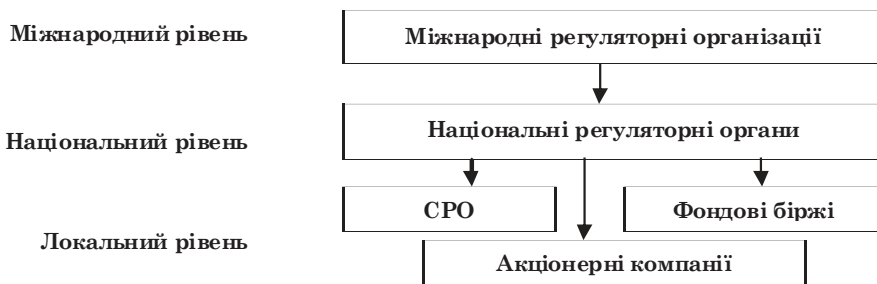
Актуальність обраної теми. На етапах макроекономічної нестабільності вплив фондового ринку на світовий фінансовий ринок та економіку в цілому стрімко зростає. Ефективна система регулювання, яка охоплює всіх учасників фондового ринку і забезпечує здійснення ними діяльності відповідно до встановлених норм і правил, є найважливішою умовою його сталого розвитку. Формування дієвого механізму залучення в економіку інвестицій шляхом активізації взаємодії між тими, хто має потребу в капіталі, й тими, хто бажає інвестувати свій надлишковий капітал, активізує розроблення і запровадження нових динамічних підходів та інструментів для побудови ефективної регуляторної інфраструктури фондового ринку.

Мета статті. Метою даної роботи дослідження еволюції та функціонування регуляторної інфраструктури фондового ринку в розвинених країнах і країнах з перехідною економікою та розробка рекомендацій щодо вдосконалення інфраструктури регулювання фондового ринку України.

Аналіз досліджень і публікацій. Розгляду проблематики регулювання фондового ринку присвячено велику кількість фундаментальних наукових праць. Заслужують на увагу дослідження щодо регулювання та функціонування фінансової сфери, зокрема фондових ринків, таких іноземних і вітчизняних сучасних дослідників, як: О. Богомолов, Ю.В. Бондаренко, А. Г. Загородній, Н. Л. Івашук, В. В. Мельник та інші.

Водночас у науковій літературі мало уваги приділено аналізу розвитку системи регулювання фондового ринку, що й зумовило вибір теми дисертаційної роботи. Відсутність ефективної стратегії взаємодії органів державного регулювання, чіткого розподілення функцій між ними, недостатньо обґрунтована регулятивна база активізували актуальність цього дослідження.

Виклад основного матеріалу. Найважливішою умовою успішного функціонування фондового ринку є ефективна система регулювання, яка охоплює всіх учасників та забезпечує здійснення ними діяльності відповідно до встановлених норм і правил. Якість регулювання фондового ринку спричиняє великий вплив на стан ринку та рівень довіри інвесторів до його учасників; формування системи регулювання передбачає створення різних інституційних структур, що дістали назву регуляторної інфраструктури 14,с.18 . Регуляторна інфраструктура фондового ринку складається з кількох взаємопов'язаних рівнів. Кожен з них представлено певними регуляторними органами: міжнародними організаціями, державними регуляторами, саморегулювальними організаціями (СРО), біржами й акціонерними компаніями відповідно (рис. 1).



Джерело: складено автором.

Рисунок 1. Рівні регулювання фондового ринку

Регуляторна інфраструктура фондового ринку - це сукупність взаємозв'язаних інститутів, які виконують обслуговуючі, регулюючі, наглядові та контролюючі функції з метою забезпечення ефективної багаторівневої взаємодії суб'єктів фондового ринку.

Регуляторна інфраструктура є складною сукупністю елементів, які постійно взаємодіють між собою і прагнуть реалізації економічної політики загалом і політики фондового ринку зокрема. Вибір відповідної моделі регуляторної інфраструктури залежить від цілей держави, які визначають стратегічний напрям розвитку. У кожній країні вони різні й обираються залежно від історичних, національних і культурних традицій певної країни. Однак головна мета політики розвитку держави полягає у формуванні такої інфраструктури регулювання фондового ринку, яка здатна не лише розробити й упровадити ефективну систему прав власності, а й забезпечити її надійне функціонування 16,с.126 . Політика регулювання фондового ринку здебільшого залежить від обраної економічної концепції (класичної економічної теорії, кейнсіанства чи неокласичної теорії).

Однією з умов ефективного розвитку фондового ринку є підвищення наукової обґрунтованості під час вибору методів і форм регулювання, а не вибір напряму його розвитку під впливом мінливих умов. Сучасна модель ліберального розвитку економіки вимагає радикального оновлення та реформ на міжнародному та національному рівнях. Передусім це стосується системи регулювання, оскільки, виходячи з історичного досвіду, відповідна модель регулювання визначає напрям та ефективність розвитку як економіки, так і кожного її сегмента.

У кожній країні сформовано власну модель фондового ринку (табл.1).

**Таблиця 1. Порівняльна характеристика моделей регулювання
у розвинених країнах**

Назва	США	Велика Британія	Японія	Німеччина	Франція
Модель ринку	англо-американська	англо-американська	змішана	рейнська	рейнська
Модель акціонерного капіталу	аутсайдерська	аутсайдерська	інсайдерська	інсайдерська	інсайдерська
Ступінь участі банків	до 1999 р. заборонено	до 1980-х рр. заборонено	до 1993 р. заборонено	не було заборонено	не було заборонено
Роль держави	самостійний державний орган	мегарегулятор	мегарегулятор	мегарегулятор	мегарегулятор
Назва	Комісія з цінних паперів та бірж	Рада з фінансових послуг	Агенція з фінансового нагляду	Федеральна служба з регулювання фінансових ринків	Відомство з фінансових ринків
Рік створення комісії	1934 р.	2001 р.	2000 р.	2002 р.	2003 р.
Підпорядкованість	Президенту	Міністерству фінансів	Прем'єр-міністру	Міністерству фінансів	Президенту
Фінансування	бюджетна організація	за рахунок професійних учасників	за рахунок професійних учасників	за рахунок професійних учасників	за рахунок професійних учасників
Наявність СРО	присутні	присутні	присутні	відсутні	відсутні
Жорсткість регулювання	жорстке, високий рівень нагляду та контролю	м'яке, дипломатичні стосунки	жорстке, високий рівень нагляду та контролю	мінімальне, низький рівень нагляду та контролю	жорстке, високий рівень нагляду та контролю
Вид біржової системи	змішана	моноцентрична	моноцентрична	поліцентрична	моноцентрична

Джерело: складено автором.

Країни з англо-американською моделлю використовують концепцію делегування повноважень саморегулюючим організаціям (США). У країнах з рейнською моделлю важелі регулювання фондового ринку сконцентровано у державних органах (Німеччина, Франція).

Головною тенденцією останніх десятиліть є процес лібералізації та як наслідок - дерегуляція фондового ринку. Простежується поступове пом'якшення або скасування жорстких норм законодавства. Таку тенденцію виражено поступовим зняттям у низці країн заборони комерційним банкам здійснювати інвестиції у цінні папери корпорацій, брати участь у їх андеррайтингу, а також проводити будь-які брокерсько-дилерські операції із зазначеними інструментами.

Останнім часом у системі біржового ринку відбуваються трансформаційні перебудови, пов'язані з глобалізаційними процесами, впровадженням нових технологій, розробленням нових фінансових інструментів, а також лібералізацією економіки. Альтернативні торговельні системи так само, як і електронні комунікаційні мережі, мають повною мірою регулюватися на національних і міжнародних ринках [15, с.121].

Проводячи розрахунок показника капіталізації фондового ринку щодо ВВП, можна відзначити, що неефективне регулювання та зловживання на фондовому ринку, призвело до світової фінансової кризи. Рівень цього показника розкриває вагу фондового ринку певної країни. Зазвичай рівень у понад 100 % свідчить, що ринок переоцінено, а показник, нижчий за 50 %, підтверджує невелику вартість національних компаній (табл. 2).

Таблиця 2. Капіталізація фондового ринку щодо ВВП, %

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011
США	145,7	142,9	82,5	108,8	118,6	103,6
Велика Британія	155,2	137,2	70,3	128,8	138,0	49,4
Японія	108,3	102,2	66,4	67,1	74,7	60,3
Німеччина	56,1	63,3	30,6	39,3	43,9	33,2
Франція	107,7	107,3	52,7	75,3	75,6	56,6
Польща	43,6	48,7	17,0	31,4	40,5	26,9
Російська Федерація	106,8	115,6	23,9	70,5	67,5	42,9
Україна	39,8	78,3	13,5	14,3	28,9	15,5

Джерело: складено автором за даними матеріалів Світового банку [14]

Майже в усіх розвинених країнах цей показник (крім Німеччини) зберігався на рівні понад 50 % - вище негативного рівня, коли вартість компаній вважається заниженою. У країнах з перехідною економікою рівень капіталізації становить від ? до ? рівня розвинутих країн. Національні компанії країн з перехідною економікою мають низьку вартість, при цьому компанії України мають найнижчу вартість серед аналізованих країн. Відновлення фондового ринку України після обвалу 2008 р. також відбувається найповільнішими темпами.

Найголовнішим джерелом дестабілізації фондового ринку є похідні цінні папери, оскільки їх прикладними функціями є виконання спекулятивних та арбітражних операцій. Інновації, які виникають на нерегульованих достатньою мірою фінансових ринках, можуть виявитися великою загрозою для всієї економічної системи, призводячи до помітного зростання волатильності та посилюючи ефект поширення фінансових потрясінь.

Існуючі міжнародні фінансові інститути продемонстрували неефективність і виявилися неспроможними вчасно запобігати кризовим явищам, а регуляторні організації не мають у розпорядженні належних механізмів, які б надали змогу забезпечити адаптацію ринку до глобальних коливань на національному та міжнародному рівнях. Оскільки одна з причин неефективності полягає у невідповідності нової конфігурації світових фінансів і світової економіки, можна зробити висновок, що у сучасних умовах украї необхідною є міжнародна координація фінансових ринків, а також чітко побудована система контролю та моніторингу.

На основі проведеного аналізу можна виділити певні особливості, характерні для фондових ринків країн з перехідною економікою:

- невисока ліквідність і насиченість цінними паперами, низький попит на цінні папери з великими ризиками;
- концентрація у структурі власності й у структурі ринку;
- низький рівень захисту інвесторів та обізнаності населення з питань фондового ринку;
- невисокий ступінь ефективності та прозорості, поширення інсайдерської торгівлі, маніпулювання інформацією;
- невисокий рівень активності індивідуальних інвесторів, велика роль іноземних інвесторів;
- значний вплив перспективної та поточної макроекономічної політики;
- ринки, що формуються, зазнають потрясінь від мінливих соціально-політичних чинників.

Виходячи з аналізу особливостей фондових ринків у країнах з перехідною економікою можна зробити висновок, що ступінь втручання держави на цих ринках має бути вищим, ніж у розвинених країнах, оскільки якісні характеристики цих ринків набагато гірші. В процесі трансформації країни з перехідною економікою можуть зіткнутися з проблемами, пов'язаними з неефективною стратегією розвитку ринку. До таких проблем слід віднести:

- неефективний вибір економічної концепції;
- неправильний вибір моделі фондового ринку;
- формування неефективної, невідповідної даному стану ринку інфраструктури, що може призвести до конфліктів інтересів його учасників;
- недостатня операційна здатність і низький рівень незалежності органу регулювання.

Для країн з ринками, що формуються, ключовими чинниками є, з одного боку, рівень прихильності регулятора до інновацій та змога їх підтримувати, а з другого, - здатність критично оцінювати досвід і механізми регулювання, що запозичуються в розвинених країнах. Попри історичний досвід функціонування фондового ринку, побудови його інфраструктури та законодавчої бази стан і система регулювання залишаються неефективними.

Першочергові кроки з удосконалення регуляторної інфраструктури фондового ринку мають бути спрямовані на поліпшення системи державного регулювання з метою побудови ефективної моделі, яка відповідатиме потребам і конфігурації ринку. Для цього потрібно розширити повноваження СРО, що надасть змогу розвантажити НКЦПФР від надмірних повноважень, які знижують ефективність виконання основних функцій та на законодавчому рівні закріпити за СРО завдання:

- розробляти та затверджувати правила і стандарти діяльності на фондовому ринку;
- здійснювати функції первинного контролю та накладання санкцій до порушників, повідомляючи НКЦПФР про всі випадки накладення санкцій. Право остаточного прийняття рішення про схвалення чи відміну санкції залишити за НКЦПФР;
- впроваджувати дійові заходи щодо призначення та звільнення керівника СРО.

Спільною рисою проаналізованих фондових ринків є також двіррівнева система регулювання, що передбачає наявність на ринку СРО, однак їх участь у процесі регулювання вельми обмежена.

Держава відіграє ключову роль на зазначених фондових ринках (табл. 3).

Таблиця 3. Порівняльна характеристика моделей регулювання фондового ринку у країнах з перехідною економікою

Назва	Польща	Російська Федерація	Україна
Модель ринку	змішана	змішана	змішана
Модель акціонерного капіталу	інсайдерська	інсайдерська	інсайдерська
Ступінь участі банків	основні учасники	основні учасники	основні учасники
Роль держави	дуже велика	дуже велика	дуже велика
Орган державного регулювання	самостійний державний орган	самостійний державний орган	самостійний державний орган
Назва	Комісія з нагляду за фінансовим ринком	Федеральна служба з фінансових ринків	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку
Статус	єдиний незалежний регулюючий орган	державний незалежний регулюючий орган	державний незалежний регулюючий орган
Фінансування	бюджетне фінансування та збори з учасників	бюджетна організація	бюджетна організація
Підпорядкованість	Прем'єр-міністру	Президенту	Президенту
Наявність СРО	присутні	присутні	присутні
Жорсткість регулювання	жорстке, високий рівень нагляду та контролю	жорсткі нормативи при низькому рівні нагляду та контролю	жорсткі нормативи при низькому рівні нагляду та контролю
Вид біржової системи	моноцентрична	моноцентрична	моноцентрична

Джерело: складено автором.

На основі порівняльної характеристики моделей фондового ринку країн з перехідною економікою можна зробити висновки, що для них властива змішана модель, яка передбачає використання елементів англо-американської та рейнської моделей. Також для цих країн характерна концентрація у структурі власності й у структурі ринку, тому на

їх ринках переважають великі пакети акцій. Банки, своєю чергою, на ринках з інсайдерською моделлю капіталу є основними учасниками [22, с.111].

Неефективним біржовий сегмент робить занадто високий рівень подрібненості. Цілісності біржової торгівлі заважає слабка взаємодія бірж із системами виконання та гарантування біржових договорів. Недостатня взаємодія регулювання ринків з депозитарною системою України та відсутність системи повноцінного клірингу унеможливають ефективну взаємодію учасників ринку і держави загалом. Щоб консолідувати біржову систему, слід:

- формувати єдині максимально уніфіковані принципи і правила функціонування фондових бірж;
- запровадити здійснення біржами моніторингу торгів і ціноутворення для відтворення торговельного процесу та довгострокового зберігання інформації про нього;
- забезпечити створення та підтримку біржами консолідованої системи розкриття інформації про торговельні процеси й оприлюднення зазначеної інформації;
- уніфікувати вимоги до електронних торговельних систем фондових бірж щодо електронного документообігу та форматів документів.

Визначальною проблемою сучасної системи регулювання в Україні є відсутність скоординованої політики розвитку фінансового ринку. Регулювання фінансового сектору економіки України здійснюється на основі секторальної моделі, яка ґрунтується на чіткому розподілі повноважень органів регулювання за діяльністю окремих секторів - фондового, страхового, банківського.

Взаємодія та співпраця державних органів регулювання ринку є найважливішою складовою ефективного регулювання фінансового ринку. Втім нині комунікативні відносини між відповідними органами переважно мають формальний характер (рис. 2).

Джерело: складено автором.

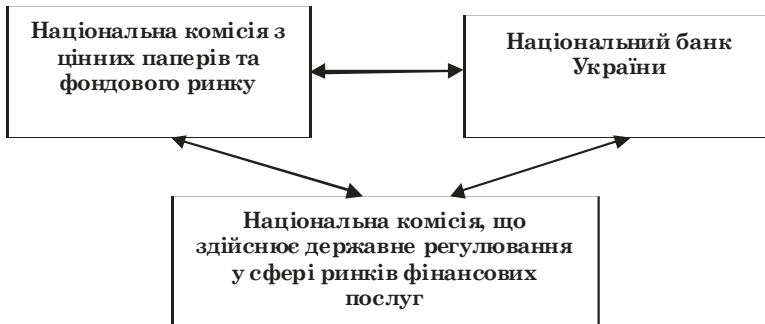
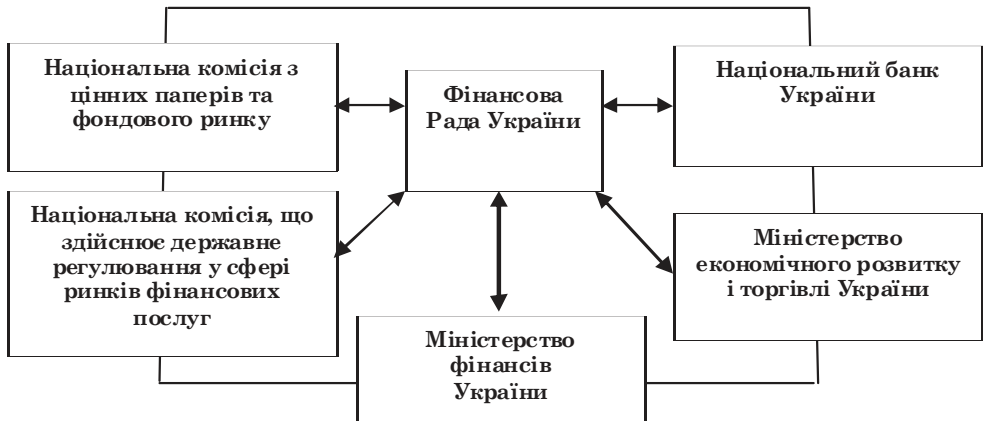


Рисунок 2. Схема взаємодії органів державного регулювання фондового ринку



Джерело: складено автором.

Рисунок 3. Структурна схема Фінансової ради України

Необхідне практичне вдосконалення взаємодії, покращення ситуації з обміном інформацією та впровадження скоординованої політики фінансового сектору (рис. 3).

Тому слід створити Фінансову раду України, яка забезпечить координацію та оперативність дій державних органів, спрямованих на прискорення розвитку і становлення вітчизняного фінансового ринку, оскільки скоординована політика регулювання надзвичайно підвищить ефективність розбудови всіх сегментів фінансового ринку.

Висновки і пропозиції. У результаті проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. У сучасних умовах міжнародний фондовий ринок є ринком вторинних фінансових ресурсів і своєрідною надбудовою національних фондових ринків, що становлять його основу. Встановлено, що регуляторна інфраструктура фондового ринку складається з кількох взаємопов'язаних рівнів: міжнародного, національного та локального. Кожен з рівнів представлено певними регуляторними організаціями: міжнародними, державними, СРО, біржами та акціонерними компаніями відповідно.

2. Англо-американська модель заснована на розподілі повноважень, що веде до збільшення частки ринку, максимізації прибутків у короткостроковій перспективі та формування індивідуалістичної ідеології. Рейнська модель має на меті збільшення участі держави в регулюванні економіки, підвищення рівня соціальної захищеності, а також впровадження практики довгострокової кооперації на всіх рівнях. Особливість "японської моделі", або "змішаної", яка характерна для країн з перехідною економікою, полягає в тому, що посередниками на фондовому ринку виступають як банки, так і небанківські компанії.

3. Унаслідок нових тенденцій - лібералізації, інновацій, інтеграції, що переходить у глобалізацію, розвитку телекомунікаційних технологій - колишні консервативні методи регулювання потребують ефективного вдосконалення. Це змушує шукати нові підходи до регулювання, які, з одного боку, забезпечували б економічну ефективність операцій на фондовому ринку, а з другого, - знижували ризики, забезпечуючи захист інвесторам. Процес лібералізації фінансових ринків, який відбувається останніми десятиріччями, негативно позначається на стані світової фінансової системи, загострюючи її нестабільність. Досліджено, що криза 2008 р. виявила тісну взаємозалежність фінансових ринків і рівня впливу кризових потрясінь в одній країні на стан ринків у інших. Важливим аспектом регулювання фондових ринків у сучасних умовах мають стати неоліберальні реформи, спрямовані на посилення регулювання на міжнародному та національному рівнях.

4. Розпорошеність біржових систем розкриття інформації знижує їх прозорість і привабливість для потенційних інвесторів, оскільки не забезпечується прямий доступ до своєчасних і достовірних даних про об'єкти інвестування та поточну ситуацію на ринку. Консолідація фондових бірж позитивно впливає на розвиток національної економіки та супроводжується збільшенням притоку іноземного капіталу, зокрема середньо- та довгострокового, полегшенням умов виходу компаній на міжнародний фінансовий ринок і зміцненням їх позицій на ньому. В Україні слід запровадити уніфіковані принципи і правила функціонування фондових бірж.

5. Рівень розвитку сучасного стану фондового ринку України значно відстає від рівня розвинених країн та країн з перехідною економікою. Він не здатен ефективно акумулювати та перерозподіляти інвестиційні капітали між різними сферами економіки, оскільки не відповідає її потребам. Це зумовлено низкою проблем. Утім визначальний негативний вплив справляє відсутність ефективної системи державного регулювання фондового ринку. В розвинених країнах регулююча функція регуляторної інфраструктури домінує над розвиваючою. Це пов'язано з тим, що фондовий ринок і правила гри на ньому вже сформовано, й уваги потребує підтримання умов для ефективного функціонування та взаємодії суб'єктів фондового ринку. Отже, ефективним рішенням проблеми може стати розширення повноважень СРО. Це надасть змогу розвантажити роботу державного регулятора від надмірних повноважень, що знижують ефективність виконання головних регуляторних і розвиваючих функцій.

6. У кожній країні модель фондового ринку може бути різною й обиратися залежно від її історичних, національних і культурних традицій. Вибір моделі залежить від цілей

держави, що визначають стратегічний напрям розвитку фондового ринку. Однак визначальною метою політики розвитку держави має полягати у формуванні такої регуляторної інфраструктури, яка здатна не лише розробити і впровадити ефективну систему прав власності, а й забезпечити її надійне функціонування. Для подальшої розбудови українського фондового ринку слід сформувати власну ефективну модель регулювання. Рейнська модель регулювання є найближчою до вітчизняних умов. Її особливості полягають у такому: держава має великий вплив на процеси фондового ринку; панування на фондовому ринку комерційних банків; банківські інструменти є основним джерелом інвестиційного капіталу; боргові інструменти є найактивнішим сегментом фондового ринку; інсайдерська модель акціонерного капіталу (передбачає високий рівень концентрації акціонерного капіталу у власності середніх і великих акціонерів, а також широку практику перехресного володіння акціями).

7. З огляду на те, що для України характерна секторальна модель регулювання фінансового ринку, важливою стає тісна співпраця органів регулювання кожного із секторів. Однак сьогодні комунікативні відносини між відповідними органами переважно мають формальний характер. Тому слід удосконалити взаємодію органів регулювання, покращити ситуацію з обміном інформацією та впровадити скоординовану політику регулювання фінансового сектору. Вирішення цієї проблеми полягає у створенні органу, який забезпечить координацію та оперативність дій державних органів, спрямованих на прискорення розвитку і становлення фінансового ринку України, оскільки скоординована політика регулювання суттєво підвищить ефективність розбудови всіх сегментів фінансового ринку.

Література

1. Конституція України. Ухвалена на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. зі змінами, внесеними згідно із Законом України від 18.12.2004 // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. -
2. Про національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 р. // Голос України. - 1999. - 11 листопада.
3. Про Державний бюджет: Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 2010. - № 22-23; № 24-25. - Ст. 263.
4. Про цінні папери та фондову біржу: Закон України від 18 червня 1991 р. // Відомості Верховної Ради Української РСР. - 1991. - № 38. - ст. 508.
5. Про державне регулювання ринку цінних паперів: Закон України в Україні від 30 жовтня 1996 р. № 448/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 51.
6. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. - 2002. - № 1. - Ст. 1.
7. Про затвердження Заходів щодо реалізації Основних напрямів розвитку фондового ринку на 2001-2005 роки Постанова Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2001 р. № 1046 // Відомості Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. - 2001. - № 21. - 20 вересня.
8. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України № 1070/2011 від 23.11.2011. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1061/2011
9. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку: Указ Президента України № 1063/2011 від 23 листопада 2011 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/1070/2011
10. Про ліквідацію Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку: Указ Президента України № 1061/2011 від 23.11.2011 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1061/2011
11. Про заходи щодо вдосконалення державного регулювання у сфері фінансового ринку Російської Федерації: Указ Президента Російської Федерації від 4 березня 2011 р. № 270/11 // Федеральний виступ. - 2011. - №5427. - 300 с.
12. Базовый курс по рынку ценных бумаг: Учеб. пос. / О. В. Ломатидзе, М. И. Львова, А. В. Болотин [и др.]. - М. : КНОРУС, 2010. - 448 с. - С. 191.
13. Богомолов О. Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник / О.Т. Богомолов. - М.: Экономика, 2007. - 359 с.
14. Бондаренко Ю. В. Финансовые инвестиции [фондовый рынок]: Учеб. пособие / Ю. В. Бондаренко, В. П. Овсянников, А. А. Чупайленко. - Д. : Донецк. нац. техн. ун-т, 2002. - 395 с.
15. Бузгалин А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Бузгалин, А. Колганов. // Вопросы экономики. - 2009. - № 1. - С. 119-132.
16. Буренин А. Н. Рынки производных финансовых инструментов / А. Н. Буренин- М. : Инфра-М, 1996. - 368 с.
17. Гаршина О. К. Развивающиеся фондовые рынки: сущность и рейтинги / О. К. Гаршина, Е. А. Волошина // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 12.- С. 22-30.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

18. Загородній А. Г. Цінні папери. Фондовий ринок: Термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк - вид. 2-ге, випр. та доп. - Львів : БаК, 2000. - 168 с.
19. Іващук Н. Л. Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення: Монографія / Н. Л. Іващук - Львів: Львівська політехніка, 2008. - 472 с.
20. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. - М. : Юрист, 2003. - 603 с.
21. Мельник В. В. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч. посіб. / В. В. Мельник, В. В. Козак - Тернопіль : Карт-бланш, 2003. - 249 с.
22. Маслова С. О. Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. / С. О. Маслова, О. А. Опалов - К. : Кондор, 2006. - 196 с.
23. Новосельцева Г. Б. Трансформация государственного регулирования современной экономики / Г. Б. Новосельцева - М. : Экономические науки, 2006. - 256 с.
24. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева - [2-е изд., испр.]. - М. : ИНФРА, 1999. - 479 с.
25. Сизов Ю. Формирование системы государственного регулирования рынка ценных бумаг в России / Ю. Сизов - М. : ФОРУМ ; ИНФРА-М, 1999. - 218 с.
26. Смыслов Д. В. Иностранный капитал на фондовом рынке России / Д. В. Смыслов // Деньги и кредит. - 2008. - № 1. - С. 17-32.
27. Скоробогатов А. Фондовый рынок, институциональная структура и проблема стабильности капиталистической экономики / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. - 2009. - № 12. - С. 80-97.
28. Фондовый рынок: Учеб. пособие / Н. И. Берзон, Е. А. Буянова, М. А. Кожевников, А. В. Чаленко. - М. : Вита-Пресс, 1998. - 400 с.
29. Фондовий ринок: Навч. посіб. / В. В. Оскольський та інші. - К. : Українська фондова біржа - Скарбниця, 1994. - 512 с.
30. Ческидов Б. М. Рынок ценных бумаг и биржевое дело / Б. М. Ческидов - М. : Экзамен, 2002. - 224 с.

ОБЛІК І АУДИТ

Микола Степанович Возняк

Науковий керівник:

д.е.н, професор Герасименко С.С.

ОБЛІК І АНАЛІЗ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті конкретизовано визначення поняття "готова продукція" як економічної категорії згідно національних стандартів бухгалтерського обліку, зосереджено увагу на проблемах визначення собівартості готової продукції, проведено порівняння складу витрат згідно Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Податкового кодексу України.

Ключові слова: готова продукція, собівартість, синтетичний та аналітичний облік виробництва, облік готової продукції.

Возняк Н. С.

УЧЕТ И АНАЛИЗ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

В данной статье конкретизируется определение понятия "готовая продукция" как экономической категории согласно национальным стандартам бухгалтерского учета, сосредотачивается внимание на проблемах определения себестоимости готовой продукции, приводится сравнение состава затрат согласно Положений (стандартов) бухгалтерского учета и Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: готовая продукция, себестоимость, синтетический и аналитический учет производства, учет готовой продукции.

М. S. Voznyak

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE FINISHED GOODS AND ITS SALES

This paper concretizes definition of "finished goods" as an economic category according to national accounting standards, focuses attention on the problems of determining the cost of finished products, a comparison of costs in accordance with the Regulations (standards) of accounting and the Tax Code of Ukraine.

Keywords: finished goods, cost, synthetic and analytical account of production, finished goods accounting.

Постановка проблеми. Виробництво готової продукції, обчислення її собівартості, реалізація та отримання доходів в умовах ринкової економіки стають центральними проблемами функціонування підприємств. Ринкові відносини потребують швидкої окупності витрат та оперативного управління ними задля адекватного реагування підприємства на зміни ринкової кон'юнктури. Різні підходи до визначення собівартості готової продукції з точки зору бухгалтерського та податкового обліку створюють багато практичних проблем при поєднанні норм Податкового Кодексу України та ПСБО 16.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема обліку готової продукції та її реалізації займаються вчені-економісти: В. Воськало, В. В. Гливенко, В. С. Лень та ін. Значну увагу автори приділяють питанням формування витрат і калькулювання собівартості продукції. Велика кількість публікацій присвячена тим чи іншим аспектам П(С)БО 16 "Витрати", які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.

Мета дослідження: висвітлення проблемних аспектів обліку готової продукції та питань, пов'язаних з визначенням собівартості готової продукції згідно різних нормативних джерел.

Основні результати дослідження. Відповідно до П(С)БО 9 "Запаси" [6], готова продукція належить до запасів. Готовою продукцією вважаються конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або

безпосередньо замовнику. Відпуск продукції з виробництва та передача її на склад оформляється накладними, відомостями, приймально-здавальними документами, актами приймання [1]. Реалізованою продукцією вважається продукція, відвантажена зі складу підприємства-постачальника, за яку покупцеві пред'явлені розрахункові документи.

Одним із основних показників, що характеризують діяльність підприємств, є загальний обсяг реалізації товарної продукції. Важливими завданнями обліку готової продукції та її реалізації є: вчасне і правильне відображення наявності й руху готової продукції; контроль за її зберіганням та дотриманням встановлених норм запасів на складах; вчасне оформлення документів на відвантаження продукції; контроль за платежами покупців за відправлену продукцію; контроль за дотриманням кошторису витрат і фінансовими результатами. Одиницею бухгалтерського обліку готової продукції є її найменування або однорідна група (вид). Крім випуску речової продукції (машини, одяг тощо), підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги (ремонтні роботи, перевезення вантажів замовників своїм автотранспортом тощо). На відміну від тієї, яка в обліку зазначається як "готова продукція", цей вид продукції називають "виконані роботи і послуги". Отже, продукція підприємства складається з готової продукції та виконаних робіт і послуг.

Готова продукція може мати або не мати кількісних і якісних характеристик, але у всіх випадках вона повинна мати вартісну оцінку. В межах поняття "готова продукція" розрізняють матеріальні предмети, які можна оцінити кількісно і вартісно, та роботи і послуги, оцінити яких можна лише вартісно [7].

Поряд з розглянутими питаннями, однією із найважливіших завдань бухгалтерського обліку є визначення собівартості готової продукції.

Згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 2 "Запаси" собівартість запасів включає в себе "всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан" [5]. Собівартість продукції, робіт та послуг складається із складових у процесі виробництва виробничих запасів, сировини, енергії, основних засобів (у вигляді їх амортизації), трудових ресурсів (у вигляді заробітної плати), а також інших витрат, пов'язаних із їх виробництвом. Собівартість продукції, робіт або послуг визначається відношенням витрат, пов'язаних з її виробництвом до кількості виробленої продукції, виконаних робіт або наданих послуг протягом облікового періоду і є грошовим виразом витрат на їх виробництво. Витрати на виробництво продукції класифікуються за статтями калькуляції або за елементами. Витрати за статтями калькуляції є витратами на виробництво окремих видів виробів, на основне і допоміжне виробництво. В залежності від технології виробництва та його організації використовують такі методи калькулювання: попередільний метод (поділяється на однопредільний та багатопредільний), позапозамовний метод [8].

Основним нормативним документом для обчислення собівартості готової продукції в Україні є ПсБю 16 "Витрати" та Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості № 47 від 2 лютого 2001 р [2].

Готова продукція відображається в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю, що визначається за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" або чистою вартістю реалізації. Для узагальнення інформації про наявність та рух готової продукції підприємства використовується рахунок 26 "Готова продукція". У бухгалтерському обліку вироблена готова продукція зараховується на баланс за первісною вартістю.

На практиці оцінювання готової продукції відбувається за фактичною виробничою собівартістю, яка може бути визначена лише після збирання всіх затрат та калькулювання. Але в ході виробничого процесу виникає потреба в щоденному обліку продукції та визначенні її вартісних характеристик, тому для цих цілей використовуються тверді облікові ціни. За облікові ціни може прийматись: планова собівартість, середньорічна собівартість, оптово-розрахункова або договірна ціна,

відпускна ціна. Порядок визначення облікової ціни визначається кожним підприємством самостійно [9].

Але порядок визначення облікової ціни кожним підприємством самостійно ставиться під сумнів чинним нормативним актом - ПСБО 16 "Витрати", який у п. 11 регламентує склад виробничої собівартості готової продукції, чим фактично заперечує можливість визначення статей калькуляції підприємствами згідно власних виробничих потреб.

Найбільш критичний аналіз П(С)БО 16 міститься у статті М. Чумаченка та І. Белоусової, в якій автори дійшли висновку, що у П(С)БО 16 викладені трактування, які не сприяють підвищенню рівня економічної роботи на підприємстві.

Враховуючи відсутність у складі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку стандарту "Витрати", автори пропонують відмінити П(С)БО 16. Однією з проблем П(С)БО 16, яка є актуальною на їх думку, є те, що п. 11 П(С)БО 16 визначає склад виробничої собівартості і суперечить тому, що перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції встановлюється підприємством. Йдеться про те, що в п. 11 П(С)БО 16 встановлений склад виробничої собівартості, п.п. 12-14 розкривають зміст прямих витрат, а п. 15 встановлено зміст статей загальновиробничих витрат. Причому ця стаття об'єднує всі накладні витрати цехів в цілому [1].

Виявленні протиріччя вказують на необхідність вдосконалення нормативного забезпечення обліку готової продукції, зокрема на розробку й внесення змін в методологію списання витрат на собівартість продукції.

Одним з важливих питань обліку виробничих запасів, калькулювання собівартості продукції й пов'язаного з ним ціноутворення є облік і розподіл загальновиробничих витрат. Актуальності цьому питанню додає необхідність ведення подвійного обліку витрат згідно податкового та бухгалтерського обліку.

Так в податковому обліку загальновиробничі витрати, які згідно П(С)БО включаються у собівартість виготовлених та реалізованих товарів (робіт, послуг), визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано дохід від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Витрати ж, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Тому надалі необхідно втримуватися від скорочення й об'єднання статей у бухгалтерському обліку для того, щоб уникнути збільшення обсягу робіт по плануванню й обліку собівартості продукції як по цехах, так і по підприємству загалом. Але згідно з Податковим кодексом потрібно включати ці витрати до собівартості виготовленої продукції. З цією позицією доцільно було погодитися [4].

Деякі підприємства почали не тільки відмовлятися від планування собівартості продукції, але й від її калькулювання. Внаслідок цього економісти не знають, точну собівартість одиниці продукції, що випускається, яка принесла прибуток, а яка збиток.

Однак, не можна погодитися з позицією про недоцільність складання калькуляції фактичної собівартості продукції, адже в такому разі буде відсутня необхідність у веденні обліку виробничих витрат за місцем їх виникнення, по виробках, а також списанні витрат безпосередньо на фінансовий результат.

Незважаючи на те, що відмова від обліку виробничих витрат і від калькулювання фактичної собівартості, здавалося б, полегшить роботу бухгалтерів і скоротить обчислювані роботи, така точка зору є неправильною, тому що така відмова, у підсумку приведе до порушень й негативних наслідків в економіці підприємства, а саме:

- неможливо буде вести аналітичний складський облік готової продукції й виявити фінансові результати, що порушуватиме принцип бухгалтерського обліку про об'єктивність і достовірність облікової інформації;

- неможливо здійснити аналіз собівартості продукції по статтях, видах виборів, виявити причини допущеної перевитрати, а також в повній мірі відобразити внутрішні резерви підприємства.

На нашу думку, доцільно відображати інформацію про зміни у формуванні собівартості в бухгалтерському обліку з метою більш точного віднесення витрат до її складу і всебічного контролю за процесом виробництва продукції.

Одночасно, з метою підвищення ефективності виробництва підприємство повинне активно вести управлінський облік. Для цього необхідно насамперед визначити

номенклатуру витрат для планування й обліку конкретного цеху, ділянки; розробити методику підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності. При цьому важливу роль повинні грати міжгалузеві положення й інструкції із планування, обліку й калькулювання собівартості продукції.

Висновки. На основі проаналізованих джерел можна дати наступні визначення. Готова продукція - це продукція, яка пройшла повний технологічний цикл обробки на підприємстві, приймання, випробування, укомплектування відповідає всім необхідним наявним технічним нормам та стандартам і призначена на продаж. Облік наявності і руху готової продукції здійснюється на рахунку 26 "Готова продукція" в розрізі кожного виду, підвиду виробленої продукції. Підприємство може відкривати до рахунку 26 інші субрахунки з метою конкретизації обліку, ідентифікації різних видів виробленої продукції.

Важливою проблемою залишається неузгодженість статей калькуляції собівартості готової продукції в податковому та бухгалтерському обліку. Це призводить до того що частина витрат на виробництво готової продукції, яка відображається в бухгалтерському обліку підприємства, не знаходить свого відображення у складі витрат в Декларації з прибутку підприємств. Попри зближення податкового та бухгалтерського обліку, проблеми в цьому напрямку залишаються актуальними.

Удосконалення бухгалтерського обліку собівартості продукції вимагає аналізу альтернативних напрямків облікової політики, обґрунтування оптимальних рішень щодо калькулювання собівартості продукції, що не суперечитимуть міжнародним стандартам.

Вирішення вказаних проблем дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік готової продукції і її собівартості, підвищить ефективність виробництва, і тим самим підтримає конкурентоспроможність виробленої продукції, нарощуючи економічний потенціал підприємства.

Література:

1. Економічна енциклопедія. - К: Видавничий центр "Академія", 2007. - В 3-х томах. Т1. - 468с.
2. Лень В.С та Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика. - Навч. посібник. - :Центр учбової літератури, 2008. - 608с.
3. Лишиленко О.В Бухгалтерський фінансовий облік. Навч. посібник. - Київ, вид-во "Центр учбової літератури", 2003. - 524с.
4. Методичні рекомендації з калькуляції собівартості продукції у промисловості № 47 від 02.02 2001р. // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 "Запаси" // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" від 31.12.1999 № 318 // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" від 20.10. 1999 р. N 246 // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
9. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. - К.: Алерта, 2007. - 954с.
10. Хом'як Р., В. Лемішовський, В. Воськало, В. Мохняк. Бухгалтерський облік в Україні. - Львів: Бухгалтерський центр "Ажур", 2010. - 439с.

Денис Михайлович Добров

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л.В. Недеря*

АНАЛІЗ СПІВВІДНОШЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ

В статті досліджено співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, визначено шляхи вдосконалення механізму регулювання заробітної плати.

Ключові слова: заробітна плата, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, мінімальний споживчий кошик.

Добров Д.М.

АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЯ МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА

В статье исследованы соотношения минимальной заработной платы и прожиточного минимума, определены пути совершенствования механизма регулирования заработной платы.

Ключевые слова: заработная плата, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, минимальная потребительская корзина.

Dobrov D.M.

ANALYSIS OF THE RATIO OF THE MINIMUM WAGE AND LIVING WAGE

The article comprehensively investigated the relation of the minimum wage and a living wage and how to improve the mechanism of regulation of wages.

Keywords: wage, minimum wage, living wage, minimum consumer basket.

Постановка проблеми. Оплата праці є тим головним джерелом, за рахунок якого працівник задовольняє свої життєві потреби. Рівень оплати праці повинен бути достатнім для відтворення не просто робочої сили як фактора виробництва, але й для розвитку здібностей людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням регулювання оплати праці в Україні присвячені праці Колот А.М., Калина А.В., Синяєвої Л.В., Сімутіної Я.В., Скрипник О., та багатьох інших дослідників. Однак, остаточно невирішеними, на мою думку, залишаються проблеми ґрунтовного вивчення та пошуку шляхів вдосконалення власне самого механізму аналізу заробітної плати та формування мінімального споживчого кошику.

Метою дослідження статті є аналіз співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на рівні країни.

Основні результати дослідження. У сучасних умовах розмір мінімальної заробітної плати – важливий орієнтир на шляху нормалізації відтворювальної функції заробітної плати, подолання тіньових явищ і оздоровлення соціально-трудових відносин, а також засіб забезпечення високої адаптивності економіки до інноваційних процесів [9].

Формування рівня мінімальної заробітної плати є комплексною системною проблемою макроекономічного рівня, вирішення якої міститься не лише в площині соціальної та економічної політики, а й в політичному векторі розвитку країни загалом. На жаль, в Україні встановлення мінімальної заробітної плати досі підпорядковується кон'юнктурним міркуванням окремих політичних сил, а не об'єктивним показникам суспільно-економічного розвитку.

Те, що сьогодні мінімальна заробітна плата є "одиницею відліку" всієї структури заробітної плати, має негативний вплив на гнучкість останньої. Це викликає потребу перегляду значення, яке має мінімальна заробітна плата у встановленні загального рівня оплати праці в Україні.

Враховуючи всі недоліки організації оплати праці необхідно визначити шляхи виходу з кризи заробітної плати. Необхідне відновлення заробітної плати як реально ефективною діючою економічною категорією ринкової економіки, відновлення її основних функцій. Необхідно визначити найбільш ефективні системи оплати праці для окремих категорій працівників із урахуванням ефекту її застосування на прибуткових підприємствах:

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

- для робітників основного виробництва доцільна відрядно-преміальна; не доцільні погодинна проста, відрядна колективна, погодинна преміальна та безтарифна;
- для робітників допоміжного виробництва доцільна погодинно-преміальна; менш доцільна погодинна проста; недоцільні акордна, відрядна (всі форми) та безтарифна;
- для службовців доцільна погодинна преміальна; менш доцільна погодинна проста; недоцільна відрядна (всі форми) та безтарифна;
- для професіоналів та фахівців та керівників доцільна погодинна преміальна; менш доцільна безтарифна; недоцільні всі інші.

Визначення систем оплати праці для окремих категорій працівників дасть змогу підвищити ефективність виробництва та збільшити обсяги виробітку та реалізації продукції.

Установлена на рівні держави мінімальна заробітна плата являє собою її державну гарантію для всіх категорій найманих працівників і не підлягає зниженню на рівні галузі і підприємства.

Таблиця 1. Розмір мінімальної заробітної плати в 2012 році в порівнянні з 2011 роком

Початок дії	Розмір мінімальної заробітної плати в 2012 році (грн.)	Початок дії	Розмір мінімальної заробітної плати в 2011 році (грн.)
01.01.2012	1073	01.01.2011	941
01.04.2012	1094	01.04.2011	960
01.07.2012	1102	01.07.2011	-
01.10.2012	1118	01.10.2011	985
01.12.2012	1134	01.12.2011	1004

Джерело [16]

Цей перегляд має нормалізувати співвідношення розмірів середньої заробітної плати за різними професіями, а також дати змогу зменшити надмірну диференціацію доходів, яка провокує соціальну нестабільність.

Мінімальна зарплата є законодавчо встановленим розміром зарплати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого не можна виконувати оплату за виконаний обсяг робіт за місяць [1]. Статтями 9 та 10 Закону України "Про оплату праці" встановлено, що мінімальна зарплата визначається з врахуванням вартості мінімального споживчого кошика з поступовим наближенням до його рівня по мірі економічної стабілізації та зростання економіки, середньої заробітної плати, рівня зайнятості, продуктивності праці та інших економічних показників [2]. Відповідно до статті 9 Закону України "Про оплату праці" мінімальна зарплата встановлюється у розмірі не нижчому прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Відповідно до статті 1 Закону України "Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати" [3].

Таблиця 2. Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в 2010-2012 роках

Початок дії	Розмір мінімальної заробітної плати (грн.)	Розмір прожиткового мінімуму (грн.)	Різниця (грн.)	Відхилення (%)
01.01.2010	869,00	825,00	44,00	5,06
01.01.2011	941,00	894,00	47,00	4,99
01.01.2012	1073,00	1017,00	56,00	5,22

Джерело: власні розрахунки.

Варто зазначити те, що прожитковий мінімум, який орієнтований на мінімально допустимі розміри споживання людиною найважливіших матеріальних благ та послуг, не забезпечує нормального відтворення робочої сили, оскільки не враховує повного набору товарів та послуг, що необхідні для задоволення першочергових матеріальних та культурних потреб. Прожитковий мінімум також виявляється суперечливим критерієм,

зокрема, тому що в ньому не враховуються сімейні витрати. Тому, за умови обмеження періодом кризового стану економіки, його потрібно розглядати як тимчасовий орієнтир в соціальній політиці. У перспективі на майбутнє мінімальна заробітна плата повинна забезпечувати споживання на рівні мінімального споживчого бюджету.

Розмір прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, що забезпечить належний соціальний захист кожного громадянина України у період фінансово-економічної кризи, встановлений Законом України "Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати" [3].

Прожитковий мінімум встановлюється Кабінетом Міністрів України після проведення науково-громадської експертизи сформованих наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг.

Прожитковий мінімум визначається як вартість набору товарів та послуг, мінімально необхідних для задоволення потреб у харчуванні на рівні фізіологічно мінімальних норм споживання (окремо для дорослих, дітей, людей похилого віку), а також мінімальних потреб в одязі, взутті, предметах домашнього вжитку, медикаментах, комунальних і побутових послугах, транспорті, культурі.

Таблиця 3. Прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць за 2012 рік

Соціальні і демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму (грн.)				
	01.01.2012 – 31.03.2012	01.04.2012 – 30.06.2012	01.07.2012 – 30.09.2012	01.10.2012 – 30.11.2012	01.12.2012 – 31.12.2012
Діти віком до 6 років	893	911	917	930	961
Діти віком від 6 до 18 років	1112	1134	1144	1161	1197
Працездатні особи	1073	1094	1102	1118	1134
Особи, які втратили працездатність	822	838	844	856	864
Загальний показник	1017	1037	1044	1060	1095

Джерело [17]

У порівнянні з Україною у США споживчі кошики (прожитковий мінімум) розробляють за бюджетом Геллера, заснованому на наборі тих товарів і послуг, які суспільство вважає необхідними для нормального життя. За структурою бюджету Геллера продукти харчування не повинні перевищувати 30% "кошика", непродовольчі товари - 47%, інші товари і послуги - 23%. В українському споживчому кошику комунальні послуги складають тільки близько 11%, а продукти харчування - понад 50% [15].

Відповідно до цих потреб введені і мінімальні зарплати. У США місячний прожитковий мінімум складає близько 700 доларів, а мінімальна зарплата - 1230 доларів на місяць. У відсотковому відношенні мінімальна заробітна плата перевищує прожитковий мінімум на 43,09 %.

Висновки. Отже, мінімальна заробітна плата, всупереч законодавству, встановлюється без врахування прожиткового мінімуму для працездатних осіб, у меншому розмірі. Як і раніше, мінімальна заробітна плата не виступає соціальним стандартом оплати праці, а залишається технічним нормативом для розрахунку зарплати у бюджетній сфері відповідно до можливостей видаткової частини бюджету.

Держава, встановлюючи низькі стандарти оплати праці, не стимулює роботодавців ефективно організувати виробництво і дає можливість компенсувати власну некомпетентність у цій сфері. Сучасне співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму дає підставу вважати, що влада офіційно визнає, що працездатні громадяни не живуть на заробітну плату.

Однак дуже важлива соціальна проблема перехідного періоду полягає у тому, що рівень продуктивності праці (передусім внаслідок її недосконалої організації в широкому розумінні) в економіці України не дає можливості гарантувати всім працюючим заробітну плату не нижчу вартості мінімального споживчого бюджету. Більше того, навіть середня заробітна плата нині в Україні далеко відстає від цієї величини.

Мінімальна заробітна плата перебуває в тісному зв'язку з використанням трудових ресурсів і рівнем продуктивності праці. Саме тому визначення мінімальної заробітної плати потрібно розглядати також як встановлення певного мінімального стандарту продуктивності праці, який впливатиме на формування ціни робочої сили на ринку праці. Це стимулюватиме як робітників, так і роботодавців до оптимізації виробничої і трудової діяльності на підприємствах, підвищення кваліфікації працівників, якості людського капіталу загалом.

Список використаної літератури

1. Кодекс законів про працю України. // Електр. ресурс. - [Цит. 13.06.2012]. - Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
2. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 року N 108/95 ВР із змінами і доповненнями.// Електр. ресурс. - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
3. Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати: Закон України від 20 жовтня 2009 р. // Електр. ресурс. - [Цит. 15. 12. 2010]. - Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
4. Про державний бюджет: Закони України за відповідні роки // Електр. ресурс. - [Цит. 22.12.2011]. - Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Бутинець Ф.Ф. - Житомир, 2004. - 101с.
6. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. [навчальний посібник] / Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М. - Житомир, 2005. - 354 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти, кореспонденція рахунків, звітність: [навч.посіб.] / Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. - 3-тє вид., перероб. і доповн. - Житомир: ЖІТІ: ПП "Рута", 2007. - 512 с.
8. Губін К. Г. Соціально-ринковий етап розвитку системи формування доходів населення // Вісник НУ "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Серія: Економічна теорія та право. - 2012. - № 1. - С. 97-108.
9. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности): уч.пос. - К.: МАУП, 2001. - 312с.
10. Колот А. М. К 61 Мотивація персоналу: Підручник. - К.: КНЕУ, 2002. - 337 с.
11. Новиков В. Мінімальна заробітна плата: проблеми розв'язання // Урядовий кур'єр. - № 199. - 18 с.
12. Сняєва Л.В. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні // Регіональна економіка. - № 1. - 2009. - с. 171-177.
13. Сімутіна Я.В. До питання про поняття заробітної плати // Часопис Київського університету права. - 2004. - № 1. - С. 75-81.
14. Скрипник О. Якою має бути мінімальна зарплата в Україні?// Праця і зарплата. - № 11. - С. 5-7.
15. Справочные материалы : Розмір мінімальної заробітної плати - Доступний з: < Електр. ресурс <http://consultant.parus.ua> >
16. Прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у 2013 році. - Доступний з: < Електр.ресурс <http://www.profiwins.com.ua> >

Ігор Олександрович Дубровченко

Науковий керівник:

д. е. н., професор Герасименко С.С.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

У статті розглянуто сутність і особливості нематеріальних активів, порядок їх визнання, оцінювання, класифікації та відображення їх відповідним чином у бухгалтерському обліку.

Ключові слова: облік, нематеріальні активи, класифікація, оцінка.

И. О. Дубровченко

УЧЁТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В статье рассмотрено сущность нематериальных активов, порядок их определения, оценки, классификации и отображения их должным образом в бухгалтерском учёте.

Ключевые слова: учёт, нематериальные активы, классификация, оценка.

I.O.Dubrovchenko

ACCOUNTING FOR INTANGIBLE ASSETS

The article discusses the features of intangible assets procedure for the identification, assessment, classification and display them properly on the balance sheet.

Keywords: accounting, intangible assets, classification, valuation.

Постановка проблеми. Останнім часом в діяльності підприємств все більше застосовуються нематеріальні активи. Поняття деяких об'єктів нематеріальних активів, таких як концесія, франшиза, бренд є відносно новими для України. А сам термін "нематеріальні активи" введений у вітчизняну практику в результаті перекладу на російську мову слова "intangible" (нематеріальний) від латинського "tangere" і означає "стосуватися, сприймати дотиком". Незважаючи на збільшення обсягу нематеріальних активів у всіх галузях виробничої сфери в Україні, введення в господарський оборот нематеріальних активів дотепер ускладнено. Насамперед, керівниками багатьох підприємств недооцінюється комерційна значимість цих об'єктів - здатність приносити економічну і соціальну вигоду. Проблематичними через відсутність стандартів залишаються питання вартісної оцінки багатьох нематеріальних активів. Діюча законодавча база не дає підстави для визнання прав на наукові відкриття, на фірмове найменування, на економічні переваги.

Якщо поглянути на баланс різного роду підприємств в області технологій, то є актуальною проблема відображення саме нематеріального активу (НМА), саме його оцінка є невизначеною у фінансовій звітності, що приводить до розходжень між ринковою вартістю та балансовою.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження сутності нематеріальних активів, їх ролі у господарській діяльності суб'єктів господарювання є предметом уваги багатьох науковців та практиків. Зокрема, це Л. Барух [1], Р. Рейли, Р. Швайс [5]. Однак поставлена проблема оцінки нематеріальних активів ще недостатньо вивчена в нашій країні, що вимагає продовження досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сутності нематеріальних активів, порядок їх визнання, оцінки та класифікації з метою відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порядок визнання нематеріального активу залежить від їх сутності, а саме з якої точки зору вона розглядається - з економічної чи з бухгалтерської. З економічної точки зору одне з самих коротких визначень нематеріального активу наведено Л. Барухом: "...нематеріальний актив забезпечує майбутні вигоди, не маючи матеріального чи фінансового (як акція чи облігація) втілення" [1]. Більш детальну характеристику якостей нематеріального активу наводять Р. Рейли та Р. Швайс [5]. Вони виділяють шість ознак, за якими актив може бути визнаний нематеріальним,

З точки зору бухгалтерського обліку національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку по-різному підходять до визначення нематеріального активу. Згідно МСФЗ 38 "Нематеріальні активи" [3] "нематеріальний актив - це ресурс, який підприємство контролює в результаті минулих подій і від якого планує отримати економічні вигоди у майбутньому".

Щодо національної облікової практики то, згідно П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [4] нематеріальний актив - немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримуватися підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. Основними ознаками нематеріального активу є відсутність нематеріальної форми, ідентифікація, отримання в майбутньому економічної вигоди та достовірність визначення оцінки такого активу.

На першому місці з усіх вищенаведених ознак нематеріального активу є ідентифікація активу з метою визнання його нематеріальним. У міжнародній практиці нематеріальні активи поділяються на ідентифіковані та неідентифіковані. Так, до ідентифікованих нематеріальних активів належать торгові марки, ліцензії, патенти. До неідентифікованих нематеріальних активів належать репутація товару, схильність споживачів до відповідної марки товару, гудвіл. Якщо ідентифіковані нематеріальні активи можуть бути реалізовані самостійно, то неідентифіковані нематеріальні активи не можуть бути відокремлені від підприємства.

П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [4] регулює питання визнання, оцінки та обліку лише ідентифікованих нематеріальних активів, чим було зумовлено виключення у свій час з переліку нематеріальних активів гудвілу.

Порядок визнання нематеріального активу зумовлює їх подальшу класифікацію. Так, Р.Рейлі та Р.Швайс [5] у своїй монографії виділяють десять типів нематеріальних активів, які класифікують по їх зв'язку з іншими елементами діяльності.

У МСФЗ 38 "Нематеріальні активи" [3] та П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [4] наводиться класифікація нематеріальних активів, яка застосовується для відображення інформації про нематеріальні активи у бухгалтерському обліку. Різні підходи в обліку нематеріальних активів за міжнародними стандартами та національними стандартами вимагають корегування складу нематеріальних активів при трансформації звітності за П(С)БО у звітність, що відповідає вимогам МСФЗ. Якщо подивитися баланс вітчизняного підприємств, то в більшості випадків можна побачити або відсутність нематеріальних активів або наявність їх лише у незначній сумі. Але це не означає, що нематеріальні активи на такому підприємстві не відіграють суттєвої ролі у його господарській діяльності. Суттєві відмінності балансової та реальної вартості нематеріальних активів характерні і для західних компаній.

Так, у 2011 р. під час торгової сесії NASDAQ була зафіксована ринкова капіталізація компаній, які працюють у сфері високих технологій. Так вартість компаній Microsoft Corporation становила майже 247,2 млрд дол. США, "Apple" -416 млрд дол. США, "Google" -246,5 млрд дол. США. При цьому їх ринкова вартість суттєво відрізняється від їх балансової вартості [2; 6] (табл. 1).

Таблиця 1. Питома вага нематеріальних активів у сумі капіталізації компаній "Microsoft Corporation" и "Google" станом на 02.12.2011 р. [2]

Найменування	Microsoft Corporation		Google Inc.	
	Сума, млрд дол. США	Питома вага, %	Сума, млрд дол. США	Питома вага, %
Активи компанії, всього	59,05	23,89%	25,33	12,7%
Нематеріальні активи	1,72	0,695%	0,8	0,4%
Гудвіл приєднаних компаній	10,31	4,17%	2,30	1,15%
Капіталізація	247,2	100%	198,5	100%

На основі даних таблиці 1 можна зробити висновок, що нематеріальні активи складають досить незначну частину у капіталізованій вартості цих підприємств. Але саме ці активи і створюють на ринку таку високу капіталізовану вартість. У складі активів

компаній нематеріальні активи складають 2,8% по Microsoft Corporation та 2,1% по Google Inc., що також є незначним показником. Якщо розглядати частку нематеріальних активів разом із гудвілом, то у складі активів Microsoft Corporation вона становить 19,7%, а по Google Inc. - 10,9%.

Таким чином, якщо, поглянути на баланс компанії Google, то можна зробити висновки про те, що активи цієї загалом успішної Інтернет-компанії значно перевищують її НМА. Але значне перевищення капіталізації над величиною матеріальних активів говорить про те, що основна цінність обох компаній належить саме частці нематеріальних активів. Баланс вказує прямо протилежне, що свідчить про те, що за положеннями МСФО балансова вартість нематеріальних активів не відображає їх реальну ринкову вартість.

Відомий російський бренд ВАТ "Мобільні ТелеСистеми" (NYSE: MBT) вже третій рік поспіль визнається найдорожчим російським брендом у щорічному рейтингу ста лідируючих світових брендів BRANDZ™, і в глобальному рейтингу BRANDZ™ збільшується третій рік поспіль [2]. Методика рейтингу BRANDZ™ враховує доходи від нематеріальних активів і позиції бренду на ринках присутності компанії. У 2011 році організатори BRANDZ™ оцінили частку цінності бренду (brand equity) у вартості бізнесу МТС у 38,90%. При цьому цінність бренду МТС виросла на 3% в порівнянні з 2010 роком [2].

Тобто, бренд приносить компанії значні економічні вигоди та вартість його зростає з часом, але при цьому вартість нематеріального активу, який юридично закріплює за компанією відому назву майже залишається без змін.

Висновки. Отже, спостерігається невідповідність балансової та реальної вартості нематеріальних активів, що зумовлено відображенням таких активів у звітності підприємства виходячи з витрат, що пов'язані з його придбанням або створенням. Але саме такий підхід більш всього є не виправданим при оцінці вартості нематеріальних активів. Ринкова вартість нематеріального активу визначається економічними вигодами, які цей актив здатний генерувати, а це величина по відношенню до нематеріальних активів у більшості випадків слабо пов'язана з тими витратами, які враховуються для визначення балансової вартості нематеріального активу. Отже, баланс як вітчизняних так і західних підприємств не відображає реальну вартість нематеріальних активів в умовах ринкової економіки.

Список літератури

1. Барух Л. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность / Л. Барух. - М.: Квинто-консалтинг, 2005. - 240 с.
2. Бренд МТС вартістю \$ 9,7 мільярда третій рік поспіль визнаний найдорожчим російським брендом [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://finance.yahoo.com/>
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Повний текст усіх Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Тлумачень ПКТ станом на 1 січня 2000 р. [перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова]. - К.: ФПБАУ, 2000. - 1272с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затв. Наказом Міністерства Фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 та зареєстровано в Мін'юсті 02.11.1999 р. № 750/4043: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс. - М.: Квинто-консалтинг, 2005. - 761 с.
6. Стоимость компании Apple превысила рыночную капитализацию Google: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://itnews.com.ua>

Олександр Сергійович Завалко

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Чередніченко Ю. В.

ОБЛІК І АНАЛІЗ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено методику обліку доходів підприємства. Розглянуто особливості формування та аналізу доходів підприємства. Визначено основні завдання аналізу та показники загальної оцінки доходів за допомогою системи абсолютних і відносних показників. Ключові слова: дохід, реалізація, облік, стандарти.

Завалко О.С

УЧЁТ И АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы методика учета доходов предприятия. Рассмотрены особенности формирования и анализа доходов предприятия. Определены основные задачи анализа и показатели общей оценки доходов с помощью системы абсолютных показателей и относительных показателей.

Ключевые слова: доход, реализация, учет, стандарты.

Zavalko O.S.

ACCOUNT AND ANALYSIS OF THE COMPANY'S REVENUE

Investigated methods of accounting business income. The features of the formation and analysis of business income. The basic task analysis and performance evaluation of general revenues by a system of absolute figures and ratios.

Keywords: income, sales, accounting, standards.

Постановка проблеми. Дохідність підприємства це показник який відображає фінансовий стан підприємства. Отже, головна мета діяльності кожного підприємства - це отримання доходу.

Дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [2].

Згідно Податкового кодексу України "доходи - це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами" [1].

При цьому, функціонування кожного суб'єкта господарювання можливе лише при наявності достовірної та об'єктивної інформації про фактичні результати його діяльності. Тому питання бухгалтерського обліку доходів та контролю за їх формуванням і відображенням у обліку та звітності підприємств є досить актуальними і досліджуються як науковцями, так і практиками.

Аналіз досліджень і публікацій. Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів свідчить про те, що дискусії, пов'язані з вирішенням організаційно-методичних проблем обліку доходів усе ще тривають. Проблеми обліку доходів вивчали такі вчені як Ф.Ф. Бутінець[3], С.Ф. Голов[4] і багато інших. Виходячи з аналізу публікацій можна зазначити, що дохід є спонукальним мотивом і джерелом діяльності підприємства. Підприємство приводить у рух усі виробничі фактори - капітал, працю, природні ресурси - для створення продукту, його наступної реалізації та утворення доходу. На даний час існує велика кількість проблем обліку і аудиту доходів підприємств.

Метою статті є теоретичне обґрунтування положень організації і методики обліку і аналізу доходів та їх відображення у фінансовій звітності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Облік доходів здійснюється відповідно до П(С)БО 15 "Дохід" [2]. Доходи відображаються в бухгалтерському обліку і включають до складу Звіту про фінансові результати згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат.

Так, згідно з П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" та П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" вся діяльність підприємств, [10, с. 530], які схематично зображено на табл. 1.

Таблиця 1. Види діяльності підприємств

Структура П(С)БО 15 "Дохід"		
Загальні положення	Пп. 1-4	Описано сферу дії положення та терміни, що в ньому використовуються
Визнання та класифікація доходу	Пп. 5-20	Наведені критерії визнання доходів від звичайної діяльності, класифікація доходів в обліку за відповідними групами
Оцінка доходу	Пп. 21-24	Описано методiku оцінки доходу в бухгалтерському обліку
Розкриття інформації про доходи у примітках до фінансової звітності	Пп. 25-25.4	Наведено перелік обов'язкових питань, які необхідно розкрити у Примітках до фінансової звітності.

Звичайною діяльністю досліджуваного підприємства вважається діяльність, що здійснюється відповідно до його статуту. Прикладами звичайної діяльності є виробництво і реалізація продукції, виконання робіт і надання послуг, реалізація оборотних активів. В свою чергу, звичайна діяльність підприємства включає операційну, фінансову та інвестиційну [9, с. 494].

Операційною діяльністю є будь-яка основна діяльність підприємства, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, що не є інвестиційними чи фінансовими. Основна операційна діяльність пов'язана із виробництвом або реалізацією готової продукції (товарів, робіт, послуг), що є метою створення підприємства і забезпечує основну частину доходу підприємства [6, с. 93]. Інша операційна діяльність включає реалізацію інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), операційну оренду активів, одержання або сплату санкцій. Разом з тим, до складу інших доходів від операційної діяльності відносяться:

- безоплатне одержання оборотних активів;
- вартість виявлених унаслідок інвентаризації надлишків;
- інші доходи, що виникають під час господарської діяльності підприємства та не відносяться до фінансової та інвестиційної діяльності.

Під інвестиційною діяльністю розуміємо придбання і реалізацію активів, що амортизуються (основних фондів, нематеріальних активів та інших необоротних активів), а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів. Іншими словами інвестиційна діяльність - це вкладення капіталу з метою отримання доходу. Фінансові вкладення звичайно є інвестиційною діяльністю для промислового підприємства [8, с. 281].

Відзначимо і те, що фінансова діяльність охоплює операції, які призводять до зміни розміру і складу власного капіталу та позик підприємства - залучення позикових коштів, сплата відсотків по них, а також одержані відсотки, дивіденди.

Надзвичайною діяльністю вважають такі операції чи події, які відрізняються від звичайної діяльності та щодо яких не передбачається, що вони будуть повторюватися періодично або в кожному подальшому звітному періоді [5, с. 449].

Розглянемо структуру П(С)БО 15 "Дохід" в табл. 1.

Таблиця 1. Структура доходу [2]

Структура П(С)БО 15 "Дохід"		
Загальні положення	Пп. 1-4	Описано сферу дії положення та терміни, що в ньому використовуються
Визнання та класифікація доходу	Пп. 5-20	Наведені критерії визнання доходів від звичайної діяльності, класифікація доходів в обліку за відповідними групами
Оцінка доходу	Пп. 21-24	Описано методiku оцінки доходу в бухгалтерському обліку
Розкриття інформації про доходи у примітках до фінансової звітності	Пп. 25-25.4	Наведено перелік обов'язкових питань, які необхідно розкрити у Примітках до фінансової звітності.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

П(С)БО 15 "Дохід" регулює порядок обліку доходів, що виник у результаті таких операцій:

- реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних з метою перепродажу - надання послуг;
- використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання процентів, дивідендів, роялті.

Надання послуг, передбачає виконання підприємством завдання, застереженого контрактом, протягом узгодженого часу. Послуги можуть надаватись протягом одного або кількох періодів.

Доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу на підставі принципу нарахування та відповідності.

Принцип нарахування передбачає відображення в обліку доходів і витрат на момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів.

Принцип відповідності передбачає визначення фінансового результату шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами цього періоду, понесеними для отримання доходів.

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доходи і витрати відображаються в момент їхнього виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Отже, бухгалтерський облік ведуть, а звітність складають на основі облікового принципу нарахування: доходи відображають у бухгалтерському обліку і відповідно у фінансовій звітності за відвантаженням продукції (товарів), виконанням робіт, наданням послуг незалежно від термінів одержання грошових коштів або їхніх еквівалентів від покупців (замовників).

Одержані передплати (аванси) не визнаються доходами, а видані витратами, оскільки не призводять до зміни власного капіталу підприємства.

Таким чином, фінансова звітність, складена згідно з принципом нарахування, інформує користувачів не лише про операції, що відбулися та супроводжувалися виплатою чи одержанням грошових коштів, а й про зобов'язання виплатити грошові кошти в майбутньому та про ресурси у грошовому вираженні, які будуть одержані в майбутньому.

Критерії визнання доходу застосовуються окремо в кожній операції. Однак за певних обставин для відображення суті операції застосовують критерії визнання до окремих елементів однієї операції, що підлягають оцінці, якщо це впливає з суті такої господарської операції.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших активів визнається у разі наявності всіх наведених умов П(С)БО 15 [2]:

- Покупцеві передані суттєві ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на товар (продукцію, актив);
- Підприємство не здійснює подальше управління та контроль за реалізованими товарами (активами);
- Сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- Є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства;
- Витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені. Якщо підприємство отримало грошові кошти чи відбулося збільшення інших активів, але не виконана хоча б одна з наведених вище умов, то в бухгалтерському обліку дохід не визнається.

Рахунок 70 "дохід від реалізації" призначено для узагальнення інформації про доходи від реалізації, товарів, робіт, послуг а також про суми знижок, наданих покупцем, та інші вирахування з доходу.

Відображення в обліку доходів від реалізації відбувається на підставі первинних документів: рахунків-фактур, договорів купівлі-продажу, товарно-транспортних накладних, розрахунків (довідок) бухгалтерії.

По кредиту цього рахунку відображається збільшення (отримання) доходів від реалізації продукції, товарів, послуг без вирахування наданих знижок. А по дебету цього

рахунку відображається належна сума непрямих податків (акцизного збору, ПДВ) суми, які одержуються на користь комітента, та суми, що списуються у порядку закриття на рахунок 79 "Фінансові результати"

Бухгалтерський облік доходів від реалізації товарів ведеться щодо кожного об'єкта за відповідними групами, для яких відкривається окремий субрахунок, що передбачений Планом рахунків бухгалтерського обліку.

Рахунок 70 "Доходи від реалізації" має такі субрахунки:

701 "Дохід від реалізації готової продукції";

702 "Дохід від реалізації товарів";

703 "Дохід від реалізації робіт послуг";

704 "Вирахування з доходу".

На субрахунках 702 "Дохід від реалізації товарів" підприємства торгівлі та інші організації узагальнюють інформацію про доходи від реалізації товарів. Розглянемо кореспонденцію рахунку в табл. 2. [11, с. 234].

Таблиця 2. Кореспонденція рахунку 70 "Доходи від реалізації"

Рахунок 70 «Доходи від реалізації» кореспондує	
За дебетом з кредитом рахунків:	За кредитом з дебетом рахунків:
36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	14 "Довгострокові фінансові інвестиції"
49 "Страхові резерви"	16 "Довгострокова дебіторська заборгованість"
64 "Розрахунки за податками й платежами"	30 "Каса"
68 "Розрахунки за іншими операціям"	31 "Рахунки в банках"
76 "Страхові платежі"	34 "Короткострокові векселя одержані"
79 "Фінансові результати"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
97 "Інші витрати"	37 "Розрахунки з різними дебіторами"
	49 "Страхові резерви"
	63 "Розрахунки з постачальниками"
	66 "Розрахунки з оплати праці"
	68 "Розрахунки за іншими операціями"
	69 "Доходи майбутніх періодів"
	76 "Страхові платежі"
	79 "Фінансові результати"
	97 "Інші витрати"

Аналітичний облік доходів від реалізації ведеться за видами (групами) продукції, товарів. Підприємство може самостійно розробляти додаткові аналітичні рахунки, виходячи із специфіки діяльності, конкретних потреб, завдань управління та контролю. Деякі із надходжень мають особливий порядок відображення в обліку. Це стосується ПДВ, акцизу та інших податків, які входять до ціни продажу, а також надходження за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором. Відповідно до вимог П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" до складу доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) включається вся сума надходжень, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (ПДВ, акцизу тощо).

Для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, а також від незвичайних подій призначено рахунки класу 7 "Доходи і результати діяльності".

Рахунки даного класу використовують для обліку господарських процесів. Господарські процеси - це сукупність подібних за економічним змістом господарських операцій. Основні види господарських процесів - придбання виробничих торгових запасів, виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг), продаж товарів і реалізація готової продукції.

Рахунки даного класу є тимчасовими, такими, що використовують для накопичення інформації про доходи за звітний період, по закінченні якого сальдо цих рахунків переноситься на рахунок 79 "Фінансові результати". Тимчасові рахунки розпочинають звітний період із нульового сальдо. Інформація про доходи і витрати в них дає можливість скласти проміжну звітність.

На рахунках класу 7, крім рахунку 76 "Страхові платежі", протягом звітного періоду по кредиту відображається сума загального доходу разом із сумою непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), по дебету - щорічне або місячне віднесення суми чистого доходу на рахунок 79 "Фінансові результати".

Рахунок 74 "Інші доходи" призначений для обліку доходів, пов'язаних перед усім з інвестиційною діяльністю та доходів, що виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною або фінансовою діяльністю.

Облік доходів від реалізації продукції. Узагальнення інформації про доходи від реалізації готової продукції товарів, робіт і послуг, доходів від страхової діяльності, а також про суми знижок наданих покупцям, та про інше впрохування з доходу ведеться на рахунок 70 "Доходи від реалізації".

Рахунок 70 "Доходи від реалізації" - тимчасовий, має ознаки пасивного рахунку, призначений для обліку господарських процесів.

По кредиту рахунку 70 "Доходи від реалізації" на підставі довідок та розрахунків бухгалтерії відображається збільшення (одержання) доходу, по дебету - належна сума непрямих і податків (акцизного збору, ПДВ та інших, передбачених законодавством); суми, які одержуються підприємством на користь комітента, принципала; повернуті перестраховиками частки страхових платежів; результат зміни резервів незароблених премій (у страхових організаціях); та списання у порядку закриття на рахунок 79 "Фінансові результати". Бухгалтерський облік доходів від реалізації ведеться щодо кожного об'єкта за відповідними групами, для яких відкривається окремий рахунок.

Розрахункові документи вважаються пред'явленими покупцеві за умови, що це відбулося способом, передбаченим договором (якщо розрахунки здійснюються без участі установи банків) або після подання їх до установи банку (якщо розрахунки здійснюються через установи банків).

Якщо за умовами договору готову продукцію приймає покупець безпосередньо на підприємстві, то вона вважається реалізованою після передачі її покупцеві, оформленою документами, передбаченими умовами договору і пред'явленням розрахункових документів покупцеві.

Основними завданнями аналізу доходів від діяльності підприємства є:

- систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції і отриманням прибутку;
- визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на обсяги реалізації продукції і фінансові результати;
- виявлення резервів збільшення обсягів реалізації продукції і суми прибутку;
- оцінка роботи підприємства з використання можливостей збільшення обсягів реалізації продукції, прибутку та рентабельності;
- розробка заходів з використання виявлених резервів.

Основними джерелами інформації при аналізі реалізації продукції і прибутку є вибуткові накладні на відвантаження продукції, дані синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку за рахунками класів 7 та 9, фінансова звітність Ф.1 "Баланс", Ф.2 "Звіт про фінансові результати" [3, с. 74].

Враховуючи, що діяльність господарюючого суб'єкта може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, формуватися за дією факторів внутрішнього і зовнішнього економічного середовища, в обліку й аналізі дають загальну оцінку доходів, які характеризуються за допомогою системи абсолютних і відносних показників.

Абсолютними показниками є суми прибутку (чи збитку) за структурою його утворення чи розподілу і використання.

Відносні показники доходів - значення рентабельності, які характеризують відносний (у відсотках) ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, здійснених витрат чи отриманого доходу.

Крім цього розрізняють такі напрямки аналізу:

- зміни показників за досліджуваний період (горизонтальний аналіз);
- структури показників та їх змін (вертикальний аналіз).

Аналітичні дослідження доходів від діяльності господарюючого суб'єкта можна отримати за обліковою інформацією, складеною за П(С)БО. Структуризована інформація за видами діяльності, за характеристиками визнання доходів і витрат та у співвідношенні до залученого у господарський процес капіталу дає широку гаму кількісних і якісних параметрів одержаного кінцевого фінансового результату.

Схематично загальну модель аналізу фінансових результатів діяльності зображено на рис.2. Для здійснення комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства використовується система показників, що відображає його платоспроможність, ліквідність, інтенсивність використання капіталу та ефективність виробництва.

При розгляді різних методик проведення аналізу для підприємства обираються такі показники:

1. Аналіз платоспроможності (загальний коефіцієнт покриття; коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності);

2. Аналіз фінансової стійкості (коефіцієнт фінансової автономії; коефіцієнт фінансової залежності; маневреність робочого капіталу; коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами оборотних активів);

3. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості (середньої оборотності дебіторської заборгованості; середній строк погашення; частка дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів).

Різні напрямки звичайної діяльності підприємства, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції-товарів, робіт, послуг, а також фінансової та інвестиційної діяльності дістають остаточну грошову оцінку в сукупності показників фінансових результатів. Ці показники подаються в розділі I "Фінансові результати" "Звіт про фінансові результати" (далі - Звіт). Джерело даних - клас 7 "Доходи і результати діяльності" діючого Плану рахунків.

Основним узагальнюючим показником Звіту є чистий прибуток, який підприємство отримало за звітний період (або збитки, яких воно зазнало) [4, с. 26].

Висновки. Отже, необхідність аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах обумовлена такими обставинами:

1. За допомогою аналізу контролюється фінансовий стан підприємства, що дозволяє заздалегідь у разі його погіршення внести необхідні зміни в його діяльність й уникнути банкрутства.

2. Встановлення залежності між фінансовими показниками діяльності власного підприємства дає можливість порівняти їх з результатами, досягнутими виробниками-конкурентами чи іншими ринковими суб'єктами. Це необхідно для техніко-технологічних, організаційних та інших змін, що дозволяли б підтримувати високу конкурентноздатність на ринку.

3. Для ефективного бізнесу дуже важливо не вступати у відносини з сумнівними партнерами, які не в змозі своєчасно чи взагалі оплатити відвантажену продукцію та повернути борги.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: ВР від 02.12.2010 № 2755-VI, в редакції від 16.12.2012, підстава 4834-17 - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" [Електронний ресурс]: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 29.11.99 N 290, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999 р. за N 860/4153, в редакції від 10.01.2012, підстава з1556-11 - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Бутинець, Ф. Ф. Аудит [Текст]: підручник для студентів "Облік і аудит" вищих навч-х закладів / Ф. Ф. Бутинець - 2-ге вид., перероб. та доп. - Житомир: ПП "Рута", 2002. - 409 с.
4. Крамарко, Г. О. Фінансовий аналіз і планування [Текст] / Г. О. Крамарко. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 340 с.
5. Нашкєрська Г. В. Фінансовий облік: [навч. посібник] / Г. В. Нашкєрська. - К.: Кондор, 2009 - 503 с.
6. Нєстерєнко Ж. К. Бухгалтерський облік промислових підприємств: [навч. посібник] / Ж. К. Нєстерєнко. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 311 с.
7. Стєльмашук А. М. Бухгалтерський облік: теорія, практика, тренінг: [навч. посібник] / А. М. Стєльмашук. - Львів: "Новий Світ-2000", 2010 - 679 с.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

8. *Фінансовий облік : [підручник] / [С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко] - К. : Лібра, 2005. - 976 с.*
9. *Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік та оподаткування: [Навч. посібник] / Р. Л. Хом'як, В. І. Лемішовський. - Львів : Бухгалтерський центр "Ажур", 2008. - 1112 с.*
10. *Шумляєв Б.О., Татаренко І.В., Рябий Є.І. Бухгалтерський облік: [підручник] - Д., 2008. - 342 с.*

Вікторія Андріївна Козеровська

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л.В. Недера*

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання сутності й необхідності фінансового стану підприємства у сучасних умовах. Визначено недоліки, обґрунтовано основні методичні підходи до його здійснення та їх переваги.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий аналіз, методи економічного аналізу, показники та індикатори фінансового стану.

Козеровская В.А.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы сущности и необходимости финансового состояния предприятия в современных условиях. Обоснованы основные методологические подходы к его осуществлению, их преимущества, а также недостатки.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовый анализ, методы экономического анализа, показатели и индикаторы финансового состояния.

Kozerovska V.A.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

The article deals with the question of essence and necessity of financial condition in the modern world. The basic methodological approaches to its implementation, their advantages and disadvantages.

Keywords: financial position, financial analysis, methods of economic analysis, figures and indicators of financial condition.

Постановка проблеми. У сучасних нестабільних і трудно передбачуваних умовах ринкової економіки фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання є важливою характеристикою не тільки для управлінського апарату, а й для багатьох контрагентів, включаючи різномірні фінансові інституції ринків капіталів та інвестицій.

Виникнення та розвиток кризових явищ значною мірою пов'язаний з недостатньою увагою керівників підприємств до аналітичної роботи, яка, по суті, є опосередкованим захистом підприємства від виникнення кризи платоспроможності. З метою отримання кваліфікованої оцінки господарської діяльності власники та керівники підприємств дедалі частіше звертаються до аналітичних розрахунків, зокрема, до фінансового аналізу, проведення якого дозволяє одержати висновок про достатність платіжних засобів, співвідношення власних та залучених коштів, швидкість обороту капіталу й причини його зміни, обсяг фінансування певного виду діяльності тощо. Тому головним завданням сучасної системи управління є розробка ефективної методології оцінки господарської діяльності, яка за відсутності детального аналізу може мати негативні тенденції.

Незважаючи на достатньо очевидні й суттєві впливи факторів зовнішнього середовища на ефективність функціонування сучасного суб'єкта економіки і, відповідно, на його фінансовий стан й фінансову стійкість, ці характеристики визначаються за традиційними методиками, які переважно ґрунтуються на фінансових показниках самого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання застосування методик аналізу фінансового стану, їх розвитку та адаптації до умов сучасної ринкової економіки розглянуто у багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідженнях, сформульовано окремими авторами у тематичних публікаціях. Це такі як Т. Г. Бень, Л. О. Ващенко, К. В. Ізмайлова, А. І. Ковальов, В. О. Мец, Є. В. Мних, Е. Нікбахта та інші.

Метою дослідження є дослідження сутності, завдань та необхідності аналізу фінансового стану підприємства, а також узагальнення існуючих на сьогодні методичних основ, встановлення адекватності існуючих методик сучасній економіці та формулювання розвитку основоположних засад проведення аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання.

Основні результати дослідження. В умовах ринкової економіки кожне підприємство, котре функціонує як автономна частка загальноекономічної системи, повинно

забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність виконувати свої фінансові зобов'язання перед партнерами, державою, власниками, найманими працівниками.

Процес удосконалення фінансового аналізу експонує важливі умови, які збільшують динамічність господарської діяльності та процес примноження капіталів, відповідно використовуючи з цієї метою інформацію, яка створюється в системі бухгалтерського обліку, про майно, капітал, витрати і результати, а також про грошові надходження [17].

Досліджуючи поставлену проблему виникла необхідність з'ясування феномену фінансового стану підприємства та його оцінки. Так, методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженою наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 року, це поняття визначено так: "Фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2]".

М.Я. Коробов, В.О. Мец визначають необхідність дослідження фінансового стану підприємства як в оперативному, так і у загальному управлінні, що зумовлює необхідність експрес і поглибленого аналізу фінансового стану з розробкою системи уніфікованих показників для цих видів аналізу [12].

М.Я. Дем'яненко окреслив фінансовий стан як умову, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності і є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу [16].

Г.В. Савицька під фінансовим станом підприємства розглядає економічну категорію, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу [15]. Особливість такого визначення полягає в тому, що автор уперше визнає фінансовий стан економічною категорією і підкреслює, що ця категорія відображає стан капіталу у процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на фіксований момент часу. Аналізуючи визначення різних авторів, даючи їм критично-обгрунтовану оцінку, нами зроблено висновок, що фінансовий стан підприємства - це реальна (на фіксований момент часу) та потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечувати певний рівень фінансування поточної діяльності, погашення зобов'язань перед державою та іншими підприємствами та здатності до розширеного відтворення. Кількісно він вимірюється за допомогою системи показників, на підставі яких і здійснюється його оцінка.

Л.О. Ващенко дотримується позиції, що "вирішити проблеми методичного забезпечення можна завдяки подальшому якісному поліпшенню і кількісній оптимізації системи фінансових коефіцієнтів, які використовуються для аналізу фінансового стану підприємств" [4].

О.Є. Кузьмін [8] й К.В.Ізмайлова [5], перебуваючи на позиції системного підходу пропонують для виконання вимог системності діагностики фінансового стану підприємства необхідно оцінювати не тільки окремі коефіцієнти, але і їх співвідношення, структуру, що дасть змогу звести воедино і відобразити в об'єднаному показнику множинні взаємозв'язки фінансових показників підприємства. Тому, дотримуючись принципів системного підходу, необхідно перейти до використання для аналізу не окремих коефіцієнтів, а їх поєднань, для чого коефіцієнти треба об'єднати в блоки відповідно до їх економічного змісту. Для розрахунку блокових оцінок необхідно об'єднати значення фінансових коефіцієнтів, що входять до блоку, у структурований узагальнювальний показник, який володіє необхідним економічним змістом і забезпечує можливість ефективного оцінювання фінансового стану підприємства. Аналогічних позицій щодо цього питання дотримуються А.І. Ковальов [6] та В.О. Мец [10], які пропонують методи вертикального та горизонтального аналізу фінансової звітності та

коєфіцієнтний метод як інструментарій для оцінки фінансового стану підприємства.

Недоліки щодо запропонованих цими авторами методик сформульовані та обґрунтовані Е.В. Лисициною [9], яка пропонує застосування інтегральної методики як альтернативного інструмента оцінки фінансового стану підприємства, позбавленого багатьох недоліків коєфіцієнтного метода аналізу динаміки показників фінансової звітності підприємства. Тема щодо застосування інтегральної оцінки фінансового стану підприємства більш детально розглядається в наукових публікаціях Т.Г. Бень [3], в яких описується методика оцінки фінансового стану за допомогою розрахунку інтегрального показника, наведені відповідні формули та запропоновані критерії добору коєфіцієнтів, що входять до складу інтегрального показника. Але на цей час відсутній повністю закінчений та позбавлений недоліків алгоритм здійснення такої оцінки.

Результатом досліджень А.В. Пахомової [13] щодо методів оцінки фінансового стану є побудова схеми здійснення комплексного аналізу діяльності підприємства, що базується на послідовній деталізації показників фінансового стану.

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності фінансового стану, про відсутність єдиної думки щодо групування та способу обчислення показників оцінки фінансового стану, саме тому віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що проблема пошуку нових шляхів удосконалення фінансової діяльності підприємства в умовах стрімких ринкових перетворень потребує подальшого науково-практичного дослідження [11]. В той же час результати розробок нових методик зарубіжними дослідниками не можуть бути використані вітчизняними підприємствами, що обумовлюється неспроможністю розроблених моделей дати адекватну оцінку стану тих підприємств, які функціонують в умовах, що відрізняються від умов, для яких були визначені параметри моделей. Тому цілком закономірною є спрямованість сучасних вітчизняних досліджень в області фінансового аналізу на пошук нових підходів щодо оцінки фінансового стану підприємства, які б враховували особливості функціонування підприємств України. Для діагностики недостатньо лише розрахувати значення показників фінансового стану, слід уміти інтерпретувати ситуацію та оцінювати параметри існуючого фінансового стану [7].

У ринкових умовах існує необхідність розробки методики фінансового аналізу підприємства [1], яка б давала можливість здійснення загальної оцінки динаміки та структури статей діючої в Україні фінансової звітності; комплексних досліджень фінансової стійкості та ліквідності балансу підприємств; обґрунтування методичних підходів щодо побудови системи фінансових коєфіцієнтів та їх розрахунків; дослідження взаємозв'язку прибутку, руху капіталу та потоку грошових коштів; здійснення аналізу інвестиційної привабливості підприємств та організацій на основі фінансових коєфіцієнтів та рейтингових оцінок [14].

Стандартизований розрахунок найважливіших аналітичних показників дав би змогу статистичним органам обробити й узагальнити інформацію, що надходить, видавати її у розрізі підприємств, видів економічної діяльності, а також у регіональному розрізі й у масштабах держави.

Існуючий вакуум деталізованої аналітичної інформації могли б заповнити і комерційні організації завдяки виданню тематично структурованих аналітичних оглядів на основі стандартизованих показників та іншої інформації [4].

Висновки. Досліджені методики аналізу фінансового стану підприємства показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Якісна та достовірна оцінка фінансового стану підприємства може буди здійсненою за умови існування стандартизованого та достовірного формування фінансової звітності об'єкту аналізу на державній та інших мовах, що б давало можливість аналізу фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності іноземним інвесторам. Для проведення самого аналізу необхідно визначити цільових користувачів інформації та основні вимоги, що вони ставлять для вихідного аналітичного звіту. Після визначення вищезазначених пунктів потрібно переходити до формування методології проведення аналізу та підбору необхідних коєфіцієнтів, інтегральних показників, ін.. З розрахованих показників формується аналітичний висновок який базується на нормативних спеціалізованих показниках, що б враховували специфіку діяльності аналізованого об'єкта, середньогалузеві показники, та

показники компаній лідерів галузі, значеннями показників в спеціалізованих наукових працях. Слідування цим вимогам призведе до формування чіткого та достовірного аналітичного висновку аналізу діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаної літератури.

1. Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій / Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 р. № 759/10/20 - 2117
2. "Про затвердження методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій" Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого і 1998 року // www.ligazakon.ua.
3. Бень Т.Г., Довгань С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства // *Фінанси України*. - 2002. - №6. - С. 53-61.
4. Ващенко Л.О. Оцінка методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств / Л.О. Ващенко // *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. - 2009. - № 1. - С. 97-100.
5. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз. - К.: МАУП, 2006. - 152с.
6. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2005. - 210с.
7. Коренева А.Б. Критичний аналіз класичного підходу до оцінки фінансового стану підприємства / А.Б. Коренева // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. - 2010. - № 29. - С. 104-107.
8. Кузьмін О.Є. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // *Фінанси України*. - 2010. - № 8. - С. 105-114.
9. Лисицина Е.В. Статистический подход к коэффициентному методу в финансовом экспресс-анализе предприятия // <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2001/1/551-4.html>.
10. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. - К.: КНЕУ, 2006. - 132с.
11. Мних С.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Підручник. - К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2008. - 514с.
12. Павленко О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О.І. Павленко // *Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал*. - 2010. - № 2. - С. 72-78.
13. Пахомов А.В. Некоторые методы оценки финансово-экономического состояния предприятия. // *Экономика и математические методы*. - 2007. - Том 38, №1. - С. 57-65.
14. Райковська І.Т. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану в діяльності промислових підприємств / І.Т. Райковська // *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. - 2009. - № 3. - С. 154-158.
15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: ИНФРА- М. - 2003. - с. 528.
16. Фінансовий словник-довідник / Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.; за ред. М.Я. Дем'яненка - К.: ІАЕУААН. - 2003. - 507 с.
17. Micherda B. Analiza finansowa wnowych normach wykonywania zawodu biegłego rewidenta /B. Micherda // *Zeszyty teoretyczne rachunkowości*. - 2004. -№ 20(76). - S. 77-95.

Олександра В'ячеславівна Корольова

Науковий керівник:

д. е. н., професор С. А. Єрохін

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЗГІДНО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

В статті розглянуто особливості обліку ПДВ з урахуванням Податкового кодексу України, розроблено методику обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту, встановлено її проблемні аспекти.

Ключові слова: облік, податкові зобов'язання, податковий кредит, бухгалтерські рахунки, облікова політика

А. В. Корольова

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕНУЮ СТОИМОСТЬ В СООТВЕТСТВИИ С НАЛОГОВЫМ КОДЕКСОМ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены особенности учета НДС с учетом Налогового кодекса Украины, определено методику учета налоговых обязательств и налогового кредита, установлены проблемные аспекты.

Ключевые слова. Учет, налоговые обязательства, налоговый кредит, бухгалтерские счета, учетная политика.

О. В. Korol'ova

ESPECIALLY ACCOUNTING FOR THE VALUE ADDED TAX IN ACCORDANCE WITH THE TAX CODE OF UKRAINE

Peculiarities in accounting and payment of added tax in the light of Tax Code of Ukraine is summarized and the method of accounting of tax commitments and tax credit is determined and its problematical aspects are defined in this article.

Key words: accounting, tax commitments, tax credit, bookkeeping accounts, accounting policy.

Постановка проблеми. Питання обліку податку на додану вартість є досить актуальні для суб'єктів господарювання, враховуючи що більшість з них є платниками цього податку. Насамперед це пов'язано з тим, що методика побудови бухгалтерського обліку за розрахунками з ПДВ прямо залежить від порядку оподаткування окремих господарських операцій.

Прийнятий Податковий кодекс України (ПКУ) вніс окремі нововведення в порядок нарахування та сплати ПДВ, які покликані забезпечити своєчасні надходження до бюджету платежів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідну інформацію для нарахування і сплати ПДВ надає бухгалтерський облік, чинна методика якого з прийняттям Податкового кодексу України залишилася практично не змінною. На сьогоднішній день питання бухгалтерського обліку розрахунків за податками і платежами знайшли відображення у працях таких вітчизняних вчених як: Ф.Ф. Бутинець, П.М. Гарасим, А.П. Гарасим, М.М. Коцупатрий, Т.О. Пасько, Н.М. Ткаченко, П.Я. Хомин [3-7]. При цьому ряд питань, пов'язаних з методикою бухгалтерського обліку потребує окремих змін та вирішення з урахуванням положень ПКУ.

Мета дослідження. Метою статті є розкриття особливостей бухгалтерського обліку ПДВ з урахування нововведень Податкового кодексу України.

Основні результати дослідження. Методика побудови обліку за розрахунками з податку на додану вартість прямо залежить від порядку оподаткування окремих господарських операцій [8].

Для проведення обліку ПДВ необхідно визначитися з об'єктом оподаткування, яким згідно з ПКУ є операції платників з [1]:

1) постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, у т.ч. операції з передачі права власності на об'єкт застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта

фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу (орендарю);

2) постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;

3) ввезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту;

4) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажу залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

Головна проблема, яка виникає при відображенні ПДВ в бухгалтерському обліку пов'язана з тим, що правило першої події, яке використовується для визначення ПДВ не співпадає з моментом визнання доходів та витрат в бухгалтерському обліку. [8]

Бухгалтерський облік податкових зобов'язань залежить від дати їх виникнення, якою є дата першої з подій, що сталася раніше [1]:

- дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку як оплата товарів (послуг), що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів (послуг) за готівку - дата оприбуткування коштів у касі платника податку, в разі відсутності такої - дата інкасації готівки у банківській установі, що обслуговує платника податку;

- дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів - дата оформлення вантажної митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг - дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

Податкові зобов'язання - загальна сума податку отримана (нарахована) платником податку в звітному періоді. Податковий кредит - це сума, на яку платник податку має право зменшити податкові зобов'язання звітного періоду. Податковий кредит складається з сум ПДВ, сплачених, нарахованих платником податку в звітному періоді, в зв'язку з придбанням товарів, робіт, послуг [5].

Розглянемо рахунки на яких відображається податок на додану вартість.

Рахунки 643"Податкові зобов'язання", 644 "Податковий кредит" застосовуються в таких випадках:

- оплата за товари, роботи, послуги надійшла раніше ніж пройшло відвантаження.
- перерахована передоплата постачальнику за товари, роботи, послуги.
- оформлення податкового векселя при імпортуванні товарів.

При цьому рахунок 643"Податкові зобов'язання" може мати на кінець звітного періоду тільки дебетове або нульове сальдо. Дебетове сальдо створюється в тому випадку, якщо на балансі підприємства рахуються:

- кредиторська заборгованість по авансам отриманим;
- кредиторська заборгованість, що виникла в результаті отримання товарів по бартерному контракту;
- непогашений податковий вексель чи вексель, погашений в поточному звітному періоді.

Субрахунок 643 "Податкові зобов'язання" є пасивним. По кредиту субрахунок 643 відображаються суми нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ в частині відвантаженої продукції, строк оплати яких ще не настав, у кореспонденції з дебетом рахунків класу 7 "Доходи і результати діяльності". По дебету субрахунок 643 відображаються суми нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ, строк оплати якого до бюджету настав, у кореспонденції з кредитом рахунка 641 "Розрахунки за податками".

Субрахунок 644 "Податковий кредит" є активним. По дебету даного субрахунок відображаються суми ПДВ по отриманих товарах, вартість яких відноситься на валові витрати, але оплата яких у даному звітному періоді не здійснена або відсутні податкові накладні, незалежно від факту оплати за матеріали та послуги. Субрахунок 644 по дебету кореспондує з кредитом рахунків класу 6 "Поточні зобов'язання". По кредиту субрахунок 644 відображаються суми ПДВ по оплачених товарах та наявні податкові накладні, у кореспонденції з дебетом субрахунок 641 "Розрахунки за податками".

Сальдо рахунку 644 може бути нульовим, дебетовим, кредитовим. Якщо на балансі підприємства рахуються тільки кредиторська заборгованість за товари, отримані в рахунок бартерного контракту, то сальдо 644 буде на кінець місяця дебетовим. Якщо на підприємстві є тільки дебіторська заборгованість по авансам виданим та передоплата, сальдо 644 кредитове [2].

В таблиці 1 надано кореспонденції рахунків з обліку податкового зобов'язання з ПДВ. [10].

Як видно з таблиці, при отриманні передоплати підприємство використовує субрахунок 643 "Податкові зобов'язання", на якому згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, ведеться облік суми податку на додану вартість [2].

Таблиця 1. Відображення в обліку податкових зобов'язань з ПДВ при продажу товарів [11]

№	Зміст господарської операції	Кор. рахунок		Сума грн
		Дебет	Кредит	
Перша подія – відвантаження товарів (робіт, послуг) покупцю				
1	Відвантажено товари (виконано роботи, послуги) покупцю, відображено дохід від реалізації	361	702, 703, 712	2400
2	Відображено суму податкового зобов'язання з ПДВ за операцією*	702, 703, 712	641/ПДВ *	400
3	Отримано кошти від покупця	311	361	2400
*При застосуванні продавцем касового методу податкового обліку суми податкового зобов'язання з ПДВ у момент відвантаження запасів відображаються за кредитом субрахунку 643 «Податкові зобов'язання» у кореспонденції з дебетом рахунків обліку доходів (701, 702, 712). На дату одержання коштів від покупця здійснюється запис: Дт 643 – Кт 641/ПДВ				
Перша подія – отримання коштів від покупця (замовника)				
1	Одержано передоплату за товари (роботи, послуги)	311	681	2400
2	Відображено суму податкового зобов'язання з ПДВ за операцією	643	641/ПДВ	400
3	Відвантажено товари покупцю, відображено дохід від реалізації	361	702, 703, 712	2400
4	Списано раніше відображену суму податкового зобов'язання з ПДВ за операцією	702, 703, 712	643	400
5	Здійснено залік заборгованості за розрахунками	681	361	2400

Субрахунок 643 є пасивним, транзитним, оскільки на ньому тимчасово, за дебетом обліковується сума ПДВ, яка в момент отримання авансу визнана як податкове зобов'язання. При цьому дебетові обороти на субрахунку 643 виникають раніше за кредитові і до моменту здійснення заключної операції (відвантаження товарів, робіт, послуг) будуть відображені у складі статті Балансу "Інші оборотні активи", що необгрунтовано збільшує активи підприємства [6].

В таблиці 2 надано кореспонденції рахунків з відображення податкового кредиту з ПДВ при придбанні товарів [10].

Облік податкового кредиту при настанні першої події - передоплати за товари, роботи, послуги здійснюється за допомогою субрахунку 644 "Податковий кредит". На цьому субрахунку ведеться облік суми ПДВ, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання.

При цьому субрахунок є активний і, як видно з таблиці, кредитові обороти на ньому виникають раніше за дебетові [6].

В зв'язку з тим, що є два варіанти визначення виникнення податкового зобов'язання чи податкового кредиту, бухгалтер може самостійно вибрати найбільш доцільний йому варіант, і відповідно використовувати два субрахунки-дублери - 643 "Податкове зобов'язання" та 644 "Податковий кредит". Для правильного відображення сум ПДВ бухгалтеру необхідно звіряти дані обох обліків, нехай це займе більше часу, але підприємство не буде мати штрафних санкцій, буде збережено імідж належного платника податків.

Отже, значним недоліком бухгалтерського й податкового обліку податку на додану вартість є той факт, що нормативними документами з обліку ПДВ не передбачено та не встановлено конкретний порядок перевірки й звірки підсумкових даних про податковий кредит і податкове зобов'язання з ПДВ за звітний період перед складання податкової декларації з податку на додану вартість, що не сприяє попередженню й недопущенню

помилку при складанні декларації. Тому необхідно внести порядок перевірки і звірки податкового і бухгалтерського обліку ПДВ в нормативно-правових документах, це в свою чергу сприятиме правильному відображенню сум ПДВ, що сплачується до бюджету та уникненню штрафних санкцій [9].

Таблиця 2. Відображення податкового кредиту з ПДВ при придбанні товарів [3]

№	Зміст господарської операції	Кор. рахунок		Сума грн
		Дебет	Кредит	
Перша подія – отримання товарів (робіт, послуг) від постачальника				
1	Отримано товари від постачальників*	28(20,92)	631	2000
	Відображено суму податкового кредиту з ПДВ за операцією (за наявності податкової накладної)	641/ПДВ	631	400
	При неотриманні від продавця (постачальника) податкової накладної*			
	Відображено розрахунки з податкового кредиту на підставі товарних документів	644	631	400
	Відображено суму податкового кредиту з ПДВ при отриманні податкової накладної	641/ПДВ	644	400
3	Здійснено оплату за товари (роботи, послуги)	631	311	2400
*При застосування касового методу податкового обліку здійснюється аналогічний запис, але запис: Дт 641/ПДВ – Кт 644 здійснюється покупцем виключно на дату оплати				
Перша подія – перерахування коштів				
1	Здійснено авансовий платіж за товари (роботи, послуги)	371	311	2400
2	Відображено суму податкового кредиту з ПДВ за операцію (за наявності податкової накладної)	641/ПДВ	644	400
3	Отримано товари (роботи, послуги) від постачальників	28 (20,92)	631	2000
4	Визнано зобов'язання перед постачальником на суму раніше відображеного податкового кредиту з ПДВ	644	631	400
5	Здійснено залік заборгованості	631	371	2400

Висновки. Податок на додану вартість є досить важливим для розвитку вітчизняної економіки. Проведені дослідження свідчать, що методика побудови обліку розрахунків з податку на додану вартість залежить від порядку оподаткування окремих господарських операцій.

Значним недоліком обліку ПДВ є відсутність нормативного документу, який регламентує порядок співставлення та звірки підсумкових даних в регістрах бухгалтерського обліку про податковий кредит і податкове зобов'язання з ПДВ за звітний період перед складання податкової звітності.

Тому, для достовірного відображення ПДВ у бухгалтерських рахунках та у податковій звітності необхідно розробити такий порядок перевірки і звірки податкового і бухгалтерського обліку ПДВ в нормативно-правових документах, це в свою чергу сприятиме правильному відображенню сум ПДВ, що сплачується до бюджету та уникненню штрафних санкцій.

Література:

1. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.99 р. №291 // Все про бухгалтерський облік. - 2011. - №12. - С.59-120.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський податковий облік [Текст]: навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець, С.Л. Береза; ЖДТУ. - Житомир, 2004. - 384 с.
4. Гарасим П.М., Гарасим А.П., Хомин П.Я. Податковий облік і звітність на підприємствах (єдність і розходження з національними стандартами): Монографія. - Львів: Українські технології, 2001. - 167 с.
5. Коцупатрий М.М. Податковий облік і звітність [Текст]: навч. посібник / М.М. Коцупатрий, С.І. Ковач, В.В. Мельничук; Київськ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. - К.: КНЕУ, 2006. - 309 с.
6. Облік податкових зобов'язань і податкового кредиту [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://posibnyku.vntu.edu.ua/buh_ob/buhg_2/1351.htm.
7. Пасько Т.О. Податковий облік [Текст]: навч. посіб. - К.: Університетська книга, 2007. - 345 с.
8. Покатаєва О.В. Справляння податку на додану вартість у контексті Податкового кодексу України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

Національна Академія Управління

9. Ривак Н. А. Податок на додану вартість у податковій системі України: проблеми і перспективи // Вісник Львів. Ун-ту. - 2008. - №39. - С.524-528.
10. Скічко А. Бухгалтерський облік податку на додану вартість / А. Скічко // Вісник Податкової служби України. - №1-2. - 2010 - С.26-29.
11. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність [Текст]: підручник. - К: Алерта, 2006. - 1080 с.

Юлія Анатоліївна Кочерга

*Науковий керівник :
к.е.н., доцент Л. В. Недеря*

ПОДАННЯ ТА ОПРИЛЮДНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В статті розглянуто проблему відкритості та оприлюднення звітності. Виявлено основні особливості запровадження даного процесу в Україні із урахуванням інтересів користувачів фінансової звітності. Подано рекомендації щодо взаємозв'язку доступності фінансової звітності у контексті розвитку інформаційних технологій.

Ключові слова: оприлюднення, фінансова звітність, доступність.

Ю. А. Кочерга

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ОБНАРОДОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрена проблема открытости и обнародования отчетности. Основные особенности внедрения данного процесса в Украине с учетом интересов пользователей финансовой отчетности. Даны рекомендации по взаимосвязи доступности финансовой отчетности в контексте развития информационных технологий.

Ключевые слова: обнародование, финансовая отчетность, доступность.

Y. Kocherga

PROBLEMS PRESENTATION AND DISCLOSURE OF FINANCIAL STATEMENTS

The paper considers the problem of transparency and disclosure. The main features of the implementation process in Ukraine, taking into account the interests of users of financial statements. Recommendations regarding interconnections availability of financial statements in the context of information technology.

Keywords: disclosure, financial reporting, accessibility.

Постановка проблеми. В сучасних умовах все більш стає помітним вплив інформаційних технологій на суспільство та бізнес. Задоволення потреб користувачів фінансової звітності у інформації може відбуватися не тільки традиційними методами : подання фінансової звітності на паперових носіях, але й за допомогою мережі Інтернет, що покращує аналітичні та контрольні функції для користувачів цієї інформації.

Особливий вплив електронного звітування на прийняття рішень користувачами прослідковується як в оперативності, так і інших перевагах, у зв'язку з цим, дослідження теоретичних засад та оцінка діючого стану процесів оприлюднення фінансової звітності є актуальним завданням в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування та подання, оприлюднення фінансової звітності системі електронного документообігу знаходять своє відображення у багатьох ґрунтовних працях вчених - економістів, що підтверджують актуальність теми, як С.Ф. Голов [4], В.М. Жук [8], С.А. Кузнецова [10], І.Й. Яременко [14]. Зазначимо, більшість дослідників детально розглянули методи формування звітності за допомогою комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, методи її обробки та класифікації, водночас, на нашу думку, недостатньо уваги приділено питанню відкритості фінансової звітності, що зменшує роль у залученні додаткових інвесторів або контрагентів діяльності суб'єктів господарювання.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Дослідження особливостей відкритості інформації звітності повинно проявитись у виокремленні тенденцій розвитку та шляхів вирішення проблемних аспектів.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження проблеми оприлюднення та відкритості фінансової звітності. Електронне звітування в оприлюдненні фінансової звітності відіграє домінуючу роль.

Основні результати дослідження. Роль бухгалтерського обліку в сучасній економічній системі України є невідправдано звуженою. В Україні лише проходить формування ринкових інституцій. Вплив їх на розвиток бухгалтерського обліку маловивчений.

Інтенсивний розвиток суспільства посилює актуальність використання Інтернету для обміну фінансовою інформацією між учасниками ринку. М.С. Грінчук [5] зазначає, подання фінансової звітності через Інтернет поступово стає звичайним явищем, надаючи іноземним інвесторам доступ до фінансової інформації підприємства, незалежно від місця їх розташування.

На основі фінансової звітності будується захист приватних і суспільних, майнових та фінансових інтересів різних учасників, зацікавлених у результатах діяльності [14, ст. 205], тому фінансова звітність, як джерело інформації не втрачає свого значення.

Існує думка, що на даний момент ініціатором фінансового звітування в електронному вигляді в Україні є державні контролюючі органи [9 с. 67]. Але ініціатива притаманна і іншим учасникам ринку, тому що вони можуть отримати від цього процесу певні вигоди та переваги.

До факторів, що забезпечать розвиток процесу відкритості інформації варто віднести: організаційний, технічний та нормативно - правовий. Організаційний фактор забезпечить послідовність дій з яких складатиметься процес подання фінансової звітності, в умовах, що повинен визначити та забезпечити нормативно - правовий фактор. Технічний фактор характеризує якими засобами та з використанням якого програмного забезпечення чи формату буде обслуговуватись даний процес. В загальному, звітність на підприємстві може подаватися за допомогою багатьох комп'ютерних програм, а саме "Медок", "Бестзвіт", "Фінансист", "ІС : Підприємство".

В Україні створене необхідне нормативно - правове поле для забезпечення таких процесів. Згідно законом України " Про електронний документ та електронний документообіг" [1] та "Про електронний цифровий підпис" [2], електронний документ, підписаний електронним цифровим підписом, набуває статусу оригіналу і не потребує паперового підтвердження.

На думку С.М. Шулярєнко, Є.Л. Шкурко [13], подання електронної звітності означає, що звітність буде сформована за допомогою спеціальної комп'ютерної програми, підписана ключами електронного цифрового підпису (ЕЦП), завантажена у файл спеціального формату, який потім необхідно відправити електронною поштою й отримати відповідь від відповідних органів про прийняття.

О.І. Єрмак [7, с.296] вважає, що електронна звітність - це звичайна звітність, сформована програмами "Податкова звітність", "ІС Бухгалтерія", "Бест-звіт" та завантажена у файл спеціального формату. Зовнішній прояв електронної звітності повинен носити всі атрибути звітних документів, при чому, така звітність, повинна бути подана чи оприлюднена електронними засобами зв'язку (в т.ч. за допомогою мережі Інтернет).

С. Дипіаза та Р. Екклз запропонували подання звітності користувачам за допомогою мережі Інтернет, застосувавши при цьому спеціальну мову (XBRL) та електронний підпис [6, с. 161].

В таблиці 1 наведені проблемні питання, що виникають при поданні та оприлюдненні фінансової звітності за допомогою Інтернет.

Проблема електронного звітування малими підприємствами лежить у контексті ефективності використання витрат на такі заходи. На думку вчених, потрібно встановити той поріг, коли підприємство становить суспільний інтерес, тобто його розміри та об'єми діяльності будуть цікавими користувачам. Проблема якості інформації є однією із найбільших і найсуттєвіших, так як визначає доцільність запровадження заходів із електронного подання та оприлюднення фінансової звітності в цілому. Дану проблему варто вирішувати із проведенням аудиту фінансової звітності, що забезпечить високий рівень надійності та об'єктивності фінансової інформації.

Для забезпечення достовірності фінансової звітності, до звітності, поданої на веб - сайті підприємства, як правило, прикладають аудиторський висновок з відсканованим підписом аудитора [9]. Але ця вимога, зазвичай, є більш ініціативною і не носить імперативний характер.

Терміни подання звітності в електронному вигляді від термінів подання звітності в паперовому не відрізняються [3]. Проблема паралельного подання фінансової звітності державним органам варто вирішувати на законодавчому рівні, вносячи відповідні зміни у ряд нормативно-правових документів.

Таблиця 1. Проблемні питання , які виникають в процесі подання та оприлюднення фінансової звітності

<i>Групи факторів</i>	<i>Проблемне питання</i>	<i>Короткий опис</i>	<i>Примітки</i>
Нормативно - правові	Проблема відсутності чіткої регламентації надання фінансової звітності	В законодавстві відсутні чіткі вимоги щодо процесу відкритості інформації	Потребу уточнення пріоритетність у задоволенні потреб користувачів фінансової звітності
	Проблема забезпечення інтересів зовнішніх користувачів	Відсутність законодавчо визначених механізмів інформування громадськості про результати діяльності підприємства	Частково вирішується Державним комітетом статистики
	Проблема стандартів	Пов'язана із стандартами обліку та їх законодавчою легалізацією	Лежить у площинах використання ПСБО, МСФЗ, US GAAP
	Проблема паралельного подання державним органам	Пов'язана із наявністю декількох державних органів , що використовують фінансову звітність	Законодавчо визначено три органи подання фінансової звітності
Технічні	Технологія надання електронної звітності	Електронна пошта	Веб - сайт підприємства, Спеціалізовані веб-сайти
	Використання електронного цифрового підпису	Пов'язане із наявністю Центрив сертифікації ключів	Неврегульоване питання електронного підпису аудитора в процесі надання фінансової звітності
	Розпізнання реквізитів	Немає певної структури в метаданих (тобто даних про дані)	Не існує структурованих схем для класифікації даних в Інтернеті
	Формат електронної розмітки даних	XBRL – розширена мова розмітки ділового звітування	Значно спрощує процедури пошуку, дозволяє інтегрувати різні програмні продукти

Примітка: складено автором за матеріалами [9; 11;12]

Процес електронного звітування для України не є новим, але, як і будь-який інноваційний крок у розвитку відносин "бізнес - влада", спочатку торкнувся податкової сторони діяльності суб'єктів господарювання. Відтак, були здійсненні необхідні технічні та організаційні заходи в цьому напрямі, які стосувалися подачі податкової звітності за допомогою спеціальних комп'ютерних програм через мережу Інтернет. Тому, в цьому процесі пріоритетними були інтереси держави, як користувача податкової звітності.

Висновки: Розвиток інформаційних технологій справляє свій неабиякий вплив на процеси подання та оприлюднення фінансової звітності, робить інформацію більш відкритою та доступною. Електронне звітування - це безальтернативний та

найперспективніший шлях у розвитку процесів подання та оприлюднення фінансової звітності, який неодмінно призведе до скорочення витрат та сприятиме підвищенню рівня доступності. Враховуючи вищенаведене, найефективнішим способом розв'язку проблеми оприлюднення фінансової звітності із найменшими витратами є її розміщення на власних Інтернет сторінках із використання світової мови розмітки метаданих XBRL. Перспективними дослідженнями у даному напрямку може стати пошук оптимального співвідношення розмірів та товарооборотів сектору малого підприємництва та витрат на оприлюднення фінансової звітності, тобто за яких умов співвідношення обороти/витрати буде сприяти отриманню сукупного корисного ефекту. Також, залишаються невирішеними ряд проблем пов'язаних із електронним звітуванням, а саме практичне використання мови розмітки даних XBRL в сучасних умовах в Україні.

Література.

1. Про електронний документ та електронний документообіг: Закон України [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
2. Про електронний цифровий підпис: Закон України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
3. Бикова Г. Подання звітності в електронному вигляді / Г. Бикова // Дебет Кредит. - 2010. - № 47. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/1cid04703.html>
4. Голов С.Ф. Теорія базатоїльного бухгалтерського обліку [Текст]/ С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. - 2011. - № 4. - С. 3-12.
5. Грінчак М.С. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності та її роль у системі реформування бухгалтерського обліку / М.С. Грінчак // облік і аудит. - 2011. - №4. - С. 14-28.
6. Дипица С.А. (мл.), Экклз Р. Дж. Будущее корпоративной отчетности: Как вернуть доверие общества [Текст] / С.А. Дипица (мл.), Р. Дж. Экклз; пер. с англ.: В. Ионов, Ю. Езерский. - М.: Альпина Паблшер, 2003. - 211 с.
7. Єрмак О.І. Переваги електронної форми звітності/ О.І. Єрмак [Текст]/ Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 9. - С. 295-299.
8. Жук В.М. Теоретичні основи запровадження галузевих стандартів бухгалтерського обліку / В.М. Жук / Вісник Житомирського державного технологічного університету: випуск 2 (52) / ред. Н.М. Малюга. - Житомир: ЖДТУ, 2010. - (Економічні науки). - С. 23-25.
9. Івахненко С.В. Електронні технології звітування як передумова аналізу та контролю фінансової звітності [Текст] / С.В. Івахненко // Облік і фінанси АПК. - 2008. - № 4. - С. 67-76.
10. Кузнєцова С.А. Підготовка національної фінансової звітності за вимогами МСФЗ: адаптація підходів/ С.А. Кузнєцова/ Економічний форум. - 4. - Луцьк. - 2011. -С. 265 - 270.
11. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні/ В.Б. Моссаковський [Текст]: Монографія. - К.: Інтерпрес ЛТД; 2009. - 326 с.
12. Сердюк А.І. Подання фінансової звітності в Інтернеті: українські реалії / А.І. Сердюк/ [Електронний ресурс]/ Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?LEMENT_ID=31646&print=Y
13. Шуляренко С.М. Запровадження електронної звітності на підприємствах України / С.М. Шуляренко, Є.Л. Шкурко [Електронний ресурс]/ Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodt/2009_10/15_Zaprov_adzhenna_elektronnoi_zvitnosti_.pdf
14. Яремко І.Й. Фінансова звітність підприємств корпоративного типу: стан і перспективи [Текст] / І.Й. Яремко/ Вісник Національного університету "Львівська політехніка": зб. наук. пр. - Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2010. - С. 201-207.

Анна Борисівна Кутенець

Науковий керівник:

д. е. н., професор Супрун В. П.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ПРАЦІ І ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

У статті досліджено працю робітників як необхідного складника процесу виробництва, споживання та розподілу створеного продукту. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення обліку заробітної плати, як одного із найважливіших засобів підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї праці, що є необхідною умовою для забезпечення потреб підприємства і працівників.

Ключові слова: оплата праці, зарплата, облік зарплати.

А.Б. Кутенець

УЧЕТ И АНАЛИЗ ТРУДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В статье исследован труд рабочих как необходимого составляющей процесса производства, потребления и распределения созданного продукта. Обосновано предложения по совершенствованию учета заработной платы, как одного из важнейших средств повышения заинтересованности работников в результатах своего труда, что является необходимым условием для обеспечения потребностей предприятия и работников.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, учет заработной платы.

A.B. Kutenets

RECORDING AND ANALYSIS OF LABOR AND WAGES

Study of workers as a necessary component of the process of production, consumption and distribution of the created product. Justification payroll as one of the most important means of increasing the interest of workers in the results of their labor, and is a prerequisite for the needs of businesses and workers.

Keywords: payment of labor, salary, accounting process of labor.

Актуальність дослідження. Організація оплати праці в Україні здійснюється відповідно до чинних нормативно-правових актів; генеральної угоди на державному рівні; галузевих та регіональних угод; колективних договорів; трудових договорів та інших внутрішніх документів підприємства. Для управління господарською діяльністю, зокрема операціями, пов'язаними з оплатою праці на підприємствах, необхідний постійний, абсолютно обґрунтований, юридично підтверджуючий бухгалтерський облік цих операцій на підставі достовірних даних первинної документації [8]. Значний внесок у вивчення теорії, методології обліку й аудиту розрахунків з оплати праці та аналізу ефективності використання трудових ресурсів зробили такі відомі вітчизняні науковці, як Н. Белова, Н. Горицька, М. Карпа, К. Крищенко та ін.

Проблема дослідження. В сучасних умовах урахування праці і заробітної плати - один із найважливіших і складних ділянок роботи. Заробітна плата займає одне з центральних місць в системі обліку на підприємстві, вона є основним джерелом доходів працівників. На сьогоднішній день складність ситуації, яка склалася з питання розрахунків зпрацюючими, пояснює актуальність вибраної теми статті

Мета дослідження. Виділення напрямків удосконалення обліку праці і заробітної плати.

Основна частина. Облік праці і заробітної плати - одна з найважливіших і складних ділянок роботи, що потребує точних і оперативних даних, у яких відображаються зміни чисельності робітників, витрати робочого часу, категорії робітників, виробничих витрат. Облік праці і заробітної плати займає одне з центральних місць у всій системі обліку на підприємстві [1-3].

Заробітну плату регулюють форми та системи оплати праці. На підприємствах в основному використовують дві форми оплати праці: погодинну та відрядну. Погодинна форма оплати передбачає заробіток працівника залежно від відпрацьованого часу. Ця форма передбачає дві системи: просту погодинну та погодинно-преміальну оплату праці.

Відрядна форма оплати обумовлює те, що заробітна плата робітників залежить від кількості виконаної роботи й розміру розцінки. Вона використовується в оплаті тим робітникам, праця яких підлягає нормуванню, і передбачає такі системи: пряму, преміальну, прогресивну, акордну [6].

Керівник підприємства визначає форми та системи оплати праці, встановлює працівникам конкретні розміри тарифних ставок. А держава регулює оплату праці через установлення мінімальної заробітної плати (законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт).

Для обліку розрахунків по оплаті праці застосовується рахунок 661 "Розрахунки по заробітній платі". Цей рахунок пасивний, балансовий, розрахунковий.

Аналітичний облік розрахунків з персоналом ведеться за кожним працівником, видами виплат та утримань. Сума всіх нараховуваних заробітної плати по кожному аналітичному рахунку (тобто по кожному працівникові) дорівнює кредитовому обороту синтетичного рахунка 66 за звітний місяць, тобто сумі нарахованої заробітної плати по цеху, відділу та підприємству у цілому. Сума усіх утримань по аналітичних рахунках дорівнює дебетовому обороту синтетичного рахунку 661 "Розрахунки по заробітній платі".

Заробітна плата за чергові і додаткові відпустки відображається в поточному місяці по кредиту субрахунку 661 і дебету рахунків з обліку затрат на виробництво або робіт тільки в сумі, яка припадає на дні відпустки у даному звітному місяці. Суми допомоги, які нараховуються з тимчасової непрацездатності, та інші суми, що виплачуються за рахунок відрахувань на соціальне страхування, відносяться з кредиту субрахунку 661 у дебет рахунка 65 "Розрахунки за страхуванням" [9].

Документальне оформлення операцій щодо розрахунків із заробітної плати між працівниками й роботодавцем супроводжується великою кількістю облікових документів типових та нетипових форм, на кожний з яких затверджується графік документообігу керівництвом підприємства.

Основним документом, який визначає порядок організації оплати праці на підприємстві, розміри основної та додаткової заробітної плати, порядок преміювання працівників, є Положення про оплату праці на підприємстві.

Даний документ повинен містити інформацію про:

- загальні принципи організації оплати праці на підприємстві, системи і форми оплати праці, які застосовуються до різних категорій працівників;
- штатний розклад працівників підприємства;
- побудову основної (тарифної) оплати праці з інструкціями за посадами і професіями тарифних ставок та окладів або порядку розрахунку, в залежності від показників роботи працівника і підприємства в цілому;
- обумовлені доплати, надбавки і компенсації із зазначенням їх розмірів;
- інші преміальні системи, що використовуються на підприємстві та шкалу преміювання.

Одним з можливих напрямлень вдосконалення оплати праці працівників є підвищення матеріальної зацікавленості працівників.

Так, доцільніше перевести оплату керівників, службовців і фахівців на контрактну форму. Контракт - особливий вид трудового договору, в якому термін дії, права, обов'язки і відповідальність сторін, умови оплати і організації праці, лад і умови розірвання контракту окрім передбачених законодавством про працю, встановлюються сторонами угоди самостійно.

Система контрактної форми дозволяє привабити і утримати найбільш кваліфікованих і творчо активних фахівців, гнучко регулювати чисельність і склад управлінського персоналу, підвищити відповідальність і творче відношення до роботи найманого фахівця на вказаних в контракті умовах. Оплата за контрактом встановлюється з врахуванням складності і відповідальності праці, кваліфікаційного рівня і ділових якостей працівника [4,5,7,10].

Основними проблемами оплати праці на підприємстві можна вважати невинуватене зближення рівнів оплати праці фахівців та інших категорій працівників, про що нам свідчать дані особових рахунків та Табелів обліку використання робочого часу.

Відповідно до Плану рахунків, для обліку розрахунків оплати праці призначено рахунок 66 "Розрахунки за виплатами працівникам". На нашу думку, діючу модель аналітичного обліку оплати праці слід упорядкувати й удосконалити. З цією метою пропонуємо ввести відповідні субрахунки до рахунку 66 "Розрахунки за виплатами працівникам":

- 661 "Розрахунки за заробітною платою";
- 6611 "Розрахунки за нарахованими виплатами";
- 66111 "Поточні виплати";
- 66112 "Заробітна плата за окладами і тарифами";
- 66113 "Інші нарахування з оплати праці";
- 66114 "Виплати за невідпрацьований час";
- 66115 "Премії та інші заохочувальні виплати";
- 66116 "Комісійні винагороди";
- 6612 "Виплати при звільненні";
- 6613 "Виплати після закінчення трудової діяльності";
- 6614 "Розрахунки за виплатою відпускних".

Ще одним, не менш важливим питанням щодо оплати праці є стимулювання працівників. Розглянемо соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці. Однією з форм винагороди за працю, що останнім часом все активніше використовується в регулюванні трудових відносин на національному ринку праці, є соціальний пакет (СП), під яким у широкому значенні слід розуміти надання роботодавцем благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій, які перевищують розмір його основної заробітної плати. З точки зору трудового законодавства, матеріальні блага, що входять до складу соціального пакета, можуть розглядатися як елементи заробітної плати, що відносяться до додаткової заробітної плати й інших заохочувальних і компенсаційних виплат. При цьому в структурі загальної винагороди окремі складові соціального пакета є інструментом немонетарної або непрямой матеріальної винагороди.

Висновки. Бухгалтерський облік на промисловому підприємстві повинен забезпечити точний розрахунок заробітку кожного робітника відповідно до кількості і якості витраченої праці, форм, що діють, і систем його оплати і своєчасну виплату, а також правильний розрахунок утримань із заробітної плати. У оперативному обліку групуються і узагальнюються показники чисельності персоналу і витрат робочого часу. Дані бухгалтерського і оперативного обліку використовуються в статистичному обліку для узагальнення показників виконання плану по праці і заробітній платі.

Для документування розрахунків з оплати праці існує велика кількість документів, кожен з яких має певні особливості у його заповненні, тому при їх фіксації бухгалтеру потрібно бути дуже уважним. Варто наголосити, у зв'язку зі змінами в законодавстві, які час від часу змінюють свої вимоги щодо тих чи інших документів постійно слідкувати, для уникнення розбіжностей.

Список джерел

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 р., н 108/95-ВР, із змінами і доповненнями // zakon.rada.gov.ua.
2. Про колективні договори та угоди: Закон України від 01.07.1993 № 3356-XII, (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 36, ст.361) із змінами і доповненнями // zakon.rada.gov.ua.
3. Кодекс Законів про працю України (КЗпП України). № 322-VIII від 10.12.71 ВВР, 1971, додаток до № 50, ст. 375, із змінами та доповненнями// zakon.rada.gov.ua.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.01.99 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями // zakon.rada.gov.ua.
5. Белова Н., Бобро А. Справжній бухгалтерський облік / Н. Белова, А. Бобро. - Х.: Фактор, 2005. - 1072 с.
6. Горицька Н. Виплата заробітної плати: строки і відповідальність / Н. Горицька // Заробітна плата. - 2006. - № 3. - С. 18-24.
7. Карпа М.С. // Особливості розрахунків з оплати праці та шляхи їх оптимізації / Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі управління підприємства: матеріали V науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених; [відповідальний за випуск Бачинський В.І.] - Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. - С. 111-113.
8. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці / К.

Національна Академія Управління

Крищенко // Україна: аспекти праці. - 2007. - №6. - С. 9-16.

9. Сопко В.В., Сопко О.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник - К.: Національна академія управління, 2003. - 314 с.

10. Ткаченко Н.М. Теоретико-методологічні проблеми формування бухгалтерського фінансового обліку / Н.М. Ткаченко: Монографія - К.: А.С.К., 2001. - 348 с.

Алла Юріївна Мартинова

*Науковий керівник:
д. е. н., професор Єрохін С. А.*

ОБЛІК І АУДИТ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті проаналізовано особливості організації обліку експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання. Визначено основні шляхи здійснення обліку експортно-імпортних операцій. Зроблено висновки щодо основних проблем обліку та аудиту експортних та імпортних операцій підприємства.

Ключові слова. експортно-імпортні операції, валютне законодавство, податкове законодавство, митне законодавство, зовнішньоекономічна діяльність.

А.Ю. Мартинова

УЧЕТ И АУДИТ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

В статье проанализированы особенности организации учета экспортно-импортных операций субъектов хозяйствования. Определены основные пути осуществления учета экспортно-импортных операций. Сделаны выводы в отношении основных проблем учета и аудита экспортно-импортных операций предприятия.

Ключевые слова. Экспортно-импортные операции, валютное законодательство, налоговое законодательство, таможенное законодательство, внешнеэкономическая деятельность.

А. Martynova

ACCOUNTING AND AUDIT OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS

The article analyzes of account organisation of export and import operation of subjects of economy. The basic ways realization of account of export-import operations are certain. The conclusion of the main problems of accounting and auditing import-export company.

Keywords. Export-import operations, currency regulations, tax laws, customs laws, foreign economic activity.

Постановка проблеми. Для інтеграції економіки України у світове співтовариство важливим кроком є реформування системи бухгалтерського обліку і аудиту у відповідності зі світовими стандартами. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств торгівлі відіграє значну роль у розвитку економіки України, насиченні споживчого ринку товарами належної якості, просуванню товарів вітчизняних виробників на зовнішні ринки. Разом з тим, неузгодженість бухгалтерського і податкового законодавства з питань зовнішньоекономічної діяльності, і як наслідок цього, значний розмір тінізації економіки у цій сфері, викликає багато проблем щодо реальності відображення експортно-імпортних операцій у бухгалтерському обліку і побудови ефективної системи їх контролю. Важливим аспектом нормативного забезпечення є збереження стабільності розвитку системи бухгалтерського обліку і створення належних умов для послідовного та раціонального здійснення притаманних бухгалтерському обліку функцій у конкретному економічно-правовому середовищі. Дослідження розвитку експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання свідчить про відсутність системного підходу до організаційно-методичного забезпечення обліку та контролю експортно-імпортних операцій, що призводить до серйозних порушень валютного, податкового і митного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш ґрунтовно питання реформування бухгалтерського обліку розглянуті у працях вітчизняних учених Л. І. Бабія, Р. М. Цигана та інших.

Мега дослідження. Виявлення проблем існуючої системи обліку експортно-імпортних операцій, максимально адаптованої до умов української дійсності та чинної нормативної бази по бухгалтерському обліку.

Основні результати дослідження. У сучасному світі зовнішньоекономічна діяльність підприємств відіграє провідну роль в ринковій економіці в цілому. Адже здійснення експортно-імпортних операцій є невід'ємною частиною діяльності багатьох українських компаній. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності учасники відносин

регулюються Податковим кодексом України [1], Митним кодексом України [2], валютним законодавством та Положеннями (Стандартами) бухгалтерського обліку. Таким чином, український законодавець визначає, що зовнішньоекономічна діяльність - це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок [2]. З прийняттям Податкового кодексу України деякі питання у сфері регулювання обліку та аудиту експортно-імпортних операцій було вирішено на законодавчому рівні [1]. Наприклад, чітко обґрунтовано методи нарахування та ставки податку на додану вартість при експорті (імпорті) товарів, робіт, послуг, а також при імпорті товарів, робіт, послуг без завою на митну територію України. Проте в процесі поглибленого дослідження постановки бухгалтерського обліку на підприємствах із зовнішньоекономічною діяльністю ми дістаємося висновку, що залишається багато невирішених питань [8]. Одним з найпоширеніших видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють підприємці на Україні є експорт та імпорт товарів. Поняття термінів "експорту" та "імпорту" регулюється Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 року №959-ХІІ [4]. Експорт (експорт товарів) - продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України. Імпорт (імпорт товарів) - купівля (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [9].

Оскільки експортні операції є об'єктом обкладання ПДВ, експортер має право на бюджетне відшкодування сум ПДВ, сплачених постачальникам. Порядок визначення суми, що підлягає відшкодуванню з Державного бюджету України (бюджетному відшкодуванню), та строки проведення розрахунків регулюється ст.200 Податкового кодексу України. На сьогодні в Україні найбільш гостро стоїть проблема відшкодування експортного податку на додану вартість. Дане питання викликає все більше нарікань на адресу податкових органів через велику заборгованість перед справжніми експортерами. А також податковим законодавством передбачено дуже багато формальностей для отримання ПДВ з бюджету [7].

Також суттєвою проблемою постав обов'язковий продаж 50 % валютної виручки не пізніше наступного дня за надходженням такої виручки [6]. В такому випадку постає суттєва проблема обліку курсових різниць у випадку їх виникнення та обліку самих валютних операцій, оскільки валютна виручка потрапляє не на поточний рахунок продавця, а на розподільчий рахунок банку.

Законом № 5083-VI частину другу пункту 201.1 статті 201 Кодексу доповнено новим підпунктом "Г" та визначено, що у податковій накладній в окремих рядках зазначаються додаткові обов'язкові реквізити "номер та дата митної декларації, за якою було здійснено митне оформлення товару, ввезеного на митну територію України" [3]. Проте на сьогоднішній момент Міністерство фінансів не затвердило нову форму податкової накладної. Таким чином, це ускладнює облік операцій при імпорті товарів на територію України [10].

Висновки. Основним напрямом удосконалення процесу обліку та аудиту імпортно-експортних операцій на підприємствах може бути приведення національного законодавства до узгоджених правил та інструкцій з боку митної, податкової служб, Національного банку України, інших державних органів між собою. Можуть бути запропоновані електронні форми подання звернень до державних органів з питань відшкодування ПДВ. Затвердження універсальних первинних документів для здійснення обліку та аудиту операцій зовнішньоекономічної діяльності.

Література.

1. *Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 N 2755-VI// <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

2. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495d-17>
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України: Закон України від 05.07.2012 №5083-VI// <http://bukhgalter911.com/ShowArticle.aspx?a=24364>
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 року №959-XII - <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>
5. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів" від 10.08.2000 № 193// <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.
6. Постанова Національного Банку України № 479 від 16/11/2012/- <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>
7. Бабій Л. І. Особливості оподаткування операцій з експорту товарів. - Збірник наукових праць ЧДТУ. - 2010. - С. 38-50.
8. Циган Р.М. Особливості обліку експортних операцій вітчизняних підприємств, Збірник наукових праць Національного університету Податкової служби країни. - 2010. - С.248-288.
9. Циган Р. М. Особливості відображення курсових різниць у податковому та бухгалтерському обліку. - Науковий вісник ДАСОА. - 2010. - С. 53-59.

Єлизавета Олександрівна Марчук

Науковий керівник:

д.е.н., професор С. С. Герасименко

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ ВАЛЮТНИХ РІЗНИЦЬ У КОНСОЛІДОВАНІЙ ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

В статті досліджено особливості формування та значення консолідованої фінансової звітності. Визначено основні поняття, складові консолідованого звіту та проблеми відображення валютних різниць. Узагальнено проблеми необхідності відповідності національних та міжнародних стандартів обліку з урахуванням особливостей економічного середовища регіону.

Ключові слова: консолідація, звітність, стандарти, валютні різниці.

М.Е.Марчук

ПРОБЛЕМЫ ОТОБРАЖЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ РАЗНИЦ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье исследованы особенности формирования и значение консолидированной финансовой отчетности. Определены основные понятия, составляющие элементы консолидированного отчета и проблемы отражения валютных разниц. Обобщены проблемы необходимости соответствия национальных и международных стандартов учета с учетом особенностей экономической среды региона.

Ключевые слова: консолидация, отчетность, стандарты, валютные разницы.

М.Е. Marchuk

PROBLEMS OF DISPLAYING CURRENCY DIFFERENCES IN CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

In the article the features of the formation and significance of the consolidated financial statements. The basic concept, components consolidated report and display problem of currency differences. Generalized problems necessity of compliance with national and international accounting standards, taking into account the features of the economic environment of the region.

Keywords: consolidation, reporting standards, foreign exchange differences.

Постановка проблеми. Із розвитком і розширенням бізнесу складання консолідованої звітності стає основою ефективного аналізу й управління групою підприємств. Складання консолідованої фінансової звітності міжнародними компаніями має ряд невирішених проблем, пов'язаних з тим, що законодавство різних країн має відмінності стосовно надання звітних форм у статистичні та податкові органи. В результаті підрозділи, дочірні підприємства мусять складати два варіанти звітності для зовнішніх користувачів та для користувачів головних компаній міжнародної корпорації.[4]

Особливою проблемою, з якою стикаються транснаціональні корпорації при складанні консолідованої фінансової звітності є те, що її складові частини - фінансові звіти структурних підрозділів - виражені у різних валютах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій літературі проблемам формування консолідованої фінансової звітності груп підприємств присвячені праці вітчизняних вчених: С.Ф. Голов, О.М. Губачова, О.М. Єрмак, М. Зінковський та ін.

Відзначаючи цінність отриманих результатів досліджень, необхідно визнати наявність ряду невирішених проблем, а саме, додаткового вивчення потребує питання чіткого визначення виду валютного курсу, а також ряд інших протиріч.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення процесу складання консолідованої фінансової звітності та проблем відображення валютних різниць в ній.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Відповідно до "Загальних вимог фінансової звітності" консолідована фінансова звітність - це звітність, яка відображає фінансовий стан і результати діяльності юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці.[1]

Консолідована фінансова звітність відображає всі економічні взаємозв'язки між суб'єктами господарювання групи та виконує функцію контролю для материнського підприємства.

Необхідність складання консолідованої фінансової звітності визначається потребами її користувачів. До складу користувачів інформації консолідованої фінансової звітності можна віднести:

- Акціонерів материнського підприємства і дочірніх підприємств
- Зовнішніх інвесторів
- Кредиторів
- Управлінський персонал групи
- Керівництво і спостережну раду материнського і дочірніх підприємств
- Державні органи управління
- Покупців
- Постачальників
- Аналітиків і консультантів
- Громадськість.

Якщо для зовнішніх користувачів консолідована фінансова звітність виступає в якості додаткової інформації, яка усуває обмеженість окремих звітів, то для внутрішнього контролю вона є складовою управлінського процесу [8].

При розробці питань формування консолідованої фінансової звітності слід керуватися основними положеннями законів України, але при цьому слід враховувати, як зазначає В.М. Костюченко [7]: "терміни, які використовуються у правових актах, не відповідають аналогічним термінам, що використовуються в П(с)БО. Зокрема, йдеться про такі терміни, як об'єднання підприємств, контроль, асоційовані підприємства. Такий термін як "група" взагалі не має відповідних аналогів у правовому полі. У законодавстві про холдингові компанії використовуються різні терміни для визначення одного об'єкта. Наприклад, дочірнє підприємство і корпоративне підприємство; контрольний пакет акцій та холдинговий корпоративний пакет акцій".

Для формування консолідованої звітності материнське та дочірні підприємства подають свої фінансові звіти, складені за однаковий період і на ту саму дату балансу [5]. При цьому фінансові звіти виражені в різних валютах є особливою проблемою з якою стикаються обліковці при складанні консолідованої фінансової звітності.

Для того, щоб підготувати консолідований баланс корпорації необхідно, щоб статті в обох бухгалтерських балансах були виражені в однаковій валюті, як правило, це валюта країни материнської компанії. З процесом перерахування пов'язані деякі проблеми, що виникають у зв'язку з тим, що валютні курси не фіксовані, тобто виникає питання, який саме валютний курс необхідно використовувати при перерахуванні однієї валюти в іншу, якщо в момент придбання курс відрізнявся від поточного [3].

На практиці активи та пасиви перераховуються з використанням первісного або заклучного курсу. Проте у світовій практиці не існує загальних принципів, у відповідності з якими перерахування вартості певних видів активів застосовувалося б чітко визначений вид валют [4].

На нашу думку, існуючі відмінності між вимогами вітчизняних нормативних актів і МСФЗ 21 "Вплив змін валютних курсів" вимагають проведення подальших досліджень, адже необхідно визначити або чітко визначену методику перерахунку, або узгодити існуючі в законодавстві методи.

Існування різних підходів до формування системи обліку робить важчим "спілкування" національних підприємств на міжнародному рівні. Оскільки правила підготовки та публікації фінансової звітності розрізняються по країнам, виникає необхідність у вивченні цих відмінностей. [2] Слід зауважити, що великі компанії у своїй господарській діяльності використовують міжнародні стандарти обліку, які дозволяють скоротити витрати компанії на підготовку звітності.

Тому транснаціональні корпорації, холдинги, що діють в Україні слід переводити на складання консолідованої фінансової звітності згідно МСФО, оскільки:

- 1) їх звітність має бути підтверджена аудиторською компанією і публікується в ЗМІ;
- 2) ці компанії обслуговують не лише ринок України, але і інших країн, тому їх звітність має бути уніфікована і зрозуміла всім зацікавленим користувачам;

3) зацікавленість іноземних інвесторів в роботі з компаніями України потребує складання фінансових звітів згідно з МСФО для її розуміння, аналізу і ухвалення управлінських рішень[4].

Висновки. При розробці стандартів обліку в Україні необхідно враховувати особливості її інтегрування у світову економіку. В той же час слід зауважити, що в Україні незначною залишається роль комерційних користувачів бухгалтерської інформації у визначенні принципів та стандартів обліку та звітності.

Завданням консолідованого звіту є допомога в діяльності, а перш за все, управлінні групою підприємств. Розв'язання проблеми невідповідності вітчизняного законодавства і усунення існуючих проблем відображення валютних різниць, тобто певна уніфікація норм міжнародного і національного стандартів сприятимуть розвитку груп підприємств загалом.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": [Наказ МФУ від 31 березня 1999 р. N 87]. - Режим доступу: <www.rada.gov.ua>.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами/ С.Ф.Голов, В.М. Костюченко. - Х.:Фактор,2007.- 976 с.
3. Губачова О.М., Мельник С.І. Облік у зарубіжних країнах /Підручник. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 432 с.
4. Єрмак О.М.,Белгородцева М.О., Проблеми складання консолідованої фінансової звітності підприємств //Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського : [електронний ресурс]- <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=22474>
5. Зінковський М. Що таке КФЗ?/М.Зінковський//Баланс.- 2001.- №5.- С.41-50.
6. Кононенко А.Ф., Щодо визначення сутності консолідованої фінансової звітності та об'єднань підприємств,що її складають // Г.С. Тодосейчук, А.Ф. Кононенко // Вісник ДонНУЕТ. Серія : Економічні науки. - 2010.- №3.- С.361-367.
7. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: [навчально-методичний посібник]/ В.М. Костюченко. - К.:Центр учбової літератури,2008. - 528 с.
8. Самчук В. І. Консолідована фінансова звітність: методика виконання процедур// Вісник Житомирського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. - 2009. - № 3. - С.32 - 37.

Станіслав Борисович Маташ

Науковий керівник:

д.е.н., професор Герасименко С. С.

ОБЛІК ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено особливості організації обліку власного капіталу, визначено основні напрямки та проблеми здійснення обліку власного капіталу та відображення його у звітності. Узагальнено проблеми обліку власного капіталу на підприємстві. Подано рекомендації щодо усунення проблем обліку та аудиту власного капіталу.

Ключові слова: власний капітал, облік, аудит, контроль.

Маташ С. Б.

УЧЕТ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы особенности организации учета собственного капитала, определены основные направления и проблемы осуществления учета собственного капитала и отражения его в отчетности. Обобщены проблемы учета собственного капитала на предприятии. Даны рекомендации по устранению проблем учета и аудита собственного капитала.

Ключевые слова: собственный капитал, учет, аудит, контроль.

Matash S. B.

EQUITY ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS OF ENTERPRISE

The paper investigates the features of accounting equity. The main trends and problems of the implementation of equity accounting and display it in the report. Generalized problem of equity accounting in the enterprise. The recommendations to address the problems of accounting and auditing equity.

Keywords: equity accounting, audit and control.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин в нашій країні спричинив серйозні зміни в складі структурі джерел формування майна підприємства. На сьогоднішній день одним із головних питань для кожного суб'єкта підприємницької діяльності в Україні є формування та облік власного капіталу в обсязі достатньому для подальшого функціонування та розвитку. Капітал, одна з найбільш сучасних економічних категорій, яка одержала новий зміст в умовах переходу країни до ринкових відносин. В той же час, облік власного капіталу не завжди відображає його реальну вартість і це впливає на його ефективність діяльності та фінансовий стан підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток обліку власного капіталу зробили такі науковці як І. І. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, В. А. Гавриленко [3,4,5,6]. Однак вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на формування та облік власного капіталу ще залишається малодослідженим.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо усунення недоліків та протиріч обліку власного капіталу в сучасних умовах діяльності підприємств в Україні.

Основні результати дослідження. Згідно з П(С)БО 2 "Баланс", власний капітал - це частина в активах підприємства, що залишається у підприємства після вирахування зобов'язань [2].

При дослідженні структур власного капіталу у фізичному і абстрактному аспектах можна зауважити, що вони містять у собі такі елементи, які не відображають реальної його вартості, а з другого боку, такі частини, що не приймають участь у виробничому процесі і тому носять непродуктивний характер.

До елементів власного капіталу, які не відображають його вартості, відносять: суми уцінок, що відображаються в активі та в капіталі підприємства, впливають на нерозподілений прибуток, суми дооцінок, які не завищують капітал та прибуток, наведені в активі балансу відстрочені податкові активи, суми проведеної індексації основних засобів, на яку був штучно підвищений додатковий капітал і потім залишився не відрегульований, суми в дебіторській заборгованості.

Звідси виникають суми, які не забезпечені грошовими ресурсами. Таким чином частина власного капіталу просто осідає, як "мертвий капітал", який підприємство не може використати, при цьому сума власного капіталу завищена, через це дуже важко визначити реальний стан підприємства [6].

До тих частин, які не приймають участі в процесі виробництва, на думку В.А. Гавриленко, відносять: непродуктивне збільшення основних засобів за рахунок використання "часткового" способу відтворення основних засобів, що приводить до збільшення техніки, яка не приймає участь в процесі виробництва, при цьому вартість техніки зростає, зростає і капітал, хоча і не відбулося ніякого збільшення активу підприємства; необгрунтоване накоплення незавершених капітальних інвестицій, із-за нестачі джерел фінансування; непродуктивне накоплення нематеріальних активів, на які понесені витрати, але які не приносять не яких економічних вигід, доходу; вкладення довгострокових капітальних інвестицій в неприбуткові організації; збільшення довгострокової дебіторської заборгованості; понаднормативне накоплення виробничих запасів; накоплення дебіторської заборгованості, не оплаченої в строк; необгрунтоване збільшення витрат майбутніх періодів [5].

Вищеперераховані причини призводять до невиробничого збільшення власного капіталу, а це означає, що його частина не буде використовуватися ефективно, а в деяких випадках і взагалі не буде використовуватися. Отже, розглянемо детальніше найбільш значні причини, які призводять до утворення капіталу який не відображає його вартості.

Облік дооцінок та уцінок регулюється П(С)БО 7 "Основні засоби". Необхідність уцінки основних засобів свідчить про те, що підприємством в попередні періоди занизило витрати на амортизацію і тепер необхідно зменшити балансову вартість об'єкту шляхом списання її частини на витрати. Саме дія стандарту П(С)БО 7 "Основні засоби" та низки інших стандартів призводить до того, що реальна вартість капіталу приховується і дуже часто є завищеною [2].

Дооцінки та (уцінки) впливають на величину і вартісне наповнення капіталу підприємств, призводять до штучного збільшення (зменшення) величини капіталу. При відображенні в обліку дооцінки збільшується капітал підприємства на суму дооцінки, хоча реально цього збільшення не було, таким чином, формується частина власного капіталу, яка не забезпечена грошовими ресурсами, що в свою чергу призводить до формування так би мовити "мертвого капіталу". При вибутті основних засобів дооцінка і індексація списується на зростання нерозподіленого прибутку, при цьому виникають відстрочені податкові зобов'язання. При цьому, з одного боку, створюється безгрошовий прибуток, який неможливо потім використати. З другого боку - підприємство повинно заплатити реальний податок із цієї суми. При цьому виникають протиріччя між доходами і витратами, які не можуть бути врегульовані взагалі [5].

Ще однією проблемою бухгалтерського обліку власного капіталу є облік безоплатно отриманих основних засобів. В Україні безоплатно отримані основні засоби признаються капіталом з наступним перенесенням його на доходи частинами по мірі нарахування амортизації. Цей підхід порушує концептуальні правила бухгалтерського обліку, бо ці активи не є напрацьованими підприємством, крім того не було витрачено ніяких витрат на отримання цього доходу, тому вважається не доцільним вживати в кореспонденції рахунок капіталу та доходу [8].

Отже, доцільним є використання іншого рахунку у кореспонденції з рахунком капіталу, так рекомендується застосування рахунку 69 "Дохід майбутніх періодів" [7].

Висновки. Узагальнюючи наведене, можна зазначити, що нормативна база обліку власного капіталу містить низку протиріч, недоліків, що призводить до перекручування звітності підприємства. Для вирішення всіх виявлених причин є доцільним переглянути низку нормативних документів з бухгалтерського обліку, а саме П(С)БО 7 "Основні засоби", П(С)БО 15 "Дохід", П(С)БО 16 "Витрати", П(С)БО 17 "Податок на прибуток" та ін. для того, щоб зміни в активі відповідали змінам в пасиві, а також удосконалити податковий облік з метою зближення положень бухгалтерського та податкового обліку.

Література

1. Податковий кодекс України: Закон України, К. від 02.12.2010 № 2755-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main>.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку №2 "Баланс", №7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України N 87 від 31.03.99.
3. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. -К.: Ельга, 2008. -724 с.
4. Бутинець Ф. Ф, Войналович О. П, Томашевська І. Л. Організація бухгалтерського обліку. Підручник, 4-те видання, доповнене, перероблене. - Житомир, П. П. "Рута", 2005 р. - 528 с.
5. Гавриленко В.А. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств: Монографія. - Донецьк: ДВНЗ "ДонНТУ", 2009.- 355 с.
6. Гавриленко В.В. Про зміст і нормативні правові аспекти обліку власного капіталу. Всеукраїнська науково-практична конференція "Реформування системи бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні". Матеріали конференції. - 2010. - С.42-45.
7. Лень В. С., Гливенко В. В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2008. - 608 с.
8. Лишиленко О. В., Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник, — К. — 2003. - 678 с.
9. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу (пасивів) в управлінні підприємством// Вчені записки.- Випуск 8- К.:КНЕУ, 2006. - 489 с.

Левон Рубікович Межлум'ян

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Н.С. Барабаш

ОБЛІК І АНАЛІЗ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА ЕЛЕМЕНТАМИ

У статті розглянуто сутність витрат та їх місце в системі бухгалтерського обліку. Обґрунтовано класифікацію витрат. Досліджено механізм відображення витрат за економічними елементами у фінансовій звітності. Визначено проблеми та перспективи обліку та аналізу витрат за економічними елементами у вітчизняній практиці господарювання.

Ключові слова: витрати за елементами, облік витрат, аналіз витрат, принципи організації обліку витрат, фінансова звітність.

Л.Р. Межлум'ян

УЧЕТ И АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ПО ЭЛЕМЕНТАМ

В статье рассмотрены сущность затрат и их место в системе бухгалтерского учета. Обосновано классификацию расходов. Исследован механизм отражения расходов по экономическим элементам в финансовой отчетности. Определены проблемы и перспективы учета и анализа затрат по экономическим элементам в отечественной практике хозяйствования.

Ключевые слова: затраты по элементам, учет затрат, анализ затрат, принципы организации учета затрат, финансовая отчетность.

L.R. Mezhlumyan

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF PRODUCTION COSTS BY ELEMENTS

The article deals with the nature of costs and their place in the accounting system. Grounded classification costs. The mechanism reflected costs of economic elements in the financial statements. The problems and prospects of accounting and cost analysis of economic elements in the national practice management.

Keywords: costs elements, cost accounting, cost analysis, principles of cost accounting, financial reporting.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання однією з найактуальніших проблем є проблема виживання вітчизняних підприємств в конкурентному середовищі. З розвитком конкуренції на ринку та зниженням норми прибутку, перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Категорія витрат характерна для всіх суб'єктів господарювання незалежно від їхнього виду діяльності, форми власності, розміру. Витрати впливають прямо й опосередковано практично на всі площини функціонування фірми, визначаючи її політику ціноутворення, обсяги виробництва, розмір прибутку, показники фінансового стану, конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внаслідок проведеного аналізу вітчизняних та зарубіжних літературних джерел з'ясовано, що в ринковій економіці велика увага надається питанням обліку витрат підприємства.

У науковій праці Н.М. Грабової, яка є автором і співавтором посібників, присвячених бухгалтерському обліку, зокрема: "Бухгалтерський облік на виробничих і торговельних підприємствах"[5], "Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках"[6], розкрито роль обліку витрат у системі управління і контролю в умовах розвитку ринкової економіки, викладено теоретичні основи обліку витрат на підприємстві, напрямки його вдосконалення.

Одними з основних джерел спеціальної літератури є праці Н.М. Ткаченко "Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України" [13] та Ф.Ф. Бутинця "Бухгалтерський фінансовий облік"[4]. Основну увагу в них приділено вивченню економічного змісту витратних рахунків і методологічного ведення обліку витрат з урахуванням вимог національних стандартів.

У праці О.В. Лишилєнко "Бухгалтерський фінансовий облік"[10] детально вивчено та проаналізовано облік та методи формування і розподілу витрат у всіх сферах діяльності підприємства.

Цю тему висвітлює Г.М. Колісник у статтях "Економічна сутність витрат виробництва і методологія їх дослідження" [7] та "Економічна сутність і класифікація витрат у зв'язку з узагальненням на рахунках бухгалтерського обліку"[8].

У статті К. Юрченко "Класифікація витрат виробництва в нових умовах господарювання"[14] запропоновано класифікувати витрати за видами діяльності та за функціями управління, що, на думку автора, буде сприяти зниженню собівартості продукції.

Мета дослідження полягає у дослідженні процесу обліку та аналізу витрат підприємства за економічними елементами, виявлення перспективних шляхів розвитку, а також аналіз відображення їх у фінансовій звітності для вдосконалення системи управління підприємством.

Основні результати дослідження. Облік витрат на виробництво на підприємствах регулюється національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, але їх норми досить загальні і не можуть повністю охопити всі особливості і специфіку виробництва. Варто зазначити, що основним нормативним документом є Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1] та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [3]. Єдина номенклатура елементів витрат для кожного підприємства повинна забезпечити єдність обліку витрат на виробництво, об'єктивність відображення витрат, можливість проведення контролю, аналізу та узагальнення вихідних даних. Незважаючи на законодавчо встановлений перелік елементів витрат, вітчизняні підприємства самостійно готують калькуляційні статті витрат виробництва, визначають конкретні методики та форми організації бухгалтерського обліку, обирають методи оцінки виробничих запасів при їх віднесенні на витрати виробництва, способи і методи обчислення собівартості продукції.

На витрати підприємства впливає велика кількість чинників різноманітної природи спрямування, інтенсивності дії, зокрема: технологія виробництва й організація господарської діяльності, кваліфікація працівників, технічний стан обладнання, рівень продуктивності праці, рівень використання потужності підприємства тощо [11, с.23].

У зв'язку з цим зростають вимоги до бухгалтерського обліку, передусім в напрямку підвищення гнучкості, аналітичності та оперативності одержуваної інформації про витрати за елементами з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Економічно обґрунтована класифікація витрат є важливою передумовою успішної організації планування, обліку, калькулювання собівартості. Правильний вибір класифікації ознак є запорукою своєчасного одержання необхідної управлінської інформації.

Класифікація витрат - це поділ витрат на класи на основі певних загальних ознак об'єктів. При цьому, чим більше виділено ознак класифікації, тим вищий ступінь пізнання об'єктів. З метою задоволення потреб різних груп споживачів ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було за їх допомогою отримати найбільш повну інформацію.

Елемент витрат є сукупністю однорідних за своїм економічним змістом витрат. Залежно від обсягів виробництва та завдань обліку, кожен із цих елементів витрат може бути розподілений на додаткові елементи [9, с.267].

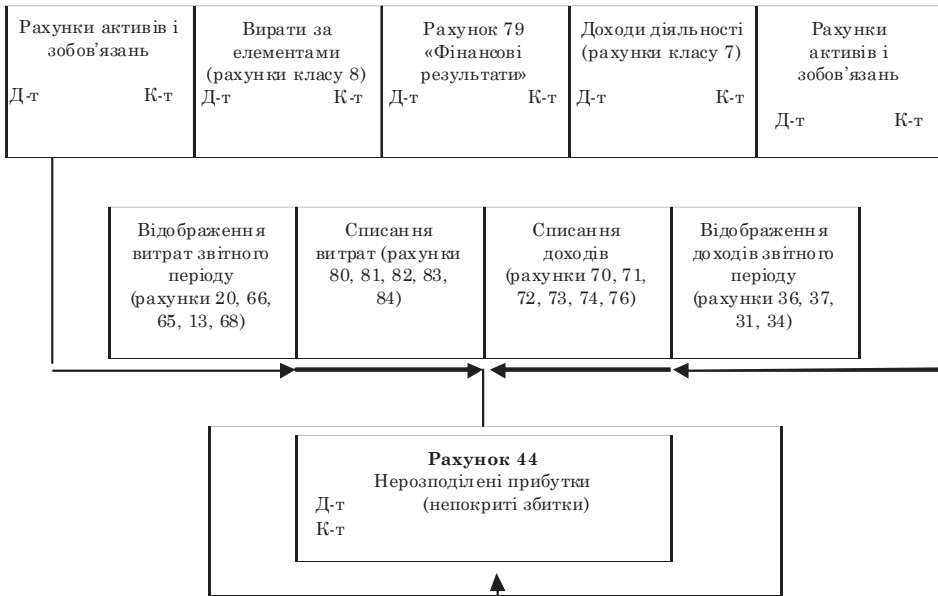
Групування витрат за економічними елементами дає змогу встановити структуру витрат, характеризує їх відношення до створеної вартості, виділити витрати, виробити уявлення, на що втілюють вартість засобів виробництва та грошовий фонд оплати праці від частини вартості додаткового продукту, яку включають до собівартості. Однак для здійснення планування, обліку й контролю, обчислення собівартості окремих видів продукції класифікації витрат за економічними елементами недостатньо. Треба знати, з якою метою здійснюють ці витрати, тобто виникає потреба групування витрат за їх цільовим призначенням. Тобто, на відміну від групування за елементами, яке визначає, що і в якому обсязі витрачає підприємство на виробничі потреби, калькуляційна розбивка витрат показує їх напрям: де і в зв'язку з чим вони зроблені.

Облік витрат на підприємствах може вестися трьома способами:

- за допомогою рахунків класу 8 "Витрати за елементами" - малими та неприбутковими організаціями;

- за допомогою рахунків класу 9 "Витрати діяльності" - всіма іншими підприємствами;
 - за допомогою рахунків класів 8 і 9 - підприємствами, які мають намір вести облік одночасно за обома класами рахунків.

На рис. 1. подано спрощену схему обліку витрат та доходів для підприємств, що використовують 8 клас рахунків. Підприємства, які ведуть облік цим способом, усі витрати в кінці звітного періоду списують безпосередньо на рахунок 79 "Фінансові результати". Підприємствам рекомендується вести облік витрат зазначеним способом за невеликої кількості господарських операцій і за відсутності декількох напрямків діяльності.



(з використанням рахунків класу 8 "Витрати за елементами")

Рисунок 1. Спрощена схема обліку витрат і доходів

Ті підприємства, які використовують метод розширеного обліку, можуть системним шляхом отримати інформацію про елементи витрат, а потім перегрупувати ці витрати за видами діяльності. Тобто в бухгалтерії підприємства внаслідок списання витрат роблять два проведення замість одного. Наприклад, при передачі матеріалів у виробництво їх необхідно спочатку списати в дебет рахунку 80 "Матеріальні витрати" з кредиту рахунку 20 "Виробничі запаси", а потім - із кредиту рахунку 80 в дебет рахунку 23 "Виробництво".

Облік витрат лише на рахунках класу 8 без використання рахунків класу 9, тобто облік витрат за елементами без групування їх за видами діяльності, широко застосовується на підприємствах малого бізнесу, що оподатковуються єдиним податком.

Місця виникнення витрат у сучасному плані рахунків обмежуються узагальненими статтями: "виробництво", "загальноновиробничі витрати", "адміністративні витрати", "витрати на збут", "інші операційні витрати". Зрозуміло, що подібне групування витрат за місцями їх виникнення не повністю відповідає цілям управління та контролю. Тому основний акцент робиться на конкретизації витрат у розрізі їх видів за центрами відповідальності. Це означає необхідність посилення аналітичності обліку з урахуванням місця їх виникнення[12, с.257].

Аналізуючи вітчизняний досвід з питань обліку та обрахування витрат промислових підприємств, потрібно зазначити таке.

По-перше, принципи організації обліку витрат найбільшою мірою відповідають тим, які використовуються у країнах Західної Європи. Тобто дотримання таких принципів у веденні обліку витрат, як періодичність, автономність, безперервність, початкової вартості, притаманні для українських підприємств. При цьому варто визначити, що вже в умовах переходу до ринкової економіки в чинному законодавстві України щодо ведення бухгалтерського обліку, зокрема й обліку витрат, відбулися якісні зміни в напрямках наближення таких систем до загальноєвропейських вимог. Це потрібно вважати важливим і

позитивним фактором для входження економіки України до європейських та світових ринків, зниження фінансового ризику вітчизняних і зарубіжних інвесторів під час створення спільних підприємств.

По-друге, у вітчизняній практиці, порівняно з розвиненими країнами, значно менше уваги звертається на оцінку ефективності використання витрат. На сьогодні практично ще не створені механізми контролю за ефективністю витрат на підприємства державної і недержавної форм власності. При цьому варто зазначити, що дослідження у напрямках створення таких механізмів дедалі поглиблюється. Необхідність їх запровадження у практику господарювання останніми роками не тільки не викликає сумніву серед урядовців та контролюючих органів, але й широкого кола фахівців.

По-третє, недоліки законодавчої бази та фіскальна податкова політика держави спонукає підприємства до зниження результатів виробництва та завищення витрат на виготовлення і збут продукції. Численні перевірки фінансової і бухгалтерської документації з боку контролюючих органів, зазвичай, не дає очікуваних результатів. Більше того, така практика, за відсутності чітких правил поведінки перевіряючих органів та адміністрації підприємств, призводить до зниження ефективності такої роботи та підвищення непродуктивних витрат на її здійснення.

Визначені недоліки обліку витрат підприємства в системі управління ними на підприємствах промисловості України негативно вплинули не тільки на ефективність їх роботи, але й національної економіки загалом.

Донедавна розвитку аналізу витрат господарської діяльності не приділяли достатньо уваги. Сьогодні питання застосування методик аналізу в Україні набули особливого значення. Введення нового Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (від 30.11.1999 р.). Положень (стандартів) бухгалтерського обліку зумовлюють необхідність використання нових методик економічного аналізу, що відповідають умовам ринку. Такі методики необхідні підприємствам для обґрунтованого вибору ділових партнерів, визначення ступеня фінансової стійкості й оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності. Це проявляється в тому, що аналіз є прерогативою вищої ланки управлінських структур підприємства, здатних впливати на формування фінансових ресурсів і потоки грошових засобів. Ефективність або неефективність окремих управлінських рішень, пов'язаних із визначенням ціни продукту, розміру партії закупівлі сировини або поставок продукції, заміни обладнання чи технології, і інші рішення повинні бути оцінені з погляду загального успіху фірми, характеру її економічного зростання.

Висновки. Витрати підприємства були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності суб'єкта господарювання. Основу обліку витрат підприємства становлять бухгалтерський облік та аналітичні розрахунки певних видів витрат, їх групування за видами, місцями виникнення, формами віднесення на продукцію тощо.

Для ефективного функціонування будь-якого підприємства необхідною основою є правильна організація управління витратами, а це означає створення єдиної, раціональної, чітко та безперервно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами.

Подальші дослідження з даної проблематики варто здійснювати в напрямі визначення єдиного механізму контролю за ефективністю використання витрат. Йдеться про аналіз, за допомогою якого на основі застосування науково-обґрунтованих методів всебічного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу продукції і доходів можна забезпечити найбільш повне використання потенціалу підприємства.

Література (джерела):

1. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р., № 996-ХІV (із змінами і доповненнями) // Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.rada.gov.ua>*
2. *Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 3.04.1993 р., № 250 (зі змінами та доповненнями) // Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.rada.gov.ua>*
3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства*

Національна Академія Управління

- фінансів України від 31.12.1999 р., № 318 (зі змінами та доповненнями) // Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.rada.gov.ua>
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. - 8-ме вид., доп. і перероб. Житомир: ПП "Рута", 2009. — 912 с.
 5. Грабова Н.М., Добровольський В.М. Бухгалтерський облік на виробничих і торговельних підприємствах. - К.: А.С.К., 2002. - 220 с.
 6. Грабова Н.М., Кривонос Ю.Г. Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках: Навч. посібник. - К.: А.С.К., 2001. - 416 с.
 7. Колісник Г.М. Економічна сутність витрат виробництва і методологія їх дослідження / Г.М. Колісник // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. / за ред. І.Г. Ткачук. - Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського НУ ім. Василя Стефаника, 2010. - Вип. 6. - Т. 1. - 290 с. - С. 42-49.
 8. Колісник Г.М. Економічна сутність і класифікація витрат у зв'язку з узагальненням на рахунках бухгалтерського обліку / Г.М. Колісник // Науковий вісник Ужгородського національного університету: Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізації цих процесів у світовій економіці. - Сер.: Економічна. - Ужгород, 2010. - С. 123-140.
 9. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: 3-тє видання: Навч. пос. - К.: Центр учбової літ-ри, 2008. - 608 с.
 10. Лишиленко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік. - К.: ЦУЛ, 2008. - 524 с.
 11. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій [Текст] : монографія / Г.О. Партин. - К.: УБС НБУ, 2008. - 219 с.
 12. Проскурова К.П., Зінов'єв Г.О. Податкові аспекти управління витратами// Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №6 - С. 255-262.
 13. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н.М. Ткаченко. - К. : Вид-во "Алерта", 2006. - 1080 с.
 14. Юрченко К.Г. Класифікація витрат виробництва в нових умовах господарювання/ К.Г. Юрченко// Підприємництво, господарство і право. - 2001. - №11. - С. 101-105.

Оксана Володимирівна Пастушенко

Науковий керівник:

д.е.н., професор С. С. Герасименко

ОБЛІК І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У статті досліджено особливості організації обліку і аналізу фінансових результатів підприємства. Розглянуто методи формування та аналізу фінансових результатів.

Ключові слова: прибуток, витрати, збиток, доходи, рентабельність.

О.В.Пастушенко

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В статье исследованы особенности организации учета и анализа финансовых результатов предприятия. Рассмотрены методы формирования и анализа финансовых результатов.

Ключевые слова: прибыль, расходы, убыток, доходы, рентабельность.

О.В.Пастушенко

ACCOUNT AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS

The features of organization of account and analysis of financial results of enterprise are investigated in the article. The methods of forming and analysis of financial results are considered.

Keywords: income, charges, loss, profits, profitability.

Постановка проблеми. Здійснюючи господарську діяльність, підприємства отримують певний фінансовий результат - прибуток чи збиток. Основою формування фінансового результату є достовірність його визначення в обліку та звітності, оскільки на основі звітних даних здійснюється розробка рішень що до збільшення прибутку. Проблема керування прибутком є достатньо складною, бо підприємству потрібно забезпечувати необхідну платоспроможність та рентабельність, враховувати особливості кругообігу фінансових ресурсів. Від рівня ефективності управління прибутком залежить фінансовий стан підприємства. Прибуток є найважливішим показником, який визначає результативність фінансово - господарської діяльності підприємств, оскільки саме в прибутку групуються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, ефективність використання виробничих ресурсів, регулювання витратами.

Однак, головна проблема полягає у відсутності єдності трактування основних категорій, пов'язаних із фінансовими результатами, що призводить до викривлення облікових даних, їх низькій якості, що в результаті впливає на результативність управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні питання вдосконалення фінансового обліку фінансових результатів постійно перебувають у центрі уваги науковців і практиків. Значний внесок у дослідження теоретичних і методологічних підходів зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, це М.С. Білик, Л. Гуцаленко Б., Занько, С. Рогозний, О.С. Філімонков [2].

Однак з постійними змінами ринкових умов, що ведуть до змін у Податковому кодексі України, теоретичні і практичні аспекти потребують подальших досліджень.

Мета дослідження. Метою написання статті є встановлення конкретних підходів щодо категорій обліку, аналізу і контролю формування фінансових результатів.

Основні результати дослідження. При опрацюванні наукової літератури, а також в практичній діяльності бухгалтерів та економістів часто можна спостерігати ототожнення понять фінансового результату та прибутку підприємства. Така проблема є менш значною, коли під поняттям фінансового результату розуміють прибуток за умов прибуткового ведення господарської діяльності суб'єктом господарювання. Проте, коли поняття прибуток вважають ширшим за своїм змістом, ніж категорію фінансових результатів - це викликає сумнів щодо достовірності та відповідності науковим теоріям та методичним положенням бухгалтерського обліку.

Результати виробничо-фінансової діяльності господарюючих суб'єктів обумовлені дією великої кількості взаємопов'язаних організаційних, трудових, матеріальних і фінансових чинників. Мета кожного господарюючого суб'єкта, - якомога більш

ефективно використати ці чинники. Саме ефективність використання чинників виробництва визначає, на сам кінець, фінансові результати діяльності господарюючих суб'єктів.

Як відомо, економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі, представляє собою фінансові результати (рахунок 79 "Фінансові результати"). Джерелами інформації для визначення фінансових результатів діяльності підприємства є дані бухгалтерського обліку (рахунок 79 "Фінансові результати" та його субрахунки, рахунок 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)", рахунки класів: 7 "Доходи і результати діяльності", 8 "Витрати за елементами" та 9 "Витрати діяльності") [4].

Фінансові результати діяльності підприємств характеризуються такими економічними показниками як валовий дохід, чистий дохід, прибуток чи збиток.

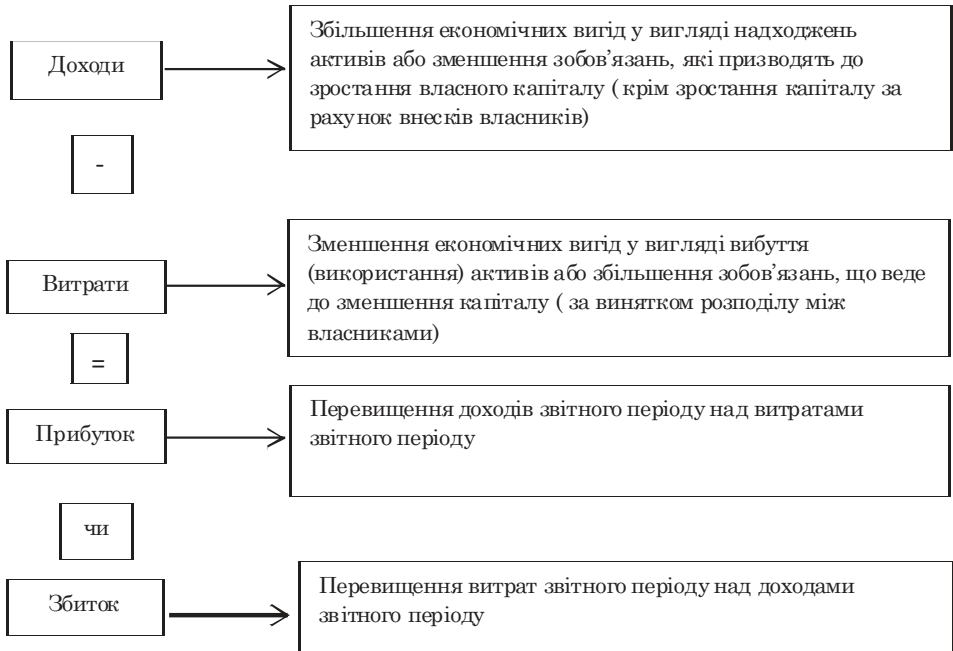


Рисунок 1. Визначення фінансового результату за звітний період [1].

Доходи від господарської діяльності класифікуються в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності за видами діяльності (операційної, звичайної, іншої звичайної діяльності).

За кожним видом діяльності дохід визнається як збільшення активу або зменшення зобов'язання, що призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. У той же час не визнаються доходами надходження від інших осіб. Це дає можливість визнавати дохід, ураховуючи особливості і сутність кожної операції, і забезпечує підставу для подальшого аналізу діяльності підприємства і контролю за нею, для прийняття подальших управлінських рішень.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійсненні.

У 2011 р. Міністерство фінансів надзвичайно внесло зміни як до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, так і до інших документів, які регулюють бухгалтерський облік. Значною мірою ці зміни зумовлені набранням чинності Податкового кодексу України.

Внаслідок внесених до П(С)БО 3 змін у Звіті про фінансові результати (форма №2) з'явився новий рядок 045 "Загальновиробничі витрати". Якщо підприємство оцінює собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) за прямими витратами, то в цьому рядку воно має наводити всі загальновиробничі витрати, нараховані у звітному періоді (без поділу постійних загальновиробничих витрат на розподілені та нерозподілені) [5].

Новий підхід не передбачає включення загальновиробничих витрат до собівартості, тому при його застосуванні списувати загальновиробничі витрати з кредиту рахунку 91 "Загальновиробничі витрати" у дебет рахунку 23 "Виробництво" або в дебет рахунку 90 "Собівартість реалізації" не можна. Проте варто пам'ятати, що Наказом № 664 внесено зміни до Інструкції № 291. І тепер загальновиробничі витрати дозволено списувати і за кредитом рахунку 91 у кореспонденції з дебетом рахунку 79 "Фінансові результати".

Визначення узагальненого фінансового результату діяльності підприємства полягає у встановленні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів і витрат [7].

Прибуток у всіх його видах і його відносна характеристика - рентабельність є основними показниками ефективності виробничо - комерційної (операційної) діяльності, критеріями вибору інвестиційних проектів, програм оптимізації поточних витрат, фінансових вкладень а, відповідно, й основними об'єктами аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Метою аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є об'єктивна оцінка та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління ними [6]. Виходячи з цього, основним завданням обліку і аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є: систематичний контроль за формуванням фінансових результатів діяльності; аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутку (збитку); виявлення впливу об'єктивних суб'єктивних факторів на фінансові результати діяльності; дослідження напрямів, структури та ефективності використання прибутку; визначення резервів зростання суми прибутку та рівня рентабельності, розроблення рекомендацій щодо їх використання.

Аналіз ефективності різних видів діяльності дає змогу визначити його вплив на чистий прибуток підприємства. Якщо підприємство за результатами звітного періоду має збиток від операційної діяльності, то має бути проаналізована структура витрат за економічними елементами. Якщо підприємство за результатами звітного року має збиток від інвестиційної діяльності, то мають бути проаналізовані чинники, що обумовили утворення таких збитків, та визначені заходи щодо ліквідації збитковості асоційованих, спільних та дочірніх підприємств або мають бути проведені зміна і скорочення напрямків інвестиційної діяльності, скорочення інвестиційної діяльності. Якщо підприємство з результатами звітного року отримує збитки від фінансової діяльності, та мають бути проаналізовані склад фінансових доходів та фінансових витрат. При аналізі фінансових доходів визначається дохідність цінних паперів і приймається рішення щодо зміни структури "портфелю фінансових інвестицій" (реалізація одних цінних паперів та придбання інших прибуткових цінних паперів) [3].

При отриманні збитків від інших операцій звичайної діяльності, але не пов'язаних з операційною та фінансовою діяльністю, аналізується склад інших доходів, інших витрат і визначаються шляхи ліквідації збитків у наступному періоді.

Висновки. Основним завданням підприємства є отримання прибутку. Для отримання прибутку і уникнення збитковості підприємства намагаються збільшувати дохід (рентабельність) і зменшувати витрати. Для здійснення аналізу прибутковості підприємства забезпечують облік господарських операцій та фінансових результатів згідно П(С)БО №3. Це дозволяє проаналізувати стан діяльності (роботи), а також впливати на подальшу ситуацію на підприємстві.

Література

1. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-практичний посібник/ За ред. С. Ф. Голова - Дніпропетровськ, ТОВ "Баланс - Клуб".- 2000. 768 с.
2. Гуцаленко Л. Стратегічний облік і контроль у формуванні фінансових результатів // Бухгалтерській облік і аудит. - 2010. - № 12. - С. 24-31.
3. Занько Б. Що знову змінилося в бухгалтерському обліку // Справочник економіста.- 2011. - № 9. - С. 39 - 45.
4. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: Підручник / за ред. проф. А.Г.Загороднього. -3-тє вид., перроб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 487 с.
5. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки // Справочник економіста.- 2006. - № 8. - С. 29 - 58.
6. Розозний С. Фінзвітність в Україні // Справочник економіста. - 2012. - № 4. - С. 36 - 50.
7. Філімонков О.С. Фінансові результати діяльності та оподаткування підприємств: Навчальний посібник. - Житомир: ЖІТІ, 1999. - 266 с.

Тетяна Валентинівна Сабліна

Науковий керівник:
д. е. н., професор Єрохін С. А.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ГАЛУЗЯМИ ЕКОНОМІКИ.

В статті здійснено аналіз фінансових результатів діяльності підприємств різних галузей України, охарактеризовано основні чинники, які негативно вплинули на результативність діяльності окремих галузей.

Ключові слова: аналіз, прибуток, результативність, діяльність підприємства, фінансовий результат.

Т.В. Сабліна

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ

В статье осуществлен анализ финансовых результатов деятельности предприятий различных отраслей Украины, охарактеризованы основные факторы, которые негативно повлияли на результативность деятельности отдельных отраслей.

Ключевые слова: анализ, прибыль, результативность, деятельность предприятия, финансовый результат.

T. V. Sablina

FINANCIAL ANALYSIS RESULTS BUSINESS ACTIVITY BY SECTOR

The paper analyzes the financial performance of enterprises in various sectors of Ukraine, describes the key factors that adversely affected the performance of individual sectors.

Keywords: analysis, profit performance, the business, financial performance.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України нерозривно пов'язаний з фінансовим станом суб'єктів господарювання, який в свою чергу залежить від ефективності їх діяльності. Сучасні умови господарювання українських підприємств характеризується нестабільними тенденціями, причиною яких переважно залишаються складна економічна ситуація в країні, наслідки світової економічної кризи, зміни в законодавчій базі, обмеженість банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, низький рівень конкурентоспроможності та інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного дослідження категорії "фінансовий результат" знайшло своє відображення у працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених: М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, М.С. Вороніна, В.М. Гриньова, Л.С. Матрюшева, А.М. Поддєрбогіна, Р.Л. Хом'яка.

Водночас приділено увагу постійному вивченню питань оцінювання фінансових результатів діяльності підприємств, що дасть змогу у майбутньому приймати більш виважені управлінські рішення на основі отриманої інформації.

Мета дослідження. Оцінка фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності за галузями економіки.

Основні результати дослідження. Результативність господарської діяльності підприємства проявляється через ряд фінансово-економічних показників, які в узагальненому вигляді відображають результати діяльності та потенціал економічного розвитку суб'єкта господарювання [4]. Основним підсумковим показником результативності господарської діяльності є фінансовий результат.

Як відомо, фінансовим результатом діяльності промислових підприємств є прибуток або збиток. Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", прибуток підприємства визначається як різниця між отриманими доходами й здійсненими підприємством витратами за певний період [1].

Використані дані Держкомстату [10 - 14] свідчать про позитивну динаміку розміру прибутку вітчизняних підприємств в абсолютному вимірі. Так, якщо в 2010 р. прибуток всіх підприємств становив 144059,2 млн. грн. [10], то в 2011 р. вони отримали прибуток у сумі

154841 млн. грн. [11], що на 10781,8 млн. грн. більше, ніж у минулому році. Покращення фінансових результатів в основному зумовлена діяльністю промислових підприємств, фінансовою діяльністю, торгівлею та діяльністю транспорту і зв'язку. В свою чергу 36,8% підприємств одержали збиток у сумі 108346,1 млн. грн. [11]. Основними чинниками погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств були:

- а) зменшення зовнішнього та внутрішнього попиту;
- б) ускладнений доступ до фінансових ресурсів;
- в) збільшення боргового навантаження на підприємства.

У 2011 році за рахунок сприятливої цінової ситуації на зовнішньому ринку та зростаючого внутрішнього попиту спостерігався приріст промислового виробництва та, відповідно, сформувалися найбільші фінансові результати (61629,1 млн. грн.). При цьому збитки в промисловості зменшилися на 27,6%. Зокрема, позитивні фінансові результати одержали підприємства машинобудівної, хімічної та нафтохімічної, добувної та переробної промисловості.

Аналогічна ситуація спостерігається і у фінансовому секторі, де прибуток за фінансовий рік в 1,6 рази перевищує результат попереднього року і складає 27205,8 млн. грн.[11]. Одним з факторів такого зростання є приріст депозитної бази та зростання кредитних операцій у банківській системі. Збитки фінансових установ за цей період зменшилися на 30809,6 млн. грн.

Третю позицію серед вітчизняних підприємств за обсягом одержаного прибутку протягом аналізованого періоду займають підприємства торгівлі. У 2010 р. їх прибуток склав 23954,8 млн. грн. [10] і зменшився до 21984,4 млн. грн. у 2011 р. [11], зокрема за рахунок скорочення обсягів оптової та роздрібної торгівлі. Збитки підприємств торгівлі скоротилися майже на 55%.

Підприємства транспорту та зв'язку завершили 2011 р. з позитивним фінансовим результатом у розмірі 15928,1 млн. грн. [11], що майже у 1,2 рази менше значення даного показника у минулому році. На це вплинуло скорочення пасажирських перевезень, що зумовлено зростанням тарифів на транспортні послуги. Розмір збитків цієї галузі за січень-грудень звітного року склав 5182,7 млн. грн.[11], що на 2660 млн. грн. менше, ніж у минулому році.

За рахунок зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва і тваринництва у звітному році порівняно з попереднім зменшився і фінансовий результат сільськогосподарських підприємств на 158,2 млн. грн. Збитки склали 2733,6 млн. грн.[11].

Найнижче зростання прибутку на початок 2012 року показали суб'єкти господарювання, які здійснюють операції з нерухомим майном (10079,9 млн. грн.), підприємства роздрібної торгівлі (2206,9 млн. грн.), будівництва (1822,6 млн. грн.) [12].

На діяльність готелів та ресторанів припадає прибуток у розмірі 492,4 млн. грн., надання комунальних та індивідуальних послуг - 478,8 млн. грн., охорона здоров'я - 299,6 млн. грн., освіта - 104,9 млн. грн.

Чинниками, що негативно вплинули на результативність діяльності підприємств вищезгаданих галузей були:

- а) зростання вартості нерухомого майна, будівельних матеріалів;
- б) недостатня фінансова підтримка з боку держави.

Позитивним є той факт, що у звітному періоді підприємства цих галузей скоротили розмір збитків. Частково така ситуація пов'язана з покращенням економічної ситуації в країні.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок про ефективну діяльність вітчизняних підприємств протягом аналізованого періоду. Про це свідчить зростання обсягу одержаного прибутку у звітному році та скорочення частки підприємств, які завершили фінансовий рік зі збитком.

Використовуючи дані Державного комітету статистики [10 - 14], визначимо зміни, які відбулися у співвідношенні прибуткових та збиткових підприємств України протягом 2010-2011 років. В динаміці спостерігається позитивна тенденція до зниження частки вітчизняних підприємств, які одержали збиток. Зокрема, у 2011 р. кількість збиткових підприємств становила 36,8%, що на 3,1% менше, ніж у минулому році. Це зумовлено

покращенням економічної ситуації в країні, внутрішніх умов діяльності суб'єктів ринку, збільшенням обсягів виробництва продукції.

Кількість підприємств, що одержали прибуток у звітному періоді склала 63,2%. При цьому галузями, в яких найбільша кількість підприємств показали прибуток, стало сільське господарство, мисливство, лісове господарство - 84%, а також підприємства, які здійснюють фінансову діяльність - 73,1%.

Найгірший результат діяльності показали підприємства з надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту - 48,9%, хоча в минулому періоді найменша частка підприємств, що завершила рік з позитивним фінансовим результатом припадає на підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, надають послуги з інжинірингу та оренди - 55,5%.

Аналіз результатів досліджень [5, 9] вітчизняних вчених-економістів свідчить, що теоретичні та практичні розробки щодо обліку та аналізу фінансових результатів мають сучасний характер та відображають ґрунтовне розуміння проблем, пов'язаних з трансформацією вітчизняної системи обліку. Поряд з цим, важливі аспекти теорії і практики обліку та аналізу фінансових результатів, потребують проведення подальших досліджень та розробок в напрямку їх удосконалення. До них слід віднести:

а) відсутність єдиного підходу до визначення класифікації видів діяльності при формуванні фінансових результатів;

б) оптимізацію обліку фінансових результатів як важливого джерела інформації для прийняття управлінських рішень;

в) необхідність розробки нових підходів до аналізу результативності роботи підприємств, що відповідають сучасним інформаційним потребам користувачів та можливостям інформаційних технологій.

Висновок: З метою покращення фінансового стану підприємств України необхідно провести ряд заходів, що дозволить не лише ефективно функціонувати суб'єктам господарювання, але й забезпечить стабільне зростання в державі. Зокрема, необхідним є стабілізація фінансової системи; заходи щодо валютно-курсової стабілізації; сприяння поживленню економічної активності та запобігання економічного спаду, а також заходи щодо відновлення керованості національної економіки, які повинні здійснюватись державою. Разом з тим необхідно вжити заходів щодо розбудови внутрішнього ринку реалізації продукції, активізувати заходи щодо регулювання та обмеження небажаного імпорту, а також розробити заходи активізації експортної діяльності промислових підприємств.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // zakon1.rada.gov.ua.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати": Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. №237 // zakon1.rada.gov.ua.
3. Вороніна М.С., Матрюшева Л.С., Горовий Д.А. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. - Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. - 156с.
4. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. - 4-те вид., перероб. та доп. - Житомир: ПП "Рута", 2005. - 512 с.
5. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник / За ред. Р.Л. Хом'яка. - 2-ге вид., доп. і перероб., - Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2003. - 820 с.
6. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: Навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. - 3-є вид., перероб. і допов. - Харків: ВД "Інжек", 2004. - 432 с.
7. Мазурок П.П. Аналітичне оцінювання фінансових результатів діяльності промислових підприємств України / П.П. Мазурок // Держава та регіони. - 2009. - № 5. - С. 114-119.
8. Фінанси підприємства: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. ; Кер. Кол. Авт. і наук. Ред. проф. А.М. Поддєрьогін. - 5-е вид., перероб. та допов. - К.: КНЕУ, 2004. - 546с.
9. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 460 с.
10. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України. - К.: 2011. - 567 с.
11. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державний комітет статистики України. - К: ТОВ "Август Трейд", 2012. - 560 с.
12. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності за січень-березень 2012 року // веб-сторінка Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

13. Україна в цифрах за 2010 рік. Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. - К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2011. - 250 с.
14. Україна в цифрах за 2011 рік. Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. - К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2012. - 258 с.

Світлана Миколаївна Степаненко

Науковий керівник:

д. е. н., професор Єрохін С. А.

МЕТОДИКА АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті досліджено методику здійснення аудиту фінансової звітності підприємства визначено проблеми цього процесу та запропоновано шляхи його вдосконалення.

Ключові слова: фінанси, фінансовий контроль, бухгалтерський облік, аудит, аудиторська діяльність.

С. Н. Степаненко

МЕТОДИКА АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье исследованы методика осуществления аудита финансовой отчетности предприятия, определены проблемы этого процесса и предложены пути его совершенствования.

Ключевые слова: финансы, финансовый контроль, бухгалтерский учет, аудит, аудиторская деятельность.

S. M. Stepanenko

METHOD OF AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS

In this paper the methodology of the audit of the financial statements of the entities identified challenges of the process and ways to improve it.

Keywords: finance, financial control, accounting, audit, audit activities.

Актуальність теми. Питання проведення аудиту фінансової звітності на підприємствах є дуже важливим і актуальним в наш час. Це пов'язано з тим, що з розвитком ринкових відносин та відносною стабілізацією в економіці країни, господарюючі суб'єкти почали окрім основної діяльності інвестувати вільні активи в фінансову та інвестиційну діяльність. Метою такої діяльності підприємства є отримання доходу. Фінансові результати, знаходячи своє відображення у фінансовій звітності, відображають мету підприємницької діяльності – її доходність, що і є вирішальним для підприємства.

На сучасному етапі розвитку економічних зв'язків постає потреба різноманітних користувачів у достовірній та неупередженій інформації про фінансовий стан та результати діяльності суб'єктів господарювання, які знаходять своє відображення у фінансовій звітності.

Оскільки інтереси різних груп користувачів можуть бути різноплановими, або навіть протилежними, виникла потреба в аудиті фінансової звітності, який зможе засвідчити відповідність звітної інформації таким принципам, як достовірність, доречність, розумілість і порівняність.

Сьогодні прослідковується ситуація, коли управлінський персонал намагається "прикрасити" звітність фінансової діяльності підприємства з метою підвищення його інвестиційної привабливості та кредитоспроможності, вводячи в оману багатьох користувачів. Тому досягнення достовірності фінансової звітності є однією із найголовніших проблем сучасних бухгалтерів і аудиторів.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Дана проблема вже ґрунтовно розглянута в спеціальній економічній літературі, зокрема такими авторами, як Ю.Ю. Анеліна, М. С. Вороніна, О. О. Ільченко, А. В. Шкурнова та ін.

Метою статті є дослідження методики аудиту фінансової звітності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Аудит є одним із видів фінансового контролю. У статті 4 розділу 1 Закону України "Про аудиторську діяльність" аудит визначено як перевірку обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідальність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. Аудит здійснюється незалежними особами (аудиторами), аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення. Аудит може проводитись з ініціативи суб'єктів господарювання, а також у випадках, передбачених законом (обов'язковий аудит) [2].

Причини виникнення і розвитку аудиторської діяльності безпосередньо пов'язані з особливостями ринкової економіки. Прийняття будь-якого управлінського рішення має ґрунтуватися на економічній інформації, яка формується переважно на основі даних бухгалтерського обліку. Отже, для прийняття зваженого рішення щодо іншого підприємства необхідно мати певні гарантії достовірності і реальності його бухгалтерської інформації. Головною метою аудиторської перевірки є перевірка правильності, законності, повноти і достовірності даних бухгалтерської звітності підприємства. До об'єктивних чинників, що зумовлюють виникнення аудиту належать:

- складність процесу формування бухгалтерської інформації і неможливість самостійної перевірки правильності облікових даних;
- розподіл прав володіння та управління власністю;
- наявність інформаційного ризику, тобто можливості наявності у звітності випадкових помилок або спотворень через несумлінність тих, хто її склав;
- тісний взаємозв'язок або незбіг інтересів категорій зацікавлених осіб стосовно однієї і тієї самої інформації.

Від повноти і наукової обґрунтованості методики залежить практичне застосування, обґрунтування видів аудиту, терміни їх проведення й у цілому ефективність аудиторської роботи. Тому розробка і впровадження в аудиторську практику нових, більш досконалих методик аудиту є актуальним питанням удосконалення процесу проведення аудиту [8].

Фінансова звітність є джерелом інформації про фінансовий стан будь-якого суб'єкта господарювання. Згідно Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", фінансова звітність - це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Фінансова звітність включає: баланс, звіти про фінансові результати, рух грошових коштів, власний капітал та примітки до звітів [2].

Відповідно до П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", фінансова звітність, для зменшення ризику того, що наведена в фінансових звітах інформація буде викривленою, повинна формуватися із дотриманням якісних характеристик: достовірність, зрозумілість, доречність, зіставність [3].

Саме тут важливу роль виконує аудит, оскільки в умовах ринку перевага надається тим підприємствам, звітність яких підтверджена аудиторським висновком. Перевірка фінансових результатів і реального фінансового стану суб'єкта господарської діяльності є одним з найбільш складних та відповідальних видів аудиторських перевірок. Складність та відповідальність цієї перевірки підкреслюється ще й тим, що за даним видом перевірки встановлюється найвища ступінь аудиторського ризику. Крім того, від повноти виконаної аудиторської роботи, об'єктивності висновку, залежать правильність і повнота не менш важливого напрямку аудиторської діяльності - визначення подальшої фінансової стратегії суб'єкта господарської діяльності.

Необхідність аудиторської перевірки фінансової звітності пов'язана з її публікацією. Такий порядок передбачений ст. 9 Закону України "Про аудиторську діяльність" [1].

Послідовність вивчення фінансової звітності аудитором здійснюється за наступними етапами:

- 1) перевірка фінансової звітності за формою;
- 2) перевірка правильності складання кожної з форм звітності;
- 3) перевірка узгодженості показників форм фінансової звітності.

При плануванні аудиту фінансової звітності, аудитор повинен мати загальне розуміння основних вимог законодавства, що застосовуються відносно суб'єкта господарювання та галузі його діяльності, а також звернути увагу на специфіку складання фінансової звітності досліджуваного підприємства.

Аудит фінансової звітності підприємства в наш час є надійною гарантією того, що результати фінансово-господарської діяльності є достовірними. Достовірність даних допоможе керівництву в подальшій розробці заходів відносно подальшого вдосконалення діяльності, задоволення інформаційних потреб власників, а також податкових, статистичних та інших органів державного та господарського управління [6].

Після підготовчих заходів проводиться безпосередньо дослідження фінансової звітності. Основним завданням на першому етапі формальної перевірки аудитора є встановлення за допомогою візуального огляду дотримання усіх передбачених нормативними документами вимог щодо оформлення форм звітності, обов'язковими з яких є: реквізити, правильність заповнення відповідних рядків і граф звітності [8].

Наступним етапом вивчення фінансової звітності є перевірка її за змістом. Арифметичний контроль полягає у перевірці правильності обчислених підсумкових показників форм звітності. Проведення арифметичної перевірки допомагає виявити невідповідність показників у межах однієї форми. Найбільш доцільно проводити перевірку в розрізі кожної з форм. Основними формами фінансової звітності є баланс і звіт про фінансові результати, а інші форми, по суті, є аналітичними розшифровками або доповненнями до перших двох. Також на цьому етапі перевірки аудитору слід звернути увагу на виправлення помилок у звітності та в разі потреби отримати роз'яснення від керівництва.

Останнім третім етапом аудиту є узгодження показників різних форм фінансової звітності за один і той же звітний період. Це пов'язано з тим, що окремі статті балансу й даних іншої фінансової звітності повинні відповідати один одному. У процесі вивчення фінансової звітності з'ясовують узгодженість показників форм між собою, керуючись при цьому методичними рекомендаціями з перевірки порівняності показників форм річної фінансової звітності підприємства.

При дослідженні відповідності форм звітності аудитору потрібно використовувати як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження: логічне мислення у поєднанні з методом порівняння, прийомами документального контролю, методами економічного аналізу. Як правило, для цієї перевірки використовуються таблиці, складені спеціалістами аудиторських фірм. При розробці таких таблиць слід брати до уваги специфіку ведення бухгалтерського обліку в деяких галузях промисловості та сферах діяльності, а також особливості господарських операцій ряду підприємств [8].

Під час проведення аудиту фінансової звітності аудитору не варто забувати про те, що навіть істотні помилки він може не виявити. Для зниження ризику невиявлення помилок аудиторські фірми мають впроваджувати в свою практику систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану впевненість у тому, що сама фірма та її персонал діють відповідно до МСА і законодавчих та нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а також у тому, що висновки, які надаються фірмою, відповідають умовам завдання [3].

Підтверджуючим документом відносно проведеного аудиту фінансової звітності є аудиторський висновок, складання якого аудитор повинен здійснити відповідно до МСА 700 "Висновок незалежного аудитора відносно повного пакета фінансових звітів загального призначення". Аудиторський висновок має вміщувати відомості про достовірність або недостовірність даних фінансової звітності підприємства, дотримання ним правил ведення бухгалтерського фінансового обліку, економічну оцінку його ліквідності, платоспроможності, дохідності. Крім того, у висновку аудитора підкреслюється, що достовірність фінансової звітності підтверджується документами, які стосуються первинного фінансового обліку, грошовими документами, наявністю готівки, цінних паперів, товарно-матеріальних цінностей, необоротних активів (основних фондів) тощо.

Позитивний аудиторський висновок є гарантією того, що представлені дані реально та повно відображають фінансовий стан та результати діяльності підприємства. Відповідно посилюється довіра інвесторів, контрагентів, кредиторів, що сприяє прискоренню ділових стосунків, покращує співпрацю економічних суб'єктів на новий рівень, надає можливість зацікавленим користувачам приймати оптимальні рішення.

Висновки. Проведене нами дослідження показало, що на сьогоднішній день питання аудиту фінансової звітності підприємств є важливим етапом проведення аудиту фінансово-господарської діяльності. Цей вид аудиту виконує важливу функцію відносно достовірності та реалістичності інформації для користувачів, на основі якої вони зможуть прийняти правильне управлінське рішення. Завдяки аудиту фінансової звітності забезпечується суттєве зменшення ризиків, пов'язаних з прийняттям рішень, підвищується довіра до підприємства з боку партнерів, відображається позитивний імідж підприємства.

Література:

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. № -3125-XII // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Анеліна Ю.Ю. Проблеми покращення якості аудиту фінансової звітності та напрями його вдосконалення в умовах міжнародних стандартів / Ю.Ю. Анеліна // Управління розвитком. - 2011. — № 2 (98). - С. 11-13.
5. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник / За ред. Р.Л. Хом'яка. - 2-ге вид., доп. і перероб., - Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2003. - 820 с.
6. Вороніна М.С., Матрюшева Л.С., Горювий Д.А. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. - Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. - 156с.
7. Гльченко О.О. Використання нормативно-правових актів при аудиті фінансової звітності / О.О. Гльченко // Управління розвитком. - 2011. — № 2. - С. 110-114.
8. Мазурок П.П. Аналітичне оцінювання фінансових результатів діяльності промислових підприємств України / П.П. Мазурок // Держава та регіони. - 2009. - № 5. - С. 114-119.
9. Шкунова А.В. Сутність методики аудиту фінансової звітності / А.В. Шкунова // Управління розвитком. - 2011. - № 2. - С. 109-111.

Вікторії Олександрівни Степанець

Науковий керівник:
к. е. н., доцент Недеря Л. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті розглянуто основні елементи організації обліку основних засобів в умовах ринкової економіки, проблеми обліку і аудиту основних засобів підприємств та методи нарахування амортизації.

Ключові слова: основні засоби, бухгалтерський облік, оцінка.

В.О.Степанець

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье рассмотрены основные элементы организации учета основных средств в условиях рыночной экономики, проблемы учета и аудита основных средств предприятий, и методы начисления амортизации.

Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет, оценка.

V.O.Stepanets

FEATURES OF ASSET ACCOUNTING

The article reviews the basic elements of accounting of assets in a market economy, problems of accounting and auditing fixed assets of enterprises, and methods of depreciation.

Keywords: fixed assets, accounting, evaluation.

Постановка проблеми. Для здійснення будь-якого виробничого процесу, крім самої праці як доцільної діяльності людей, необхідні предмети праці, тобто матеріально-технічні ресурси та засоби праці. Сукупність засобів праці, якими розпоряджається підприємство, складає його основні засоби. Тому одним з найважливіших завдань, що має ставитися при побудові системи ефективного та раціонального використання майна підприємств є формування на підприємстві достовірної інформації про рівень забезпеченості та ефективності використання основних засобів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми обліку і аудиту основних засобів підприємства в умовах ринкової економіки в знайшли відображення в наукових працях

Мета дослідження. Дослідження специфіки обліку основних засобів для підвищення ефективності управління підприємством.

Основні результати дослідження. Для діяльності підприємствам необхідні основні засоби, які багато разів беруть участь у виробничому процесі, частинами переносять свою вартість на продукт, що створюється, не змінюючи при цьому своєї речовинної-натуральної форми.

Згідно П(С)БО 7 "Основні засоби" - це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

В бухгалтерському обліку відповідно до принципу обачності застосовуються методи оцінки, які попереджують заниження оцінки зобов'язань і витрат і завищення оцінки активів і доходів [6].

Аналітичний облік основних засобів здійснюється за інвентарними об'єктами.

Аналітичний облік основних засобів здійснюється в інвентарних картках (ОЗ-6), які відкривають на кожний інвентарний об'єкт або групу однотипних об'єктів, які мають однакову вартість, введені в експлуатацію в один час і перебувають в одному підрозділі підприємства (цеху). Інвентарні картки заповнюються на основі первинних документів з обліку руху основних засобів. У картках указують реквізити: номер картки і дату заповнення її, назву об'єкта, його інвентарний номер і коротку характеристику, первісну вартість, норму амортизаційних відрахувань, суму урахованого зносу на момент введення в експлуатацію, дані про вибуття об'єкта, його добудову, реконструкцію, проведені ремонти та ін. [4].

Підприємства, які мають незначну кількість основних засобів, можуть вести пооб'єктний облік їх в інвентарній книзі (у розрізі видів основних засобів і за місцями перебування їх).

Інвентарні картки реєструють в описах (ОЗ-7), записи в яких здійснюються за видами основних засобів. Зареєстровані в опису картки вміщують у картотеку основних засобів, де їх групують за видами, а всередині видів - за місцями знаходження. Картки основних засобів, що не діють, групують окремо. Вибуття основних засобів зазначають у картці, яку вилучають з картотеки діючих об'єктів [2].

У місцях використання основних засобів (цехах, відділах) ведуть інвентарні списки основних засобів (ОЗ-9), де наводять короткі відомості про об'єкти, що перебувають в експлуатації. Облік руху основних засобів за їх видами (будівлі, споруди тощо) здійснюється у картці (ОЗ-8). За даними цієї картки складають оборотну відомість руху основних засобів, підсумки якої, звірені з даними синтетичного обліку, є підставою для складання звітності про наявність і рух основних засобів [3].

Проведене дослідження показало, що на вибір облікових показників впливають чинники протилежного характеру. З одного боку, склад інформації повинний бути достатнім, щоб забезпечувати не лише потреби обліку, але й інших функцій управління (планування відновлення основних засобів за їх матеріально-речовим складом і кількістю об'єктів, аналізу використання об'єктів і контролю за їх збереженням), що використовують облікову інформацію. Але з іншого - одержання надмірної, надлишкової інформації збільшує вартість облікових робіт і перенасичує облік непотрібними показниками. Це як уповільнює одержання необхідної інформації, так і ускладнює розробку оптимальних рішень, тому факти господарського життя підлягають реєстрації лише у тому обсязі, який дозволяє здійснювати управлінський вплив на господарські процеси.

Критерієм вибору оптимального обсягу та складу інформації, яка формується у системі обліку, повинний стати економічний ефект, який отримано від використання цієї інформації, тобто її важливість, цінність, корисність для процесу управління, тому при формуванні показників документів необхідно виходити із завдань, поставлених суб'єктами господарювання та системи державної та внутрішньогосподарської звітності, у формах якої відображається інформація щодо основних засобів [8].

Документування операцій з руху основних засобів, облікову реєстрацію та складання звітності необхідно організувати як системну послідовність логічно взаємопов'язаних між собою операцій облікового процесу, підпорядкованих потребам управління, забезпечивши при цьому єдність підходів при формуванні показників документів, облікових реєстрів і форм звітності, їх послідовність і наступність [7].

Під амортизаційною політикою розуміють державну регламентацію сукупності конкретних принципів, методів, правил нарахування амортизації основних засобів та нематеріальних активів, спрямованих на забезпечення ефективного відтворення виробничого потенціалу. Амортизаційна політика є важливою складовою облікової політики і взагалі господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Зокрема в амортизаційну політику, як додаток до Наказу про облікову політику підприємства, пропонується наступні удосконалення.

Нарахування обліку в рамках прямолінійного методу призводить до значної зношеності основних засобів в період корисного використання та зменшення продуктивності їх використання, тому для підприємства доцільно для груп основних засобів, які інтенсивно експлуатуються і зношуються, використовувати метод прискореного зменшення залишкової вартості, коли річна сума амортизації розраховується як добуток залишкової вартості на початок звітного року та норми амортизації, обчисленої, виходячи з очікуваного періоду часу, використання об'єкта основних засобів, яка подвоюється. Даний спосіб дозволить оновлювати ті об'єкти основних засобів, які є найбільш зношуваними та потребують постійного або періодичного ремонту та оновлення.

В рамках організації бухгалтерської служби підприємства використовуються комп'ютерна техніка та комплектуючі, знос на які нараховується за прямолінійним методом. Дана група основних засобів підлягає швидкому моральному старінню, що призводить до неможливості її використовувати з визначеним рівнем ефективності. Тому для обліку зносу групи комп'ютерної техніки пропонується застосовувати метод

прискореного зменшення залишкової вартості, що дозволить оновлювати дані основні засоби з більшою періодичністю. Запропоновані зміни доцільно вести в Наказі про облікову політику підприємства.

Передбачається, що для транспортних засобів підприємства, цей метод пропонується в обов'язковому порядку. Якщо ж визначити фактичну потужність важко або неможливо, то застосовується один з прискорених методів амортизації, що сприятиме швидшому поверненню капітальних вкладень. Для цього всі засоби першого типу згруповано на три класи, в основу яких покладено швидкість зносу (насамперед морального) та характер застосування. До першого класу відносять високотехнологічні об'єкти - електронно-обчислювальні машини, периферійну техніку, інформаційні системи - та пропонується використовувати метод зменшення залишкової вартості, який показує найшвидшу динаміку амортизації.

Таким чином, зміна методу амортизації з прямолінійного на метод прискореного зменшення залишкової вартості надасть можливість формування амортизаційного фонду підприємства для відновлення фізичного та морально зношених основних засобів, які найбільш інтенсивно експлуатуються (транспорт).

Для нарахування суми зносу основних засобів застосувати типову форму № ОЗ-12 "Відомість нарахування зносу на основні засоби". В окремих графах відомості нарахування зносу на основні засоби за 2012 рік пропонується наводити наступні дані.

У графі 5 "Первісна (балансова) вартість" наводити суму первісної (балансової) вартості об'єкта основних засобів.

У графі 6 "Річна норма зносу" наводити норму зносу до первісної вартості в розрахунку на рік, %.

У графі 7 "Нараховано знос (грн. коп.) на початок року" наводити суму нарахованого зносу на початок 2012 року за нормами, які діяли до 2010 року.

У графі 8 "Нараховано знос (грн. коп.) за 2012 рік" відображати суму зносу основних засобів, яка визначена в останній робочий день грудня в гривнях за повну кількість календарних місяців їх перебування у звітному році відповідно до норм зносу.

Суму зносу пропонується визначати за наступною формулою (2.1):

$$\sum \text{зносу} = (B \times H) : 100\% : 12 \times K \quad (2.1)$$

де \sum зносу - сума зносу, нарахована за нормами, які запроваджені з 2012 року, за місяці перебування об'єкта основних засобів в експлуатації протягом 2012 року;

B - первісна (балансова) вартість;

H - норма зносу до первісної вартості в розрахунку на рік, %;

K - кількість місяців перебування об'єкта основних засобів в експлуатації.

Також до типової форми № ОЗ-12 "Відомість нарахування зносу на основні засоби" пропонується додати наступні 3 графи:

- індекс інфляції;

- термін корисного використання;

- скорегована вартість об'єкта.

У графі 10 "Індекс інфляції" буде відображатися індекс інфляції, визначений за даними Державного комітету статистики", і підприємства матиме змогу щорічно корегувати залишкову вартість об'єктів основних засобів відповідно до індексу інфляції, що не призведе до знецінення об'єктів основних засобів в умовах високої інфляції.

У графі 11 "Термін корисного використання" пропонується відображення терміну корисного використання об'єктів основних засобів на підприємстві згідно з технічними характеристиками та технічним паспортом об'єктів основних засобів.

У графі 12 "Скоригована вартість об'єкта" пропонується відображати скориговану вартість об'єктів основних засобів з урахуванням терміну їх використання, індексу інфляції та накопиченого зносу. Крім того, пропонуємо призупинити нарахування зносу на період реконструкції, модернізації, добудування, дообладнання, консервації, об'єкта основних засобів підприємства.

Акцентується увага й на важливості автоматизації обліку наявності та руху основних засобів, процесу нарахування амортизації. Це дозволяє скоротити обсяги облікових робіт, збільшити оперативність облікових даних та значно розширити аналітичні можливості

економічної служби підприємства з метою забезпечення його керівництва необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень. При експлуатації основних засобів, одержаних безоплатно необхідно здійснювати нарахування зносу, одночасно зі зменшенням величини капіталу, а не нарахуванням амортизаційних відрахувань, що відносяться на витрати. Це пояснюється тим, що підприємство не мало власних капітальних інвестицій у безоплатно отриманий об'єкт і значить не повинне збільшувати витрати, зв'язані з нарахуванням амортизації.

В теперішній час безоплатно отримані основні засоби визнаються оподаткованим доходом як з боку стандартів бухгалтерського обліку, так з боку і податкового законодавства. Однак, якщо в бухгалтерському обліку доход нараховується разом з нарахуванням амортизації поступово, то в податковому обліку амортизація по таких активах не нараховується, а податок на прибуток визнається відразу при одержанні об'єкта. На думку автора, в бухгалтерському обліку, а також в податковому законодавстві міститься методологічна помилка, тому що безоплатне одержання основного засобу по своїй суті подібно ситуації внесення власниками внесків у статутний капітал, при якому не повинно мати місце оподаткування. Оподаткування безоплатно одержуваних активів доцільно лише при подальшому продажі третій сторони.

Існує необхідність з метою вдосконалення і підвищення аналітичності обліку основних засобів підприємства до акту приймання-передачі основних засобів (ф. 03-1) та інвентарної картки (ф. № 03-6) додатково ввести показники:

- строк корисного використання (експлуатації) об'єкта;
- ліквідаційна вартість;
- справедлива вартість;
- сума дооцінки або уцінки об'єктів;
- метод нарахування амортизації.

Зміну відповідних показників (наприклад, строку корисного використання) доцільно відображувати і в інвентаризаційних описах, де вказуються попереднє і нове значення показника.

Іншим ключовим моментом є визначення ліквідаційної вартості основних засобів. Відсутність загальноприйнятої методики призвела до того, що цей показник оцінюється навмання і не ґрунтується на яких-небудь наукових засадах. Виходячи з визначення ліквідаційної вартості, її можна розрахувати за формулою:

$$Л = (М * Ц - В) * (I/100)^n \quad (1)$$

де Л - ліквідаційна вартість;

М - кількість отриманих матеріальних цінностей від ліквідації об'єкта;

Ц - ціна за одиницю отриманих від ліквідації матеріальних цінностей;

В - витрати, пов'язані з продажем/ліквідацією;

I - середній річний індекс споживчих цін протягом n років;

n - кількість років корисного використання об'єкта.

Враховуючи, що індекс споживчих цін майбутніх років можна взяти лише прогнозний або скористатись усередненим показником за декілька останніх років. За умов високих темпів інфляції може склестись ситуація, коли розрахункова ліквідаційна вартість перевищить первісну. Тому неприпустимо співставляти ліквідаційну (як майбутню) та первісну вартості при розрахунку амортизації. Пропонуємо внести зміни до визначення ліквідаційної вартості, виклавши його у такій редакції: ліквідаційна вартість - теперішня (поточна) сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Одним із проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно зробити прогноз на 5-10 років, для будівель - 40-50 років. При цьому фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним. Внаслідок цього, в багатьох господарствах ліквідаційна вартість взагалі не визначається. Таким чином, сума, яка підлягає перенесенню на витрати шляхом

амортизації, встановлюється на рівні первісної вартості основних засобів, що не відповідає вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку.

Враховуючи відсутність досвіду в національній практиці щодо встановлення термінів корисного використання основних засобів підприємства, найбільш доцільним на сучасному етапі є централізоване визначення таких термінів. Тому необхідно забезпечити уніфікацію порядку визначення термінів корисного використання основних засобів на державному рівні з урахуванням галузевих особливостей. Але при цьому амортизаційна політика підприємства також повинна бути врахована. Для цього основні засоби слід згрупувати за економічно обґрунтованими термінами корисного використання, і для кожної групи мають бути визначені межі, в яких підприємство самостійно може визначити термін використання.

В первинних формах обліку зносу підприємства є певні недоліки, зокрема: відсутність суми залишку амортизаційних коштів на початок і кінець звітного періоду, що не дає повної уяви про суми амортизаційних коштів, які мають бути використані за цільовим призначенням, у разі реалізації продукції нижче собівартості виникатиме незіставність між нарахованою амортизацією та коштами, які надійшли. Тому на її заміну пропонується запровадити "Звіт про відтворення основних засобів", в якому деталізуються джерела відтворення, в тому числі відображається рух амортизаційних коштів, а також напрями їх використання.

Запропоновані удосконалення нададуть можливість більш повно та об'єктивно відображати у обліку та звітності підприємства знос основних засобів.

Висновки. У роботі наведено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення задачі, що полягає в дослідженні і розробці науково-методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики обліку основних засобів на підприємствах. Для формування облікової політики, що сприяє забезпеченню відтворювального процесу й ефективному використанню основних засобів, необхідні зміни в амортизаційній підприємств.

Основні засоби підприємства й організації в бухгалтерському обліку відображають за первинною вартістю під якою розуміють фактичну собівартість спорудження, виготовлення або придбання об'єктів основних засобів, включаючи витрати на доставку й установку на місці використання з урахуванням страхових платежів під час перевезення, державну реєстрацію та інші витрати, тобто фактичну собівартість, яку об'єкти основних засобів мали на час введення в експлуатацію.

Передбачається, що для транспортних засобів підприємств, цей метод пропонується в обов'язковому порядку. Якщо ж визначити фактичну потужність важко або неможливо, то застосовується один з прискорених методів амортизації, що сприятиме швидшому поверненню капітальних вкладень. В первинних формах обліку зносу є певні недоліки, зокрема: відсутність суми залишку амортизаційних коштів на початок і кінець звітного періоду, що не дає повної уяви про суми амортизаційних коштів, які мають бути використані за цільовим призначенням, у разі реалізації продукції нижче собівартості виникатиме незіставність між нарахованою амортизацією та коштами, які надійшли. Тому на її заміну пропонується запровадити "Звіт про відтворення основних засобів", в якому деталізуються джерела відтворення, в тому числі відображається рух амортизаційних коштів, а також напрями їх використання.

Список використаних джерел:

1. П(С)БО 7 "Основні засоби від 27.04.2000р. №92 із змінами і доповненнями // zakon1.rada.gov.ua/laws/main.
2. Кім, Г.С., Сопко, В.В., Кім, С.Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення [Текст]: Навч. посібник: Навчальне видання. - К.: ЦНД, 2009. - 440 с.
3. Коблянська, О.І. Фінансовий облік [Текст]: навч. посіб. / О.І. Коблянська. - К., 2008. - 182 с.
4. Лишчиленко, О.В. Бухгалтерський облік [Текст]: Навч. посібник: Навчальне видання. - К.: ЦУЛ, 2005. - 624 с.
5. Назарбаєва Р., Назарбаєва І. Основні засоби: бухгалтерський та податковий облік / Центр юридичного та бухгалтерського сервісу "Аверс". - Дніпропетровськ : Вид. Буд. "Баланс-Клуб", 2010. - 120с.
6. Облік основних засобів//Податки і бухгалтерський облік. Спецвипуск . - 2007. - №11. - с.25-34.
7. Павлюк, І. Бухгалтерський облік переоцінки основних засобів [Текст]/І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 6. — С. 3-10.
8. Первинний та аналітичний облік на підприємстві: Навч. посібник [Текст]: Навчальне видання.- Тернопіль: Астон, 2007.- 464 с.

Лариса Миколаївна Ткач

*Науковий керівник:
к. е. н., доцент Л. В. Недеря*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті комплексно розглянуто нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку основних засобів. Узагальнено основні аспекти та особливості нормативно-правового регулювання обліку основних засобів, запропоновано його найкращі методи.

Ключові слова: основні засоби, облік основних засобів, нормативно-правове регулювання

Л. Н. Ткач

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье комплексно рассмотрено нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета основных средств. Обобщены основные аспекты и особенности нормативно-правового регулирования учета основных средств, предложено его лучшие методы.

Ключевые слова: основные средства, учет основных средств, нормативно-правовое регулирование

L. Tkach

NORMATIVE AND LEGAL REGULATION OF ASSET ACCOUNTING

Article focuses on the integrated treatment of regulatory accounting of fixed assets. We consider an array of regulations on accounting of fixed assets. Summarizes the main aspects and regulatory asset accounting

Keywords: fixed assets, fixed assets accounting, legal regulation

Постановка проблеми. У наш час в Україні здійснено реформування національної системи бухгалтерського обліку, тому на перший план виходять питання, пов'язані з законодавчою базою. Сучасні світові тенденції глобалізації та інтеграції України у світове бізнес-середовище вимагають відповідних змін в системі бухгалтерського обліку та звітності, оскільки світова облікова практика спирається на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО). Внаслідок цього необхідно вивчати, яким чином питання обліку основних засобів врегульоване поточним законодавством.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питання нормативного регулювання обліку основних засобів досліджували такі науковці, як: С.Ф.Голов, І. В.Жолнер, С.Є.Пиріжок та В.І. Попович.

Мета дослідження полягає у всебічному з'ясуванні основних положень та особливостей нормативно-правового регулювання обліку основних засобів.

Основні результати дослідження. Характеризуючи нормативну базу з обліку основних засобів, зазначимо, що вона ґрунтується на чинних законодавчих актах.

Можна визначити наступні вимоги до законодавчої бази, яка повинна бути стимулюючою для розвитку економічних відносин:

- вона повинна бути стабільною, тобто незмінною протягом тривалого періоду (не менше декількох років);
- забезпечувати рівні та вигідні умови функціонування суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності та організаційно-правової форми;
- не повинна мати протиріч у змісті нормативно-правових документів.

Розглянемо нормативну базу з обліку використання основних засобів підприємства за даними табл. 1.

З наведеної вище таблиці видно, що облік основних засобів в Україні регулюється багатьма нормативними актами, що дає змогу базуючись на цих законодавчих актах, застосовуючи методики та інструкції, вести відповідний облік основних засобів, вірно відображати всі операції в обліку. Законодавчі та нормативні документи визначають методологічні засади формування інформації про основні засоби та її розкриття у фінансовій звітності.

Таблиця 1. Загальна характеристика основної нормативної бази при здійсненні обліку основних засобів на підприємстві

Найменування нормативного документу	Дата, ким виданий	Основний зміст
1	2	3
Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" зі змінами та доповненнями [3]	Верховною Радою України 16 липня 1999 року № 996	Принципові положення організації бухгалтерського обліку та основи складання фінансової звітності
Податковий кодекс України [2]	Верховною Радою України 02.12.2010 № 2755-VI	В частині основних засобів здійснюється розподіл на 16 груп з визначенням мінімального строку їх експлуатації, методи проведення амортизації, формування первісної вартості ОЗ, правил проведення індексації та ін.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс" [5]	Наказ Мінфіну України від 31.03.1999 р. № 87 із змінами відповідно до наказу Мінфіну від 09.12.2011 р. №1591	Визначаються зміст і форма балансу та загальні вимоги до розкриття його статей
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" [65]	Наказ Мінфіну України від 31.03.1999 р. № 87 із змінами відповідно до наказу Мінфіну від 09.12.2011 р. №1591	Визначаються зміст і форма Звіту та загальні вимоги до розкриття його статей
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [5]	Наказ Мінфіну України від 27.04.2000 р. № 92	Визначає сутність та порядок обліку основних засобів

Джерело: авторське опрацювання.

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій був змінений відповідно до наказу Мінфіну від 09.12.2011 р. №1591 [5]. У Плані рахунків, що чинний з 10.01.2012 р. відсутні субрахунки. Згідно з вимогами Наказу № 1591 субрахунки до синтетичних рахунків вводяться підприємствами самостійно виходячи з потреб управління, контролю, аналізу та звітності [7].

Одним з головних нормативних документів, яким керуються бухгалтери українських підприємств, є положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(с)БО) [5].

Наказом № 1591 внесено зміни до всіх Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі - ПБО), Плану рахунків та Інструкції про його застосування, затверджених наказом № 291. Більшість змін викликано тим, що починаючи зі звітних періодів 2012 р. певні групи підприємств мають складати фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності (далі - МСФЗ) [7].

Прийняття Податкового кодексу України було покликано на те, щоб забезпечити зменшення розбіжностей, усунення спірних питань та вирішення проблем і неузгодженостей в податковому та бухгалтерському обліку. Облік основних засобів також потрапляє під ці зміни. Проте, поділяємо думку, що, порівняння податкового та бухгалтерського законодавства призводить до висновків про наявність певних протиріч, зокрема в частині критеріїв віднесення майна до основних засобів [10, с. 161], а саме в основу класифікації основних засобів як об'єктів обліку (Пункт 145.1 ст. 145 Податкового кодексу [2]) покладено бухгалтерську класифікацію, використану в П(С)БО 7 "Основні засоби". Навіть назви податкових груп повторюють назви субрахунків бухгалтерського обліку. Щоправда, існують і деякі відмінності щодо класифікації основних засобів, так в п. 145.1 Податковий кодекс не виділяє таку групу, як "інші необоротні матеріальні активи" та додатково надає групу "довгострокові біологічні активи", які, в свою чергу, регулюються не П(С)БО 7 "Основні засоби", а П(С)БО 30 "Біологічні активи".

З 1 січня 2012 р. внесено зміни до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [3], згідно з якими "публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами" [4].

Відповідно до МСБО 16 основними питаннями обліку основних засобів є визнання активів, визначення їхньої балансової вартості та амортизаційних відрахувань, а також збитків від зменшення корисності, які слід визнавати у зв'язку з ними [4].

Згідно з МСБО 16 основні засоби - це матеріальні об'єкти, які: а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; б) використовуватимуться протягом більше одного періоду [8].

І хоча визначення терміна можна вважати подібним на визначення національних стандартів, проте при порівнянні цих двох документів можна побачити суттєві відмінності.

Так, МСБО 16 не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації [4].

Відповідно до ПБО 7 об'єкт основних засобів також може бути поділений на окремі частини, однак на практиці далеко не кожне підприємство використовує подібний спосіб покращення контролю та коригування амортизаційних відрахувань [5].

Аналогічно МСБО 16 передбачена можливість об'єднання окремих незначних активів (наприклад, шаблонів, інструментів і штампів тощо) в один об'єкт основних засобів, національні ж стандарти таку можливість виключають.

Цілком обгрунтованою є думка С.Є. Пірижок, що Україні не варто просто переймати всі позитивні сторони даних стандартів, оскільки вони можуть негативно вплинути на діяльність підприємств, при впровадженні в зовсім інших умовах господарювання [10, с. 162].

Проте, якщо й наслідувати досвід провідних країн світу у веденні обліку, то варто спочатку ті положення стандартів, які будуть запроваджуватись, трансформувати і модифікувати під умови в яких розвивається наша держава, варто враховувати також і перспективи на майбутнє від їх здійснення.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити висновки і узагальнення щодо нормативного регулювання обліку основних засобів. Зокрема, практичне застосування задекларованих норм в обліку основних засобів вимагає суттєвих доопрацювань та доповнень в напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання з метою усунення протиріч в нормативному регулюванні обліку основних засобів та спрощення процесу обліку і звітності на підприємствах.

Список використаної літератури.

1. *Господарський кодекс України №3713-VI від 08.09.2011 р.* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. *Податковий кодекс України №3675-VI від 08.07.2011 р.* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>.
3. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996 XIV від 16 липня 1999 р.* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
4. *Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 16 "Основні засоби".* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/document/237461/23_IAS16_IFRS_2009_GVT.pdf
5. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" затверджений наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квітня 2000 р.* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx>
6. *Методичні рекомендації щодо бухгалтерського обліку основних засобів від 10.11.2009 р. №1307* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623&cat_id=293536.
7. *Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку. Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. №1591* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1556-11>

Національна Академія Управління

8. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами. - К.: Екаунтінг, 2000. - 384 с.
9. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 368 с.
10. Пиріжок С.Є. Нормативно-правове регулювання обліку експлуатації та вибуття основних засобів / С.Є. Пиріжок // Вісник ЖДТУ. - 2012. - № 1 (59) - С. 160 - 162.
11. Попович В.І. Облік основних засобів: порівняльний аналіз МСБО ТА П(С)БО / В.І. Попович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2012. - № 721. - С. 216 - 219.

Катерина Миколаївна Харланова

Науковий керівник:

д. е. н., професор С. А. Єрохін

ІННОВАЦІЇ У ЗАЛУЧЕННІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто джерела фінансування оборотних активів підприємства. Зроблено висновки про їх оптимізацію в умовах інтеграції українських підприємств у міжнародний економічний простір. Запропоновано рекомендації щодо покращення впливу процесів глобалізації на розвиток українських підприємств.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, інновації, міжнародний економічний простір, підприємство, фінансування, оборотні активи.

К.Н. Харланова

ИННОВАЦИИ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены источники финансирования оборотных активов предприятия. Сделаны выводы об их оптимизации в условиях интеграции украинских предприятий в международное экономическое пространство. Предложены рекомендации по улучшению влияния процессов глобализации на развитие украинских предприятий.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, инновации, международное экономическое пространство, предприятие, финансирование, оборотные активы.

K.N. Kharlanova

INNOVATIONS IN ATTRACTING FUNDING WORKING CAPITAL ASSETS OF THE COMPANY

The sources of financing of circulating assets of enterprise are considered in the article. Conclusions are done about their optimization in the conditions of integration of the Ukrainian enterprises in international economic space. Influencing of processes of globalization on development of the Ukrainian enterprises is represented.

Keywords: globalization, integration, innovation, international economic space, venture financing, current assets.

Постановка проблеми. Глобалізація, яка передбачає що, "політична, соціальна, економічна діяльність стає всесвітньою за своїми наслідками", на даний час є надзвичайно актуальною та популярною темою для обговорення серед науковців, аналітиків та практиків. Останні світові наукові напрацювання свідчать як про прихильність до явища глобалізації, так і про деяку обережність до нього, і навіть негативізм. Проте бути глобалізації чи ні - вже навіть не запитання: вона є, буде і на даному етапі її неможливо зупинити. Тому основними завданнями для українських владних структур, науковців, та підприємців будуть такі: з'ясувати, що несе глобалізація, зокрема для українських підприємств, як скористатися вигодами від глобалізації і уникнути можливих втрат, яка формула успішного підприємства майбутнього; і як українським підприємствам реалізувати її на практиці [4].

Стрімкий розвиток новітніх технологій, безперешкодний обмін досвідом та інформацією, Internet, сучасне програмне забезпечення - все це складові глобалізації. Проте, як зазначає американський письменник, аналітик, трикратний лауреат Пуліцерівської премії Т. Фрідман, глобалізація певним чином [10] "вирівняла ігровий майданчик": компанії-гравці тепер мають рівний доступ до вищевказаних складників, а отже - рівні можливості. Саме той, хто першим впровадить інновацію, виграє і втримається на плаву, а решту це просто розчавить. Щоб підприємство вижило за таких умов, йому необхідно використовувати новітні технології. Використання новітніх технологій повинно стосуватися усіх напрямків діяльності підприємства: маркетингу, фінансів, обліку тощо.

Однією з головних проблем розвитку вітчизняних підприємств є оптимізація їхнього фінансування, що обумовлено рядом об'єктивних чинників:

1) трансформаційні процеси в економіці держави обмежують можливості підприємств у вирішенні проблем забезпечення їх безперерйного функціонування;

2) в умовах нестабільності економіки діяльність підприємства супроводжується підвищеними ризиками та необгрунтованим збільшенням їх залежності від зовнішніх джерел фінансування;

3) значний приріст зовнішніх джерел фінансування негативно впливає на ліквідність і фінансову стійкість підприємства;

4) ринкова ціна на позикові фінансові ресурси відіграє ключову роль у плануванні й використанні позикових коштів.

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження щодо вибору оптимальних джерел фінансування: аналіз, планування і контроль їх використання. Ринковий механізм припускає наявність різноманітних альтернатив і ставить підприємство перед вибором найбільш ефективного варіанта.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблема вибору оптимальних джерел формування фінансових ресурсів підприємства викликає особливий інтерес у вітчизняних і зарубіжних вчених-теоретиків і практиків. Дослідженням даного питання займаються: А. Алексеева, І. О. Бланк, Г. В. Булат, А. В. Лукашов та ін. Однак дослідження в даній сфері ще є досі актуальні. Потребують подальшого уточнення і розвитку питання побудови ефективних механізмів залучення ресурсів на фінансування оборотних активів підприємств різних форм власності.

Мета дослідження - показати використання інноваційних технологій в формуванні оборотних активів підприємства.

Основні результати дослідження. Управління оборотними активами в першу чергу має передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна величина оборотних активів повинна з однієї сторони забезпечувати безперерйне ефективне функціонування підприємства, з іншої - мінімізувати наявність недіючих поточних активів.

Необхідний обсяг оборотних активів слід розглядати з двох позицій: ліквідності та дохідності.

При низькому рівні оборотних активів можлива втрата ліквідності і як наслідок можливі перебої в роботі та втрата доходів. При зростанні величини оборотних активів ризик втрати ліквідності знижується. При деякому оптимальному рівні оборотних активів прибуток стає максимальним. Подальше зростання оборотних активів, приводитиме до того, що підприємство матиме в своєму розпорядженні вільні активи, утримання яких призводить до витрат і зниження прибутку.

Таким чином, стратегія і тактика управління оборотними активами полягає в пошуку компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи підприємства. Проблема ефективного управління активами є притаманною не лише для України. На думку аналітиків, в основі краху більшості західних компаній є відсутність готівкових коштів, а не відсутність замовлень.

При переході до ринкової економіки, коли українські підприємства зіштовхнулися з необхідністю самостійно визначати потребу в усіх оборотних активах та управляти ними, практика показала, що існуючі розробки не відповідають вимогам часу. Відсутність налагоджених механізмів управління фондами обігу стала однією з причин зростання заборгованості та відсутності обігових коштів у підприємств. Першочерговими проблемами стали: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування.

Загальноприйнятими джерелами фінансування оборотних активів українських підприємств є [1]:

- 1) власний капітал;
- 2) довгостроковий позиковий капітал;
- 3) короткостроковий позиковий капітал;
- 4) товарний кредит;
- 5) поточна кредиторська заборгованість.

Існує три принципи підходи до фінансування оборотних активів:

- 1) консервативний (коли за рахунок короткострокового позикового капіталу фінансується лише половина змінної частини оборотних активів);
- 2) помірний або компромісний (коли за короткострокового позикового капіталу фінансується вся змінна частина оборотних активів);
- 3) агресивний (коли за короткострокового позикового капіталу фінансується весь обсяг оборотних активів або значна їх частина) [6, с. 205].

При визначенні джерел фінансування окремих груп фінансових активів, підприємство самостійно визначає за рахунок яких джерел (власний капітал, довгостроковий позиковий капітал, короткостроковий позиковий капітал, товарний кредит і поточна кредиторська заборгованість) воно буде фінансувати кожну з цих груп оборотних активів. Але разом з цим, у сучасних умовах відповідні служби підприємства, швидше за все, не зможуть скористатися готовими рекомендаціями, а повинні творчо підходити до існуючих методик, у значній мірі самостійно розробляючи адекватні для власного підприємства методики.

Значних успіхів у зниженні загальної потреби в оборотних активах можна досягти напрацювавши ефективну політику управління дебіторською заборгованістю.

Невиправдана дебіторська заборгованість є іммобілізацією власного капіталу, а перевищення її певного рівня може призвести до втрати ліквідності і навіть зупинки виробництва. Така ситуація досить характерна для національної економіки з її хронічними неплатежами.

Нетрадиційним для національних підприємств, хоча і достатньо перспективним, є такий інструмент повернення дебіторської заборгованості як факторинг - продаж дебіторської заборгованості. Це пояснюється високим ризиком неповернення дебіторської заборгованості в наших умовах, досить високими цінами на факторингові послуги, хоча і за кордоном ціни на подібні послуги вище, ніж, наприклад, процентна ставка банківського кредиту. В наших умовах факторинг існує в більшості випадків у вигляді "сірих" схем.

Процес залучення грошових коштів в оборот підприємства є найменш розробленим у національній практиці. В розвинутих країнах досить широко використовується спосіб резервування власних оборотних активів в цінні папери, що легко реалізуються. Для розрахунку оптимальної величини продажу цінних паперів використовуються моделі Баумоля, Міллера-Орра та інші, що дозволяють планувати як стабільні, так і змінні грошові потоки[2]. На жаль, цей метод управління грошовими потоками поки що недоступний більшості національних виробників через відсутність у країні надійних цінних паперів, традиційної недовіри до фінансових інструментів тощо.

Одним із інноваційних фінансових інструментів, котрі отримали широке розповсюдження в країнах Західної Європи та США й мають потенційні можливості впровадження в практику господарюючих суб'єктів в Україні та країнах СНД, є бридж-фінансування.

Бридж-фінансування - це така форма залучення фінансових ресурсів ззовні, при якій банки (чи інші фінансово-кредитні установи) кредитують суб'єктів господарювання під обсяги емітованих у майбутньому боргових цінних паперів (векселів, облігацій тощо) [3, с. 34]. Ця схема фінансування відкриває підприємствам швидкий доступ до "довгих" грошей, проте є однією з найдорожчих. Найчастіше бридж-фінансування використовують підприємства, які мають намір організувати значну емісію облігацій, але кошти їм потрібні вже зараз.

Бридж-фінансування здійснюється здебільшого у формі боргових нот, які мають бути сплачені та погашені після надходження коштів від розміщення цінних паперів емітента-позичальника на фінансовому ринку. Відсоткова ставка (може бути як плаваючою, так і фіксованою) за борговими нотами накопичується та сплачується при їх погашенні. При використанні плаваючої процентної ставки встановлюється її залежність від процента за банківськими кредитами.

У західній практиці доволі часто використовують конвертовані ноти, які можуть бути за бажанням їх власника конвертовані в облігації чи інші цінні папери емітента-позичальника (в т. ч. акції, інтелектуальну власність, активи загалом). При цьому

власники конвертованих кредитних нот при їх конверсії у боргові цінні папери, як правило, одержують знижку 5 - 15% від вартості цих цінних паперів [5, с. 32].

У сучасних умовах деякі банківські установи пропонують своїм клієнтам можливість профінансувати поставки товарів та послуг із зарубіжних країн за рахунок кредитних ресурсів іноземних банків-партнерів.

Зазначене фінансування надається іноземними кредиторами у формі експортних кредитів під страхове покриття експортно-кредитної агенції країни-експортера. Умови цих кредитів мають незначні відмінності, оскільки пропонуються банками різних країн, проте основні умови відповідають консенсусу Організації економічного співробітництва й розвитку і є стандартними, а саме:

1) термін такого кредиту складає від 1 до 7 років, у виняткових випадках до 10 років (залежно від умов проекту і згоди банку-кредитора);

2) кредит надається в доларах США, євро, швейцарських франках, японських ієнах;

3) кредит покриває до 85 % вартості зовнішньоторговельного контракту;

4) авансовий платіж складає від 15 % вартості зовнішньоторговельного контракту, сплачується імпортером на користь експортера згідно з умовами контракту;

5) відсоткова ставка узгоджується з кредитором по кожному проекту окремо (рівень ставки залежатиме від кредитного рейтингу позичальника та умов проекту).

Валютно-фінансові умови кредиту для конкретного позичальника, визначається у відповідних кредитних угодах та залежить від умов зовнішнього кредиту, а також кредитного рейтингу позичальника та кредитного проекту.

Висновки. Таким чином, ефективне управління джерелами фінансування оборотних активів полягає у оптимізації складу фінансових джерел їх формування з позиції забезпечення ефективного використання власного капіталу і достатньої фінансової стійкості підприємства.

Політика фінансування оборотних активів підприємства передбачає:

1) диференціацію складу оборотних активів з позиції особливостей їх формування;

2) формування принципів фінансування окремих груп оборотних активів;

3) визначення джерел фінансування окремих груп оборотних активів.

І тільки при раціональному вирішенні даних питань, підприємство стане успішним та конкурентоспроможним як на українському так і на міжнародному ринках.

Література

1. П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. № 87(зі змінами та доповненнями, станом на 10.12.2012 р.) //rada.gov.ua
2. Алексеева А., Бакун Ю. Питання фінансового і податкового обліку підприємств // Вісник Київського державного торговельно-економічного університету. - 2012. - № 2. - С. 65-75.
3. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. - К: Ника-Центр, 2010. - 478с.
4. Булат Г. В. Інновації у залученні джерел фінансування оборотних активів підприємства// Журнал "Економічні науки". - Хмельн. кооп-ий торговельно-економічний інститут. 2012. - С. 182-185.
5. Лукашов А. В. Привилегии венчурных кредиторов // Консультант. - 2010. - № 17.- С. 30 - 33.
6. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2011. - 552 с.
7. Thomas L. Friedman. The World is Flat: a Brief History of the Twenty-First Century, Farrar, Straus, and Giroux. - 2009. - p. 127-139.

Алла Анатоліївна Цінська

Науковий керівник:

к. е. н, доцент Н. С. Барабаш

**АНАЛІЗ І ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розкрито сутність економічного потенціалу підприємства. Запропоновано методу аналізу ефективності його використання.

Ключові слова: економічний потенціал, рентабельність, ділова активність

А.А.Цинская

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье раскрыта сущность экономического потенциала предприятия. Предложено методу анализа эффективности его использования

Ключевые слова: экономический потенциал, рентабельность, деловая активність

А.А. Tsinskaya

**ANALYSIS AND ESTIMATION OF EFFICIENCY
OF THE USE OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE**

Essence of economic potential of enterprise is exposed in the article. The method of analysis of efficiency of his use is offered.

Keywords: economic potential, profitability, business activity

Постановка проблеми: При досягненні загальних результатів діяльності підприємства першорядне значення має його потенціал. Розвиток соціально-економічної системи ототожнюється з поняттям "економічний потенціал". Для виявлення сутності поняття "економічний потенціал підприємства" необхідне дослідження його внутрішнього змісту, що виражається в єдності різноманітних властивостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефективності використання окремих видів ресурсів, формування стратегічного, економічного та виробничого потенціалу підприємства розглядали: О. Я. Базилінська, М. Д. Білик, Н. М. Бондар та ін.

Метою дослідження є висвітлення сутності економічного потенціалу підприємства, розроблення напрямків аналізу та оцінки ефективності його використання.

Під економічним потенціалом слід розуміти сукупні можливості підприємства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах на основі оптимального використання наявних ресурсів в умовах конкретних соціально-економічних відносин.

Поняття "економічний потенціал" стосовно окремого підприємства характеризує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), як інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і враховувати інтереси держави при оптимальному використанні наявних ресурсів.

Економічний потенціал можна розглядати у функціональному, цільовому і тимчасовому аспектах. У функціональному аспекті економічний потенціал є сукупністю виробничих, фінансових, маркетингових, інформаційних та інших можливостей. У цільовому аспекті економічний потенціал є сукупністю можливостей досягнення системи цілей конкретного підприємства. У цьому випадку оцінці підлягають не окремі функціональні можливості, а сукупність можливостей досягнення конкретних цілей підприємства. Фактор часу, у свою чергу, привносить специфічні умови функціонування економічного потенціалу, додаючи процесу його розвитку динамічний характер.

Під формою оцінки економічного потенціалу розуміємо спосіб організації, змісту і результатів його оцінки. Залежно від відокремлюваних складових економічного потенціалу, спрямованості його використання і нарощування вирізняють ресурсну (зорієнтовану на оптимізацію структури) і результативну (спрямовану на ефективність використання) форми оцінки.

У рамках ресурсної форми залежно від часу, що береться до уваги під час оцінки, виділяють витратний (враховується минулий час) і порівняльний (дійсний час) підходи. У межах результативної форми залежно від проблемної орієнтації можна виокремити цільовий та дохідний підходи.

До складових економічного потенціалу можна віднести:

- потенціал управління (готовність і здатність підприємства до використання можливостей у сфері цінностей, стандартів поведінки і традицій, світоглядних особливостей, культури головного керівництва; філософії менеджменту, організаційної структури; функціонального та ієрархічного розподілу праці);
- потенціал виконавчий (готовність і здатність персоналу підприємства до чіткої і планомірної реалізації завдань розвитку; загальний рівень виконавчої дисципліни, рівень підготовки працюючих і здатність до підвищення кваліфікації, соціально-психологічний клімат в колективі);
- потенціал організації та технології управління (готовність і здатність підприємства до використання можливостей у сфері цінностей, стандартів поведінки і традицій; світоглядних особливостей керівників; філософії менеджменту, організаційної структури, функціонального і ієрархічного розподілу праці);
- потенціал конкурентів (готовність і здатність своєчасно оцінювати конкуруючий рівень економічного потенціалу; виявляти передові напрями розвитку на мезорівні; розглядати можливість залучення конкурентів для реалізації загальних стратегічних програм розвитку і фінансування НДДКР).

Економічний потенціал формується під впливом розвитку ринкових відносин, зародження конкуренції, прискорення розвитку науково-технічного прогресу, збільшення ролі інформації, росту продуктивного використання сукупної робочої сили, підвищення рівня організації і управління виробництвом, поліпшення використання виробничих засобів, ощадливого й ефективного використання матеріально-сировинних і енергетичних ресурсів, соціального і культурного розвитку, застосування маркетингових досліджень.

Основний зміст поняття "потенціал підприємства" полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Ефективність використання економічного потенціалу підприємства характеризується двома групами показників. До першої групи належать показники ділової активності підприємства, до другої – показники рентабельності активів і капіталу.

Ділова активність підприємства оцінюється за показниками інтенсивності використання засобів, які умовно поділяються на коефіцієнти навантаження і оборотності.

Показники навантаження застосовуються при аналізі інтенсивності використання економічного потенціалу або необоротних активів підприємства.

Показники оборотності характеризують інтенсивність використання оборотних активів та власного капіталу.

Оборотність обчислюється за допомогою коефіцієнтів, основними з яких є :

- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності оборотних засобів;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- коефіцієнт оборотності основних засобів;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обігу, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів:

$$\text{КОА} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \quad (1)$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за період обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Він визначається за формулою:

$$\text{К ОДЗ} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна сума ддебіторської заборгованості}} \quad (2)$$

Як правило, чим вище цей показник, тим краще, тому що підприємство швидше одержує оплату по рахунках.

Показники оборотності дебіторської заборгованості корисно порівнювати з оборотністю кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє зіставити умови комерційного кредиту, наданого аналізованим підприємством своїм клієнтам з умовами кредитування, якими воно користується з боку постачальників.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості вказує на розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження - ріст покупок у кредит. Формула розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості має вигляд :

$$\text{К ОКЗ} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна сума кредиторської заборгованості}} \quad (3)$$

Період обороту кредиторської заборгованості визначається як частка від розділу тривалості аналізованого періоду на коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Зниження даного показника свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію. У цілому, чим вище показник оборотності матеріальних запасів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіший фінансовий стан підприємства. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів визначається за формулою:

$$\text{К ОМЗ} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} \quad (4)$$

Більш точно коефіцієнт оборотності запасів можна оцінити :

$$\text{К ОМЗ} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня величина запасів}} \quad (5)$$

Цей підхід є більш обґрунтованим, тому що використання виручки від реалізації, що містить у собі закладений в ціну продукції прибуток, приводить до перекручування показників оборотності.

Коефіцієнт навантаження основних засобів (фондовіддача) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Для досягнення узагальнення більш високого рівня темп економічного зростання можна обчислювати за сукупністю показників рентабельності та ділової активності.

Кожне підприємство, як складна економічна система, володіє потенціалом, який можна сформулювати, проаналізувати, оцінити та управляти ним. Таким чином, здійснення

оцінки потенціалу підприємства на підставі запропонованих методів буде сприяти отриманню достовірної та об'єктивної інформації про стан потенціалу підприємства та ефективність його використання, що в свою чергу буде сприяти підвищенню результативності діяльності підприємства та формуванню якісно нового рівня його потенціалу.

Література (джерела)

1. *Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика: Навч. посіб.-К.: Центр учбової літератури, 2011.-328с.*
2. *Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства // Фінанси України.-2005.-№ - с. 117-128.*
3. *Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посіб.-2-ге вид., доп.-К.: А.С.К., 2005.-400 с.*
4. *Власюк Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. посібник.-Львів. Магнолія, 2010.-328с.*
5. *Захарченко В.О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства // Фінанси України.-2005.-№ 01.- С.137-144.*
6. *Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. - К. : Знання, 2011. - 630 с.*
7. *Мних Є.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб./Є.В. Мних, Н.С. Барабаш.-К.: - Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010.-412с.*
8. *Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник./ О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк- Вид. 2-ге, без змін. - К.: КНЕУ, 2006. - 316 с.*

Анастасія Олександрівна Чайковська

Науковий керівник:

к. е. н., доцент Л. В. Недеря

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ВЕКСЕЛЯМИ

У статті досліджено методики і організацію обліку векселів, сконцентровано увагу на проблемах та поліпшенні їх обліку. Сформульовано критерії визначення, запропоновано класифікацію та методи оцінювання векселів як об'єкта бухгалтерського обліку. Внесено пропозиції щодо вдосконалення методики обліку.

Ключові слова: цінні папери, фінансові інвестиції, вексель, облік, фондовий ринок.

А. А. Чайковская

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА С ВЕКСЕЛЯМИ

В статье исследованы методики и организация учета векселей, сконцентрировано внимание на проблемах по улучшению их учета. Сформулированы критерии определения, классификации и оценки векселей как объекта бухгалтерского учета. Внесены предложения по совершенствованию методики учета.

Ключевые слова: ценные бумаги, финансовые инвестиции, вексель, учет, фондовый рынок.

А. О. Чайковская

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING WITH THE BILLS

The article deals with the methodology and the organization of discounting bills, focusing on the problems and improvement of accounting. Formulated criteria definition, classification and assessment of bills as the object of accounting. Made suggestions for improving accounting methods.

Keywords: securities, financial investments, bill, account, the stock market.

Постановка проблеми. Відродження ринкової економіки, фінансового ринку і багатьох його традиційних механізмів призвело до відновлення вексельного обігу в Україні. В процесі становлення ринкових відносин і підвищення динамічності економіки, вексель знову знаходиться в центрі уваги. Це пов'язано з функціональними можливостями векселя, які дозволяють застосовувати його в багатьох господарських операціях: інвестиціях з метою одержання доходу; кредитуванні; наданні в якості застави; дисконтуванні; придбанні продукції та послуг з відстрочкою платежу; погашенні кредитної заборгованості; зарахуванні платежів до бюджету тощо.

Вексель розглядається урядом України як один з основних засобів проведення взаєморозрахунків між підприємствами і виходу з платіжної кризи. До факторів, що стримують залучення векселів у господарський оборот, поряд з відсутністю досвіду їх застосування, недосконалістю вексельного законодавства, відносять недостатню розробку теоретичних питань бухгалтерського обліку векселів і операцій з ними, відсутність методик, що регулюватимуть відображення в бухгалтерському обліку операцій з векселями. Вирішення проблем практики використання векселів потребує не тільки осмислення ролі цього цінного паперу, але й правильного відображення операцій з векселями в бухгалтерському обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення і організації обліку і аналізу операцій з векселями досліджувались в різні часи багатьма авторами. Вагомий внесок до вивчення цього питання внесли: Ф.Ф. Бутинця [7], А. Бабич [6], С.Ф. Голова [8], Л.П. Гончаренка [9], Р. Грачової [10] та ін.

Мета дослідження. Дослідити методику і організацію обліку операцій з векселями. Сформулювати визначення, класифікації та оцінки векселів, а саме приділити увагу обліку векселів як об'єкта бухгалтерського обліку. Внести пропозиції щодо вдосконалення методики обліку.

Основні результати дослідження. Вексель являє собою письмове боргове зобов'язання векселедавця сплатити власнику векселя по настанні строку суму, вказану у векселі. Вексель є не тільки зручною формою розрахунків, а й видом комерційного кредиту, оскільки оплата по векселю відбувається не відразу, а через певний час, протягом якого сума по векселю знаходиться в розпорядженні векселедавця. Вексель може бути

переданий першим власнику векселя іншій особі, боржником якої він є [3-4].

Розрізняють векселі прості і переказні. У простому векселі беруть участь дві сторони: векселедавець і власник векселя. У ньому фіксується безумовне зобов'язання векселедавця сплатити вказану суму пред'явнику векселя або особі, зазначеній у векселі, через певний час. Насправді він є борговою розпискою [8-9].

Переказний вексель (тратта) виписується кредитором, тобто постачальником (трасантом). Він містить наказ векселедавця платнику (трасату) сплатити пред'явнику векселя певну суму у вказаний у векселі строк. Переказний вексель має бути акцептований платником (трасатом), і тільки в цьому разі він набуває юридичну силу [3-4].

Додаткових досліджень потребує розробка класифікації векселів з урахуванням потреб бухгалтерського обліку, розробка облікової оцінки векселів, аналізу, удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю вексельних операцій. При визначенні поняття векселя та відображенні його в обліку виникають ускладнення, які значною мірою обумовлені тим, що вексель є подвійним явищем за своєю природою [9, 11].

Згідно розповсюдженого в Україні підходу, для цілей бухгалтерського обліку важливо знати, в якості якого об'єкту виступає вексель: у вигляді цінного паперу (фінансової інвестиції) чи боргового зобов'язання (для векселедержателя - дебіторська заборгованість, для векселедавця - кредиторська заборгованість). Подвійна природа векселя є причиною диференційного відображення господарських операцій з векселем на рахунках бухгалтерського обліку [6-10].

Враховуючи специфічні ознаки векселя як об'єкту бухгалтерського обліку, для подальшого удосконалення методики бухгалтерського обліку вексельних операцій запропоновано наступне визначення векселя: вексель - це цінний папір в докумен тарній формі, що представляє собою безумовне, абстрактне та складене за суворо встановленою формою одностороннє зобов'язання векселедавця (простий вексель) чи його пропозицію третій особі (переказний вексель) сплатити векселедержателю після настання строку визначену суму грошей в обумовлений термін.

В законодавстві України відсутні положення про єдиний державний реєстр векселів. Такий реєстр дозволив би вирішити проблеми, пов'язані з неплатежами за векселем, їх опротестуванням та іншими остереженнями, пов'язаних з вексельним обігом. В обліку підприємств ведеться реєстр отриманих і переказових векселів, де міститься інформація про види кожного векселя, його векселедавця, дату видачі векселя, місце і дату платежу, номінальну суму векселя, розмір відсотків на номінальну суму векселя, суму платежу за векселем, валюту платежу, платника за векселем, найменування особи, якою повинен бути здійснений платіж, номер і дату договору, згідно з яким видано вексель та інше. Однак підприємство не може взяти інформацію з опротестування векселів векселедавцями, неплатежів за векселем, яка захищала б учасників ринку векселів від недобросовісних суб'єктів діяльності. Тому виникає гостра необхідність відображення такої інформації в державному реєстрі.

Бухгалтерський облік розрахунків за допомогою векселів ведеться з використанням таких рахунків:

- 162 "Довгострокові векселі одержані";
- 34 "Короткострокові векселі одержані";
- 51 "Довгострокові векселі видані";
- 62 "Короткострокові векселі видані" [6].

Аналітичний облік за операціями виданими та отриманими векселями за журнальної форми рахівництва ведуть в журналі 3 та у відомості аналітичного обліку, за книжково-журнальної форми - в книзі № К - 17.

У цих реєстрах аналітичний облік ведеться за дебетом та кредитом відповідних рахунків у сумовому виразі, що не забезпечує належного контролю за своєчасністю розрахунків за вексельними зобов'язаннями. Тому доцільно вести журнал оперативного обліку виданих та отриманих короткострокових та довгострокових векселів з такими відомостями: дата видачі (отримання) векселя та його погашення, від кого отримано (кому видано) вексель, сума векселя, сума плати за комерційний кредит, відмітки про оплату і про опротестування векселя [9-11].

На рахунках векселів виданих повинні обліковуватися не лише видані прості та переказні, а й акцептовані переказні векселі. Для уточнення призначення рахунків для векселів виданих та об'єктів, що на них обліковуються, на наш погляд доцільно змінити назву рахунку 62 "Короткострокові векселі видані" на "Короткострокові векселі видані і акцептовані", а назву рахунку 51 "Довгострокові векселі видані" - на "Довгострокові векселі видані і акцептовані". Для більш оперативного отримання достовірної, точної та повної інформації стосовно векселів пропонуємо відображати інформацію про операції з векселями в обліковій політиці підприємства, що полегшить оперативність і якість системи контролю [1-4;11].

Для забезпечення первинного обліку на позабалансових рахунках передбачені первинні документи: договір, який призначений для видачі векселя, сам вексель, довіреність. Контролер перевіряє первинні документи, на базі яких здійснюються записи за відповідними рахунками. Дані з рахунків позабалансового обліку відображаються в облікових реєстрах і фінансовій звітності. Проаналізувавши погляди дослідників відносно контролю вексельних операцій, можна констатувати, що автори розглядають: методику контролю векселів як одного з видів цінних паперів; окремі спеціальні методи контролю: ревізії вексельних операцій (яку відносять до ревізії операцій на рахунках у банках та інших грошових коштів), інвентаризація векселів; контроль вексельних операцій розглядається як контроль одного з видів розрахунків, що здійснюється за допомогою векселів [11].

Зазначимо, що контроль вексельних операцій на позабалансових рахунках узагалі не розглядався в працях окремих авторів. На нашу думку, контроль вексельних операцій має передбачати контроль балансових об'єктів (ЦП, дебіторська і кредиторська заборгованість) і контроль позабалансових об'єктів.

Мета контролю вексельних операцій полягає у встановленні достовірності та повноти відображення вексельних операцій в обліку та звітності, відповідності цього відображення законодавству і обліковій політиці та вжиття заходів з усунення виявлених порушень. Предмет контролю вексельних операцій - це господарські процеси та операції підприємства, пов'язані з вексельним обігом.

Вартість векселя як боргового (розрахункового) документа залишається незмінною протягом усього його існування, але його вартість як цінного паперу на ринку змінюється. Відзначимо, що в національних стандартах спеціально не обумовлено, за якою вартістю (номінальної або історичної собівартості) відображається вексель при зарахуванні його на баланс. Тому бухгалтеру надається деяка самостійність при вирішенні цього питання [5;6;11].

Висновки. Бухгалтерський облік у системі економічних наук традиційно розглядається як інформаційна база економічного аналізу. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку ставить більш суворі вимоги до якості бухгалтерської інформації, що потребує пошуку нової методологічної бази для оцінки фінансових інструментів. Науково обґрунтовані та апробовані методи аналізу доцільно використовувати для розробки методики оцінки цінних паперів з метою їх адекватного відображення в бухгалтерському обліку. Це обумовлює перехід на якісно новий рівень розуміння взаємозв'язків обліку та аналізу як наук [1-4].

Сьогодні вексель виступає складним розрахунково-кредитним інструментом, що здатний виконувати функції як засобу платежу і кредитних грошей, так і функції цінного паперу, і сам, як цінний папір, може виступати об'єктом різних угод (застави, міни, купівлі-продажу тощо). Це потребує розробки конкретних облікових методик для різноманітних трансакцій.

Встановлено, що на порядок відображення векселів у бухгалтерському обліку впливає подвійність векселя, що визначається як: 1) подвійність у видах векселів - існують переказний і простий векселі; 2) подвійність класичної конструкції цінного паперу (векселя), що включає в себе два основних елементи: речовий і зобов'язальний (формальний і змістовний).[6]

Запропоновано деталізацію рахунків до робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку в контексті зміни назви рахунку 62 "Короткострокові векселі видані" на

"Короткострокові векселі видані і акцептовані", а назву рахунку 51 "Довгострокові векселі видані" - на "Довгострокові векселі видані і акцептовані". Це дозволить більш повно розкрити призначення рахунків для векселів виданих та об'єктів, що на них обліковуються, і сприятиме оперативному відображенню інформації щодо операцій з векселями в обліковій політиці підприємства з метою вдосконалення системи контролю.

Література:

1. Податковий кодекс України: Закон України №2755 від 02.12.2010 року зі змінами і доповненнями. - Режим доступу :<http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV, зі змінами і доповненнями. - Режим доступу :<http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Про цінні папери та фондовий ринок :Закон України від 23.02.2006 за № 3480-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу :<http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2010 р. № 3480-IV (чинний з 16.05.2010 р.).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": Положення Міністерства фінансів України від 31.03.99р. № 87 (в редакції від 14.12.2005р. № 868).
6. Бабич А. Особливості обліку та передачі права власності на цінні папери у бездокументарній формі // Юридичний журнал. - 2009. - № 9. - С.41-56.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник. - Житомир: ПП Рута, 2009. - 756 с.
8. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. - К.: Лібра, 2003. - 312 с.
9. Гончаренко Л.П. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. - М.: КноРус, 2009. - 296 с.
10. Грачова Р. Облік цінних паперів у їх торгівці: Школа бухгалтера // Дебет-Кредит. - 2009. - № 10, 11, 12. - С. 45-56.

Яна Юріївна Шаціло

Науковий керівник:

д.е.н., проф. С. С. Герасименко

ОБЛІК ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості обліку доходів, оцінено діючу систему обліку і наведено пропозиції щодо її вдосконалення. Узагальнено концепцію прибутковості бізнесу.

Ключові слова: фінансова звітність, доходи, прибуток, дохід, рентабельність;

Я. Ю. Шаціло

УЧЕТ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены особенности учета доходов, дается оценка действующей системы учета и приведены предложения по ее совершенствованию. Обобщена концепция прибыльности бизнеса.

Ключевые слова: финансовая отчетность, доходы, прибыль, доход, рентабельность.

Y. Shatsilo

THE ACCOUNT OF INCOME AND PROFITABILITY OF INTERPRISE

In article features accounting income, assesses the current accounting system and study suggestions for improvement. Generalized concept of profitability.

Keywords: financial statements, reporting; income, profit, revenue; profitability.

Постановка проблеми. В Україні розраховують прибуток згідно з положеннями, що визначені порядком ведення бухгалтерського обліку та податкового законодавства. Вирішення питання узгодженості цих розрахунків покликане усунути низку протиріч в трактуванні поняття прибутку та його складових різними ланками законодавчих та контролюючих органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз проблем, що склалися в питанні щодо обліку прибутку та рентабельності приділяється увага багатьма вітчизняними вченими, серед яких С.Ф.Покропивного[7], В.В. Сопко[8], Б.О.Шумляєв[11], О.С.Філімоненко[9]. Вказані питання також досліджувалися у працях відомих російських вчених. Однак деякі питання незгодженості бухгалтерського та податкового обліку залишилися ще невирішеними, зокрема - питання обліку фінансових результатів, де має місце незгодженість фінансового, управлінського та податкового обліку на рівні підприємства [4-6;10-12].

Мета дослідження. Метою дослідження є розроблення практичних рекомендацій з удосконалення найважливіших аспектів методики й організації обліку фінансових результатів діяльності підприємств.

Основні результати дослідження. Прибуток підприємства формують доходи і витрати, підтвердженні відповідними первинними документами, тому важливим питанням бухгалтерського обліку є порядок визнання доходів і витрат, їх класифікація та відображення на рахунках, в облікових регістрах та звітності господарюючого суб'єкта.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи від звичайної діяльності підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" та П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", що не суперечать Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку.

Класифікація доходів у бухгалтерському обліку визначається П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" [2], П(С)БО 15 "Дохід" [3] та Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Для обліку доходів в плані рахунків бухгалтерського обліку передбачено рахунки 7 класу "Доходи і результати діяльності".

Виходячи із класифікації доходів і витрат за видами діяльності і функціями і побудована система рахунків бухгалтерського обліку для визначення чистого доходу (прибутку), а також для складання Звіту про фінансові результати. Для узагальнення інформації про фінансові результати від звичайної діяльності і надзвичайних подій Планом рахунків передбачено рахунок 79 "Фінансові результати" [4;8].

Облік доходів і витрат ведеться як в бухгалтерському, так і в податковому обліку. Бухгалтерський і податковий облік ґрунтуються на однакових первинних документах: існує лише різниця між методами обліку доходів і витрат. При цьому перелік витрат, які можна зараховувати до валових витрат, не визначений, що дає можливість для маневрів як самим підприємцям, так і податківцям. Нагальним є гострота питання про удосконалення податку на прибуток підприємств, оскільки основним повинні бути найближчі перспективи бюджетних надходжень, адже вже сьогодні податок на прибуток підприємств багато в чому не відповідає вимогам часу, вимогам демократичного суспільства [1;12].

На сьогоднішній день, існує законодавче розмежування понять чистого прибутку та прибутку до оподаткування, що обумовлено різними законодавчими підходами до визначення доходів, витрат, а разом з тим, і формування фінансового результату діяльності підприємства. Досить проблемним є питання відсутності в інструктивних матеріалах з бухгалтерського обліку порядку віднесення податку на прибуток від звичайної діяльності (субрахунок 98.1) на фінансові результати - на конкретні субрахунки рахунку 79. Згідно чинного законодавства порядок ведення обліку на рахунку 79 "Фінансові результати", на якому накопичується інформація про фінансові результати від звичайної діяльності та надзвичайних подій, не дає можливості оперативного, повного об'єктивного висвітлення результатів господарської діяльності [9;12]. Відмітимо, що з метою достовірного, оперативного формування фінансових результатів у різних підприємствах залежно від видів діяльності виникає потреба відкриття до рахунку 79 "Фінансові результати" субрахунку 79.5 "Фінансовий результат звітного періоду", що не суперечить чинному законодавству. Саме таке нововведення сприятиме узагальненню інформації про фінансові результати, яку використовують для складання проміжної та річної фінансової звітності. Відмітимо, що на нововведеному субрахунку буде акумулюватися інформація про доходи та витрати всіх субрахунків рахунку 79 "Фінансові результати", тобто протягом року контролюється одержання фінансового результату підприємства в розрізі усіх видів діяльності. Введення субрахунку 79.5 "Фінансовий результат звітного періоду" та разом з тим, запропоновані зміни до реєстрів бухгалтерського обліку сприяють достовірному відображенню в обліку процесу формування інформації про фінансові результати за звітний період, забезпечує повну інформацію для складання Звіту за формою № 2 "Звіт про фінансові результати". Інформація може бути використана підприємством для аналізу внутрішньогосподарської діяльності підрозділів підприємства на основі затвердженої облікової політики, визначення податку на прибуток, оперативного складання фінансової звітності [1;3;8;10;11].

Але прибуток не відображає ступеня ефективності господарської діяльності підприємства. Маса прибутку може зростати при недостатньому використанні ресурсів підприємства, порушенні вимог режиму економії. Тому для характеристики ефективності господарської використовується показник рентабельності [4;5;8].

Використання показників рентабельності, обчислених за чистим прибутком, дозволяє виявити вплив на рентабельність податкових та інших обов'язкових платежів, котрі виплачуються із прибутку підприємства. Розрахунки показників рентабельності за прибутком від основної діяльності дозволяють оцінити окремо ефективність виробничої і невиробничої діяльності, що важливо для обґрунтування напрямків інвестиційної діяльності підприємства [4;7;8].

Висновки. Підсумовуючи наведене, ще раз варто зазначити, що фінансові результати, визначені за даними бухгалтерського обліку, інколи значно відрізняються від тих, які визначені за правилами податкового обліку. Вирішення проблем обліку фінансових результатів, викликаних впливом постійних і тимчасових різниць між бухгалтерським і податковим обліком податку на прибуток, у межах чинного законодавства неможливе. Поява П(с)БО 17 не тільки не усунула наявних розбіжностей, а й породила нові. На нашу думку, узгодження бухгалтерського та податкового обліку будуть дієвими за умов використання в Податковому кодексі України визначень, принципів, класифікації доходів і витрат та методологічних прийомів, ідентичних П(с)БО 17 [12]. Це дало б змогу полегшити працю бухгалтерів, а також сприятиме усуненню низки помилок в обліку та суперечностей у трактуванні однорідних положень.

Література.

1. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року за №996-XIV//zakon.rada.gov.ua*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. За №87// zakon.rada.gov.ua.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід", затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290.
4. Бойко Л.І., Перерва К.А. Удосконалення обліку податку на прибуток в умовах реформування податкової системи України // Таврійський науковий вісник. Зб. наук. праць. Вип. 76.-Херсон: Айлант, 2011.- С. 338-343.
5. Гарнага О.М., Арістов Ю. Оцінка рентабельності діяльності торговельного підприємства. (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне). Випуск 2(50) 2010 р. Серія "Економіка". - с. 128-137.
6. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : навч.-метод. посібн. [для самост. вивч. дисц.] / Г.О. Швиданенко, С.Ф. Покропивний, С.М. Клименко та ін. - К. : Вид-во КНЕУ, 2000.- 248 с.
7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник - К.:КНЕУ, 2006.- 466 с.
8. Філімоненков О.С. Фінанси підприємства. Навч. посібник.-Житомир:ЖІТІ, 2000. - 440 с.
9. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік та оподаткування: [Навч. посібник] /Р. Л. Хом'як, В. І. Лемішовський. - Львів : Бухгалтерський центр "Ажур", 2008. - 820с.
10. Шумляєв Б.О., Татаренко І.В., Рябий Є.І. Бухгалтерський облік.-Донецьк, 2008-342с.

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Сергій Ігорович Аржековський

Науковий керівник:

к. е. н., доцент Л. М. Бабич

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА І РОЛЬ ЦІЛЬОВИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті охарактеризовано соціально-економічні аспекти становлення пенсійної реформи в Україні та роль цільових пенсійних фондів в її реалізації. Пенсійна реформа в Україні має створити належні умови: підвищення рівня пенсій; раціонального перерозподілу функцій між державою, роботодавцями і працюючими щодо соціального захисту громадян похилого віку; залучення накопичуваних пенсійних коштів для реалізації політики економічного зростання. Основні напрямки реформування пенсійного забезпечення ґрунтуються на трьох основних стратегіях: солідарній накопичувальній і змішаній.

Ключові слова: пенсія, державне пенсійне забезпечення, солідарна і накопичувальна складові пенсійної системи, пенсійна реформа.

С. І. Аржековський

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА И РОЛЬ ЦЕЛЕВЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье охарактеризованы социально-экономические аспекты становления пенсионной реформы в Украине и роль целевых пенсионных фондов в ее реализации. Пенсионная реформа в Украине должна создать надлежащие условия: повышение уровня пенсий; рационального перераспределения функций между государством, работодателями и работающими по социальной защите пожилых граждан, привлечение накапливаемых пенсионных средств для реализации политики экономического роста. Основные направления реформирования пенсионного обеспечения основываются на трех основных стратегиях: солидарной накопительной и смешанной.

Ключевые слова: пенсия, государственное пенсионное обеспечение, солидарная и накопительная составляющие пенсионной системы, пенсионная реформа.

S.I. Arzhekovskiy

PENSION REFORM AND THE ROLE OF THE TARGET PENSION FUNDS IN ITS IMPLEMENTATION

In the article the socio-economic aspects of becoming of the pension providing in Ukraine landing the role of pension funds in its implementation are described. Pension reform in Ukraine must create the proper terms: increase of level of pensions; rational redistribution of functions between the state, by employers and workings on social defence of citizens years old; bringing in of the accumulated pension money is for realization of policy of the economy growing. Basic directions of reformation of the pension providing are based on the three main strategies: united, accumulative and mixed.

Keywords: pension, state pension providing, pay-as-you-go and fully funded of the pension system, pension reform.

Постановка проблеми. Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою системи соціального захисту. Це спричинено значною часткою пенсіонерів у складі населення, що наразі сягає 28,6 % і згідно з прогнозами у 2015 р. збільшиться до 31 %, а також питомою вагою пенсійних виплат у сукупних соціальних трансфертах.

Пенсійна реформа в Україні покликана змінити баланс економічних і соціальних інтересів у державі, посилити стимули до праці та детінізації заробітної плати, заохочувати заощадження застрахованих осіб на старість, диверсифікувати джерела фінансування пенсій завдяки поєднанню внесків на соціальне страхування та обов'язкових і добровільних накопичень.

Слід констатувати, що на сьогодні пенсійна реформа цілісно не сформована і не втілена в життя. Занепокоєння викликають відсутність системного бачення змін у пенсійній системі та обмежене розуміння пенсійної реформи, що наразі фактично зводиться до проблем суто фіскального характеру, зокрема необхідності збалансування бюджету Пенсійного фонду.

Аналіз останніх публікацій і досліджень з даної проблеми свідчить, що питання реформування та вдосконалення системи пенсійного забезпечення розкриваються у ряді досліджень, які виконувались зокрема такими вченими: Б. Надточий, М. Ріпа, Л. Ткаченко, В. Яценко та ін.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності подальшого реформування пенсійної системи в Україні з підвищенням ролі пенсійних фондів в її реалізації.

Основні результати дослідження. Пенсійне забезпечення в Україні є основним складником системи соціального захисту населення і охоплює непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, які втратили годувальника, виплати яким здійснюються у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій та державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію та інвалідам.

Продовження реформування пенсійного забезпечення зумовлена низкою об'єктивних чинників: економічних, демографічних, соціально-політичних. Сьогодні ця проблема особливо актуальна в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що зумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Але вирішувати її потрібно, ретельно зваживши всі чинники та можливості як держави, так і її громадян. При цьому важливо враховувати національні традиції та менталітет людей.

Нова пенсійна система, особливо її накопичувальна частина, спрямована на виховання економічної самостійності та відповідальності громадян за стан особистого матеріального добробуту після виходу на пенсію. Це повинно змусити людей уже сьогодні замислитися над тим, що вони отримають по завершенні своєї трудової діяльності, підвищити їх зацікавленість у контролі за належною сплатою роботодавцями страхових коштів до Пенсійного фонду.

Виходячи із прийнятих законів України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" і "Про недержавне пенсійне забезпечення", у 2004 р. розпочато впровадження пенсійної реформи, сутність якої полягає в переході до трирівневої пенсійної системи, до якої входить загальнообов'язкове державне пенсійне страхування і недержавне пенсійне забезпечення. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування у свою чергу складається з двох рівнів: реформована солідарна система і накопичувальна частина загальнообов'язкової системи (рис. 1.).

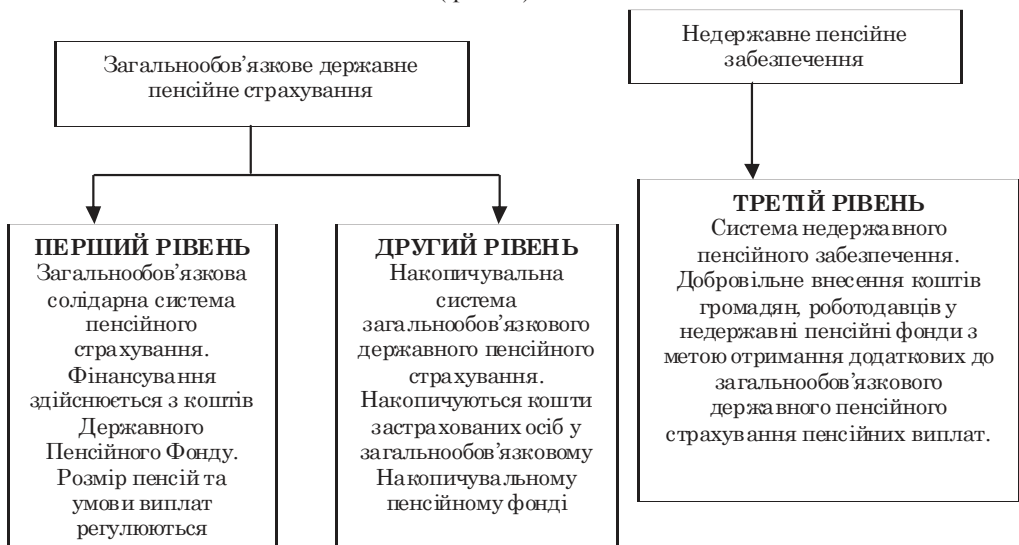


Рисунок 1. Система пенсійного забезпечення громадян України [1]

Пенсійний фонд України є самостійною фінансово-банківською системою, що здійснює управління фінансами пенсійного забезпечення на території всієї держави. Формується за рахунок обов'язкових страхових внесків юридичних та фізичних осіб.

На сьогоднішній день ставка внесків обов'язкового державного пенсійного страхування - нарахування на зарплату - найвища у світі: 33,2% для роботодавця і 2% для працівника.

Законом про пенсійний збір [1], крім сплати основної суми, передбачені додаткові збори при здійсненні ряду комерційних операцій.

1. Збір при відчуженні легкових автомобілів, крім авто інвалідів, та машин, які переходять у власність спадкоємцям за законом - 3%.

2. Збір при придбанні нерухомого майна - 1%.

3. Збір за користування послугами стільникового зв'язку - 7,5%.

Доходи Пенсійного фонду у січні-листопаді в 2012 р. склали 179 млрд. грн., з яких власні надходження Пенсійного фонду склали 124 млрд. грн., а перерахування з держбюджету - 64,1 млрд. грн [10].

Дефіцит Пенсійного фонду в Україні в 2011 р. очікується в розмірі 31 млрд грн [9].

Сьогодні Україна максимально задіяла механізм підтримки Пенсійного фонду України трансферти фонду, наприклад, з 2003 р. до 2009 р. зросли на 65,3 млрд грн.

Також, демографічна ситуація у державі поглиблює дефіцит Пенсійного фонду. В Україні протягом десятиліть відбувається старіння населення, про що свідчить збільшення частки осіб похилого віку та зміна співвідношень між поколіннями.

Уже на сьогодні пенсіонери становлять біля третини загальної чисельності населення, що становить 13,7 млн. осіб, а кількість платників Пенсійного збору складає всього 15,2 млн. осіб. Тобто один платник збору фінансує 90,8% середньої пенсії. Очікується, що у 2015 році це співвідношення становитиме один до одного, а у 2050 р. - 1 до 1,39. Тобто кожен трудивник працюватиме на власну зарплату, на 100% пенсії одного пенсіонера і ще майже 40% - на пенсію другого пенсіонера.

Зростання навантаження на працююче населення - одна з об'єктивних причин фінансової неспроможності Пенсійного фонду та Державного бюджету, тобто коштів, що надходять, не вистачає для фінансування відповідних пенсійних виплат. Слід відзначити, що Пенсійний фонд України є складовою частиною державних фінансів, який здійснює адміністрування солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування через систему акумулювання і розподілу коштів.

Одним з показників економічного та соціального становища населення країни є рівень пенсійного забезпечення. У ринкових умовах проблема пенсійного забезпечення - одна із найважливіших. Отже, на сьогоднішній день постає актуальне питання наповнення Пенсійного фонду.

Сьогодні є лише три варіанти збалансування Пенсійного фонду:

1. Збільшення пенсійного віку, що пропонує МВФ. Передбачається поступове підвищення пенсійного віку для жінок на 6 місяців в рік, починаючи з 1 жовтня 2011 року, протягом 10 років, з 55 років до 60 років з 2020 року. Чоловіки, як і зараз, йтимуть на пенсію в 60 (крім чоловіків, які мають статус державного службовця, до 62 років, поступово, на 6 місяців у рік, починаючи з 1 січня 2013 р. у період до 2016 року).

2. Обмеження розміру пенсій, що зменшить видатки ПФУ. Максимальний розмір місячної пенсії визначається на рівні 10 прожиткових мінімумів для непрацевдатних осіб (з 01.10.2011 р. - 7 840 грн., з 01.12.2011 р. - 8 000 грн.).

3. Вивід з тіні зарплати, що дозволить збільшити надходження внесків до Пенсійного фонду.

Сьогодні уряд намагається збалансувати ПФУ за допомогою легалізації заробітної плати.

На нашу думку треба, по-перше, посилити відповідальність роботодавців за трудові відносини із працівниками без укладання договору, тобто за створення нелегального робочого місця, з якого не платяться внески й податки.

По-друге, запровадити індикативні заробітні плати, з яких будуть розраховуватися внески в соціальні фонди.

По-третє, перерозподілити зобов'язання роботодавця і працівника в структурі

соціальних внесків.

По-четверте, лібералізувати трудове законодавства, зокрема віднесення ряду важливих питань, як то тривалість робочого дня, терміни оплати праці, умови звільнення до сфери внутрішніх домовленостей між працівником та роботодавцем.

Висновки. Проведення пенсійної реформи сьогодні є одним з найбільш нагальних соціально-економічних завдань держави. Реформування пенсійної системи дасть змогу розв'язати цілу низку важливих проблем у соціальній та економічній сфері, підвищити пенсії, ліквідувати дефіцит Пенсійного фонду та спрямувати бюджетні кошти в інші сфери соціального забезпечення.

Пенсійна реформа покликана розв'язати хронічні проблеми, які сформувалися у системі пенсійного забезпечення за роки незалежності України, зокрема, шляхом запровадження всіх напрямів з її реформування дасть змогу досягти більшої справедливості при нарахуванні пенсій, зменшити навантаження на державний бюджет, ліквідувавши дефіцит Пенсійного фонду, та підвищити розмір пенсій, забезпечивши умови для гідного життя громадян пенсійного віку.

Література (джерела):

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9.07.2003 р. № 1058-IV (зі змінами) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування: Проект закону України від 29.12.2006 р. № 2854 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://gska2.rada.gov.ua>
3. Максимчук В. Про подальші кроки проведення пенсійної реформи // Вісник Пенсійного Фонду України. - 2008. - № 5. - С. 22-24.
4. Надточий Б., Яценко В. Пенсійне забезпечення в Україні: історичний аспект // Україна: аспекти праці. - 2000. - № 1. - С. 11-15.
5. Ріпа М. Становлення системи пенсійного забезпечення України : нормативний і соціально - демографічний аспекти / М. Ріпа // Світ фінансів. - 2009. - № 1. - С. 44-55.
6. Ткаченко Л. Резерви збільшення доходів пенсійної системи України / Л.Ткаченко // Україна: аспекти праці. - 2009. - № 5. - С. 15-19.
7. Реформування пенсійної системи України : [електронний ресурс] / Офіційний сайт Пенсійного фонду України. - Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
8. Дефіцит бюджету Пенсійного фонду в 2011 р. склав 31 млрд. грн. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.rbc.ua>
9. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : програма економічних реформ на 2010-2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>
10. Надходження до Пенсійного фонду України за 11 міс. зросли до 179,2 млрд. грн. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.rbc.ua>

Каріна Віталіївна Артвіх

Науковий керівник:
к.е.н., доцент В.О. Романишин

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті здійснено аналіз обсягів залучення іноземних інвестицій в економіку України, виявлено причини, які перешкоджають надходженню іноземного капіталу в Україну, а також запропоновано шляхи підвищення привабливості економіки України для іноземних інвесторів.

Ключові слова: іноземні інвестиції, кризовий стан економіки, державний захист інвестицій, іноземні інвестори, корупція.

К. В. Артвіх

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье осуществлен анализ объемов привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины, выявлены причины, препятствующие поступлению иностранного капитала в Украину, а также предложены пути повышения привлекательности экономики Украины для иностранных инвесторов.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, кризисное состояние экономики, государственную защиту инвестиций, иностранные инвесторы, коррупция.

K. V. Artvikh

MODERN TRENDS OF FOREIGN INVESTMENT UKRAINIAN ECONOMY

The paper analyzes the inflow of foreign investment in Ukraine, the reasons that hinder the flow of foreign capital in Ukraine, and suggested ways to improve Ukraine's attractiveness for foreign investors.

Keywords: foreign investment, economic crisis, public investment protection, foreign investors, corruption.

Постановка проблеми. За результатами експертних оцінок можна зробити висновок про достатньо низьку привабливість національної економіки для іноземних інвесторів. України у різноманітних рейтингах займає від 120-го до 150-го місця серед інших країн світу, що свідчить про наявність багатьох дестабілізуючих чинників, до яких можна віднести тягар податкового законодавства, великі темпи росту інфляції, нерозвиненість фондового ринку, політичну нестабільність тощо.

Українська економіка, як і будь-яка інша, постійно вимагає фінансових ін'єкцій. Внутрішній капітал не може задовольнити всі запити внутрішнього ринку і забезпечити постійний розвиток економіки країни, остільки необхідні додаткові зовнішні джерела. Найчастіше такими джерелами є іноземні кредити та інвестиції [7, с. 135].

Іноземні кредити - це досить простий і швидкий спосіб поповнення оборотних коштів. Однак, необдумане їх залучення і використання може стати причиною значної економічної залежності держави і вилучення частки дохідної частини бюджету на обслуговування зовнішнього боргу [6, с. 156].

Більш привабливими є приватні іноземні інвестиції, однак для стимулювання їх надходження в Україну необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато науковців і практиків, серед яких О.В. Гаврилюк[10], О. Кіт[11], Макогон Ю.В.[12], Лисенко К.В.[12], Гринів Т.Т.[13] та інші у своїх працях і доповідях відводять особливе місце проблемі підвищення української інвестиційної активності, а також пропонують заходи щодо виведення української економіки з кризового стану.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В статті пропонується розглянути стан іноземного інвестування та методи підвищення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів.

Мета дослідження. Проаналізувати стан та перспективи розвитку іноземного інвестування в Україні.

Основні результати дослідження. За останні 10 років Україна перемістилася з групи країн з нижчим потенціалом в групу аутсайдерів, 80% якої – це відсталі африканські країни.

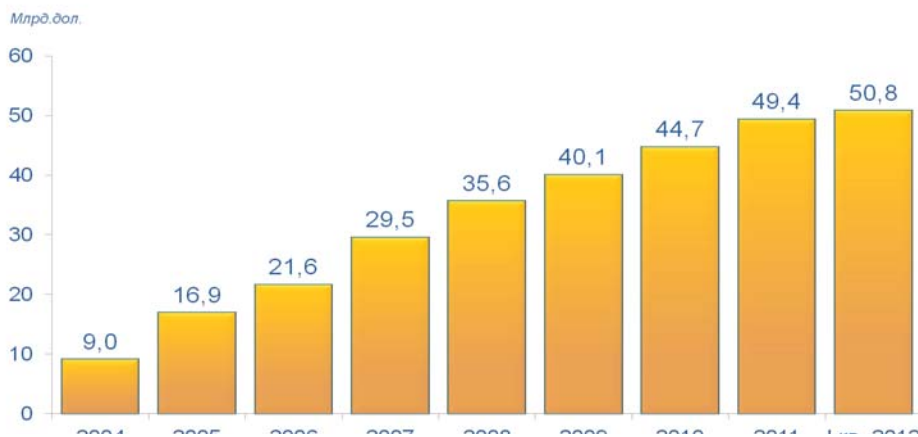
Разом з тим, маючи дуже вдале геополітичне розташування, високий транзитний потенціал, достатньо велику кількість кваліфікованої робочої сили, значний науковий потенціал, Україна може отримувати значні потоки іноземних інвестицій [1].

Аналізуючи іноземне інвестування в національну економіку, можна говорити про його кризовий стан, порівняно з динамічними процесами, які переважають у світовій економіці.

Проаналізуємо обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну.

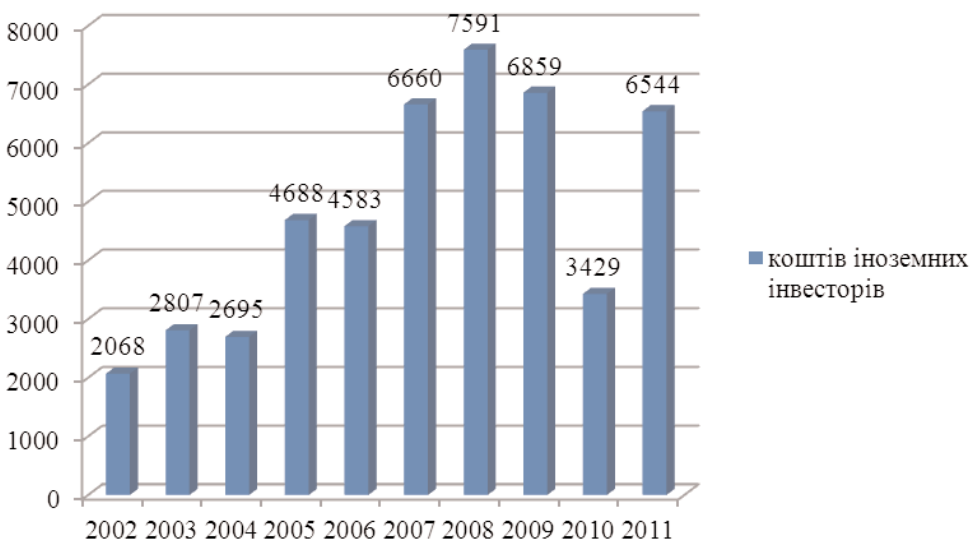
Таблиця 1. Аналіз інвестицій [4]

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних



інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 квітня 2012 р. складає 50,8 млрд дол. США. У розрахунку на одну особу становить 1 115,7 дол. США.

Розглянемо динаміку чистого щорічного приросту іноземних інвестицій в Україну (рис. 1).

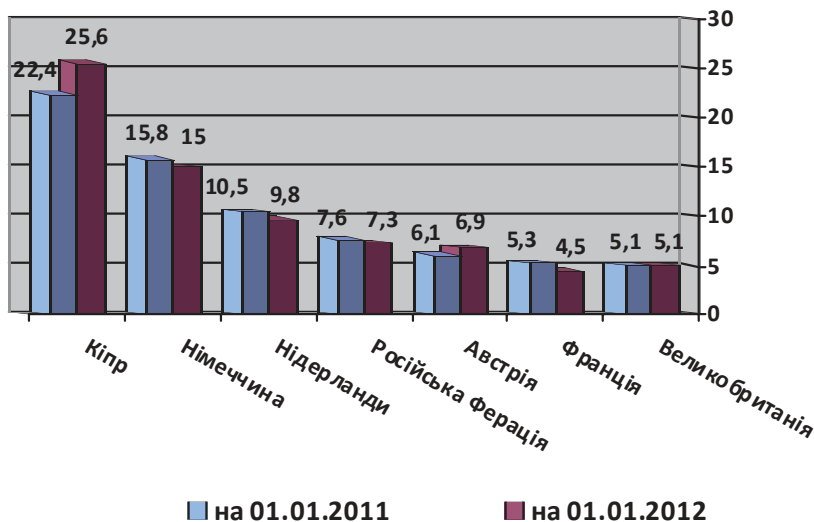


Джерело: розроблено автором на основі [4].

Рисунок 1. Динаміка іноземних інвестицій в економіку України, 2002-2012, млн грн

З рис. 1 видно, що в економіці України спостерігалась позитивна динаміка іноземних інвестицій протягом 2002-2008 рр., що було зумовлено такими чинниками, як прагнення закріпитися на перспективному ринку збуту України, прагнення одержувати прибуток на довгостроковій основі та дістати доступ до порівняно дешевих джерел сировини й ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції, прагнення використовувати відносно дешеву кваліфіковану робочу силу як важливий чинник зниження собівартості продукції, але в 2009 р. величина іноземних інвестицій зменшилась до 6859 млн. грн. з 7591 млн. грн. у 2008 р., що пов'язано зі світовою фінансово-економічною кризою, яка розпочалась у 2008 році. Спад спостерігається і в 2010р., проте в 2011 р. ми спостерігаємо уже позитивну динаміку іноземних інвестицій в національну економіку.

Розглянемо розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (рис.2). (у % до загального обсягу).



Джерело: розроблено автором на основі [4].

Рисунок 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу)

З рис. 2 видно, що до десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Франція, Швеція, Віргінські Острови та Сполучені Штати Америки.

Незадовільна диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики кількох країн - основних інвесторів.

Спостерігається непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони. До восьми регіонів: Дніпропетровської, Харківської, Донецької, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької, АР Крим та до м. Київ надходить найбільше всього інвестицій - 89,7 відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій [9]. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Аналізуючи інвестиційний клімат в Україні, можна зробити висновок, що він все ж залишається несприятливим [8]. Основними причинами цього є нестабільність політичної ситуації та українського законодавства, надмірне регулювання більшості ринків, значний податковий тиск, нерозвиненість ринкової інфраструктури, особливо це стосується фондового ринку, бюрократизм і високий рівень корупції в центральних і місцевих органах влади [3, с. 156].

Проте варто відзначити і позитивні моменти, які роблять Україну привабливою для іноземних інвесторів. В першу чергу, це вдале геополітичне розташування, дешева кваліфікована робоча сила, високий рівень забезпеченості природними ресурсами, а також великий споживчий ринок.

Разом з тим Україна має ці переваги не завдяки структурній перебудові економіки, а через своє розташування та природні чинники. Однак у сучасних умовах природно-ресурсні переваги відходять на другий план, а на перший план виступають інновації, які забезпечують конкурентоспроможність держави та її інвестиційну привабливість [5].

Не слід забувати, що значну роль в залученні інвестицій мають трансакційні витрати, що виступають як плата за використання ринкового механізму, оскільки стають перешкодою на шляху ефективного розподілу ресурсів в економіці. Трансакційні витрати (витрати на пошук, пов'язані з вибором контрагентів, інформаційні витрати, витрати на юридичне забезпечення) у фінансових системах, які формуються (сюди відноситься і Україна), набагато вище, ніж у розвинених. Численні фінансові трансакції та угоди, що здійснюються поза межами офіційного ринку, і високі трансакційні витрати зумовлюють високу вартість фінансових послуг. Прагнучи мінімізувати трансакційні витрати на ринку України, компанії створюють промислово-фінансові групи.

Висновки. Таким чином, роль держави може полягати у створенні умов, за яких економіка буде функціонувати з найменшими трансакційними витратами, щоб структура розподілу власності була найбільш ефективною.

Тому необхідно визначити і донести до інвесторів ясну і чітку, прогнозовану на тривалий термін державну інвестиційну політику, яка ґрунтується на стабільній правовій базі. Разом з тим необхідно спростити та зробити прозорою регулятивне середовище, розробити і ввести податкові стимули.

Вважаємо, що Україні необхідно зробити структурні трансформації економіки для підвищення інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів. Політика уряду повинна бути спрямована на:

- вирішення проблеми політичної нестабільності, а також виходу України з економічної кризи;
- зростання основних економічних показників та зниження темпів інфляції;
- розробку ефективної державної стратегії стимулювання та залучення іноземних інвестицій;
- розробка та імплементація ефективного механізму надання податкових пільг іноземним інвесторам;
- забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування;
- боротьбу з корупцією у центральних та місцевих органах влади.

Список літератури

1. Бондар І.Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі / І.Р. Бондар // *Регіональна економіка*. - 2009. - № 4. - С. 62-71.
2. Гальчинський А. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи // *Дзеркало тижня*. - 2005. - №36. - С.10.
3. Гриньова В.М. Інвестування / В.М. Гриньова. - Харків : ВД "Інжек". - 2003. - 320 с.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Драган І.В. Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в Україні / І.В. Драган // *Фондовий ринок*. - 2010. - № 4. - С. 22-27.
6. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності: навч. посібн. / А.П. Дука. - К. : Вид-во "Каравела", 2007. - 236 с.
7. Кириченко О. А. Інвестування: підручник / О. А. Кириченко, С. А. Єрохін. - К. : Знання, 2009. - 573 с.
8. Носова О. В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О. В. Носова // *Стратегічні пріоритети*. -- 2008. -- № 1. -- С. 59--65.
9. Олександренко І.В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіонів / І.В. Олександренко // *Регіональна економіка*. - 2009. - № 3. - С. 80-87.
10. Гаврилюк О.В. Інвестиційні антикризові стратегії // *Інвестиції та інноваційний розвиток*. - 2009. - №1. - С. 77-89.
11. Кіт О. Особливості інвестування в Україну // *Правовий тиждень*, - 11.08.2009. - № 32. - С. 83-89.

Національна Академія Управління

- 12. Макогон Ю.В., Лисенко К.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності . - 2012. - Випуск 1. - Том 1. - С. 170-177.*
- 13. Гринів Т.Т. Іноземні інвестиції в Україні в умовах кризи: стан і перспективи розвитку / Т.Т. Гринів. - 2010. - С. 30-37.*

Ірина Володимирівна Ачкасова

Науковий керівник:

к. е. н., доцент Пухтасевич Г. О.

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз проблем фінансування соціального розвитку регіонів та наведено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: фінансування, державний бюджет, місцевий бюджет, бюджетування, регіон, оптимізація.

Ачкасова І. В.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье осуществлен анализ проблем финансирования социального развития регионов и приведены пути их решения.

Ключевые слова: финансирование, государственный бюджет, местный бюджет, бюджетирование, регион, оптимизация.

Achkasova I. V.

FINANCING OF SOCIAL DEVELOPMENT REGIONS OF UKRAINE

The article analyzes the problems of financing social development of regions and provides solutions.

Keywords: financing the state budget, local budget, budgeting, region, optimization.

Постановка проблеми. Стабільний соціально-економічний розвиток держави з усталеними традиціями демократичного врядування передбачає не тільки ефективне функціонування й оптимальну взаємодію усіх сфер і ланок фінансової системи, не менш важливу роль відіграють соціальні пріоритети витрачання бюджетних коштів.

Переконливим свідченням цього є приклад скандинавських країн, де видатки на соціально-культурну сферу, будучи першочерговим напрямом реалізації бюджетної політики на місцевому рівні, займають чи не найбільшу частку в структурі видаткової частини місцевих бюджетів. Безперечно, основною вадою такого механізму витрачання фінансових ресурсів є надвисокий рівень податкового тиску в загальносвітовій практиці оподаткування. Проте сплата податкових платежів у даному випадку відповідає базовій домінанті оподаткування "послуги - оплата", що визначає податки як плату за послуги, котрі органи місцевого самоврядування надають членам територіального колективу. При цьому платники готові сплачувати високі податки, оскільки найбільшою мірою відчують рух фінансових ресурсів через усі ланки бюджетної системи, їх розподіл, перерозподіл і використання [4].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі вивченню питань фінансування соціального розвитку регіонів приділялось багато уваги. Зокрема, в дискусії щодо проблем витрачання бюджетних коштів взяли участь вітчизняні науковці М.Я. Азаров, Е. М. Лібанова, М. Ю. Мироненко, В.В. Письменний, О. Панухник, Ф.О. Ярошенко. В їхніх роботах запропоновано шляхи вирішення питань оптимізації структури соціальних видатків місцевих бюджетів, підвищення рівня фінансової децентралізації та деконцентрації державної влади, послаблення залежності місцевих бюджетів від трансфертів.

Метою дослідження є оцінка проблем фінансування соціального розвитку регіонів та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Основні результати дослідження. Для України, як і для переважної більшості постсоціалістичних країн, характерне гостре недофінансування соціального, а також культурного розвитку регіонів. О. Панухник наводить причини цього явища. По-перше, через низький рівень податкового навантаження на малий і середній бізнес, який, перебуваючи в тіньовому секторі економіки, завжди гостро реагував на будь-який тиск з боку держави.

По-друге, через низьку ефективність контрольних повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування і, як наслідок, брак адекватних важелів впливу на

нецільове і неефективне витрачання бюджетних коштів. По-третє, через відсутність єдиних концептуальних підходів до вироблення стратегії соціального розвитку нашої держави у зв'язку з надмірною поляризацією політичних поглядів законодавчої та виконавчої гілок влади [4].

Аналіз видаткової частини місцевих бюджетів свідчить, що найбільшу частку в їх структурі займали видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток. При цьому, упродовж досліджуваного періоду дані видатки мали тенденцію до зростання з 28,7 млрд. грн. у 2004 р. до 104,2 млрд. грн. у 2011 році. Незважаючи на це, на сучасному етапі українського державотворення соціальні видатки місцевих бюджетів не забезпечують реальних потреб населення.

Їх щорічне збільшення на 20-30% є звичним явищем сьогодення, продиктоване політикою уряду "латання бюджетних дірок", оскільки темпи інфляційних процесів у нашій державі значно перевищують мізерні обсяги фінансування соціально-культурного розвитку регіонів [4].

Сумнівним є значний економічний ефект даних видатків (крім встановлення привілеїв для окремих соціальних груп), оскільки їх фінансування здійснювалося не системно та не прозоро.

Зважаючи на те, що соціальні видатки можна знайти в кожній з видаткових статей місцевих бюджетів, їх реальний обсяг у кілька разів перевищував той, що декларувався різними політичними силами [1].

У табл. 1 наведено співвідношення видатків на соціально-культурну сферу між державним і місцевими бюджетами упродовж 2008-2011 рр.

Таблиця 1. Співвідношення видатків на соціально-культурну сферу між державним і місцевими бюджетами упродовж 2008-2011 рр., %*

Показники	2008р.		2009р.		2010р.		2011р.	
	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети
Соціальний захист і соціальне забезпечення	78	22	63,2	36,8	65,7	34,3	63,2	36,8
Освіта	39,9	60,1	34,6	65,4	35,8	64,2	36,7	63,3
Охорона здоров'я	25,7	74,3	27,8	72,2	19,9	80,1	21,8	78,2
Духовний та фізичний розвиток	34,1	65,9	32,7	67,3	34,6	65,4	33,5	66,5

*Джерело: Побудовано на основі даних Міністерства фінансів України [7].

Як бачимо з табл. 1, упродовж досліджуваного періоду більша частина видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток забезпечувалася за рахунок коштів місцевих бюджетів. Протилежною була ситуація щодо соціального захисту і соціального забезпечення. На думку вітчизняних науковців, розв'язати суперечності між можливостями фінансування соціально-культурної сфери з державного чи місцевих бюджетів можна шляхом упровадження мінімального соціального стандарту послуг, що має надаватися в усіх адміністративно-територіальних одиницях для забезпечення єдиного рівня та якості життя, який також мав би враховувати особливості регіонів і державні соціальні гарантії [7].

Фінансування соціального розвитку регіонів України пов'язане з формування регіонального фінансового потенціалу.

Формування регіонального фінансового потенціалу спирається на прийняту в країні систему планування бюджетних ресурсів у зв'язку з їх значною часткою в загальному обсязі потенційних власних фінансових ресурсів.

До теперішнього часу склалося два підходи до формування та розподілу ресурсних можливостей регіону. Враховуючи, що, як правило, фінансові регіональні ресурси обмежуються виключно бюджетними коштами, то формування ресурсної бази зводять до планування бюджету. Тому в якості моделей формування ресурсів виділяють: витратний підхід і програмно-цільовий підхід.

Країни, де раніше існувала централізована система управління економікою, так само, як і багато західних країн, використовують витратний підхід для складання бюджету (input budgeting).

Цей підхід характеризується таким методом планування і розподілу ресурсів, при якому зв'язок між ресурсами і прямими результатами їх використання, включаючи результати діяльності державних установ, дуже слабкий, тобто витратне бюджетування орієнтовано в першу чергу на наявні ресурси.

У свою чергу, програмно-цільове бюджетування (performance budgeting), на перше місце ставить стратегічні цілі і тактичні завдання, очікувані соціально-економічні результати діяльності державних організацій (міністерств і відомств).

Такий підхід здійснюється за допомогою мобілізації ресурсів через відповідні програми. Крім того, відправною точкою програмно-цільового бюджетування, є визначення прямих і кінцевих результатів витрачання бюджетних коштів, а також показників, на підставі яких можна судити про ступінь досягнення поставлених цілей.

Як свідчить практика, на сьогодні кращого методу формування, реалізації, моніторингу і контролю виконання бюджету, оцінки результативності бюджетних програм немає [3].

Першопрохідцями в області програмно-цільового підходу до формування бюджету були США, Нова Зеландія, Австралія, Нідерланди, Велика Британія та Швеція. Пізніше всіх на цю модель стали переходити Франція і Німеччина.

Застосування програмно-цільового бюджетування, дозволяє визначити підходи до вирішення наступних завдань:

- розподіл бюджетних ресурсів не за видами витрат, а за стратегічними цілями;
- контроль над витратами на бюджетні послуги шляхом вибору найбільш економічно доцільного способу їх надання;
- порівняння витратних програм і вибір найбільш оптимальних з них за результатами оцінки ефективності та результативності витрат;
- співставлення послуг з точки зору їх якості з подібними послугами в інших країнах, регіонах і містах;
- підвищення прозорості та обґрунтованості бюджетних витрат;
- визначення позитивного громадського ефекту від послуги, а не тільки вартості її надання;
- зміщення акценту із зовнішнього контролю за цільовим витрачанням коштів на підвищення внутрішньої відповідальності та внутрішнього контролю за ефективністю витрат.

Динаміка економічного розвитку регіонів протягом останніх років визначалася станом та тенденціями макроекономічних процесів у країні, зокрема тривалим періодом економічного спаду, перешкодами, що створювали трансформаційні процеси ринкових відносин, відносин власності, державного управління та ін.

Диспропорції регіонального розвитку України виявляються суттєво в показниках валового регіонального продукту (далі - ВРП) та ВРП на одну особу [6].

Асиметрія окремих показників соціально-економічного розвитку демонструє значні відмінності (табл. 2).

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що до регіонів-лідерів за основними макроекономічними показниками належать м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька, Полтавська, Київська області, а до регіонів з показниками нижче від середнього по Україні - Чернівецька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Тернопільська області.

Серед основних проблем розвитку економіки регіонів можна виділити: незначний рівень конкурентоспроможності економіки регіонів; посилення диспропорцій

регіонального розвитку; несприятливі умови для розвитку людського капіталу, людських ресурсів, нерівномірність інвестиційних процесів на регіональному рівні; не достатньо дієву інфраструктуру для впровадження комплексу структурних перетворень економіки регіонів. Це зумовлено зниженням інноваційного потенціалу розвитку регіонів України; сировинною спеціалізацією виробництва; зниженням здатності до відтворення капіталу в пріоритетних галузях; посиленням асиметрій на ринках праці; зменшенням податкової бази через зменшення обсягів діяльності підприємств; скороченням обсягів фінансування соціальної сфери; погіршенням демографічної ситуації [6].

Таблиця 2. Основні показники розвитку соціально-економічного розвитку регіонів України

Показник	Максимальне значення	Мінімальне значення	Розрив
Валовий регіональний продукт (на 1 особу), грн	53 277, м. Київ	85 11,5, Чернівецька обл.	44 765,5
Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту, %	92,8, Тернопільська обл.	76,3, Запорізька обл.	16,5
Інвестиції в основний капітал (на 1 особу), грн	5159,7, м. Київ	860,1, Чернігівська обл.	4299,6
Прямі іноземні інвестиції (на 1 особу), дол. США	7740,8	60,9, Кіровоградська обл.	7679,9
Індекси промислової продукції, %	142,3, Закарпатська обл.	90,8, Сумська обл.	51,5
Індекс виконання будівельних робіт, %	127,0, Миколаївська обл.	56,7, Закарпатська обл.	70,3
Приріст обсягу роздрібної торгівлі (на 1 особу), грн	1059,8, м. Київ	144,2, Тернопільська обл.	915,6
Індекси продукції сільського господарства, %	85,9, Харківська обл.	108,4, Одеська обл.	22,5
Коефіцієнт покриття експортом імпорту, %	4,56, Донецька обл.	0,26, м. Київ	4,3
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	7,4, Хмельницька обл.	-3,8, Чернівецька обл.	3,6
Рівень безробіття у віці 15-70 років, %	6,1, м. Київ	11,9, Рівненська обл.	5,8
Середньомісячна заробітна плата, грн	3341, м. Київ	1615, Тернопільська обл.	1726
Частка працівників із заробітною платою нижче від прожиткового мінімуму, %	4,3, м. Київ	14,3, Волинська обл.	10
Приріст (зменшення) населення, %	0,16, Закарпатська обл.	0,71, Чернігівська обл.	0,55

* Джерело: [6]

Наявність значних регіональних розбіжностей у соціально-економічному розвитку потребує впровадження ефективного механізму реалізації регіональної політики України, враховуючи всі можливі джерела фінансування регіональних програм. Стратегічний підхід до управління розвитком господарських комплексів регіонів спрямований на вирівнювання умов економічної діяльності в межах усіх регіонів, раціональне використання виробничо-ресурсного потенціалу регіонів, досягнення сталого економічного зростання, підвищення соціально-економічних показників рівня життя населення України.

Таким чином, основна проблема фінансування заходів соціального характеру зводиться до браку достатніх фінансових ресурсів на місцевому рівні для забезпечення мінімальних соціальних стандартів. Зокрема, практика виконання місцевих бюджетів свідчить про істотні розбіжності між процесами формування та витрачання бюджетних коштів. З нашої точки зору дані протиріччя зумовлені тим, що чинний порядок виконання місцевих бюджетів зберіг у своїй основі застарілі методи планового управління, тоді як на нього

впливають наслідки економічної кризи з властивими їй негативними атрибутами: зростання інфляції, підвищенням безробіття, падінням життєвого рівня населення тощо. У результаті цього більшість місцевих бюджетів в Україні перетворені на фінансові плани, в яких спостерігається значна нерівність між дохідною і видатковою частинами, що не сприяє поліпшенню економічної ситуації в регіонах та реалізації соціально-культурних програм [5, с. 140].

Нестача фінансових ресурсів на місцевому рівні, а відтак низький рівень фінансування видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, компенсується за рахунок трансфертів. При цьому, упродовж останніх років частка як дотацій, так і субвенцій у доходах місцевих бюджетів коливалася в межах 20%, що поставило органи місцевого самоврядування у пряму залежність від центральних органів державного управління. Держава має бути зацікавлена в тому, щоб фінансування заходів соціально-культурного характеру відбувалося у належному обсязі та якості в усіх регіонах, виступаючи не тільки контролером ефективності витрачання бюджетних коштів, а й забезпечуючи їх адекватне фінансування. Проте роль власних доходів місцевих бюджетів у фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування має зростати [4].

Важливим аспектом фінансового механізму є удосконалення фінансово-бюджетних відносин між центром і регіонами, вироблення критеріїв і механізмів надання державної підтримки, виконання завдань та пріоритетні напрями стратегії фінансуватимуться за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також інших джерел. Під час фінансування заходів з реалізації стратегії усі виконавці повинні забезпечити виконання запланованих завдань з максимальною результативністю та ефективністю у їх використанні.

Пріоритетним є формування фінансових джерел на основі державно-приватного партнерства. Державна фінансова підтримка регіонального розвитку розглядається як одночасне фінансування з державного та місцевого бюджетів. При цьому обсяг коштів з місцевих бюджетів має не зменшуватися у разі фінансування визначених державою пріоритетів у регіональному розвитку. Частка участі місцевих бюджетів у реалізації стратегії визначатиметься з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіону.

Отже, в умовах гострої економії бюджетних коштів зазначені дані підтверджують необхідність здійснення адекватних заходів щодо оптимізації видатків місцевих бюджетів на фінансування соціально-культурної сфери. Для цього, в першу чергу, потрібно: поліпшити механізм надання соціальних пільг у частині їх монетизації та впровадження диференційованого підходу до різних категорій громадян; упорядкувати систему додаткових медичних послуг, фінансування яких здійснюватиметься за механізмом комерційного розрахунку; забезпечити на програмній основі покриття витрат на закупівлю дорогого медичного обладнання та ліків з прерогативою у вітчизняних виробників; розвивати кредитний механізм фінансування вищої та професійно-технічної освіти, фундаментальних і прикладних досліджень; оптимізувати систему державного замовлення на підготовку фахівців на основі рейтингу ефективності працевлаштування випускників; упорядкувати мережу установ дошкільної та загальної середньої освіти в сільських населених пунктах, а також забезпечити їх технічне переоснащення; здійснити поступовий перехід з бюджетного фінансування закладів культури до їх самофінансування та впровадження комерційного розрахунку; реорганізувати дотаційні заклади культури в територіальних громадах з невеликою чисельністю мешканців шляхом їх ліквідації та об'єднання; забезпечити додаткове фінансування програм духовного і культурного розвитку за рахунок спонсорських внесків та благодійних пожертвувань [4].

Висновки. В умовах загострення кризових явищ у вітчизняній економіці, коли відчувається брак ресурсів і важелів впливу на соціальний розвиток регіонів, запропоновані заходи дадуть змогу поліпшити існуючий стан справ.

Проте їх впровадження у практичну площину потребує адекватних дій з боку законодавчої та виконавчої гілок влади. Адже в третьому тисячолітті саме соціальні пріоритети у витрачанні фінансових ресурсів мають стати першочерговими напрямами реалізації бюджетної політики на місцевому рівні. Для цього необхідно посилити

автономію органів місцевого самоврядування у використанні бюджетних коштів на соціально-культурні заходи, підвищити ефективність муніципального контролю, розширити базу оподаткування прибуткових і майнових податків, а відтак забезпечити їх цільове спрямування на фінансування соціального захисту та соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я, духовного і фізичного розвитку [4].

Література

1. *Безсистемність системи соціального забезпечення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.fpsu.org.ua/mdex.php?option=com_content&view=article&id=414&Itemid=2&lang=uk.*
2. *Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. / Редкол.: М.Я. Азаров (голова) та ін. - К.: НДФІ, 2004. - Т. 2: Соціальна спрямованість бюджетної політики / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Е.М. Лібанова та ін. - 376 с.*
3. *Мироненко М.Ю., Сучасні напрями формування фінансового потенціалу економічного розвитку регіону / М.Ю. Мироненко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Сталий розвиток економіки". - 2012. - №3. - С. 13-25.*
4. *Панухник О. Місцеві бюджети у фінансуванні соціально-культурного розвитку регіонів / О.Панухник // Галицький економічний вісник. - 2012. - №1. - С.89-94.*
5. *Письменний, В.В. Виконання бюджету Тернопільської області: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання / В.В. Письменний, Т.В. Бородіца // Галицький економічний вісник. - 2011. - № 1. - С. 140-143.*
6. *Томарева В. В. Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України та шляхи їх зниження / В.В. Томарева [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_23.pdf*
7. *Шевченко, О. Соціальна спрямованість видатків місцевих бюджетів проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2011_11/Shevchenko.pdf.*

Олена Ігорівна Банна

*Науковий керівник
д.е.н., професор Г.Г.Бурлака*

**БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ:
СТАН ТА ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

У статті досліджено основні тенденції розвитку державної заборгованості, виявлено проблеми управління державним боргом і запропоновано напрями удосконалення боргової політики.

Ключові слова: боргова політика, державний борг, державні позики

Е.И.Банная

**ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПРИНЦИПЫ
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

В статье исследованы основные тенденции развития государственной задолженности, обнаружены проблемы управления государственным долгом и предложены направления усовершенствования долговой политики.

Ключевые слова: долговая политика, государственный долг, государственные ссуды.

Е.І.Банная

**PROMISSORY POLICY OF UKRAINE: CONSISTING
AND PRINCIPLES OF IMPROVEMENT**

Of the article is investigational basic progress of national debt trends, found out the problems of management a national debt and directions of improvement of promissory policy are offered.

Keywords: promissory policy, national debt, state loans.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання державного боргу є досить актуальними, оскільки він тісно вплетений в економічну систему країни, пов'язаний з соціальними і політичними процесами. Впровадження дієвої системи боргового ризик-менеджменту є запорукою ефективного управління борговою політикою суверенного боржника і сприяє підвищенню макроекономічної стабільності держави в умовах фінансової нестабільності. Попри гостру необхідність комплексної реалізації боргового менеджменту на макrorівні і на рівні структури боргової політики держави, на жаль, питання оптимізації його структури та управління ризиками вгашається, допоки, без належної уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика державного боргу тією чи іншою мірою привертала увагу зарубіжних фахівців зі світової економічної думки, зокрема: Б.Барро [8], Дж.Морган [9], М. Красс [6]. З сучасних питаннями управління борговою політикою держави займалися науковці СНД: О.Барановський [1], Т.Вахненко [2], А.Козюк [4], Н.Кравчук [5], Г.Кучер [7].

Мета дослідження. Визначення напрямів вдосконалення боргової політики в системі макроекономічного регулювання та систематизація теоретико-методологічних підходів до управління борговою політикою держави.

Невирішені частини проблеми. Питання проблеми впливу державного боргу на темпи економічного зростання, розподілу боргового тягара на економічні пропорції, на рівень споживання населення залишаються в нашій економічній теорії, практиці розробленими недостатньо. Особливого значення набуває необхідність розробки практичних рекомендацій для мінімізації негативних наслідків державних запозичень, для чого необхідно визначити чіткі стратегічні завдання боргової політики України.

Основні результати дослідження. Система державних запозичень упродовж свого розвитку зазнала значних змін. На початкових етапах свого становлення вона зводилась до зручного способу покриття зростаючих державних потреб. Поступово ринок боргових інструментів не лише невчепав себе, але й перетворився у важливий елемент грошово-кредитної, бюджетно-податкової і валютної політики. Світовий досвід свідчить про те, що використання державних позик у якості інструмента макроекономічного регулювання сприяло становленню і розвитку економік більшості високорозвинених країн.

Взаємозв'язок боргу і економічного розвитку складний і неоднозначний. В науці не існує єдиної точки зору не тільки на характер впливу боргу на економіку, але і на саму необхідність фінансування держави за рахунок позикових коштів. Еволюція ставлення до державного боргу пройшла довгий шлях від елементарних підходів "брати чи не брати" державі в борг до побудови складних математичних моделей, які визначають граничні межі зростання заборгованості у кореляційному взаємозв'язку зі збільшенням національного доходу.

Світова практика свідчить про те, що необгрунтоване використання державних позик, вибір неефективних форм та інструментів фінансування бюджетних дефіцитів у поєднанні з необгрунтованою політикою емісійного банку приводять до серйозних дестабілізуючих наслідків для економічного розвитку країни. Світові кризи на ринках боргових інструментів переконливо довели значення надійних методів управління боргом і потребу в ефективно функціонуючому ринку капіталу. Практика показала, що навіть в ситуаціях з надійними макроекономічними параметрами ризиковані методи управління поглиблюють вразливість економіки при фінансових потрясіннях. Тому питання ефективного управління державним боргом як в частині тактичних заходів, так і в контексті довгострокової боргової політики є дуже важливим.

Нагромадження державного боргу в Україні було зумовлено певними суб'єктивними та об'єктивними факторами. Серед об'єктивних причин нарощення державних боргових зобов'язань слід відзначити трансформаційний спад, викликаний процесами переходу української економіки від командно-адміністративної системи до ринкової; скорочення надходжень до бюджету через звуження податкової бази; незбалансованість торговельного балансу; переважання неефективних та енергомістких технологій тощо. Переходом від антикризового управління державними борговими зобов'язаннями до проведення виваженої боргової політики, спрямованої на зменшення боргового навантаження на економіку, пошук нових джерел та форм запозичень із наміром збільшити частку внутрішньої складової боргового портфеля.

Особливу увагу у реформуванні боргової політики має визначення напрямів використання запозичених державою коштів. Борговою стратегією повинні бути визначені пріоритети запозичень, граничні розміри боргу та напрями використання залучених коштів.

Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні. Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також відповідно зростання витрат на його обслуговування обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, а відтак і пошуку шляхів вдосконалення механізму його управління. Як свідчить досвід багатьох країн, чим обтяжливішим стає для держави нагромаджений зовнішній та внутрішній борг, тим його обслуговування активніше включається у взаємодію з функціонуванням економіки та її фінансової системи.

В економіці України державний борг все більше набуває характеру не лише фінансової, але і соціально-політичної проблеми. Державний борг прямо пов'язаний з проблемою економічної безпеки країни. Питання управління та обслуговування державного боргу є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових факторів економічної стабільності в країні. Від характеру врегулювання боргової проблеми в значній мірі залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій. Необхідність розв'язання цих питань потребує пошуку шляхів вдосконалення механізму управління та обслуговування державного боргу в Україні.

Існує позитивний взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит. На обсязі бюджетного дефіциту відбиваються всі зміни у величині державного боргу, в тому числі обумовлені впливом інфляції. Саме тому важливо, щоб державна заборгованість вимірювалася також в реальних, а не лише в номінальних величинах.

Незбалансованість державного бюджету України, дефіцитність торговельного балансу, прийняття державою боргів підприємств і невважена політика державного запозичення вкрай загострили проблему державного боргу.

Останніми роками український уряд активно займає гроші у всіх, хто ще дає у позику. Але якщо в умовах кризи така політика ще була виправдана, то зараз надмірна активність Кабміну на боргових ринках формує ризик повторення Україною грецького сценарію. Країна, яка звикається жити у позику, рано чи пізно приречена на дефолт.

В Україні складається досить унікальна ситуація: динаміка зростання доходів бюджету другий рік знаходиться нижчим за рівень інфляції (це говорить про те, що реальні витрати бюджету скорочуються). Темпи повторюють рекордні показники докризового періоду. Тим часом, в поточному році уряд не лише не скорочує, а навпаки збільшує об'єми запозичень. У законі про держбюджет сказано, що в поточному році. Кабмін планує додатково позичити близько 98,5 млрд грн., що відповідає практично третині регулярних доходів бюджету.

Політика активних запозичень з метою профінансувати більше витрат, чим це можливо в умовах поточного стану економіки, продукує комплекс негативних тенденцій. Крім того, низька якість управління борговими ресурсами тягне за собою наростання додаткових рис стабільності в Україні.

Так, боргова політика уряду орієнтована більшою мірою на те, щоб перекласти тягар поточних витрат на наступні покоління. Кабмін бере у борг для фінансування більшою мірою своїх поточних потреб. Лише мала частка (10,1 млрд.грн.) [3] запланованого об'єму запозичень піде на реалізацію інвестиційних проєктів, здатних принести економічний ефект на перспективу. Серед них: підвищення якості автодоріг, розвиток місцевої інфраструктури, енергоефективність та ін. Велика частина коштів (88,4 млрд.грн.) [3] буде направлена до загального фонду державного бюджету. За їх рахунок збалансують казну, забезпечать соціальні гарантії і реалізацію інших напрямів, які не зв'язані з інвестиційною діяльністю держави і не принесуть економічні дивіденди. Розплачуватися ж перед кредиторами будуть вимушені майбутні покоління. Тобто, порушений принцип справедливості - платять по позиках той, хто ними не користується.

Окрім цього, фінансовий ефект боргової політики прагне до нуля. У 2012 р. загальні виплати по держзаборгованості практично дорівнювали об'єму запозичень. Розмір обслуговування держзаборгованість (виплати відсотків) досягне 30 млрд.грн. (близько 2% ВВП). Ключові статті витрат - обслуговування ОВДП 2009 р., а також "свіжі" позики 2010-2011 років. Окрім цього необхідно буде погасити державний борг у розмірі 65,9 млрд.грн. (4,39% очікуваного ВВП). Найбільша сума припадає на кредит, отриманий в 2010 р. від ВТБ Банку (16,2 млрд.грн.) і ОВДП 2010 р. (10,7 млрд.грн.). Таким чином, зі всього об'єму 98,5 млрд. грн. запозичень 96,9 млрд.грн. зрештою підуть на оплату кредитів, отриманих раніше, і лише 2,6 млрд.грн. поступлять до бюджету на фінансування інших цілей [3].

Якщо погашення основної суми кредиту здійснюється, як правило, за рахунок фінансування, то виплата відсотків є статтею витрат бюджету, тому обслуговування боргів компенсується урізуванням інших статей витрат. А ці засоби можна було б використовувати на забезпечення декількох напрямів бюджетної політики, наприклад, в два рази збільшити капітальні витрати казни, наприклад, на освіту і науку.

Безумовно, залучення позик для фінансування витрат бюджету є куди менш складним завданням, чим добиватися зростання ВВП для збільшення доходів казни. Але, проводячи таку боргову політику сьогодні, Кабмін закладає ризики фінансової стабільності в майбутньому. Об'єми запозичення з кожним роком зростатимуть, оскільки пікові виплати по зобов'язаннях припадуть на 2013-2014 роки [3]. Як результат, можливості наступних поколінь істотно обмежаться. Замість того, щоб фінансувати проєкти соціально-економічного розвитку, вони левову частку доходів бюджету витратять на оплату боргів попередників.

Розглянемо тенденцію державного та гарантованого державного боргу України за останні 5 років (табл. 1).

Таблиця 1. Державний (прямий) та гарантований державною борг України за 2006-2011 роки [3]

млрд грн

	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.01.2011
Загальна сума державного та гарантованого боргу	15950201,46	17573216,18	24598751,53	39812663,97	54289336,46	54634961,01
<i>Державний борг</i>	<i>13091838,86</i>	<i>14117678,86</i>	<i>16972681,74</i>	<i>28427840,53</i>	<i>40628911,14</i>	<i>40875601,76</i>
Внутрішній борг	3288655,86	3526017,09	5800850,34	11405144,25	17792945,97	17761902,92
Зовнішній борг	9803183,00	10591661,77	11171831,40	17022696,28	22835965,17	23113698,84
<i>Гарантований державою борг</i>	<i>2858362,60</i>	<i>3455537,32</i>	<i>7626069,79</i>	<i>11384823,44</i>	<i>13660425,32</i>	<i>13759359,25</i>
Внутрішній борг	191,34	198211,14	259865,75	1761157,49	1736783,79	1740270,94
Зовнішній борг	2858171,26	3257326,18	7366204,04	9623665,95	11923641,53	12019088,31

Розглянувши цю таблицю видно, що в 2011 р. в порівнянні з 2006 роком державний борг зріс в 5,4 рази. Зовнішній державний борг в 2011 р. в порівнянні з 2006 р. зріс в 3,7 рази [3].

Кожного наступного року борги тільки будуть зростати. Проаналізувавши дані, можна сказати, що основною проблемою, яка спричиняє збільшення боргів - є влада. Підсумовуючи вищезазначене, слід наголосити, що заборгованість надалі продовжуватиме зростати.

Висновки. Для того щоб побудувати вдалу боргову політику та покращити становище в країні і вивести її в лідери на міжнародному рівні, потрібні інституційні зміни. Крім того, важливою умовою подальшого процесу перетворень слід вважати цільове використання інвестиційних кредитів для розвитку інноваційних виробництв, які в змозі змінити на користь зовнішньоторгівельний баланс України.

Література

1. Барановський О. Державний борг України в системі економічної безпеки // Вісник Національного банку України. - 1997. - № 4. - С. 42-46.
2. Вахненко Т. Державний борг України: оптимізація структури та управління ризиками // Світ фінансів. - 2008. - Вип. 1. - С. 10-28.
3. Державний Борг. Міністерство Фінансів України//minfin.gov.ua/
4. Козюк В. Проблема державного боргу в перехідній економіці України // Фінанси України. - 1999. - № 5. - С. 85-93.
5. Кравчук Н. Я. Зовнішня заборгованість держави: емпіричні гіпотези та концептуальні підходи // Світ фінансів. - 2005. - Вип. 2. - С.28-40.
6. Красс М., Цвирко С. Модель управління динамікою государственного долга // Мировая экономика и международные отношения. - 2002.-№4.-С.48-55.
7. Кучер Г. Вплив державного боргу на економічне становище в Україні // Вісник КНЕУ. - 2007. - № 1. - С.43 - 52.
8. Barro R. On Determination of the Publik Debt. - Journal of Political Economy, 1979, vol.87. - P. 940-947.
9. JP Morgan "Emergins Markets Debt and Fiscal Indicators", 2007.

Микола Вікторович Бобовський

Науковий керівник:

д. е. наук, професор Єрохін С. А.

ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ПРИ ДОСТРОКОВОМУ РОЗІРВАННІ ДЕПОЗИТНОГО ДОГОВОРУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті розглянуто дії українських банків за умови дострокового розірвання депозитного договору. Наведено пропозиції щодо зниження частки депозитів комерційних банків, які достроково вилучаються вкладниками з банківської системи.

Ключові слова: банківські ресурси, депозит, депозити фізичних осіб, депозитний продукт, депозитна політика.

Н.В. Бобовський

ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ ДОСРОЧНОМ РАСТОРЖЕНИИ ДЕПОЗИТНОГО ДОГОВОРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены действия украинских банков при досрочном расторжении депозитного договора. Приведены предложения по снижению доли депозитов коммерческих банков, которые досрочно изымаются вкладчиками из банковской системы.

Ключевые слова: банковские ресурсы, депозит, депозиты физических лиц, депозитный продукт, депозитная политика.

M.V. Bobovskyj

THE POLICY OF COMMERCIAL BANKS IN THE EVENT OF EARLY TERMINATION OF THE DEPOSIT AGREEMENT IN THE MODERN CONDITIONS

The article considers the actions of Ukrainian banks, in case of early termination of the Deposit agreement. The proposals to reduce the share of deposits of commercial banks, which prematurely withdrawn depositors in the banking system.

Key words: banking resources, deposits, deposits of individuals, safety Deposit product, Deposit policy.

Постановка проблеми. Доволі високий ступінь недовіри фізичних осіб, до діяльності банківської системи в Україні, і розгортання кризи на світовому валютно-фінансовому ринку, привели українські банки у скрутне становище.

Яке описується такими явищами як: відсутність можливостей взяти вигідний кредит в світових фінансових структурах, зростаюча інфляція, значне погіршення платоспроможності позичальників, зростаючий відсоток неповернених кредитів, незбалансовані державні фінанси, масовий відтік капіталу за кордон. Ці негативні тенденції, спостерігались в період з середини 2008р., до кінця 2010 року. Всі ці чинники, привели до масової паніки на депозитному ринку, як результат відтоку капіталу з банків [8].

Але на кінець 2012р. ці настрої майже відсутні, спостерігається стійка тенденція до зростання обсягів вкладень на депозит. Це пояснюється наявністю дуже високих ставок по депозитах, які забезпечують дохід на рівні інвестиційного. Не дивлячись на позитивну дію цього фактора, депозитний ринок в Україні, як і будь-якій іншій країні світу стикається з такою ситуацією, як переміщення депозитних коштів, з одного банку до іншого. Це пояснюється, бажанням клієнтів отримувати вищу дохідність, за той самий відрізок часу. Або наявністю чуток, про неплатоспроможність банку, з яким клієнт співпрацює на даний момент [1].

Таке явище є вкрай негативним для банківської системи, оскільки це приводить до зниження ліквідності, та доходів банків. Бо вони не можуть вкладати значні кошти в довгострокові інвестиційні проекти, які мають високий рівень дохідності, тобто банки зазнають збитків, через недоотримані доходи [2].

Кожен банк, є самостійним господарюючим суб'єктом, основною метою якого є отримання найвищого прибутку. Саме тому приймаючи рішення, які стосуються

депозитної, кредитної політики, відносин з клієнтами, він концентрує свої сили, на досягнення зазначеної мети. Банки орієнтуються на власні потреби, та інтереси, саме через це, ми завжди можемо знайти відмінності, в умовах депозитних продуктів, які вони пропонують. Зокрема в пунктах, які стосуються дострокового зняття коштів. Є прямий зв'язок між тим, на скільки клієнт задоволений цим продуктом, і тим, як довго він буде співпрацювати з цим банком. Тобто чим краще він обслуговується, тим вища імовірність, що клієнт стане постійним. Але всі депозитні продукти, завжди чимось відрізняються, тому всі банки мають різну структуру між строковими вкладами, та депозитами до запитання. А також різні обсяги депозитів, які були зняті достроково [6].

Виходячи з цього, проблема зумовлена, необхідністю знизити відсоток вкладів, які достроково вилучають клієнти банку.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні положення, які висвітлюють депозитну політику комерційних банків, зазначають певних змін, що пов'язано з зростаючим числом нових депозитних інструментів, та жорсткою конкуренцією між банками, за кожного серйозного клієнта. Дослідженням питання депозитної політики, комерційних банків займаються вітчизняні, та зарубіжні науковці, серед яких можна назвати: І. Волошко, А. С. Гальчинський, Д. І. Коваленко, С. М. Козьменко, І. М. Михайловська, М. І. Савлук, Ф. І. Шпиг та ін. Аналітична інформація для даної статті, була взята з офіційних сайтів українських банків, досліджень компанії "Простобанк Консалтинг", та статистичних звітів НБУ [9].

Проте постійна нестабільність банківської системи України, зумовлює необхідність подальших досліджень, взаємовідносин між банками і клієнтами.

Мета дослідження. Метою даної статті є розробити рекомендації, щодо зниження частки депозитів комерційних банків, які достроково вилучаються вкладниками з банківської системи.

Основні результати дослідження. Восени 2012р. банки почали більш активно залучити на свої вклади заощадження українців, багато банків були готові навіть виплачувати відсотки в повному обсязі, у випадку дострокового розірвання депозитного договору. Однак, деякі установи як і раніше встановлюють суворі санкції за дострокове повернення грошей вкладників. Дослідження розпочнемо з огляду важливої депозитної новини, яка була опублікована Національним банком України [9].

За даними НБУ, вересень 2012р. став збитковим місяцем для української банківської системи, це було викликано малими обсягами кредитування, значним відсотком гривні, яка знаходиться "на руках у населення", для отримання якої банкам доводилось піднімати ставки за депозитами, що в свою чергу приводило до зниження обсягу чистого прибутку. Через це, усі банки зазнали збитків на 118 млн. грн. Востаннє українська банківська система виходила в мінус у червні поточного року: тоді вона втратила 335 млн. грн. В розмір цих збитків, також входить сума недоотриманих доходів банків, пов'язаних з достроковим розірванням депозитних договорів. Через це, банкам доводилось часто продавати свої високо дохідні фінансові інструменти, знижувати частку своєї участі в інвестиційних проектах [9].

Втрати зазначені вище, є характерними для комерційних банків у всіх країнах ринкової економіки. Тому банківська практика, розробила цілий комплекс дій, які можуть використовувати банки, у такій ситуації. Найчастіше за дострокового розірвання договору банківського вкладу фінансові установи, перераховують вже нараховані відсотки за зниженою ставкою. Найбільш поширені такі підходи:

- перерахунок відсотків за фіксованою ставкою (зазвичай 0,1-2% річних);
- перерахунок за ставкою вкладу до запитання, що діє в цьому банку;
- зменшення наявної ставки за договором (наприклад, перерахунок за ставкою, що дорівнює 1/10 ставки за договором) [3].

У будь-якому випадку дохід за депозитом вкладника, який вирішив наперед забрати свої гроші, буде майже однаковий і незначний. Більш м'які умови банки пропонують за розірвання в останні дні чинності договору. Однак кожен банк, має свою, де в чому унікальну депозитну політику, тому існують винятки з наведених вище умов [4].

Депозити домогосподарств, становлять найбільшу частку фінансових ресурсів комерційного банку. Саме тому, найбільше часу банки тратять на розробку депозитних

інструментів для фізичних осіб. Щодо обсягів депозитів у гривні, то найбільша їх частка припадає на депозити від одного до двох років, а також на депозити до запитання, їх динаміка наведена рис.1.

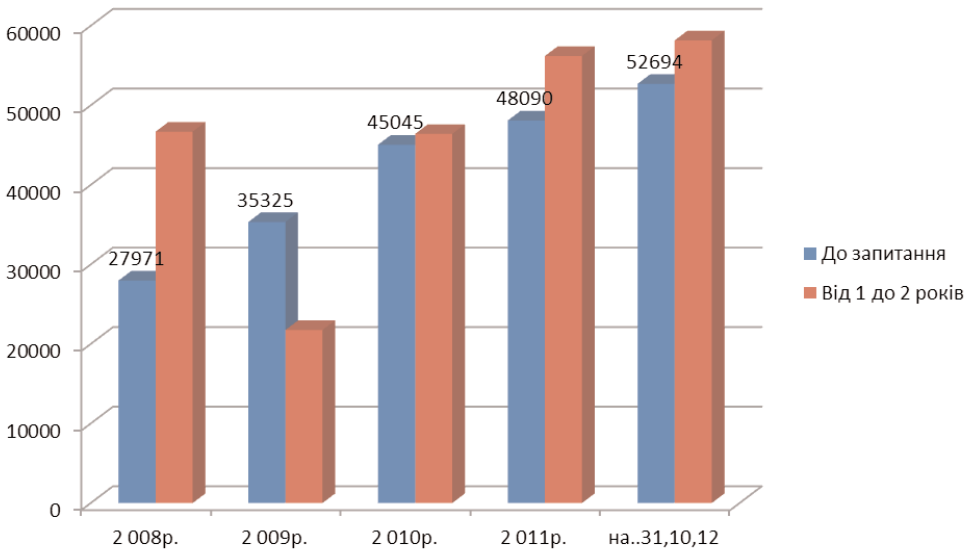


Рисунок 1. Динаміка обсягу депозитів до запитання, та депозитів строком від одного до двох років (млн. грн.) [9]

Виходячи з діаграми можна сказати, що тренд має позитивне значення, тобто обсяги депозитів постійно зростають. Для банків цікавими є вклади до запитання, оскільки вдало розроблений депозитний продукт може перетворити їх в строкові. Тим самим банки підвищать свою ліквідність, вони зможуть вкладати більші суми коштів в довгострокові фінансові інструменти, що підвищить їх доходи. А також, це дасть можливість знизити відсоток вкладів, які достроково вилучаються з банку [7].

Окрім наведеної вище, є також інші рекомендації, направлені на зниження цієї частки, сюди відносять:

- гнучка асортиментна політика, яка включає в себе розробку різних депозитних продуктів, для різних потреб клієнтів наприклад:

1) не універсальні вклади з можливістю дострокового розірвання без втрати нарахованих відсотків, з невеликим терміном вкладів лише два тижні;

2) нараховані відсотки виплачувати без перерахунку, але тільки за певні повні періоди (наприклад, за кожний місяць) перебування коштів у банку. За неповний період відсотки перераховувати за зменшеною ставкою;

3) збереження повної суми відсотків, якщо вкладник всі зняті кошти переведе в долар або євро і розмістить у цьому ж банку на валютному депозиті;

4) вкладники, які розривають депозит достроково з метою купівлі авто або нерухомості. При цьому вартість покупки повинна становити не менше 80% від суми вкладу, а в банк необхідно буде надати підтверджувальні документи, тоді розірвання відбудеться без втрати нарахованих відсотків.

5) можна передбачити штрафи за дострокове зняття депозитних коштів, стягувати комісію за розрахунково-касове обслуговування в розмірі 0,5% від суми вкладу у разі його розірвання в перший місяць дії договору, і накладати штраф на 3% від суми депозиту [6].

Гнучка процентна політика має враховувати:

1) різні розміри процентних ставок по депозитних продуктах, що дозволить зберегти клієнтів для яких це є визначальним фактором;

2) умови нарахування і сплати процентів, потрібно надати можливість клієнту самостійно обирати періодичність отримання його доходу за вкладом;

3) мінімальна сума відкриття депозитного рахунка, повинна варіюватись це

дозволить залучити клієнтів з невисокими доходами;

4) можливості встановлення індивідуальних процентних ставок для окремих категорій клієнтів, серед постійних клієнтів банки можуть створювати групи тих хто буде отримувати трохи вищі відсотки. Це буде стимулювати інших до постійної співпраці з банком, для отримання вищого доходу [5];

- проведення маркетингових досліджень ринку депозитних послуг і виявлення основних тенденції його розвитку, це дозволить розробити правильну рекламну кампанію для розкрутки нового депозитного продукту [4];

- аналіз продуктової, цінової, збутової та комунікаційної політики банків конкурентів на депозитному ринку, це обов'язкова умова діяльності кожного успішного банку, адже конкуренти можуть створити успішний продукт. З допомогою якого, вони захоплять більшу частку депозитного ринку, що приведе до відтоку коштів з "відсталих" банків [4].

За потреби банки можуть змінювати, чи синтезувати наведені рекомендації, для досягнення вищої ефективності.

Висновки. В будь-якому випадку, дострокове розірвання депозитного договору, є негативним явищем для обох його сторін. Адже в цій ситуації, знижується ліквідність та доходи самого банку, а клієнт не отримує повний розмір очікуваних доходів.

Для уникнення негативних наслідків цього явища, можна дотримуватись таких рекомендацій:

- гнучка асортиментна політика (встановлення детально обміркованих параметрів депозитних продуктів, для різних запитів клієнтів). Це дасть змогу залучати більшу кількість клієнтів, завойовувати нові сегменти ринку й проводити успішну конкурентну боротьбу;

- гнучка процентна політика, яка має враховувати:

- розміри процентних ставок;

- умови нарахування і сплати процентів;

- мінімальна сума відкриття депозитного рахунка;

- можливості встановлення індивідуальних процентних ставок для окремих категорій клієнтів;

- проведення маркетингових досліджень ринку депозитних послуг і виявлення основних тенденції його розвитку;

- аналіз продуктової, цінової, збутової та комунікаційної політики банків конкурентів на депозитному ринку;

При цьому необхідно також урахувати вплив таких зовнішніх факторів, як економічна ситуація в країні, стан ринку кредитних ресурсів, інвестиційна привабливість інших секторів економіки, структура доходів та витрат населення тощо [5].

Комерційний банк будучи самостійним господарюючим суб'єктом, розробляє і реалізує ту депозитну політику, яку вважає найефективнішою для себе. Вона може враховувати досвід і орієнтири конкурентів, а може взагалі бути унікальною. Дії банків при достроковому розірванні депозитного договору, можуть дуже сильно відрізнятись, від повного повернення депозиту з відсотками, за термін його існування. І до накладання серйозних штрафів, без повернення будь-яких відсотків. Це може, привести до створення негативного іміджу серед клієнтів банку. Уникнути цього допоможуть вище зазначені рекомендації.

Список використаної літератури

1. Гальчинський А. С. *Теорія грошей*. - К.: 2001.- 250с.

2. *Гроші і кредит.: Підручник/ М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна: За ред. М. І. Савлука* — К.: КНЕУ, 2001. - 602с.

3. Коваленко Д. І. *Гроші і кредит.: Навч. посібник*. - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 320с.

4. Козьменко С. М., Шниг Ф. І., Волошко І. В. *Стратегічний менеджмент у банку: Навч. посібник*. - Суми: ВТД "Університетська книга". 2003. - 734с.

5. Костіна Н. І. *Гроші і грошова політика: Навч. посібник*. - К.: НІОС. 2001. - 224с.

6. Левченко Л. В. *Гроші і кредит: Навч. посібник* - К.: Центр навчальної літератури, 2011. - 224с.

7. Михайловська І. М., Ларіонова К. Л. *Гроші і кредит.: Навчальний посібник*. - Львів: Новий світ - 2000. - 432с.

8. http://ua.prostobank.ua/depoziti/statti/vidtik_zmenshivsyia_a_doviryayut_tim_zhe_oglyad_rinku_depozitiv_stan_om_na_10_zhovniya_2012_roku

9. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579

Катерина Юріївна Борецька

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент В.О. Романишин*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні проблеми розвитку Системи електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ). Представлено статистичні дані щодо кількості початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень, виконаних через СЕП у файловому режимі та в режимі реального часу з 2008 по 2011 роки. Запропоновано шляхи вдосконалення СЕП НБУ.

Ключові слова: СЕП НБУ, міжбанківські розрахунки, електронний платіжний засіб, платіжна система.

К.Ю. Борецькая

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные проблемы развития Системы электронных платежей Национального банка Украины (СЭП НБУ). Представлены статистические данные по количеству начальных платежей и электронных расчетных сообщений, выполненных через СЭП в файловом режиме и в режиме реального времени с 2008 по 2011 годы. Предложены пути совершенствования СЭП НБУ.

Ключевые слова: СЭП НБУ, межбанковские расчеты, электронный платежное средство, платежная система.

К. У. Boretska

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF ELECTRONIC PAYMENTS IN UKRAINE

In the article discusses the basic problems of the Electronic Payment System of the National Bank of Ukraine (EPS NBU). Presents statistics on the number of initial payments and electronic payment messages carried by the SEP in the file mode and in real time from 2008 to 2011. Ways of improving EPS NBU.

Keywords: EPS NBU, interbank payments, electronic means of payment, a payment system.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день важливим елементом грошових розрахунків є міжбанківські розрахунки. Вони - обов'язкова передумова міжгосподарських розрахунків, що здійснюються між економічними суб'єктами - клієнтами різних банків або різних філій одного банку. В цих випадках виникає потреба переказувати кошти з банку платника в банк одержувача. Міжбанківські розрахунки в Україні (тобто ведення коррахунків, формування розрахунково-платіжних документів, їх передавання, транспортування, приймання, оброблення, контроль та захист інформації, списання та зарахування коштів по рахунках тощо), здійснюються із застосуванням електронних платіжних засобів.

Найбільш потужну і широку мережу створив НБУ, що й дало йому можливість розробити загальнонаціональну Систему електронних платежів. Платіжні системи (ПС) можуть наражатися на цілу низку ризиків, найважливішим є системний - внаслідок неспроможності одного з учасників СЕП виконати свої зобов'язання або внаслідок кризової ситуації у самій системі інші її учасники також не зможуть виконати свої обов'язки, що призведе до поширення кризи ліквідності та загрози стабільності фінансової системи в цілому [5].

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Найбільш широко поставлену проблему розкрили в своїх працях такі дослідники: О.Д.Вовчак [5], О.Козлов та В.Михайлова [6], С.О.Пиріг [9] та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. У СЕП виконуються міжбанківські перекази у файловому режимі та в режимі реального часу. Здійснення банком початкових платежів у файловому режимі є обов'язковим, а в режимі реального часу - за його

вибором. Учасники СЕП частіше використовують файловий режим, ніж режим реального часу. Як наслідок, багато електронних платіжних документів та службових повідомлень надходять по завершенні робочого дня.

Мета дослідження - вивчення напрямів розвитку СЕП України.

Основні результати дослідження.

Згідно із Законом України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" Система електронних платежів Національного банку України(СЕП НБУ) - це державна система міжбанківських розрахунків. [1] СЕП забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосування електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації [8]. Необхідною умовою для проведення переказу через СЕП НБУ є встановлення банком кореспондентських відносин з Національним банком України шляхом відкриття кореспондентського рахунка в Національному банку України. Національний банк України регламентує та забезпечує функціонування СЕП НБУ, гарантує її надійність і безпеку, організовує та бере участь у проведенні через неї міжбанківського переказу [1;2;3].

Останнім часом у всьому світі розвиток платіжних систем характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинених країн. СЕП базується на повністю безпаперовій технології. Основним режимом роботи є обмін електронними платіжними документами та службовими повідомленнями.

За даними НБУ учасниками СЕП за станом на 1 жовтня 2012 р. були 506 установ, із них: (див. рис.1 [10]):

- 175 - банки України;
- 265 - філії банків України;
- 28 - органи Державної казначейської служби України;
- 37 - установи Національного банку України;
- 1 - ПрАТ "Всеукраїнський депозитарій цінних паперів".

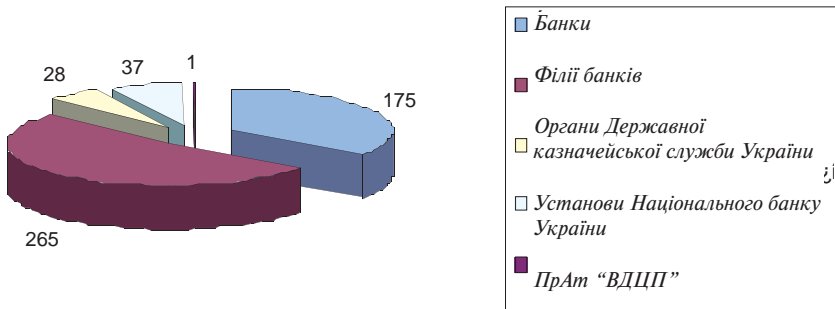


Рисунок 1. Учасники СЕП за станом на 01.10.2012 р. [10]

Завантаженість СЕП. За 9 місяців 2012 року учасниками СЕП здійснено 247 357 тис. початкових платежів і електронних розрахункових повідомлень на суму 8 328 730 млн. грн., що більше на 1 % за кількістю та на 12 % за сумою порівняно з аналогічним періодом 2011 року.

Середньодобові показники роботи СЕП:

За 9 місяців 2012 р. в середньому за день оброблялося 1 344 тис. початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень на суму 45 265 млн. грн., у тому числі:

+ у файловому режимі - 1 342 тис. початкових платежів і електронних розрахункових повідомлень на суму 36 088 млн. грн.;

+ у режимі реального часу - 2 тис. початкових платежів і електронних розрахункових повідомлень на суму 9 177 млн грн [10].

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

З січня по вересень 2012 р. 99,9% учасників СЕП відправляли початкові платежі та електронні розрахункові повідомлення у файловому режимі, і тільки 0,1% - в режимі реального часу. Не зважаючи на те, що кількість учасників СЕП з кожним роком зростає, більшість надає перевагу передачі інформації в файловому режимі.

Нижче представлено порівняння завантаженості Системи електронних платежів за кількістю та сумою початкових платежів, а також електронних розрахункових повідомлень учасників СЕП у файловому режимі (Таблиця 1) та в режимі реального часу (Таблиця 2) з 2008 по 2011 роки.

Таблиця 1. Завантаженість СЕП у файловому режимі за 2008-2011 рр. *

Завантаженість СЕП у файловому режимі						
		К-сть початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень		Сума початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень		
Роки	млн. шт.	Відхилення (млн. шт.)	Відхилення (%)	млрд. грн.	Відхилення (млрд. грн.)	Відхилення (%)
2008	348,3	-	-	7 594,5	-	-
2009	313,1	-35,2	-10,1	5 700,0	-1 894,5	-24,9
2010	336,7	23,6	7,5	7 112,0	1 412,0	24,8
2011	332,5	-4,2	-1,3	8 951,3	1 839,3	25,9

* розраховано автором за даними НБУ [10]

Таблиця 2. Завантаженість СЕП у режимі реального часу за 2008-2011 рр. *

Завантаженість СЕП у режимі реального часу						
		К-сть початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень		Сума початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень		
Роки	тис. шт.	Відхилення (тис. шт.)	Відхилення (%)	млрд. грн.	Відхилення (млрд. грн.)	Відхилення (%)
2008	691,0	-	-	397,9	-	-
2009	259,0	-432,0	-62,5	468,1	70,2	17,6
2010	287,0	28,0	10,8	797,0	328,9	70,3
2011	400,0	113,0	39,3	1 368,3	571,3	71,7

* розраховано автором за даними НБУ [10]

Дивлячись на вищенаведені дані (табл. 1 і 2) ми бачимо, що в 2009 р. в цілому відбулося скорочення обсягів оброблених документів на 10,1% у файловому режимі (ФР), на 62,5% у режимі реального часу (РРЧ) за кількістю та на 24,9% у ФР; на 17,6% в РРЧ більше за сумою початкових платежів в порівнянні з 2008 роком. Причиною цього стали наслідки фінансової кризи та зменшення кількості учасників системи. У 2010 р. в порівнянні з 2009 р. було здійснено на 7,5% (на 23 600 тис.шт.) у ФР, на 10,8% (на 28 тис.шт.) у РРЧ більше за кількістю та на 24,8% (на 1 412 млрд.грн.) у ФР, на 70,3% (на 328,9 млрд.грн.) у РРЧ більше за сумою початкових платежів й електронних розрахункових повідомлень. А вже в 2011 р. було оброблено усього 332,9 млн. початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень на загальну суму 10 319,6 млрд.грн. З них у файловому режимі було здійснено 332 500 тис.шт. на суму 8 951,3 млрд.грн., у режимі реального часу - 400 тис.шт. на суму 1 368,3 млрд.грн., що є меншим на 1,3% за кількістю, але більшим за сумою на 25,9% у файловому режимі та на 39,3 і 71,7% відповідно збільшились платежі в режимі реального часу в порівнянні з минулим роком.

Переважає більшість платежів через СЕП надсилається банками у файловому режимі, не зважаючи на те, що після зарахування коштів банку за депозитні сертифікати (ДС) Національного банку України на транзитний рахунок у Національному банку, робота з обліку сертифікатів не завершується. В операційному управлінні, департаментах з управління валютним резервом та здійснення операцій на відкритому ринку, монетарної політики, в Центральній розрахунковій палаті НБУ (ЦРП) того ж дня після надходження коштів необхідно виконати кілька обов'язкових операцій.

Проходження платежу через СЕП у файловому режимі складається з чотирьох етапів, кожен з яких передбачає доставку до або від ЦРП файла з платежами чи файла-квитанції. Причому якщо оброблення цієї інформації в центрі оброблення СЕП (ЦОСЕП) здійснюється доволі швидко та її обсяги практично не впливають на швидкість, то для транспортної ланки час доставки кожного із чотирьох зазначених файлів безпосередньо залежить від загального навантаження системи електронної пошти і трафіку на кожному з поштових вузлів, через які вони проходять. Зрозуміло, що такі обсяги інформації не можуть доставлятися миттєво (особливо після 17:00, в "годину пік"). А кожна зайва хвилина, проведена в черзі, - це вже затримка на 1-2 хвилини (яку в першій половині дня і не помітили б), миттєво спричиняє так званий ефект снігової кулі - наростання черг з необробленої інформації. Таким чином, платежі, надіслані до СЕП після 17:00, цілком імовірно потрапляють до банку-отримувача вже після завершення його робочого дня.

А для режиму реального часу такої проблеми не існує, - платіж зараховується на рахунок банку-отримувача миттєво, і той може отримати його хоч наступної секунди [6].

З поживленням економічної активності в Україні, включення до системи електронних платежів, реалізацією інтерфейсів цієї системи іншими платіжними системами, включаючи міжнародні, наявна система через кілька років не зможе задовольняти потреби банківської сфери України. Тому департамент інформації розпочав роботу над проектом платіжної системи нового покоління, що має врахувати можливі у перспективі потреби банківської сфери України та світовий досвід. Цей проект розрахований на реалізацію та впровадження системи нового покоління (що здійснюватиметься паралельно з функціонуванням існуючої СЕП) і на її експлуатацію протягом щонайменше 10-15 років.

Щоб покращити Систему електронних платежів НБУ необхідно:

- 1) Удосконалити законодавчі та нормативні вимоги.
- 2) Посилити контроль щодо правильності та достовірності електронних розрахункових документів та платежів.
- 3) Прискорити процес передавання та оброблення інформації.
- 4) Надати перевагу у використанні режиму реального часу над файловим.
- 5) Дотримуватись законодавчої бази та інших нормативних документів самими учасниками СЕП.

Висновки. Для того, щоб уникнути певних проблем і тим самим покращити використання СЕП НБУ, бажано керуватися деякими загальними принципами. До них належать, зокрема, такі:

- рішення мають відповідати ринковим вимогам;
- ризиком повинні управляти ті, хто має найкращі можливості роботи це з мінімальними витратами;
- потрібно виявляти гнучкість у визначенні шляхів досягнення поставленої мети;
- вирішення технічних питань, за винятком визначення стандартів та відносин із центральним банком, краще залишити на розсуд учасників. Технічні стандарти не можна нав'язувати;
- використані заходи повинні стимулювати найбільш економічні рішення проблеми управління ризиком;
- бажані оприлюднення частоти помилок, їх характерних особливостей, випадків шахрайства, а також централізований аналіз параметрів та причин помилок;
- жодна окрема особа не повинна мати повноваження затверджувати (вводити) і надсилати платіжні інструкції;
- варто звести до мінімуму можливості вносити зміни в платіжні інструкції та платіжну інформацію;
- необхідна періодична перевірка заходів протидії шахрайству із внесенням необхідних змін у платіжний процес.

Банки, що обслуговують платника та отримувача, несуть перед ними відповідальність, пов'язану з проведенням переказу, відповідно до Закону України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" та умов укладених між ними договорів [5].

У результаті проведеного аналізу напрямів розвитку СЕП НБУ було виявлено, що на даному етапі розвитку платіжної системи через СЕП здійснюється майже 98.5% міжбанківських переказів у національній валюті в межах України, тоді як через

кореспондентські рахунки, відкриті банками в інших банках, - усього близько 1.5% таких переказів. Отже, Система електронних платежів України користується попитом.

Аналіз статистичних даних роботи СЕП свідчить про те, що система протягом 9 місяців 2012 року досить успішно виконувала покладені на неї функції державної системи міжбанківських розрахунків, задовольняла потреби її учасників у переказі коштів, забезпечувала максимальну швидкість, прозорість, високий рівень безпеки та надійності проведення платежів. [10]

Література

1. *Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 18.09.2012 N 5284-VI (5284-17) // zakon.rada.gov.ua.*
2. *Про банки і банківську діяльність: Закон України від 18.09.2012 N 5248-VI (5248-17) // zakon.rada.gov.ua.*
3. *Про Національний банк України: Закон України від 06.11.2012 N 5480-VI (5480-17) // zakon.rada.gov.ua.*
4. *Про захист інформації в автоматизованих системах: Закон України від 31.05.2005 N 26// zakon.rada.gov.ua.*
5. *Вовчак О.Д., Шпаргало В.Є., Андрейків Т.Я.. Платіжні системи: Навч. посіб. / - К. : Знання, 2008. - 341 с.*
6. *Козлов О., Михайлова В. Режим реального часу. Проблеми практичного застосування в СЕП // Вісник НБУ. - 2008. - №04. - С. 24-26.*
7. *Кравець В. Розвиток платіжних систем в Україні та новітні форми розрахунків // Вісник НБУ. - 2011. - №10. - С. 45-47.*
8. *Лобунь О.С. Система банківського менеджменту: Навч. посібник/ - К.: Кондор, 2007. - 356 с.*
9. *Пиріг С.О. Платіжні системи: Навч. посіб./ - К.: ЦУЛ, 2008. - 240 с.*

Назарій Геннадійович Боярський

Науковий керівник:
к.е.н. І.Ю. Дишко

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ, ДИНАМІКА ЗРОСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ

У статті розглянуто сучасний стан державної заборгованості. Проведено аналіз структури та динаміки зовнішнього державного боргу України. Розглянуто проблеми його формування і обслуговування та визначено напрямки подолання.

Ключові слова: державний борг, внутрішній борг, зовнішній борг, динаміка державного боргу, структура державного боргу.

Боярский Н.Г.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ДИНАМИКА РОСТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье рассмотрено современное состояние государственной задолженности. Проведен анализ структуры и динамики внешнего государственного долга Украины. Рассмотрены проблемы его формирования и обслуживания и определены направления преодоления.

Ключевые слова: государственный долг, внутренний долг, внешний долг, динамика государственного долга, структура государственного долга.

Boyarskiy N.G.

UKRAINE'S STATE DEBT: CAUSES, DYNAMICS AND GROWTH PROSPECTS FOR OVERCOMING

In this paper current state of the national debt. The analysis of the structure and dynamics of the external public debt of Ukraine. The problems of its formation and maintenance, and the directions of overcoming.

Key words: public debt, domestic debt, external debt, public debt dynamics, the structure of the public debt.

Постановка проблеми. Наявність зовнішнього та внутрішнього державного боргу, його обсяги, напрями розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають на всі сторони економічного життя будь-якої країни. Не є винятком і Україна, рівень заборгованості якої зростає з року в рік. Нагромадження боргу в Україні та значна питома частка ресурсів, які відволікають на його обслуговування, зумовлюють дедалі гостріший характер проблеми заборгованості, оскільки неефективне управління нею може привести до несприятливих для країни наслідків. Саме тому дослідження питання державної заборгованості на сьогодні є актуальним та необхідним.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанню державного боргу України присвячено багато наукових праць. Дослідженням даної проблеми займаються такі вчені як О.А.Колот, В.М. Федосов, Н.Б. Ярошевич та інші.

В наукових дослідженнях даних вчених розглядалися питання економічної сутності зовнішньої і внутрішньої заборгованості, теорія і практика боргової політики, нормативно-правове регулювання і організаційно-економічний механізм управління заборгованістю країни. Проте, необхідно дослідити сучасний стан державного боргу України та способи управління його складовими. Дослідженням проблеми управління державним боргом займалися багато науковців, але дане питання продовжує залишатися актуальним у зв'язку із стрімким зростанням державного боргу України в період фінансової кризи і збільшенням витрат на його обслуговування.

Метою статті є визначення економічної сутності державного боргу та дослідження рівня заборгованості України на основі аналізу його сучасного стану, а також окреслення перспектив подолання.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 2 Бюджетного Кодексу України державний борг — загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що

вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1]. Порядок формування державного боргу здійснюється шляхом здійснення зовнішніх та внутрішніх запозичень, та обслуговування вже існуючого боргу.

На основі вищевказаного визначення можна поділити загальний державний борг на внутрішній та зовнішній.

Внутрішній державний борг - це загальний обсяг зобов'язань держави перед своїми громадянами та юридичними особами.

Зовнішній державний борг - це загальний обсяг заборгованості за всіма існуючими, але в жодному разі не умовними, зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржником у вигляді основної суми та/або відсотків у будь-який час у майбутньому, і які є зобов'язаннями резидентів цієї економіки перед нерезидентами [4].

Міжнародний досвід говорить: неплатоспроможність місцевих органів влади, державних підприємств, урядових установ і великих банків може поставити уряд країни перед необхідністю прийняття їх боргів на себе (тобто перекидання тягаря неочевидних умовних зобов'язань на бюджет) [3, с. 42].

Розглянемо причини виникнення державного боргу. Відомо, що здійснення державних видатків означає використання бюджетних ресурсів, основним джерелом поповнення яких є податки. Але державні видатки, як правило, перевищують величину доходів бюджету, що зумовлює бюджетний дефіцит. Реалії фінансово-економічного життя свідчать про значне зростання видатків держави порівняно з її доходами, що робить дефіцитність бюджету практично для всіх країн світу є звичайною практикою [9, с. 8]. Саме державне запозичення зумовлює появу й накопичення державного боргу, який виникає внаслідок проведення незбалансованої в розрізі доходів і видатків бюджету фіскальної політики.

Головними причинами виникнення і збільшення державного боргу України є: хронічний дефіцит Державного бюджету; перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів; дискреційна фіскальна політика направлена на зменшення податкового навантаження без відповідного скорочення державних витрат; розширення економічної функції держави; дія автоматичних стабілізаторів (циклічне зменшення податкових надходжень та збільшення соціальних трансфертів під час економічної кризи); залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти; вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців) та інші [6].

Розглядаючи динаміку державного боргу за останні п'ять років (табл. 1), спостерігаємо значне зростання його загального обсягу у 2008 році (на 113,4%) з подальшим скороченням темпів приросту з 67,8% у 2009 до 9,4% у 2011 році.

За п'ять років загальна сума державного боргу на душу населення (табл. 1) зросла більш, ніж у 5,4 рази (з 1908,10 до 10335,02 грн.).

Таблиця 1. Стан державного боргу України у 2007-2011 роках [5;8]

Роки	Державний борг, млн. грн.	Приріст,%	Гарантований державою борг млн. грн.	Приріст,%	Всього, млн. грн.	Приріст,%	Борг/ВВП, %	Борг на душу населення, грн.
2007	71294,28	-	17450,46	-	88744,74	-	12,3	1908,10
2008	130689,65	+83,3	58720,74	+236,5%	189410,39	+113,4	20,0	4094,63
2009	226996,31	+73,7	90907,82	+54,8%	317904,12	+67,8	34,8	6889,44
2010	323475,42	+42,5	108827,85	+19,7%	432303,27	+36,0	39,5	9405,48
2011	357273,44	+10,4	115848,19	+6,5%	473121,62	+9,4	36,0	10335,02

Слід звернути увагу на те, що бюджетним кодексом зафіксована гранична величина державного боргу у розмірі 60% ВВП [1], як і у країнах Європейського Союзу відповідно до Маастрихтського договору [7].

Але при цьому не береться до уваги той факт, що вказана величина боргу є прийнятною для держав із розвиненими внутрішніми фінансовими ринками та високими кредитними рейтингами на міжнародних ринках. В Україні ж орієнтація на граничний

рівень державного боргу, відображений у бюджетному кодексі, не сприяє відповідальному управлінню державним боргом і несе ризик фінансової дестабілізації. Для гарантування стабільної ситуації у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності держави у середньостроковій перспективі ліміт державного боргу України варто знизити до рівня 35% від ВВП [10, с.269].

Якщо аналізувати структуру державного та гарантованого державою боргу в Україні (табл. 2), то слід відзначити переважання в їх складі зовнішнього боргу, що несе в собі значні валютні ризики, які й реалізувалися повною мірою під час фінансової кризи.

В структурі державного боргу частка зовнішніх запозичень зменшувалась з 75,0% у 2007 до 54,8% у 2011 р., а для гарантованого боргу коливалася від 96,6% до 84,5%, що є досить значною величиною.

Таблиця 2. Структура державного боргу за джерелами утворення у 2007-2011 роках, % [8]

Роки	2007	2008	2009	2010	2011
Державний борг	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Внутрішній борг:	25,0	34,2	40,1	43,8	45,2
1. Заборгованість перед юридичними особами	12,8	25,6	38,6	42,8	44,3
2. Заборгованість перед банківськими установами	12,1	8,5	1,5	1,0	0,9
Зовнішній борг:	75,0	65,8	59,9	56,2	54,8
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку	17,6	18,8	29,9	25,7	23,6
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	13,7	10,2	5,5	3,5	3,0
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	0,0	0,0	0,0	4,9	4,5
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	43,7	36,9	24,5	22,1	23,7
Гарантований державою борг	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Внутрішній борг:	5,7	3,4	15,5	12,8	10,6
1. Заборгованість перед юридичними особами	5,7	3,4	7,0	6,3	5,0
2. Заборгованість перед банківськими установами	0,0	0,0	8,5	6,5	5,5
3. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зовнішній борг:	94,3	96,6	84,5	87,2	89,4
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку	19,2	65,8	56,6	56,6	53,1
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	0,3	0,0	0,0	1,4	1,3
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	51,8	22,1	5,7	7,3	10,9
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	22,9	8,6	22,2	21,9	24,1

Якщо проаналізувати динаміку державного боргу перед міжнародними організаціями економічного розвитку (табл. 3), то спостерігаємо значне зростання заборгованості у 2010 р. (на 22,6%), що, головним чином, пов'язано з отриманням Україною чергового кредиту Міжнародного валютного фонду (МВФ), наданню якого передували ряд умов як економічного, так і політичного характеру, зокрема: обмеження розміру дефіциту бюджету, підвищення для населення тарифів на газ, утримання рівня інфляції у визначених межах та ін. [7]. При цьому заборгованість перед МВФ займає найбільшу питому вагу порівняно з іншими організаціями (57,7-65,8%), на другій позиції - заборгованість перед Світовим Банком (37,1 % у 2009 і 28,6 у 2010 році) і на третій - заборгованість перед Європейським банком реконструкції та розвитку (3,2-4,2%).

Також варто відзначити, що після невиконання всіх умов МВФ його співпраця з Україною припинилася і протягом 2011 р. кредити не надавалися [7], що й обумовило незмінність заборгованості перед фондом (табл. 3). Але з початку 2012 р. в умовах

політичних дискусій знову піднімається питання про потребу в кредиті МВФ, що викликає стурбованість з приводу необхідності виконання нових вимог фонду, які можуть виявитись значно жорсткішими, ніж попередні.

Таблиця 3. Динаміка державного боргу перед міжнародними організаціями економічного розвитку у 2009-2011 роках [8]

Роки Організація	2009 млн. грн.	Питома вага,%	2010 млн. грн.	Приріст, %	Питома вага,%	2011 млн. грн.	Приріст, %	Питома вага,%
Європейський банк реконструкції та розвитку	2735,45	4,0	2637,95	-3,6	3,2	3552,99	+34,7	4,2
Європейський Інвестиційний Банк	778,52	1,1	1564,82	+101,0	1,9	2059,61	+31,6	2,4
Міжнародний Валютний Фонд	39118,78	57,7	54624,07	+39,6	65,8	54647,11	+0,0	64,8
Світовий Банк	25131,41	37,1	24231,87	-3,6	29,2	24084,69	-0,6	28,6
Всього	67764,17	100,0	83058,71	+22,6	100,0	84344,40	+1,5	100,0

Процес управління державним боргом для України пов'язаний із численними проблемами. Тому, оптимізуючи державну боргову політику Україні доцільно притримуватись стратегії переорієнтації на ринкові джерела запозичень із використанням широкого набору інструментів, випробуваних зарубіжною практикою, які, хоч і дещо дорожчі, ніж кредити міжнародних організацій економічного розвитку, але не обмежують економічної та політичної незалежності країни.

Висновки. Отже, наявність боргової частини у структурі державних фінансів є явищем характерним для будь-якої країни. Щодо України то у складі її заборгованості спостерігається постійна тенденція до нарощування, хоча у 2011 році порівняно з 2010 темпи зростання боргу дещо скорочуються. З метою мінімізації впливу негативних чинників, які зумовлені такою ситуацією уряд кожної країни повинен проводити ефективну та систематичну політику управління державним боргом.

Скорочення дефіциту державного бюджету України можна досягнути за допомогою низки заходів, основними з яких є:

- встановлення жорсткої системи контролю та звітності за надходженням і витрачанням коштів, що зменшить вплив "тіньового" сектору економіки, державних зловживань та забезпечить ефективність державних видатків;
- скорочення видатків на утримання органів державної влади;
- зменшення видатків на соціальний захист шляхом здійснення пенсійної реформи, зокрема запровадження другого рівня пенсійної системи;
- розширення бази оподаткування шляхом скорочення податкових пільг;
- ефективне використання коштів від приватизації державного майна тощо.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку вбачаємо у вдосконаленні управлінням державним боргом.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: ВР від 08.07.2010 № 2456-VI, в редакції від 06.12.2012, підстава 5492-17 - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Борги країн ЄС перевищили допустимий рівень. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukranews.com/uk/news/economics/2011/01/13/34917>
3. Державний борг України: поточний стан і ризики / Т. Вахненко // Економіка України. - 2008. - №7. - С. 37-46.
4. Методичний коментар до статистики зовнішнього боргу України [Електрон. ресурс]. - Офіційний сайт Національного банку України. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63731>

Національна Академія Управління

5. Офіційний сайт Державної служби статистики. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Проблема державного боргу в Україні. Лимар О.Ф. [Електронний ресурс]: Стаття, 2011 - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/15_86692.doc.htm
7. Співпраця України з МВФ: ціна питання [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukranews.com/uk/news/economics/2012/01/29/34992>
8. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.12.2011 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/325766/file/dborg1.pdf>
9. Управління державним боргом у контексті ризик-менеджменту / В.М.Федосов, О.А. Колот // Фінанси України. - 2008. - №3. - С. 3-33.
10. Ярошевич Н.Б. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність/ Н.Б. Ярошевич, А.В. Мазур // Науковий вісник НЛТУ. - 2007. - №. 17. - С. 266-271.

Вікторія Сергіївна Булига

*Науковий керівник:
д. е. н., професор С.А.Єрохін*

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ФІНАНСОВА ОСНОВА РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування та використання місцевих бюджетів. Оцінено виконання місцевих бюджетів за 2000-2011 рр., визначено пріоритетні напрямки щодо покращення фінансової політики регіонів з метою їх сталого розвитку. Запропоновано власне бачення підходів до збалансування доходів та видатків місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансові ресурси регіону, регіональні фінанси, фінансова політика, доходи місцевого бюджету, місцеві податки і збори, міжбюджетні відносини.

В. С. Булига

МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ КАК ФИНАНСОВАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования и использования местных бюджетов. Осуществленная оценка выполнения местных бюджетов за 2000-2011 гг., определены приоритетные направления относительно улучшения финансовой политики регионов с целью их устойчивого развития. Предложено собственное виденье подходов к сбалансированию доходов и расходов местных бюджетов.

Ключевые слова: местные бюджеты, финансовые ресурсы региона, региональные финансы, финансовая политика, доходы местного бюджета, местные налоги и сборы, межбюджетные отношения.

V. S. Buliga

LOCAL BUDGETS AS FINANCIAL BASIS OF DEVELOPMENT OF REGIONS

The theoretical aspects of forming and use of local budgets are considered in the article. Realizable estimation of implementation of local budgets after 2000-2011, priority directions are certain in relation to the improvement of financial policy of regions with a purpose them steady development. Own vision of fittings is offered for zbalansuvannya of profits and charges of local budgets.

Keywords: local budgets, financial resources of region, regional finances, financial policy, profits of local budget, community charges and collections, interbudgetary relations.

Постановка проблеми. Місцевим бюджетам як фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і соціально - економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів місцевої інформації. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Діюча система формування місцевих бюджетів характеризується низьким рівнем фінансової автономії, зменшенням частки власних доходів та збільшенням трансфертних платежів, а також відсутністю дієвих стимулів соціально - економічного розвитку, не сприяє впровадженню ефективної державної регіональної політики як одного з головних чинників забезпечення ринкових перетворень та подальшого розвитку економіки України.

Однією з ключових проблем сучасного розвитку національної економіки є обмеженість фінансових ресурсів. Її розв'язання вимагає не тільки визначеної державної діяльності в підтриманні збалансованості місцевих бюджетів, але й відповідної взаємозалежності між доходами та видатками, оскільки обмеженість фінансових ресурсів звужує економічну базу функціонування бюджетної системи держави, зокрема її складової ланки - місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів присвятили свої праці такі вчені: Н.Я.Азаров, О.Д. Василик, В.В. Прядко, О.О. Сунцова та інші.

На думку О. Д. Василика [5, с. 181], місцеві бюджети - це збалансовані розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються і витрачаються на відповідній території.

В. Кравченко [6, с. 119] характеризує місцевий бюджет у трьох аспектах. По-перше, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів.

По-друге, це план (кошторис) видатків і доходів відповідного місцевого органу влади чи самоврядування.

По-третє, це економічна категорія.

С. І. Юрій [10, с. 6] вважає, що економічний зміст бюджету не може бути визначений однозначно, його суть проявляється, в першу чергу, в процесах, що формують, використовують кошти централізованого загальнодержавного фонду фінансових ресурсів.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проблеми містяться в неадекватному механізмі формування доходів місцевих бюджетів. В Україні досі невирішеними залишаються питання щодо створення сприятливих фінансових умов для розвитку виробництва галузей економіки.

Мета дослідження. Це теоретичне дослідження та оцінка основних проблем у сфері формування і виконання місцевих бюджетів, визначення ролі місцевих бюджетів у формуванні регіональних фінансів та визначення пріоритетів сучасної фінансової політики розвитку регіонів України.

Основні результати дослідження. Бюджету належить важлива роль у фінансовій системі держави. Через бюджет здійснюється фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що мають загальнодержавне значення, а також стосується міждержавних відносин.

Місцеві бюджети - це сукупність розподільчих відносин, які виникають у зв'язку з утворенням та використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади в процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства [9].

Досвід розвинутих європейських країн свідчить, що саме регіони стають локомотивами економічного розвитку держави, сприяючи підвищенню ефективності її фінансової системи. В економічно розвинутих країнах ЄС місцеві органи влади, будучи повністю відповідальними за соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці, проводять активну економічну політику, в тому числі у питаннях пошуку та залучення інвесторів. Закономірно, що місцеві органи влади краще обізнані з фінансовими потребами регіону, тому спрямовують бюджетні кошти у ті напрями, де це більш необхідно.

В Україні дієвість фінансової політики за останні роки помітно покращилась. Вона уже не відірвана від розв'язання соціально - економічних завдань розвитку країни. Найбільш важливою задачею уряду є забезпечення стійкості держави в економічному сенсі, а також виживання фінансової системи. Для цього, за словами М. Азарова, потрібна вивірена і чітка фінансова політика, яка є в країні [2]. Проте її не можна вважати достатньо збалансованою, недосконалими є співвідношення між її напрямками, відсутня чітка координація в діяльності її суб'єктів.

Держава приймає активну участь у системі фінансового забезпечення регіонів шляхом безпосереднього формування доходів бюджетів місцевого самоврядування, а також його фінансової підтримки. Загальнодержавні та місцеві фінанси, являючись складовими елементами централізованої фінансової структури регіону, відповідають критерію єдності суспільних інтересів як на рівні держави, так і на рівні місцевого самоврядування. Кошти державного бюджету спрямовуються у регіони у вигляді їх фінансової підтримки. Головним недоліком діючого порядку надання регіонам фінансової підтримки з Державного бюджету є його низька результативність[6].

У країні спостерігається зростання як доходів, так і видатків місцевих бюджетів. За 2000-2011 рр. доходи зросли у 5,6 рази, а видатки у 8,9 рази, тобто обсяг видатків місцевих бюджетів перевищує суми доходів у 1,6 рази [9]. Найвищі темпи зростання доходів спостерігались у бюджетах Рівненській (у 8,5 рази) і Житомирської (у 8,1 рази) областей. Найбільше доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2011 р. надійшло до бюджетів Донецької (8,6 млрд. грн. або 10,7% усіх доходів місцевих бюджетів),

Дніпропетровської (7,0 млрд.грн. або 8,8%) та Харківської (4,4 млрд.грн. або 5,5% областей. Найнижчі доходи мали бюджети Чернівецької (944,2 млн. грн., або 1,2% усіх доходів місцевих бюджетів) і Тернопільської (977,8 млн. грн., або 1,2%) областей [1].

Найвагомішим за обсягом джерела наповнення дохідної частини місцевих залишається податок з доходів фізичних осіб. За 2000-2011 рр. Надходження податку з доходів фізичних осіб у місцеві бюджети зросли з 44,6% до 75,4%. Найбільший обсяг надходжень податку з доходів фізичних осіб спостерігався у Донецькій (11,5% від загального обсягу надходжень цього податку), Дніпропетровській (8,6%) і Харківській (5,5%) областях. Найменший обсяг надходжень податку з доходів фізичних осіб спостерігається за бюджетом Чернівецької області (1,0%) [1].

Частка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва в доходах загального фонду місцевих бюджетів у 2011 р. склала 2,8%, що у 2,3 рази більше, ніж у 2000 р. Однак потрібно відмітити, що у 2005 р. Цей показник був значно вищим і склав 5,1%. З 2006 р. частка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва у дохідній частині місцевих бюджетів постійно скорочується. У зв'язку з прийняттям змін до Бюджетного кодексу України (2010 р.) єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва (1,8 млрд. грн.) перенесено до бюджету розвитку місцевих бюджетів [6].

Місцеві податки і збори у доходах загального фонду місцевих бюджетів знизились з 3,6% у 2000 р. до 1,3% у 2011 році. Прийняття Податкового кодексу України з 2011 р. внесло суттєві зміни у структуру місцевих податків і зборів. Згідно зазначеного закону передбачається скорочення місцевих податків і зборів з чотирнадцяти існуючих сьогодні до п'яти, серед яких податок на нерухоме майно, єдиний податок та три збори: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір [6, с. 96].

Спеціальний фонд місцевих бюджетів зріс за роки дослідження з 4,1% у 2000 р. до 15,9% - 2011 рік [1].

Наявність низки проблем потребує конкретних заходів для їх розв'язання, а для цього потрібні зміни до законодавства, неможливі, зокрема, без прийняття відповідних урядових рішень.

Вкрай важливим є питання стимулювання місцевих органів виконавчої влади та самоврядування до нарощення доходів державного бюджету, за рахунок яких переказується дотація вирівнювання місцевим бюджетам. Значно актуальним залишається питання державного фінансового контролю місцевих бюджетів, що в Україні полягає в тому, що суб'єктом такого контролю є держава, яка проводить його в централізованому порядку. Так, останніми роками типовими порушеннями у виконанні місцевих бюджетів, виявленими державними контролерами, були планування та здійснення видатків, не віднесених згідно з вимогами статей 88, 89 та 90 Бюджетного кодексу України [4] до видатків, що здійснюються з місцевих бюджетів відповідного рівня, а також проведення впродовж бюджетного періоду видатків на фінансування бюджетних установ одночасно з різних бюджетів [8, с. 12].

Варто зазначити, що, на думку багатьох економістів, недоцільно ставити бюджети у велику залежність від одного джерела доходів. Так, для ефективного виконання бюджетів питома вага певних джерел фінансування не повинна перевищувати 30-35 %, причому основна проблема оподаткування полягає в тому, щоб забезпечувати передбачуваність і стабільність податкових надходжень до місцевих бюджетів, сприяти зростанню зацікавленості органів місцевого самоврядування в економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць, які перебувають у їх підпорядкуванні, формуванню сприятливого інвестиційного клімату, а також давати можливість для проведення довгострокової фінансової і бюджетної політики.

Висновки. Виходячи з вище сказаного, можна зробити лише один висновок місцеві бюджети є важливим економічним важелем регіонального розвитку. Тому важливим завданням фінансової діяльності місцевих органів влади є задоволення суспільних інтересів і потреб громади та сприяння соціально - економічному розвитку регіону. Сучасна система розподілу бюджетних ресурсів не забезпечує необхідного рівня

незалежності місцевого самоврядування у вирішенні соціально-економічних проблем території через низьку частку власних надходжень у структурі місцевих бюджетів.

Тому, розв'язавши проблеми наповненості місцевих бюджетів, ми не тільки надамо їм можливість виконувати як власні, так і делеговані повноваження, а й сприятимемо активізації економічного та соціального розвитку територій і відповідно держави в цілому.

Отже, враховуючи проблеми, що виникають під час формування дохідної частини місцевих бюджетів, негайного розв'язання потребує проблема розподілу повноважень, відповідальності та фінансових ресурсів між усіма рівнями управління Державного казначейства. Очевидно, що комплекс протиріч у процесах формування і виконання місцевих бюджетів, співвідношення вхідних та вихідних потоків фінансових ресурсів триватиме ще довго, виходячи з тих, які впроваджуються з метою поліпшення стану фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

Глибинна причина проблеми міститься в неадекватному механізмі формування доходів місцевих бюджетів. Зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів повинно відбуватися саме за рахунок збільшення податкових надходжень, які за ринкових умов є дієвим інструментом впливу на рівень соціально - економічного розвитку регіону.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. - 2001. - №37-38. - Ст. 189 - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2002-2011 роки [Електронний ресурс] / Державне казначейство України, Міністерство фінансів України. - Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=4596>
3. Азаров Н.Я. Финансовая стабильность нам очень дорого далась / Н.Я. Азаров / *Контракты*. - Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://kontrakty.ua/article/39071>
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубик та ін.]; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID - К., 2011. - 142 с.
5. Василик О. Д. Теорія фінансів. / О. Д. Василик. - К. : НІОС, 2000. - 416с.
6. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України /В. І. Кравченко. - К. : Знання, 1999. - 487 с.
7. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання / О.О. Молдован, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко; За редакцією Я.А. Жаліло - К.: НІСД, 2010. - 35 с.
8. Прядко В. В. Проблеми формування частини місцевих бюджетів та шляхи їх розв'язання /В. В. Прядко // *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії*. - 2010. - № 1. - С. 6-12.
9. Сунцова О.О. Місцеві фінанси / О.О. Сунцова. - К.: ЦУЛ, 2010. - 488 с.
10. Юрій С. І. Концептуальні засади сутності бюджету / С. І. Юрій // *Фінанси України*. -2001. - № 10. - С. 3-10.
11. Яндиев М.И. Финансы регионов / М.И. Яндиев. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 240 с.

Галина Іванівна Бурачук

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л.М.Бабич*

АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто сучасні проблеми оподаткування виробництва і обігу підакцизних товарів в Україні та запропоновано напрями його вдосконалення, що базуються на посиленні фіскального потенціалу та зростанні регулюючих властивостей акцизу.

Ключові слова: Акцизний податок, податкове адміністрування, підакцизні товари, Податковий Кодекс України.

Бурачку Г.І.

АКЦИЗНИЙ СБОР: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены современные проблемы налогообложения производства и оборота подакцизных товаров в Украине и предложены направления его совершенствования, которые базируются на усилении фискального потенциала и росте регулирующих свойств акциза.

Ключевые слова: Акцизный налог, налоговое администрирование, подакцизные товары, Налоговый Кодекс Украины.

Burachuk G.I.

EXCISE DUTY: MODERN PROBLEMS FIXING IT IN UKRAINE AND WAYS OF IMPROVEMENT

In the article the modern problems of taxation of production and turn of nexcise commodities are considered in Ukraine and directions of his perfection, which are based on strengthening of fiscal potential and growth of regulative properties of excise, are offered.

Key words: Excise tax, tax administration, excise commodities, Tax Codex of Ukraine.

Постановка проблеми. Ефективність і сталість системи оподаткування залежить насамперед від запровадження та відповідного використання оптимальної моделі формування достатньої бази бюджетів різних рівнів, в тому числі і за рахунок основного їх джерела - податкових надходжень. Одним з бюджетоформуючих податків в Україні є акцизний податок, однак, на сучасному етапі розвитку України в механізмі його адміністрування наявні певні проблеми та неузгодженості. Про такі проблеми свідчить як рівень тіньового обігу підакцизних товарів, так і наявні диспропорції між економічними показниками відповідних секторів економіки та фіскальною ефективністю застосування акцизного податку для оподаткування окремих груп вказаних товарів.

Вирішення проблем в адмініструванні акцизного збору є одним зі шляхів зростання надходжень до бюджету даного податку без зростання рівня відповідного податкового навантаження, хоча на даний час Україна взяла курс на його поступове підвищення, що в цілому сприяє гармонізації національного податкового законодавства до вимог Євросоюзу.

Аналіз останніх досліджень. У науковій літературі приділяється значна увага питанням акцизного оподаткування взагалі та системі специфічного акцизного оподаткування зокрема.

Особливо це стосується наукових розробок О.Д. Данілова, І. О. Лютого, А. М. Соколовської, Н. П. Фліссак, та інших.

Однак, потрібно зазначити, що діюча в Україні система акцизного оподаткування є не досконалою і потребує продовження теоретичних досліджень, що в результаті, на основі аналізу її фактичного стану, дозволить загострити увагу на її проблемах та визначити напрями вдосконалення специфічного акцизного оподаткування в Україні.

Метою статті є проведення аналізу сучасного стану функціонування акцизного збору в Україні, виявлення проблемних питань, які впливають на його фіскальну ефективність та доцільність використання в регулюванні рівня споживання підакцизних товарів, а також виокремлення основних напрямів реформування оподаткування акцизним збором в Україні.

Виклад основного матеріалу. Принципи та підходи до використання акцизного збору в податковій системі України зазнають постійних змін та реформ. Така ситуація викликана як безпосередньо трансформацією національної податкової системи, так і державною політикою регулювання виробництва та обігу окремих видів підакцизних товарів. Крім того, ще одним фактором, який впливає на формування акцизної політики в Україні, є вплив даного податку на рівень споживання товарів, шкідливих для здоров'я людини. Вказаний фактор як основний для зміни умов функціонування акцизного збору в Україні використовується останніми роками. Так, лише в 2008-2009 рр. Верховною Радою України була прийнята ціла низка законодавчих актів, які були спрямовані як на підвищення ставок акцизного збору та визначення порядку їх встановлення, так і на вдосконалення основних засад державного регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів [2].

Взагалі, акцизний податок в національну податкову практику був введений в 1991 р., що було зумовлено необхідністю регулювання споживання монопольних і високорентабельних товарів в Україні, а також створенням умов для формування достатньої доходної частини бюджету країни. Протягом періоду застосування акцизного збору в Україні законодавство, що його регулює, зазнавало значних змін. На початку використання акцизного збору до переліку підакцизних товарів, крім нині діючих, було введено ювелірні вироби, кольорові телевізори, магнітофони, відеоапаратуру й апаратуру звукозапису, компакт-диски, одяг з натуральної шкіри та хутра та ін. Однак, вже з 2000 р. було значно скорочено перелік підакцизних товарів, змінено ставки податку, а підакцизними товарами визначені алкогольні напої, тютюнові вироби, спирт, пиво, транспортні засоби, нафтопродукти та ювелірні вироби.

Метою скорочення переліку підакцизних товарів було створення найбільш ефективної системи оподаткування акцизним збором, а також посилення державного контролю за обігом підакцизної продукції, що особливо стосується режиму обігу алкогольних напоїв і тютюнових виробів. Оподаткування вказаних товарів регулюється окремим Законом України "Про акцизний податок на алкогольні напої та тютюнові вироби", а загальні засади державного регулювання їх виробництва та обігу регулюється Законом України "Про державне регулювання виробництва та обігу спирту етилового, коньячного та плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів" [1]. До інструментів такого регулювання відноситься система акцизних складів, механізм використання спеціальних марок акцизного збору, ліцензування виробництва та обігу підакцизної продукції та ін.

Акцизний податок є одним з найбільш ризикових податків з погляду на його вплив на формування доходної частини бюджету, що викликано: специфікою функціонування підакцизної продукції на ринку, постійними змінами законодавчого поля, а також рівнем ефективності державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів [4, 204].

Як засвідчують офіційні дані, специфічні акцизи відіграють визначну роль у формуванні податкових надходжень до бюджетів багатьох країн світу. За рахунок зростання рівня добробуту населення та рівня споживання відбувається і збільшення фіскального значення акцизів як номінально, так і з урахуванням інфляційних процесів. Такі процеси відбуваються при одночасному зниженні питомої ваги акцизів в доходах бюджету порівняно з податками на доходи. В Україні превалююче значення в формуванні загальних надходжень акцизного збору мають надходження акцизного збору з алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Так, в 2008 р. надходження до бюджету від даного податку склали 21,3 млрд. грн., що становить 14,3 % від загальних податкових надходжень до Державного бюджету України [5].

З загальної суми надходжень від даного податку 82,6 % складають надходження від акцизного збору з вітчизняних товарів. В структурі акцизного збору з вітчизняних товарів переважають надходження від лікєро-горілчаних та тютюнових виробів, на які припадає 67,3 % загальних надходжень податку до бюджету [2]. Обмеженість бази оподаткування акцизним збором в Україні, що є наслідком незначного переліку підакцизних товарів, стала причиною того, що акцизний податок з алкогольних та тютюнових виробів в Україні має найбільше фіскальне значення в порівнянні з країнами ЄС (у 2007 р. - 3,7 % і 2,2 % відповідно). Слід відмітити, що показник фіскального значення акцизного збору з алкогольних напоїв і тютюнових виробів у більшості випадків вищий за середньоевропейський у країнах колишнього соцтабору та малих країнах Європи. Крім

того, ставки податку на таку продукцію в Україні значно менші за середньоевропейські [6, 114].

Зважаючи на фінансове значення, особливу увагу органів державної податкової служби при адмініструванні акцизного збору на алкогольні напої спрямовано на забезпечення безпосереднього контролю за відпуском спирту етилового спиртовими заводами, повнотою його отримання виробниками алкогольних напоїв та подальшим використанням у виробничому процесі. З метою забезпечення такого контролю на вказаних підприємствах створені акцизні склади, однак, на відміну від європейської практики, їх діяльність не дає належного ефекту, адже навіть у такій складній багаторівневій системі контролю залишаються можливості для виробництва та реалізації алкогольних напоїв без сплати акцизного збору. У країнах-членах ЄС система функціонування специфічних акцизів регулюється Директивою 92/12/ЄЕС, яка регламентує механізм визначення податкових зобов'язань зі сплати податку та загальний режим виробництва, зберігання й обігу підакцизних товарів за операціями, які підлягають оподаткуванню специфічними акцизами [8].

Збільшуючи ставки акцизного податку протягом останніх років, держава насамперед розв'язує проблему наповнення дохідної частини бюджету. Адже, з одного боку, як державний регулятор відносин між платниками податків і урядом система оподаткування повинна стимулювати розвиток бізнесу у країні, а з другого - виконувати суто фінансову функцію, а саме формувати дохідну частину бюджетів різних рівнів, без яких неможлива державність. Таким чином, сприяючи динамічному зростанню економіки та, як наслідок, підвищенню конкурентоспроможності держави і збільшенню попиту, система оподаткування надає можливість отримувати доходи як державі, так і бізнесу [1, с. 61].

Підвищення ставок акцизного податку через можливе зниження попиту на підакцизну продукцію може дещо зменшити прибуток підприємств - платників цього податку з окремих видів продукції, що є для них іривиною. Втім, оскільки акцизний податок є базою оподаткування ПДВ, можна чекати незначного зменшення оборотних коштів підприємств, орієнтованих на вітчизняного споживача.

Отже, для удосконалення оподаткування підакцизних товарів із метою збільшення наповнення дохідної частини зведеного бюджету України потрібно вжити заходи з виведення виробництва підакцизних товарів із неофіційного сектору економіки. Необхідно також звернути увагу на посилення боротьби з увезенням на митну територію України контрабандних підакцизних товарів.

Вдосконалення потребує і режим виробництва та обігу спеціальних марок акцизного збору. Незважаючи на всі намагання посилення ефективності їх використання в Україні, зберігаються випадки використання марок акцизного збору в схемах ухилення від сплати акцизного збору, особливо це стосується операцій з ввезення на митну територію України алкогольних напоїв та тютюнових виробів імпортного походження.

В Україні порушення законодавства, що регулює виробництво та обіг підакцизних товарів, не впливають на прийняття рішень органів державної влади щодо видачі ліцензій, призупинення їх дії або їх анулювання. У країнах ЄС така ліцензія може бути скасована або призупинена при порушеннях ліцензійних умов, виявленні випадків ухилення від сплати податків та інших дій кримінального характеру. Введення даних інструментів регулювання режиму обігу підакцизних товарів дозволить як більш ефективно впливати на порушників, так і у майбутньому перетворити інструмент ліцензування у суто дозвільний, що і відповідає його економічній сутності.

Висновки з даного дослідження. Таким чином проведена оцінка сучасного стану формування акцизного збору в Україні та регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів дозволив виокремити певні недоліки та неузгодженості. Виходячи з зазначеного, напрямками подальшого вдосконалення оподаткування підакцизних товарів в Україні повинно стати:

- обґрунтоване зростання ставок акцизного податку на лікєро-горілчані та тютюнові вироби;
- відповідно до світового досвіду, залучення до оподаткування даним податком товарів, які за своєю сутністю є підакцизними;

- вдосконалення державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів.

Література

1. Про державне регулювання виробництва та обігу спирту етилового, коньячного та плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів : Закон України : від 19.12.1995 р.№ 481/95-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. - 1995. - № 46. - Ст. 345. -Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Про ставки акцизного збору на тютюнові вироби: Закон України: від 06.02.1996 р.№ 30/96-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. - 1996. - № 8. - Ст. 32. -Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Грезина Е. Борьба за оригинальность / Е. Грезина // Акциз. - 2008. - № 8, 9. - С. 46-49.
4. Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. Проблеми справляння акцизного збору та шляхи їх усунення / Фінанси України.- 2011. - №5. - С.58-67.
5. Данілов О.Д., Фліссак Н.П. Податки в Україні: Навч. посіб. - К.: УкрІНТЕІ, 2003. - 140 с.
6. Загорский В.С. Концептуальные направления реформирования налоговой системы Украины / Налогообложение: проблемы науки и практики. - 2008. - №9. - С.23-29.
7. Звіт про результати діяльності органів ДПС України за 2009 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.sta.gov.ua.
8. Коротун В. І. Світові тенденції акцизного оподаткування і перспективи його оптимізації в Україні / В. І. Коротун // Науковий вісник НУДПСУ. - 2008. - № 1. - С. 112-118.
9. Лютий І. О. Податки на споживання в економіці України / Лютий І. О., Дрига А. Б.,Петренко М. О. - К. : Знання, 2005. - 335 с.
10. Показники виконання Державного бюджету України за січень-грудень 2009 року -[Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
11. Соколовська А. М. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. - К. : НДФІ, 2006. - 320 с.

Юлія Олексіївна Бурлака

*Науковий керівник:
д.е.н., професор Бурлака Г. Г.*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА І ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано діяльність малих підприємств в Україні та шляхи їх розвитку. Розглянуто основні проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу, надано оцінку нормативно-правовій базі, державним та регіональним програмам підтримки малого підприємництва. Розроблено рекомендації щодо розв'язання проблем інноваційного розвитку малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, малі підприємства, реалізована продукція, витрати, стабілізація.

Ю.А. Бурлака

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ И ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье проанализирована деятельности малых предприятий в Украине и пути их развития. Рассмотрены основные проблемы финансового обеспечения малого бизнеса, дана оценка нормативно-правовой базе, государственным и региональным программам поддержки малого предпринимательства. Разработаны рекомендации по решению проблем инновационного развития малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, малые предприятия, реализованная продукция, затраты, стабилизация.

Y.A. Burlaka

LEGAL AND FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL BUSINESS IN UKRAINE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The article analyzes the activity of small Enterprise-Ukraine and ways to improve their work. The basic problem, financial support for small business, analyzes the regulatory framework, as well as national and regional programs to support small businesses. The complex scientific and practical recommendations for solving these problems.

Keywords: small business, business, sales, and expenses, stabilization.

Постановка проблеми: У сучасних умовах господарювання реалізація головних стратегічних напрямів економічної політики держави, спрямованих на ефективне державне регулювання, макроекономічну стабільність та високий рівень соціального забезпечення, неможлива без конкурентоспроможного реального сектора економіки.

Світовий досвід свідчить, що основною рушійною силою економіки є саме мале підприємництво, оскільки сприяє недопущенню монополізації на ринках послуг та торгівлі, а також відіграє важливу роль у закріпленні ринкових відносин як найбільш масової форми, яка швидко реагує на кон'юнктуру ринку.

Проте, в сучасних умовах господарювання за нестійкої економічної, політичної ситуації і фінансової кризи діяльність малих підприємств гальмується наявністю суттєвих проблем і перешкод у даній сфері, що призводить до уповільненості та диспропорційності їх розвитку.

Ось чому, для України на сьогоднішній день особливо актуальним є розробка та реалізація обґрунтованої та ефективної державної політики підтримки розвитку малого бізнесу та стимулювання такої підприємницької діяльності, що є основою економічного та соціального благополуччя держави.

Аналіз останніх публікацій і досліджень: У роботі застосовані сучасні методи дослідження:

- системно-аналітичний метод для узагальнення наукових концепцій, розробок і пропозицій провідних відчизняних і зарубіжних учених щодо вирішення проблем малого підприємництва;

- історичний і логічний методи для з'ясування початкових понять теорії підприємства,

організаційно-правових форм, критеріїв віднесення тих або інших утворень до підприємницького сектора;

- метод функціонально-структурного аналізу, який передбачав постановку досліджуваної проблеми і дав можливість прослідкувати причинно-наслідкову обумовленість її виникнення;

- економіко-статистичний метод для дослідження еволюції розвитку малого підприємництва, розуміння динаміки, структури малого підприємництва;

- метод порівняльного аналізу для визнання сильних і слабких сторін, зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на розвиток малого підприємництва;

- програмно-цільовий метод для обґрунтування практичних пропозицій щодо створення в національній економіці ефективної системи заходів, інструментів і механізмів державного регулювання розвитку малого підприємництва в Україні.

Інформаційну базу дослідження складають звітні дані Державної служби статистики України, основоположні законодавчі і нормативно правові акти і програмні документи державних органів України, зокрема, закони України, укази президента України, нормативні акти Кабінету Міністрів України.

Наукова новизна отриманих результатів і особистий внесок полягає в комплексному дослідженні розвитку малого підприємництва в Україні. Зокрема, вдосконалено:

- обґрунтування особливостей сучасного стану розвитку малого підприємництва;

- визначення конкретних заходів державного регулювання малого підприємництва відносно його подальшого ефективного розвитку;

- визначення конкретних напрямів державного впливу на ефективну діяльність малого підприємництва в Україні, зокрема, реалізація державного регулювання розвитку малого підприємництва на Україні повинна розглядатися як комплекс взаємоузгоджених заходів у сфері правової, адміністративної, регулятивної, макроекономічної і інституційної політики.

Метою дослідження є науково-теоретичне вивчення проблем розвитку малого підприємництва в Україні з урахуванням її економічного стану і специфіки сучасних ринкових змін; розробка рекомендацій, пріоритетних напрямів, методів і чинників ефективного державного регулювання розвитку малого підприємництва в Україні.

Основні результати дослідження. Мале підприємництво являє собою самостійну, систематичну, ініціативну господарську діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку.

Згідно чинного законодавства, малими визнаються ті суб'єкти господарювання, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний фінансовий рік не перевищує п'ятдесяти осіб, та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; [1].

В західних країнах 50-60% валового продукту, та приблизно 70% зайнятого населення за кордоном припадає саме на малі підприємства. В Україні цей показник складає лише 9%. [5]

Така тенденція зумовлена численними негативними чинниками, які стоять на заваді розвитку і становлення малого підприємництва у державі. Ця нестабільна ситуація свідчить про те, що малий бізнес в Україні перебуває в умовах відсутності дієвої системи державної підтримки. Як наслідок, все це призводить до зниження конкурентоспроможності суб'єктів господарювання малого бізнесу, до їх недостатньої інвестиційно-інноваційної активності, низького рівня розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, що стримує економічне зростання та підвищення ефективності діяльності малих підприємств. Саме тому актуальним постає питання об'єктивного перегляду та ефективного вирішення низки чинних проблем.

Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малих підприємств в Україні, до основних чинників, які перешкоджають розвитку малого бізнесу, відносять:

- відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;

- збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);

- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;

- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання

[4].

Першочерговим пріоритетним завданням розвитку й розширення малого підприємництва на сучасному етапі є вдосконалення законодавчої та нормативної бази. На сьогодні Україна має велику кількість нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність, зокрема Господарський Кодекс України, Закони України "Про власність", "Про банкрутство", "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців", "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності", "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності" та ін. Проте відсутність єдності та системності породжує те, що багато правових норм дублюються і переплітаються [4].

Недосконалість правового поля в Україні, а також стан економіки потребує ще більшого здешевлення і спрощення операцій, пов'язаних з реєстрацією, реорганізацією та ліцензуванням малих підприємств, запровадженням процедури отримання дозволів в "єдиному офісі", а також уніфікації та упорядкованості нормативно-правових актів, що регулюють фінансові аспекти діяльності малих підприємств.

Однією з найвагоміших перешкод на шляху розвитку малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку малого підприємництва. Світова практика свідчить, що 10% малих підприємств виростають у великі компанії. На жаль, в Україні це лише поодинокі випадки, оскільки зростання перспективних малих підприємств фактично заблоковано.

Фінансування малих підприємств може здійснюватися за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Відповідно до українського законодавства, в якості зовнішніх джерел фінансування можуть використовуватися цільові банківські вклади, паї, акції, технології, машини, кредити, товарні знаки, інтелектуальні цінності. Основними внутрішніми джерелами залучення коштів є фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви підприємця-інвестора, тобто прибуток, а також амортизаційні відрахування, особисті грошові нагромадження та заощадження підприємців. До неформального ринку позичкових капіталів (внутрішнє джерело фінансування) належить також позика грошей у рідних і знайомих, але це джерело за своїми розмірами та строками не є основним. Такі кошти використовуються для формування стартового капіталу або в екстраординарних випадках функціонування бізнесу. За попередніми підрахунками останнім джерелом користуються понад 67 % підприємців в Україні [8].

Одним із ринкових шляхів розв'язання фінансових проблем суб'єктів вітчизняного малого підприємництва може стати підтримка їх діяльності через розвиток послуг мікрокредитування, які можуть надаватися комерційними банками й небанківськими фінансово-кредитними установами (мікрофінансові організації - МФО). Але процентні ставки для дрібних і середніх позичальників у рамках програм мікрокредитування істотно перевищують середню вартість кредитів юридичним особам. Якщо порівняти їх зі ставками в США, Західній Європі й навіть Росії, порівняння буде не на користь України та українського підприємця. Сьогодні у вітчизняних банках мікрокредити пропонують під 15-24 % річних в іноземній валюті і 20-29 % - в гривні. Зазвичай, мікрокредити видаються на термін від півроку до трьох років залежно від суми. Наприклад, якщо сума складає 5-10 тис. дол. США, то термін, як правило, не перевищуватиме 12 місяців.

Тому, удосконалення системи мікрокредитування, інвестування й надання гарантій - одне з невідкладних завдань держави щодо розвитку малих суб'єктів господарювання. Це допоможе підвищити конкурентоспроможність підприємств; вивести більшу їхню частину з тіньового сектору - за підрахунками фахівців, 75% малих підприємств приховують свої реальні прибутки; створити більшу кількість робочих місць - як свідчить практика, 10 з 15 підприємців скорочують або приховують справжню кількість робочих місць, щоб уникнути податків, а також підвищити загальний рівень добробуту громадян і

держави в цілому, примноживши її ВВП [8, 53].

Зовнішнім позабюджетним джерелом фінансування малого бізнесу, крім комерційних банків, може стати й приватне, або спонсорське фінансування. На Заході нерідко за малою фірмою стоїть велика приватна корпорація, зацікавлена в результатах роботи тих чи інших підприємств, наприклад венчурних компаній, які беруть на себе ризик конструкторського, технологічного та проектного розроблення принципово нових технологій, випробувального й промислового їх використання.

Альтернативою мікрокредитування для малих підприємств на сьогодні є лізинг - форма довгострокової оренди, що передбачає передачу права користування майном іншому суб'єктові підприємницької діяльності на платній основі і? на визначеній? угодою строк.

Лізинг має ряд переваг. Основними з них є:

- лізингові платежі відносять до витрат виробництва;
- наявність гнучких схем виплати платежів;
- мінімальний? пакет документів для укладання лізингової угоди;
- лізинг дає змогу спочатку випробувати обладнання, а потім закупити його, а в сезонних галузях - орендувати лише на час його фактичної експлуатації.

За наявності у малого підприємства альтернативи - взяти кредит на покупку устаткування або придбати це устаткування на певний час за договором лізингу - її вибір необхідно здійснювати на основі результатів фінансового аналізу. В усякому разі, лізинг стає практично безальтернативним варіантом, коли:

- підприємець тільки починає власну справу (що часто має місце в малому підприємстві);
- підприємство-постачальник зазнає труднощів зі збутом своєї продукції, а підприємство - майбутній лізингоотримувач не має в достатньому обсязі власних засобів і не може взяти кредит для придбання потрібного йому устаткування [12].

Але Україна значно відстає за показниками лізингу від постсоціалістичних країн за рахунок ряду факторів, що гальмують його розвиток, а саме: недосконалість правового регулювання, недостатність розвитку інфраструктури ринку лізингу, обмеженість джерел фінансування, несприятливе податкове законодавство тощо.

Удосконалення вітчизняної нормативно-правової бази щодо фінансування малого бізнесу може дати поштовх для розвитку та ефективної діяльності малого підприємництва.

Дані свідчать:

Основними видами діяльності у сфері малого підприємництва в Україні, як і в країнах ЄС, є торгівля, будівництво, фінансова діяльність (і у Європі саме ці сфери традиційно є найбільш привабливими для діяльності малого бізнесу) та сфера послуг (ремонтні роботи, перукарські та освітні послуги, кафе у курортних і придорожніх зонах, ремісництво).

В Україні і досі розвиток малого підприємництва залишається на низькому рівні.

В країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50 % населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наближатись до 80 % (Японія). Натомість в Україні у 2011 р. малим підприємством займалось лише 24,9 % населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9 % від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні). Продукція малих підприємств формує понад 50 % ВВП країн "старої" Європи (Німеччина, Франція); понад 30 - 40 % ВВП у країнах "нової" Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння - в Україні (за даними 2011 р.) цей показник дорівнює 7 % [5].

В Україні, на відміну від ЄС, традиційно зберігається значний розрив у виплатах (офіційної) заробітної плати, яка за підсумками 2011 р. на великих підприємствах становить 2909,35 грн. та малих — 1249,88 грн.

Унаслідок руйнівного впливу кризових явищ 2008 - 2011 рр. в Україні спостерігалось зменшення чисельності малих підприємств. Найбільше падіння припадало на 2010 р. (зменшення на 5,5 % у порівнянні з 2009 р.) та 2011 р. (на 8,9 % у порівнянні з 2010 р.). Кількість малих підприємств в Україні з 75 на 10 тис. наявного населення у 2009 р. скоротилась до 71 у 2010 р. та до 63 у 2011 р, що відповідає показникам 2005 року. Кількість суб'єктів малого підприємництва з 661 на 10 тис. населення у 2009 р. скоротилась до 464 у 2011 році. В Україні частка збиткових підприємств малого бізнесу з 32,8 % від загальної кількості у передкризовому 2007 р. збільшилась до 41,4 % у 2011 році. Кількість зайнятих

працівників на підприємствах малого бізнесу також скоротилась з 2237,4 тис. у 2008 році до 2073,6 (відповідає I половині 2006 р.) [2].

У післякризовий період, в контексті заходів, спрямованих на скорочення дефіциту бюджетів всіх рівнів, в Україні відбулось суттєве скорочення обсягів фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва. Так, у 2010 р. рівень фінансування зазначених заходів з обласних бюджетів становив лише 43 % від показників докризового рівня [5].

Вище зазначені дані доводять значне відставання в розвитку малого і середнього підприємництва України від більш розвинених країн світу.

Розвиток малого підприємництва на регіональному рівні гальмують наступні системні проблеми:

I. Вплив системних проблем, що супроводжують розвиток малого підприємництва на загальнодержавному рівні:

1. Дефіцит матеріальних ресурсів у суб'єктів малого підприємництва як наслідок:

- недостатньої фінансової підтримки з боку держави;
- неврегульованості механізмів кредитування малого підприємництва та високої вартості кредитних ресурсів;

2. Відсутність чіткої системи податкових преференцій для суб'єктів малого підприємництва.

3. Недостатня допомога з боку держави у просуванні продукції вітчизняних малих підприємств на закордонні ринки, незначне залучення малого бізнесу до виконання державних замовлень.

4. Недосконалість нормативно-правового забезпечення розвитку малого підприємництва, зокрема, у сфері обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

5. Нерівні умови господарювання малих та великих підприємств на ринку, у т.ч.: різні стартові можливості щодо доступу до фінансових ресурсів та державних інвестицій; нестача інформації; брак коштів на освоєння нової продукції та отримання сучасних технологій тощо.

II. На регіональному та місцевому рівні:

1. Недостатнє (негарантоване та несистематичне) фінансування регіональних програм підтримки і розвитку малого підприємництва (наприклад, у Київській області, незважаючи на затвердження програми підтримки малого підприємництва, кошти на реалізацію її заходів у 2009 - 2010 рр. так і не були виділені).

2. Недосконалість контролю за використанням коштів, виділених малим підприємствам, внаслідок чого частина ресурсів втрачається за нецільовим призначенням.

3. Відсутність ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого бізнесу на місцевому (регіональному) рівні.

4. Нерівномірність розташування та розвитку малого підприємництва у регіонах України, що обумовлено загальною економічною ситуацією в регіоні. Адже мале підприємництво напряму залежить від платоспроможного попиту населення в регіоні, від стабільного розвитку "точок росту" та потужних "ареалів" промислового, аграрного виробництва. Саме тому у депресивних, периферійних (у т.ч. монофункціональних регіонах) темпи розвитку малого підприємництва є низькими [3].

За даними на 2012 р. понад половину малих підприємств від їхньої загальної кількості в Україні зосереджено у семи регіонах: у м. Києві (20,2 %), Донецькій (7,3 %), Дніпропетровській (7,0 %), Харківській (6,8%), Одеській (5,9 %), Львівській (5,8 %) областях та АР Крим (4,8 %). За кількістю малих підприємств - юридичних осіб на 10 тис. осіб населення лідером є м. Київ - 250 підприємств; після нього - Харківська (76) та Львівська (70) області. Найгірші показники за цим параметром у Вінницькій (35), Сумській (36) та Рівненській (37) областях. Найбільшу чисельність суб'єктів малого підприємництва (включаючи фізичних осіб — підприємців) на 10 тис. населення зареєстровано у м. Києві (699), Миколаївській (583) та Одеській областях (562), найменше - у Тернопільській (358), Донецькій (398) областях та у АР Крим (372).

За обсягами реалізованої продукції лідирують малі підприємства м. Києва (151,6 млрд. грн.), Дніпропетровської (44,5 млрд. грн.) та Донецької (38,3 млрд. грн.) областей. Замикають рейтинг за обсягами реалізованої продукції малі підприємства Чернівецької (3,3 млрд. грн.), Тернопільської (4,1 млрд. грн.) та Рівненської (4,3 млрд. грн.) областей. Розмір середньомісячної заробітної плати працівників малих підприємств також різниться за регіонами: найвищий рівень - у м. Києві (1838,19 грн.), у Донецькій (1280,46 грн.), Дніпропетровській (1215,39 грн.) та Запорізькій (1140,76 грн.) областях. Найнижча заробітна плата у працівників малих підприємств Волинської (983,83 грн.), Чернігівської (997,86 грн.) та Тернопільської (1000,38 грн.) областей [2].

В умовах післякризового періоду розвиток малого підприємництва повинен відігравати надзвичайно важливу роль для досягнення в Україні соціальної стабільності, збільшення робочих місць, зростання доходів населення.

Стабільні темпи зростання національної (та регіональної) економіки України - запорука для гарантованого стабільного розвитку малого підприємництва. Адже суттєва активізація діяльності малого підприємництва спостерігається в процесі його залучення до виробничо-інфраструктурних зв'язків із великим (та середнім) виробництвом; а також як відповідь на зростання доходів та збільшення платоспроможного попиту населення на товари та послуги (у т.ч. на місцевих ринках).

В Україні виникла нагальна потреба у забезпеченні державної підтримки розвитку малого підприємництва. Заходи держави у цьому напрямі мають поєднувати як загальносистемне регулювання ринкового середовища (конкурентна, податкова, зовнішньоекономічна, митна та ін. політика), так і специфічні заходи державного регулювання та державної підтримки розвитку малого підприємництва, у т.ч. на регіональному рівні.

На сучасному етапі системної модернізації економіки України особливого (першочергового) значення мають заходи в рамках Програми економічних реформ на 2010-2014 р. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" щодо державної підтримки розвитку малого підприємництва. Водночас, формування нової державної політики щодо підтримки малого підприємництва тільки розпочалось. Так, кроки державних органів стосувались, перш за все, реформування нормативно-правової бази. Питання щодо надання малим підприємствам ресурсної, інформаційної та освітньої допомоги досі залишається поза увагою [5].

Незадовільний стан бізнес-середовища в Україні, викликаний високим регуляторним навантаженням.

Система регуляції бізнесу в Україні, зокрема через видачу дозволів і проведення перевірок, знижує конкурентно спроможність країни і підвищує ризик розповсюдження корупції.

Україна потребує стабільне і тривале зростання в економіці і соціальній сфері. Для стабілізації економічного зростання, створення передумов його галузевої і регіональної диверсифікації необхідне підвищення ролі малих і середніх підприємств в економіці. Введення нових потужностей в промисловості потребує залучення інвесторів, які чекають поліпшення середовища бізнесу, зокрема на перехід до кращої світової практики державної регуляції бізнесу [10,126].

Відмова від надмірного регуляторного навантаження на підприємства малого та середнього бізнесу у вигляді дозволів і перевірок повинна стати важливим етапом роботи по спрощенню адміністративних процедур.

В Україні також відсутні чітко сформульовані напрями державної підтримки малого підприємництва на регіональному рівні (з урахуванням особливостей кожної області). З огляду на це, можна надати наступні рекомендації щодо першочергових заходів ефективною підтримки та визначення головних перспектив розвитку малого підприємництва на регіональному та місцевому рівнях.

1. Забезпечити формування сприятливого підприємницького клімату:

а) привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики;

б) розробити механізм часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів;

в) сформувати регіональні бази даних щодо інвестиційних пропозицій малих підприємств (особливу увагу слід звернути на розповсюдження інформації серед іноземних інвесторів).

2. Для створення нових робочих місць та скорочення безробіття та стимулювання розвитку підприємництва місцевій владі необхідно:

а) сприяти самозайнятості безробітних шляхом надання їм одноразової грошової допомоги для започаткування власної підприємницької діяльності. Для отримання такої допомоги безробітні повинні представити бізнес-план для вирішення актуальних на регіональному рівні проблем;

б) при перепідготовці та підвищенні кваліфікації безробітних особливу увагу слід приділяти професіям, що не тільки користуються попитом на ринку праці, але й дають змогу започаткувати власну справу;

в) проводити семінари та курси підвищення кваліфікації для всіх бажаючих розпочати підприємницьку діяльність.

3. Вжити заходів щодо розвитку малого підприємництва у сільській місцевості:

а) розробити механізми надання матеріальної допомоги малим підприємствам, що виробляють екологічно чисту продукцію сільського господарства, займаються її переробкою та експортом;

б) сприяти переорієнтації вивільненої робочої сили на нові види діяльності у сільському господарстві та у сфері розвитку "зеленого туризму";

в) сприяти залученню безробітних, зареєстрованих у містах, до працевлаштування на новостворених робочих місцях у сільській місцевості.

4. Стимулювати проведення регіональних конкурсів (тендерів) щодо закупівлі товарів та надання послуг малими підприємствами за кошти державних та місцевих бюджетів, а також участь підприємців у виконанні регіональних замовлень.

5. Запровадити механізми державно-приватного партнерства у сфері підтримки малого підприємництва на місцевому рівні:

а) для залучення суб'єктів малого підприємництва до участі у формуванні регіональної політики створити при облдержадміністраціях Регіональні ради підприємців;

б) стимулювати впровадження у регіонах інноваційних та енергозберігаючих технологій шляхом спільного фінансування проектів у науково-технічній та інноваційній сферах, що реалізуються малими підприємствами;

в) налагодити здійснення щоквартального моніторингу наявності площ приміщень виробничого та невиробничого призначення, які перебувають у комунальній власності і можуть бути надані в оренду суб'єктам підприємницької діяльності.

6. Для інформаційного забезпечення малих підприємців та спрощення їх доступу до необхідної інформації створити у регіонах бази даних, які будуть акумулювати (та систематизувати) інформацію щодо норм чинного законодавства України; інформаційно-аналітичні матеріали стосовно розвитку підприємництва регіону, цінової ситуації, регуляторної політики, наявних банківських установ та кредитних спілок з переліком їх послуг у сфері кредитування суб'єктів малого підприємництва.

Пріоритетного значення на регіональному (місцевому) рівні має отримати стимулювання малого підприємництва до розвитку інноваційної діяльності (у т.ч. у сфері енергозбереження, освоєння альтернативної енергетики, виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг, імпортозаміщення), що вимагає:

1. Розробити механізми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, що здійснюють інноваційну діяльність:

- визначити обсяги коштів місцевого бюджету, що можуть бути використані на фінансове забезпечення інноваційної діяльності;

- стимулювати залучення коштів фінансово-кредитних установ та суб'єктів малого підприємництва до венчурних фондів;

- передбачити компенсацію з регіонального (обласного, міського) бюджету відсотків за користування банківськими кредитами на реалізацію інноваційних проектів.

2. Сприяти створенню спеціалізованих місцевих лізингових компаній, пріоритетною сферою діяльності яких має стати підтримка розвитку малого підприємництва.

3. Започаткувати систему замовлень місцевої влади на виконання важливих для регіону інноваційних науково-технологічних розробок, що можуть реалізовуватись суб'єктами малого підприємництва.

4. Для стимулювання регіональної співпраці між секторами великого і малого підприємництва у впровадженні інновацій задіяти аналітичні підрозділи при обласних адміністраціях, що дозволить:

- проводити дослідження ринкового попиту на науково-технічну та інноваційну продукцію, результати досліджень вносити у регіональні бази даних;

- виявляти потреби великих підприємств у виконанні робіт щодо розробки та впровадження інновацій, інформувати про них малі підприємства;

- сприяти налагодженню коопераційних зв'язків великого, середнього та малого бізнесу в інноваційній сфері.

5. Сформувати електронну біржу інновацій та у межах цього:

- створити базу даних про інвестиційно привабливі інноваційно-орієнтовані малі підприємства;

- розвивати місцеві електронні інформаційні ресурси, спрямовані на популяризацію та рекламування інноваційних проектів малого підприємництва;

- надавати допомогу у підготовці бізнес-планів та інвестиційних проектів малих підприємств в інноваційній сфері.

Висновки. Мале підприємництво в Україні має значний потенціал і перспективи, особливо в умовах ринкової економіки, яка базується насамперед на приватному бізнесі та особистій ініціативі. Вирішення існуючих проблем розвитку малого бізнесу в Україні та створення сприятливого середовища для нього потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки.

Активізувати діяльність суб'єктів малого підприємництва можливо за такими напрямками:

1) кредитування малого підприємництва переважно за рахунок коштів українських та іноземних банків, інших фінансових установ і підприємств на умовах, що є найвигіднішими для малого бізнесу;

2) прийняття Закону України "Про організацію формування та обігу кредитних історій" із метою суттєвої мінімізації ризиків неповернення кредитів (як передумова створення бази для розширення кредитування в майбутньому);

3) розвиток агрокредитування на якісно новому рівні;

4) розвиток альтернативних джерел фінансування, наприклад лізинг, що є більш вигідною формою інвестування порівняно з прямою купівлею й купівлею за рахунок кредитних ресурсів.

5) підвищення дієвості регіональних програм підтримки малого підприємництва, усунення диспропорції їх фінансування за регіонами.

6) розвиток мікрокредитування за рахунок зниження відсоткових ставок до європейського рівня;

7) збільшення частки мікрокредитування малих підприємств у сфері виробництва як основного виду економічної діяльності.

Література:

1. Господарський кодекс України // www.zakon.rada.gov.ua.

2. Про встановлення прожиткового мінімуму на мінімальній заробітній платі: Закон України від 20.10.2009р. //

3. Про державний бюджет України: Закон України від 22.12.2011р. // <http://zakon2.rada.gov.ua/>. - С. 50-58.

4. Державний служба України з питань регуляторної політики і підприємництва. Моніторинг стану виконання регіональних програм підтримки малого підприємництва в регіонах України. // <http://www.dkrp.gov.ua>.

5. Національна програма сприяння розвитку малих підприємств в Україні <http://www.zakon.rada.gov.ua>. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1646-17>

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

6. Програма мікрокредитування в Україні // <http://microcredit.com.ua/>
7. Комарницький І., Офік М. Проблеми розвитку малого і середнього підприємництва // *Регіональна економіка*. - 2005. - №4. - с. 56-78.
8. Порохня В.М. Моделювання людського потенціалу держави: монографія/ В.М. Порохня, В.В. Бирський.- Запоріжжя: КПУ.- 2008. //-192 с.
9. Пивоваров М.Г. Розвиток малого підприємництва в Україні. Актуальні питання удосконалення фінансово-кредитного механізму в Україні / М.Г.Пивоваров, К.В. Смуров//*Тиждень наук: зб. наук.праць конференції* : В 2т.-Запоріжжя, 2001.//- Т.1.-С .115-116.
10. Ярошевич Н. Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н. Б. Ярошевич, М. Б. Антонів // *Науковий вісник НЛТУ України* 2009 // - Вип. 19.5. - С. 241-246.

Євген Олегович Гетьман

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Довгань Л. П.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті автором розкрито зарубіжний досвід розвитку споживчого кредитування, наведено основні етапи його становлення, визначено основні чинники, які забезпечують його ефективне функціонування протягом тривалого періоду, обґрунтовано доцільність впровадження зарубіжного досвіду в Україні.

Ключові слова: споживчий кредит, іпотека, банки, зарубіжний досвід.

Гетьман Е. О.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье раскрыт зарубежный опыт развития потребительского кредитования, приведены основные этапы его становления, определены основные факторы, которые обеспечивают его эффективное функционирование на протяжении продолжительного периода, обоснована целесообразность внедрения зарубежного опыта в Украине.

Ключевые слова: потребительский кредит, ипотека, банки, зарубежный опыт.

Getman E.

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN CONSUMER CREDITS AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

In this article the author presents international experience of consumer credit development and its principal stages. The author determines key factors for its effective functioning during the long period, and presents its possible implementation in Ukraine.

Key words: consumer credit, mortgage, banks, international experience.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні більшість населення не може собі дозволити купувати товари тривалого користування за рахунок поточних доходів. Для цих категорій людей, а також пенсіонерів, інвалідів та інших малозабезпечених громадян придбання товарів тривалого користування стає неможливим. У цих умовах актуальність набуває вироблення концепції розвитку споживчого кредитування в Україні в умовах ринкової економіки.

Вивчення системи кредитування фізичних осіб є необхідним, перш за все, стосовно завдань, які стоять перед комерційними банками. Активна робота комерційних банків у галузі обслуговування приватних осіб є необхідною умовою зміцнення ресурсної бази, розширення ринків їх успішної конкурентної боротьби з небанківськими фінансово-кредитними установами. При цьому мова повинна йти не тільки про вдосконалення техніки кредитування і розширення видів кредитних послуг, але і про розробку цілого комплексу нових принципів стосунків банків з фізичними особами. Тому особливо актуальним є вивчення зарубіжного досвіду і його творче використання стосовно умов вітчизняної економіки, що матиме позитивну роль і допоможе уникнути істотних помилок у побудові моделі економічного механізму стосунків партнерів у процесі кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти розвитку споживчого кредитування за кордоном та перспектив запровадження іноземного досвіду в економіку України розглядали такі вітчизняні дослідники як Є. Антипенко [1], О.І. Завидівська [2], Н.В. Кривень [6], В. Лавренчук [7], Т.В. Маланчук [8], Т. Г. Ніколаєв, Д. Г. Ніколаєв [3], Спаських Н.М.[4], Торубка Л.В. [5], Фролов С. М. [10]. Зокрема, в своїх дослідженнях вони приділяли увагу не лише вивченню зарубіжного досвіду споживчого кредитування, загальному стану ринку споживчого кредитування в Україні, але й питанням імплементації цього досвіду, а також впливу споживчого кредитування на економіку України.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на доволі ґрунтовний аналіз зарубіжного досвіду споживчого кредитування та його застосування в Україні, ще мало розробленою залишається проблема адаптації принципів зарубіжного досвіду до

вітчизняних реалій.

Мета дослідження. Метою є аналіз зарубіжного досвіду споживчого кредитування та визначення можливостей його запровадження в економіку України.

Основні результати дослідження. Як свідчить світовий досвід, банківські операції з фізичними особами становлять близько третини загального обсягу всіх операцій, які проводять фінансово-кредитні установи країн із ринковою економікою.

Одним із видів банківських операцій з фізичними особами є споживче кредитування, яке допомагає прискорити реалізацію товарів широкого вжитку і побутових послуг, збільшує платоспроможний попит населення, підвищує його життєвий рівень.

Активізація кредитування населення в Україні відбувалася в умовах існування тіньових доходів у значної частини населення, застосування банками спрощених процедур оцінки платоспроможності позичальників, а це в свою чергу знижувало об'єктивність оцінки платоспроможності позичальників.

На даний час в Україні в умовах посткризової економічної ситуації видається позик значно менше, ніж у будь-якій іншій розвинутій державі. Однією з суттєвіших проблем є оцінка справжньої платоспроможності позичальника [8].

У Західній Європі та США давно сформовано розвинену і законодавчо врегульовану систему споживчого кредитування, в основі якої - чіткі методи визначення платоспроможності позичальника. Головною складовою споживчого кредитування є оцінка ризиковості кредиту, що включає оцінку кредитного та процентного ризиків. У ході аналізу можливості погашення кредиту з'ясовуються рівень і стабільність доходів позичальника та обсяг його зобов'язань.

У США максимальне відношення зобов'язань позичальника до його доходів не може перевищувати 35%, у тому числі виплати за споживчим кредитом не повинні перевищувати 28%. Додатковим захистом від кредитного ризику є внесення покупцем першого внеску. Як правило, це невелика сума (близько до 20%) вартості кредиту. Захист, отже, подвійний: по-перше, знижується ризик несплати позичальником споживчого кредиту (він уже вклав власні кошти і не хоче їх втратити); по-друге, вкладаючи кошти, позичальник прагнучиме зниження ціни, а отже, зростає надійність майнового забезпечення позички.

Поряд із кредитним враховується процентний ризик. Тривалий час у США та інших західних країнах використовували традиційний спосіб запобігання процентному ризику: надавали кредити за фіксованими процентними ставками, включаючи у відсоток, що закладається, два компоненти - реальну процентну ставку і ставку, що враховує інфляційні очікування [2].

За даними Міжнародного валютного фонду, середнє співвідношення споживчих кредитів, наданих фізичним особам, становить близько 18% розміру ВВП країни. Найвищий рівень обсягів споживчого кредитування зафіксований у країнах Азії, на другому місці - країни Європи, на третьому — Латинської Америки. В Україні цей показник не перевищує двох відсотків ВВП нашої країни. Враховуючи потенціал ринку кредитування фізичних осіб та рівень дохідності від цих операцій, значна частина банківських установ нашої держави спрямувала свої зусилля на розвиток саме цього банківського продукту.

Але аналітики все-таки прогнозували піднесення банківського сектору у східноєвропейських країнах. Найбільш інвестиційно привабливими серед усіх країн цього регіону є Чехія, Естонія, Угорщина, Польща і Словенія завдяки чіткому і прозорому банківському законодавству. До другої групи за привабливістю для західних банків аналітики відносять Латвію, Литву, Словаччину, Болгарію, Румунію і Хорватію. До третьої групи включають Росію та Україну й деякі інші постсоціалістичні країни [4].

Протягом останніх десятиріч у світі спостерігається значне збільшення обсягів споживчого кредитування (в т.ч. поширення кредитних карток) завдяки дерегуляції, поширенню технологій та інформації та інших факторів, які отримали назву "демократизації" споживчого кредиту. Проте це явище тягне за собою і соціальні наслідки у вигляді зростання заборгованості фізичних осіб та, відповідно, збільшення рівня ризику

неплатоспроможності боржників через втрату роботи, хворобу, розлучення тощо, особливо у період фінансових криз. Внаслідок цього у світі останнім часом приділяється велика увага питанням банкрутства фізичних осіб або споживчого банкрутства.

Законодавство зарубіжних країн у цій сфері досить різниться як історією, так і підходами. Історичний досвід, ідеологія, культурні особливості, конкретна ситуація (наприклад, фінансова криза) впливають на вирішення проблеми споживчої неплатоспроможності. Як свідчать дослідження, всі ці фактори необхідно враховувати.

Якщо у США правила щодо споживчого банкрутства діють з кінця XIX століття, то у Європі перший відповідний закон було прийнято у Данії у 1984 році. У США (та значною мірою у Канаді) підхід є сприятливішим для споживачів; процедури банкрутства менш суворі та тривалі; за певних обставин фізичні особи можуть позбавитися боргу протягом кількох місяців. У європейських країнах регулювання неплатоспроможності надає перевагу правам кредитора, дозволяючи задовольняти більшу частку позовів на його користь, часто шляхом суворіших правил та довшого періоду добросовісної поведінки для споживачів.

Це є зрозумілим з огляду на розвиток та особливості двох правових систем. У країнах континентального права донедавна панувала думка, що виходячи з принципів свободи договору, *pacta sunt servanda* (договори мають виконуватися), стороннє втручання у правовідносини позичальника та боржника та відповідальність останнього за договором є недоцільним. І хоча європейські країни останніми десятиріччями запозичують американську доктрину "fresh start" ("нового старту") - погашення боргів за рахунок майна боржника, списання залишку боргів та надання можливості боржнику наново інтегруватися у суспільство, - деякі дослідники наголошують на проблемах імплементації цієї доктрини у континентальну правову систему [9].

В зарубіжній практиці найбільш поширеною є оцінка кредитоспроможності позичальника, що провадиться на підставі методик, в основі яких лежить система "5C":

а) "Character". Репутація позичальника, його відповідальність і готовність виконувати зобов'язання, характер ділової активності, зв'язків з контрагентами, склад засновників і їхня стабільність, повернення попередніх кредитів.

б) "Capacity". Фінансові можливості - здатність позичальника отримувати кошти по усіх видах своєї діяльності, розраховуватися по усіх видах своїх зобов'язань, у тому числі довгостроковим.

в) "Capital". Власний капітал позичальника і його порівнянність з ризиками по даній кредитній операції.

г) "Collateral". Забезпечення кредитної операції.

д) "Conditions". Загальні умови - стан економічної кон'юнктури, характер ринку, умови реалізації товарів, перспективність розвитку галузі, маркетингові дослідження.

Слід зауважити, що поточна фінансова криза свідчить про відносну неефективність даних методик. Це означає, що одним з можливих напрямів підвищення стійкості банківської системи є подальше вдосконалення системи оцінки платоспроможності і кредитоспроможності позичальника, зокрема, за рахунок зміни критеріїв оцінки та їх ваги.

Сьогодні для вітчизняної банківської системи характерний ще надто обмежений асортимент банківських кредитних послуг. Він значно менший, ніж у розвинених ринкових країнах. Пропозиція послуг споживчого кредитування може бути істотно збільшена при взаємодії банків у сфері кредитування з небанківськими фінансовими організаціями. Привабливість такого альянсу для банку обумовлена можливостями невисоких витрат на створення спеціальної інфраструктури для фінансових операцій і невисоких ризиків для репутації банків.

Крім того, світовий досвід свідчить, що банківський сектор, що складається з двох ланок - центрального банку і банків, не в змозі забезпечити середньострокового і довгострокового кредитування малих клієнтів. Для цього необхідно між цими двома рівнями побудувати певний буфер - банк другого рівня, спеціальну кредитну установу, яка за рахунок державних коштів здійснюватиме режим кредитування з метою сприяння розвитку, а не отримання комерційного прибутку. І робитиме це шляхом рефінансування комерційних банків, не створюючи їм конкуренції, а навпаки, підтримуючи їх фінансову базу. Перевагою такої установи є те, що держава матиме можливість контролювати грошові кошти, які вона надає банківській системі, спрямувати їх використання у ті сфери, де вони є найбільш

необхідними та ефективними.

Висновки. Як свідчить світовий досвід, банківські операції з фізичними особами становлять близько третини загального обсягу всіх операцій, які проводять фінансово-кредитні установи країн із ринковою економікою. У Західній Європі та США давно сформовано розвинену і законодавчо врегульовану систему споживчого кредитування, в основі якої - чіткі методи визначення платоспроможності позичальника. Головною складовою споживчого кредитування є оцінка ризиковості кредиту, що включає оцінку кредитного та процентного ризиків. У ході аналізу можливості погашення кредиту з'ясовуються рівень і стабільність доходів позичальника та обсяг його зобов'язань. Крім того, світовий досвід свідчить, що банківський сектор, що складається з двох ланок - центрального банку і банків, не в змозі забезпечити середньострокового і довгострокового кредитування малих клієнтів. Нами пропонується з метою покращення стійкості, надійності та платоспроможності банку провести перегляд та подальшу адаптацію критеріїв оцінки кредитоспроможності позичальника. Також, пропонується запровадити державно-приватну кредитну установу, що дозволить контролювати кошти, що спрямовуються на рефінансування банківської системи, спрямовуючи їх у ті сфери, де вони максимально сприятимуть збалансованому розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Антипенко Є., Ногіна С., Візіренко Д. Вплив сучасного механізму споживчого кредитування на економіку України // *Економічний аналіз*. - 2011. - Випуск 8. Частина 1. - С. 351 - 354.
2. Козоріз М.А., Завидівська О.І. Зарубіжний досвід іпотечного кредитування банками фізичних осіб // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. - 2009. - № 2. - С. 111 - 115.
3. Ніколаєв Т. Г., Ніколаєв Д. Г. Теоретичні засади механізму здійснення іпотечного кредитування в Україні // *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка*. - 2009. - Випуск 3/1. - С. 79 - 84.
4. Спаських Н.М. Зарубіжний досвід розвитку іпотечного кредитування // *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. - 2008. - Випуск 21. - С. 72 - 74.
5. Торубка Л.В. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан і напрями розвитку // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. - 2011. - № 3. - С. 227 - 230.
6. Кривень Н.В. Зарубіжний досвід мікrokредитування. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1492/1/21.pdf>
7. Лавренчук В. Перспективи розвитку довгострокового іпотечного кредитування в Україні в контексті зарубіжного досвіду. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2002/2/20020262.html>
8. Маланчук Т.В. Споживче кредитування в умовах фінансової кризи. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_CPD/Malanchuk_conf_003.pdf
9. Стислий огляд зарубіжного регулювання банкрутства фізичних осіб. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.commerciallaw.com.ua/attachments/article/219/огляд.pdf>
10. Фролов С. М., Охтеменко К. О. Економічні проблеми споживчого кредитування в Україні. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28076/1/Frolov.pdf>

Анна Григорівна Гнатенко

Науковий керівник:
д. е. н., професор Я.В. Белінська

ПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті здійснено аналіз сучасних тенденцій розвитку іпотечного кредитування в Україні, наведено перспективи розвитку вітчизняного іпотечного ринку.

Ключові слова: іпотека, кредит, державне регулювання, іпотечний ринок, молодіжне житло.

А.Г. Гнатенко

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье осуществлен анализ современных тенденций развития ипотечного кредитования в Украине, приведены перспективы развития отечественного ипотечного рынка.

Ключевые слова: ипотека, кредит, государственное регулирование, ипотечный рынок, молодежное жилье.

A.G. Gnatenko

MORTGAGE LENDING IN UKRAINE CURRENT STATUS AND FUTURE DEVELOPMENT

The article analyzes the current trends of mortgage lending in Ukraine and the prospects of the domestic mortgage market.

Keywords: mortgage, credit, government regulation, the mortgage market, the youth shelter.

Постановка проблеми. Розвиток ринку іпотечного кредитування зараз визначено одним з пріоритетних напрямків діяльності Кабінету Міністрів України, адже завдяки йому можна вирішити низку проблем, що стосуються різних сфер національної економіки. Попри досить динамічний розвиток українського ринку іпотеки, його рівень розвитку залишається незадовільним. За інформацією Української національної іпотечної асоціації (УНІА), обсяги іпотечного кредитування в Україні станом на жовтень 2006 року сягнули 20,8 млрд. гривень. Це близько 6% ВВП України та приблизно 10% загального кредитного портфеля українських банків [5].

Розвиток іпотечного кредитування, насамперед, залежить від адекватного законодавства, яке має забезпечувати, надійний захист як іпотечного кредитора, так і позичальника, з іншої, - передбачати стимули для подальшого розвитку та вдосконалення усього комплексу правовідносин у цій сфері [5].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку іпотечного кредитування досліджували у своїх працях такі вчені як Азізова К.М., Андрушків Т., Гнатківський Б.М., Ходаківська М.Ю. та ін. Однак попри відносно велику кількість досліджень з різних проблем розвитку іпотечного ринку в Україні в них бракує системності досліджень організаційно-правових основ його розвитку.

Невирішені частини проблеми. Поза увагою науковців залишаються напрями вирішення проблем іпотечного кредитування України та аналіз перспектив розвитку іпотечного ринку з урахуванням змін, які відбуваються у вітчизняній економіці.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану іпотечного кредитування в Україні та обґрунтування пропозицій, які спроможні забезпечити ефективне функціонування іпотечного ринку

Основні результати дослідження. Особливістю іпотечного ринку України є монопольне становище на ньому банків як інституційних учасників. Небанківські установи як іпотечні кредитори (страхові компанії, спеціалізовані фінансові установи, пенсійні фонди, житлово-кредитні кооперативи) представлені обмежено.

Відповідно перспективи відновлення іпотечного ринку в Україні у поточній ситуації цілком залежать від розвитку банківської системи, що, зважаючи на обмеженість ресурсної бази банків та високу ризикованість банківської іпотеки, все ще суттєво гальмує відновлення іпотечного ринку.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

Державні заходи зі сприяння відновленню іпотечного ринку повинні бути орієнтовані на:

- розроблення стратегії його розвитку та вдосконалення чинної нормативно-правової бази (зокрема стосовно визначення об'єктів незавершеного будівництва, встановлення іпотеки земельних ділянок, запровадження детальної процедури банкрутства банків-емітентів іпотечних облигацій та спрощення процедур випуску та обігу заставних);
- подальшу підтримку діяльності ДІУ (Державної іпотечної установи) шляхом надання державних гарантій за емітованими ДІУ іпотечними облигаціями;
- на покращення фінансування іпотечних угод та стимулювання будівництва житлової нерухомості.

Щодо реалізації вказаних напрямів доцільно на первинному ринку іпотеки компенсувати частину відсоткової ставки за іпотечними кредитами для громадян (молодих сімей), які мають потребу у власному житлі, шляхом безпосереднього надання пільгових іпотечних кредитів банками у взаємодії із Державним фондом сприяння молодіжному житловому будівництву (ДФСМБ або Молодіжний фонд). В умовах великого попиту на житло, обмеженості фінансових ресурсів для субсидій (яких заплановано

111 млн. грн. на 2012 р.) та високих корупційних ризиків за існуючими схемами визначення одержувачів пільгових кредитів, передбачити виділення компенсації частини відсоткової ставки обмеженим соціальним групам [1].

ДФСМБ здійснює підтримку іпотечного кредитування молодих сімей шляхом безпосереднього надання іпотечних кредитів молодим сім'ям за зниженими (в окремих випадках безвідсоткові) відсотковими ставками

(табл. 1) та компенсації частини відсоткової ставки за кредитами, наданими банками (табл. 2). Недоліками діяльності ДФСМБ є обмежений та інтервальний характер фінансування, і особливо у разі компенсації частини відсоткової ставки, починаючи з 2005 р., що суттєво знижує ефективність такої фінансової підтримки житлового будівництва. З іншого боку, позичальники отримали нерухомість практично за ціною собівартості. Наприклад, вартість 1 кв. м зведеного житла у 2008 р., яке було профінансоване за участі ДФСМБ, становила 3 800 грн, що було несуттєво нижче за середньоринкову собівартість, проте значно нижче за ринкову ціну.

Таблиця 1. Динаміка розвитку молодіжного житлового кредитування [3]

Роки	Виділено з Державного бюджету, тис. грн	Виділено з місцевих бюджетів, тис. грн	Надано кредитів	Проінвестовано житла, кв. м
2002	48 309,50	8 830,60	828	56 543,50
2003	69 359,30	17 718,20	1123	78 738,90
2004	122 700,76	19 630,14	1601	113 371,00
2005	110 571,38	20 823,09	1089	79 834,40
2006	91 002,02	34 019,30	646	45 648,10
2007	94 273,30	51 450,60	632	44 977,10
2008	76 799,37	56 538,10	486	35 225,40
2009	0,00	34 191,34	127	9 323,60
2010	36 000,00	31 000,00	297	0,00
Усього (2000-2010 рр.)	776 345,83	315 023,15	9966	675 833,70

Таблиця 2. Обсяги часткової компенсації кредитів комерційних банків [3]

Роки	Кількість укладених угод, шт.	Обсяг банківських ресурсів, тис. грн	Фактично профінансовано, тис. грн
2004	1143	95 626,0	1 500,0
2005	15800	1 738 031,0	25 000,0
2006	0	0,0	99 250,0
2007	205	40 445,7	114 243,0
2008	675	159,0	103,73
2009	0	0,0	70,0
2010	0	0,0	117,8
Усього	17823	1 874 261,7	240 284, 53

Крім того, не зовсім виправдане надання ДФСМБ пільгових іпотечних кредитів майже на 100% вартості житла, що купується (передбачено Постановою Кабінету Міністрів України від 29 травня 2001 р. №584) [4]. Якщо змінити схему надання таких кредитів, фінансуючи 50% вартості житла, кількість сімей, що буде охоплена цією програмою, збільшиться вдвічі. При цьому значна частка українських сімей здатна профінансувати до 50% вартості житла самостійно, проблема для них полягає у недоступності банківських іпотечних кредитів.

Протягом 2005-2009 рр. іпотечний ринок України стрімко розвивався, залишаючись найбільш перспективним сегментом кредитного ринку, однак затяжні кризові явища на світових фінансових ринках, економічна ситуація в країні, що супроводжувалась високими темпами інфляції, та коливання валютного курсу, зміни до чинного законодавства, які спрямовувались на подолання зростаючих кредитних ризиків та розривів ліквідності, негативно вплинули на нього. Вперше за роки незалежності України сегмент іпотечного кредитування загальмував темпи зростання та навіть відкотився назад, відреагувавши на галопуючий рівень інфляції підвищенням процентних ставок на 1 - 5 %, а у відповідь на загальну кризу ліквідності національної банківської системи відповів згортанням іпотечних програм (див. рис. 1).

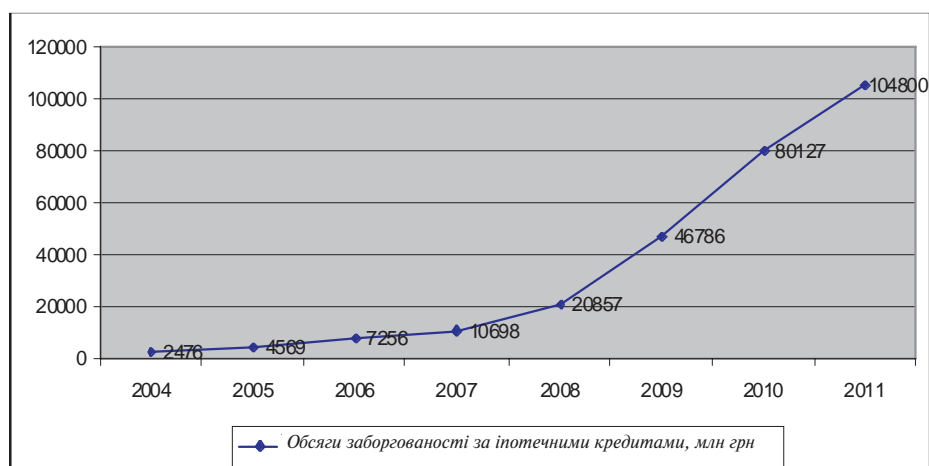


Рисунок 1. Обсяги іпотечного ринку в Україні, млн. грн. [5]

Основним критерієм ступеня розвитку іпотечного ринку є відношення іпотечного портфеля до ВВП, за яким розрізняють нерозвинутий іпотечний ринок - частка у ВВП менше 5 %; фрагментарний - 5 - 10 %; розвинутий - 10 - 15%; добре інтегрований - 15 - 20%; передовий - понад 20% [2]. Темпи приросту обсягу іпотечного портфеля банківської системи постійно перевищували темпи приросту ВВП, саме тому частка іпотечного ринку на початок 2012 р. поступово досягла рівня 11,5% ВВП, збільшившись порівняно з початком 2005 р. в 10 разів та засвідчивши відповідний рівень його розвитку.

Для визначення факторів впливу на регіональний розподіл іпотечного портфелю було розраховано коефіцієнти попарної кореляції між вектором значень результуючого показника (частка регіону в розподілі іпотечного портфеля за обсягом заборгованості, %) та векторами величин 4-х показників (вимоги банків за наданими кредитами в регіоні, зобов'язання банків за депозитами, залученими в регіоні, рівень середньомісячної заробітної плати в регіоні, а також обсяг введеного в експлуатацію житла в регіоні), (див. табл. 3).

Результати розрахунків дають підстави стверджувати, що на обсяг іпотечного кредитування в регіоні прямо пропорційно впливають обсяг наданих кредитів та залучених депозитів у даному регіоні, що є логічним з огляду на виявлений вплив цих показників на загальний обсяг іпотечного портфеля; загальний обсяг введеного в експлуатацію житла в регіоні, адже житлова нерухомість становить найбільшу частку забезпечення за іпотечними кредитами, а новозбудоване житло безпосередньо визначає кон'юнктуру ринку нерухомості та, відповідно, її вартість. При цьому рівень середньомісячної заробітної плати в регіоні

фактично, хоч і несуттєво впливає на регіональний розподіл іпотечного портфеля, хоча платоспроможний попит на іпотечні позики безпосередньо залежить від рівня доходів населення (коефіцієнт парної кореляції менше 0,5).

Таблиця 3. Статистична залежність регіонального розподілу обсягу іпотечного портфелю (обсягу заборгованості за іпотечними позиками) [5]

№ п.п.	Назва показника	Коефіцієнт парної кореляції
1	Обсяг залучених депозитів, млн. грн.	0,918282
2	Обсяг кредитів наданих в економіку, млн. грн.	0,875240
3	Введено в експлуатацію житла, тис. м ²	0,845536
4	Середньомісячна заробітна плата, грн.	0,450920

Протягом періоду 2008-2011 років відбулось зростання середньої суми іпотечного кредиту, що зумовлено двома факторами: зростання вартості нерухомого майна, особливо житла, та продовження терміну кредитування. Так, протягом 2008-2009 років сума одного кредиту зросла практично у двічі за рахунок міст-мільйонерів, де спостерігались тенденції суттєвого підвищення вартості житла (середня вартість житла на вторинному ринку м. Києва зросла в 1,9 разів, досягши рівня 2973 дол. США за м²) [1]. Паралельно спостерігалось підвищення рівня платоспроможного попиту населення та поширення практики врахування іпотечними кредиторами неофіційних доходів позичальників у зв'язку з наявністю надійного забезпечення - застави нерухомого майна. У 2010-2011 роках переорієнтація попиту населення в бік житла економ-класу, збільшення кредиторами рівня авансового внеску та коливання валютного курсу дещо змінили розмір суми позики - перші дві обставини сприяли зниженню суми іпотечної позики, проте падіння курсу національної валюти в VI кв. 2010 р. - I кв. 2011 р. майже на 50 % на тлі значної валютизації іпотечного ринку знову збільшило середню суму іпотечного кредиту в гривневому еквіваленті.

За період 2008-2011 рр. середня сума іпотечного кредиту на купівлю житла під його заставу зросла у 3,2 рази та станом на 01.01.2012 становить 288,8 тис.грн.; на купівлю земельної ділянки під її заставу - в 1,5 рази та відповідно, 621,4 тис. грн.; на комерційні цілі під заставу нерухомості - в 1,5 рази до рівня 720,0 тис. грн.; на споживчі цілі під заставу нерухомого майна - у 2,2 рази та 171,2 тис.грн.; проте найбільше зросла сума кредиту на індивідуальне будівництво під заставу незавершеного будівництва ділянки - в 4,5 рази, досягши рівня 454,2 тис. грн. [1]. Дані тенденції сприяли росту обсягу іпотечного ринку протягом аналізованого періоду на 284 % до рівня 104,8 млрд. грн., оскільки кількість виданих іпотечних позик збільшилась лише на 83,7 %.

Реверсний хід подій на іпотечному ринку не можна назвати іпотечною кризою, хоча протягом 2011 р. було згорнуто практично всі програми іпотечного кредитування, а ще у 2010 р. близько 90 банків видавали іпотечні кредити. Рівень дефолтів за іпотечним портфелем TOP-10 гравців залишався прийнятним - 0,4 - 0,5 %, і в загальному по системі не перевищував 1 % в 2010 році, однак уже протягом 2011 р. він виріс більше ніж у 3 рази і сягнув 3,1 млрд. грн. або 3 % іпотечного ринку.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки щодо основних факторів, які визначили нинішню ситуацію на іпотечному ринку України:

1. залежність вітчизняних банкірів від наявності іноземних кредиторів та рівня матеріального забезпечення населення на тлі його довіри до банківської системи при формуванні ресурсної бази іпотечного кредитування призвели до того, що в умовах економічної кризи спочатку банки втратили доступ до дешевих середньострокових фінансових ресурсів міжнародного ринку капіталів, а потім на тлі високих темпів інфляції - до заощаджень населення через масове вилучення депозитів;

2. відсутність належної парадигми оцінки нерухомого майна, що виступає заставою, з урахуванням фактору штучного попиту/пропозиції, та будь-якого контролю з боку держави за процесом ціноутворення стали причиною формування значно завищених цін на нерухомість й активного фінансування галузі. Як наслідок, в умовах економічної кризи

ризик ліквідності вартості застави за іпотечними позиками значно зріс і становить велику загрозу для банків-кредиторів;

3. використання нечітких, необґрунтованих стандартів оцінки кредитоспроможності позичальника, недооцінка його можливості гарантувати майбутні потоки платежів за іпотечними кредитами, незбалансований розвиток банківського кредитування й нарощення іпотечного портфеля вітчизняними банками зумовили наявність значної частки неякісних іпотечних позик, що за умови відсутності ефективного механізму реалізації заставленого майна може призвести до значних збитків для іпотечних кредиторів;

4. великий рівень валютизації іпотечного портфеля банківської системи унеможливив застосування існуючих механізмів рефінансування позик іпотечними кредиторами; при цьому фактичне ігнорування валютних ризиків позичальниками та відсутність досконалої системи ризик-менеджменту в іпотечних кредиторів на тлі падіння валютного курсу спричинили зниження кредитоспроможності позичальників та зростання проблемної заборгованості.

Основоположними чинниками подальшого розвитку іпотечного ринку є сприятлива макроекономічна ситуація в країні, ефективно діюча фінансово-кредитна система, розвинений ринок цінних паперів, прибутковість операцій з іпотечного кредитування для кредитора та доступність для позичальника. З метою подолання негативних тенденцій розвитку іпотечного ринку на фоні подолання наслідків економічної кризи вважаємо за потрібне:

1. врегулювати на законодавчому рівні процес ціноутворення на ринку нерухомості та впровадити відповідний державний контроль за визначенням цін на житло для кінцевого споживача в контексті балансу попиту та пропозиції з метою встановлення реальних цін на нерухоме майно та формування надійного ліквідного забезпечення за іпотечними позиками;

2. розробити чітко обґрунтовані стандарти оцінки кредитоспроможності позичальників - фізичних та юридичних осіб з метою мінімізації кредитного ризику іпотечного кредитора та формування ліквідного портфеля заставних для можливості застосування механізмів рефінансування;

3. створити необхідні умови для розвитку вторинного іпотечного ринку з метою залучення довгострокових фінансових ресурсів на іпотечне кредитування шляхом емісії іпотечних цінних паперів. Для цього на початковому етапі становлення ринку сприяти їх розміщенню серед вітчизняних інвесторів, зокрема, шляхом надання певних преференцій і податкових пільг, а також їх лістингу на провідних фондових біржах країни.

Отже, іпотечний ринок є своєрідним дзеркалом, що відображає сучасний стан економіки через залучення великої кількості різноманітних учасників та впливу багатьох макроекономічних факторів, які знаходяться в постійній взаємодії і залежать один від одного. Недооцінка одного, навіть другорядного, на перший погляд, чинника може викликати масштабні проблеми і навіть спровокувати кризу, підтвердженням чого є іпотечна криза в США 2009-2010 років.

Очікувати зростання іпотечного ринку протягом 2012-2013 р. - марна справа, оскільки значне зниження кредитоспроможності підприємств та громадян, переорієнтація населення на режим економії коштів у зв'язку із значним погіршенням матеріального стану населення, відсутність довгострокових коштів в іпотечних кредиторів за прийнятною для позичальників ціною в національній валюті лише гальмуватимуть подальший розвиток іпотеки в Україні. Саме тому в 2013 році відбудеться відновлення інвестиційної якості іпотечних портфелів комерційних банків шляхом реструктуризації, збору простроченої заборгованості, вдосконалення технологій обслуговування іпотечних позик та реалізації проблемних кредитів.

Література

1. Азізова К.М., Ходаківська М.Ю. Сучасний стан іпотечного кредитування в Україні // *Комунальне господарство міст.* - 2012. № 102. - С. 287-291.
2. Аналітичний огляд 2011 року (огляд іпотечного ринку) [Електронний ресурс] / Українська національна іпотечна асоціація. - Київ. - 2012. - від 26/01. - Режим доступу до звіту: <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=news> | 117
3. Андрушків Т. Криза іпотечного кредитування в Україні та шляхи її подолання / *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: щорічник.* - Вип. 16. - 2011. - С.3-9.
4. Гнатківський Б.М. Аналіз сучасного стану іпотечного кредитування в Україні [Текст] / Б.М.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

- Гнатківський // *Фінансова система. Збірник наукових праць*. - Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2008. - Випуск 10. - Ч. 3. - С. 79 - 87.
5. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. - Доступний з : <<http://www.molod-kredit.gov.ua/stats.php>>.
6. Жук О.В. Стан і перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / О.В. Жук // *Економічний простір*. - 2011. - №23/1. - С. 308-315.
7. Кірсєва О.І. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: інформаційно-аналітичний матеріал / За ред. О.І. Кірсєвої. - К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2010. - 104 с.
8. Савлук С.М. Економічний капітал банку: призначення та методи розрахунку [Електронний ресурс] / С.М. Савлук // *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць*. - 2008. - Вип. 24. - Режим доступу до матеріалу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2008_24/24.1.21.pdf

Віталій Вікторович Гурєєв

Науковий керівник:
д.е.н. професор С. А. Єрохін

АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЙОГО СПРАВЛЯННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто сучасні проблеми оподаткування виробництва та обігу підакцизних товарів в Україні, запропоновано напрями його вдосконалення, що базуються на посиленні фіскального потенціалу та зростанні регулюючих властивостей акцизу.

Ключові слова: Акцизний податок, акцизний збір, податкове адміністрування, підакцизні товари, Податковий Кодекс України.

В. В. Гурєєв

АКЦИЗНЫЙ НАЛОГ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЕГО ВЗИМАНИЯ В УКРАИНЕ И НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены современные проблемы налогообложения производства и оборота подакцизных товаров в Украине, предложены направления его совершенствования, которые базируются на усилении фискального потенциала и росте регулирующих свойств акциза.

Ключевые слова: Акцизный сбор, налоговое администрирование, подакцизные товары, акцизный налог, Налоговый Кодекс Украины.

V. V. Gureyev

EXCISE TAX: CURRENT PROBLEMS IN UKRAINE AND THE DIREC- TION OF IMPROVEMENT

In the article the modern problems of taxation of production and turn of nexcise commodities are considered in Ukraine and directions of his perfection, which are based on strengthening of fiscal potential and growth of regulative properties of excise, are offered.

Key words: Excise duties, tax administration, excise commodities, excise tax, Tax Codex of Ukraine.

Постановка проблеми. Наразі в Україні одним із основних джерел прибутків державної казни є акцизний податок (до 2011 р. - акцизний збір). Реформування платежу було спричинене тим, що акцизний збір, який функціонував в Україні до 2011 р. не виконував належним чином свої регулюючі завдання, про що свідчить панування на вітчизняному ринку контрабандних підакцизних товарів та продукції, виготовленої підпільними цехами без здійснення контролю її якості та без сплати будь-яких податків. Крім того, зміни механізму акцизного оподаткування, викликані прийняттям окремих положень Податкового Кодексу України, які вимагають посилення уваги до проблем акцизного оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фіскальна потужність акцизу та значний його регулюючий потенціал зумовили жвавий інтерес до механізму справляння цього платежу з боку науковців.

Зокрема, теоретичним основам функціонування акцизного оподаткування присвячено праці А. Б. Дригир, О. В. Олійника та інших відомих науковців.

Поряд з цим, у працях перерахованих науковців, а також у дослідженнях інших вчених, присвячених зазначеній проблематиці, не всі проблеми податкового регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів остаточно вивчені. Окрім того, прийняття Податкового Кодексу України зумовило суттєві зміни в механізмі акцизного оподаткування. Із перерахованих причин проблеми акцизного оподаткування нині знову актуальні, а тому потребують подальших наукових досліджень, що й стало основною метою цієї публікації.

Мета дослідження. Метою публікації є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення акцизного оподаткування в Україні.

Основні результати дослідження. Акциз є податковою формою, що має тривалу історію, адже цей платіж справляється в Європі та і на території України уже кілька століть [1, с. 114]. Переваги механізму акцизного оподаткування констатували класики фінансової науки.

Зокрема, ще у XVII столітті французький економіст Ф. Демезон вказав, що акциз здатен один принести казни стільки і навіть більше, ніж усі інші податки [2, с. 56]. Ще один, англійський вчений - У. Петті з приводу акцизного оподаткування зазначив що, поперше, природна справедливість вимагає, щоб кожен сплачував відповідно до того, що він насправді споживає, внаслідок чого акцизний податок навряд чи нав'язується кому-небудь проти волі та його надзвичайно легко сплачувати тому, хто задовольняється предметами першої необхідності; по-друге, цей податок схиляє до ощадливості, що є єдиним способом збагачення народу; по-третє, ніхто не сплачує двічі за ту саму річ, оскільки ніщо не може бути спожите більше ніж один раз [3, с. 77]. Серед сучасних науковців, суттєві регулюючі властивості акцизного оподаткування відзначили Г. Бех [4], Т. Васильців [5], А. Дрига [6], С. Юргелевич [7], та безліч інших дослідників.

З метою дослідження фіскального потенціалу сучасного вітчизняного акцизного збору нами було розроблено динаміку основних податкових надходжень, мобілізованих до державного бюджету за 2009-2011 роки (рис. 1).

Відомості рис. 1 засвідчили, що акцизний збір на протязі 2009-2011 рр. незмінно формував значну частину податкових надходжень, мобілізованих до зведеного держ. бюджету та займав в структурі податкових надходжень протягом 2009-2011 рр. третє місце. Окрім того, останніми роками завдяки підвищенню рівня тінізації виробництва підакцизних товарів в Україні, внаслідок невідповідності розміру ставок акцизного збору цінам на підакцизну продукцію, частка акцизного збору в структурі податкових надходжень державної казни дещо скорочувалась. Зокрема, показники діяльності державних податкових інспекцій свідчать про певне зменшення частки акцизу в податкових надходженнях, мобілізованих до державного бюджету (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка надходжень акцизного збору та його частка в структурі доходів державного бюджету

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
Мобілізовано акцизного збору, млрд. грн.	10,5	12,7	21,3	27,6	33
Загальна сума податкових надходжень державного бюджету, млрд. грн.	116,7	167,9	148,9	166,9	261,6
Частка акцизного збору в структурі податкових надходжень державного бюджету, %	9,0	7,6	14,3	16,5	12,6

[розроблено за даними ukrstat.gov.ua]

Бачимо, що за період з 2009 по 2011 р. акцизний збір займав не менше 10% податкових надходжень державного бюджету України. Поряд з цим, частка акцизу в структурі доходів державної казни з року в рік зростала але в 2011р. досягла 12,6 % податкових надходжень державного бюджету. Причиною цього є певний спад виробництва алкогольних та тютюнових виробів, зумовлений світовою фінансовою кризою та зменшенням попиту на підакцизну продукцію, а також - зростанням попиту на дешевшу, хоч і нижчої якості продукцію різних підпільних цехів. Не дивлячись на кримінальну відповідальність за порушення чинного порядку виробництва і обігу підакцизних товарів, збільшується кількість порушень з цього приводу та зростають розміри самих порушень. Саме цей факт свідчить про виникнення негативної тенденції щодо збільшення обсягів незаконного виробництва та обігу підакцизних товарів, насамперед алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Причинами зростання кількості порушень вимог законодавства про виробництво та обіг підакцизних товарів є постійне зростання ставок акцизного збору та інші недоліки механізму його справляння, частина з яких була ліквідована під час роботи над відповідним розділом Податкового кодексу України [8]. Зокрема, Податковий Кодекс України дещо розширив коло платників акцизного податку, віднісши до них таких осіб:

- продавців конфіскованих підакцизних товарів;
- продавців підакцизних товарів, що визнані безхазяйними;
- осіб, що продають підакцизні товари, ввезені на митну територію України зі звільненням від оподаткування акцизним податком до закінчення терміну такого звільнення;

- осіб, що мають дотримуватись вимог митних режимів, які передбачають звільнення від оподаткування акцизним податком, у разі порушення ними таких вимог;

- осіб, на яких покладено обов'язки щодо цільового використання ними підакцизних товарів, на які встановлено ставку податку у розмірі 0 %, у разі порушення ними умов цільового використання таких підакцизних товарів [8; 9, с. 12-18].

Крім того, Податковим кодексом України з 2011 р. збільшено перелік об'єктів оподаткування акцизним податком, насамперед за рахунок:

- операцій з реалізації конфіскованих підакцизних товарів;

- операцій з реалізації підакцизних товарів, що визнані безхазяйними;

- операцій з реалізації підакцизних товари, ввезених на митну територію України зі звільненням від оподаткування акцизним податком до закінчення терміну такого звільнення [8; 9, с. 18-27].

Також Податковий Кодекс визначив, що базою оподаткування акцизним податком є вартість та обсяги витрачених підакцизних товарів у розмірах, що перевищують встановлені норми витрат, та, крім того, що у разі наднормативного витрачання спиртів різних видів, базою оподаткування є кількість (або вартість) підакцизних товарів, що їх можна було б виробити з обсягів спиртів різних категорій, що витрачені понад визначені законодавством нормативи [8; 9, с. 27-32]. До позитивних новацій Податкового кодексу, що, з одного боку, дещо зменшили фіскальний потенціал акцизу, а з іншого, — сприяють подальшій нормалізації відносин з урядами та бізнесовими колами інших країн слід віднести розширення переліку операцій, звільнених від оподаткування за рахунок ввезення на Україну підакцизних товарів:

- для дипломатичних представництв та консульських установ іноземних держав;

- що використовуються як сировина для виробництва на території нашої країни інших підакцизних товарів;

- що надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів [8].

Що ж до негативних нововведень в акцизному оподаткуванні, то до них слід віднести суттєве зростання ставок акцизу на нафтопродукти та алкогольні напої [8; 9]. У той же час, зростання ставок податку на нафтопродукти ще можна якось пояснити тим, що з 2011 р. автовласники уже не сплачують податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, а натомість платять акцизний податок за кожний літр пального та мастил, куплених з метою заправки і обслуговування їх транспорту [8]. Не зважаючи на це, зростання ставок акцизного податку на алкогольні напої та паливно-мастильні матеріали, як показує досвід справляння акцизного збору, може спричинити скорочення обсягів легального виробництва цих видів підакцизних товарів та насичення вітчизняного ринку більш дешевою - контрабандною, нелегальною та фальсифікованою продукцією. При цьому, збільшення розмірів штрафних санкцій за незаконне виробництво і обіг підакцизних товарів, що відбулось з прийняттям Податкового кодексу України [8] не зможе ефективно вплинути на тіньовий ринок зазначеної продукції, адже, завдяки цьому він став приносити ще більші прибутки. Поряд з цим, зростання ставок акцизного податку, підвищення рівня штрафів за порушення акцизного законодавства та посилення заходів державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів може змусити більшість із них розробляти нові й нові схеми податкової оптимізації, що зрештою не принесе жодного фіскального ефекту, та завдасть шкоди і здоров'ю, і транспортним засобам споживачів. Підсумовуючи аналіз нововведень в акцизному оподаткуванні нашої держави, зазначимо, що навіть після прийняття Податкового кодексу України, воно залишається далеким від досконалості, адже цей платіж нині має ще більший фіскальний потенціал, та за окремими позиціями його регулюючі властивості стали менш відчутними. За цієї причини акцизне оподаткування в Україні потребує суттєвого вдосконалення, яке слід проводити шляхом унеможливлення тіньового обігу підакцизних товарів а також забезпечення виконання цим платежем не лише фіскальних завдань, але й регулюючих функцій. Що ж до практичних шляхів удосконалення механізму справляння акцизного податку, то ними можуть бути:

- мораторій на підвищення розмірів ставок цього платежу протягом тривалого періоду (3-5 років);

- запровадження більш захищених від підробок акцизних марок на алкогольні і тютюнові вироби;
- розширення прав та підвищення відповідальності працівників податкових та митних органів, задіяних у сфері контролю за виробництвом і обігом підакцизних товарів;
- розширення переліку підакцизних товарів за рахунок ювелірних виробів та інших предметів розкоші.

Підсумовуючи результати дослідження слід зазначити, що реформування механізму акцизного оподаткування призведе до формування прозорого і стабільного правового поля діяльності платників цього платежу, сприятиме становленню справедливого конкурентного середовища та, одночасно, спричинить зростання обсягів надходжень державного бюджету, що буде наслідком розширення бази оподаткування.

Висновки. Наразі механізм справляння акцизного податку не є досконалим. Основні проблеми його функціонування пов'язані, насамперед, зі зростанням фіскальних можливостей та зменшенням регулюючого впливу цього платежу. Тому нині настала пора суттєвого вдосконалення порядку нарахування і сплати акцизу шляхом посилення його регулюючих властивостей та розширення бази оподаткування. Поряд з цим значну увагу в процесі адміністрування акцизного податку податковим та митним органам слід приділяти боротьбі з незаконним виробництвом і обігом підакцизних товарів. Подальші дослідження в цьому напрямі фінансової науки слід присвятити розробці практичних заходів щодо вдосконалення роботи податкових та митних органів стосовно недопущення тіньового обігу підакцизних товарів.

Література

1. *Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755?VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу : // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ "Ліга". - 2011.*
2. *Антология экономической классики / предисл. : И. А. Столяров. - М.: МП "ЭКОНОВ КЛЮЧ", 1993. - 717 с.*
3. *Бех Г. В. Законодавче визначення акцизного збору в Україні / Г. В. Бех // Податкова політика в Україні та її нормативно-правове забезпечення : зб. наук. пр. - Ірпінь : Академія ДПС України, 2000. - С. 103 - 106.*
4. *Васильців Т. Г. Методичні аспекти формування моделі розрахунку ставки акцизного збору / Т. Г. Васильців, Я. М. Антонюк // Фінанси України. - 2003. - № 10. - С. 100 - 108.*
5. *Дрига А. Б. Активізація акцизного оподаткування в регулюванні соціальних процесів / А. Б. Дрига // Фінанси України. - 2001. - № 5. - С. 95 - 106.*
6. *Науково-практичний коментар до Податкового Кодексу України: в 3 т. - Т. 3. / кол. авт. ; за заг. ред. М. Я. Азарова. - К. : Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. - 725 с.*
7. *Олійник О. В. Податкова система : навч. посіб. / О. В. Олійник, І. В. Філон. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 160 с.*
8. *Фарадинський О. А. Еволюція акцизного оподаткування в Україні / О. А. Фарадинський // Вісн. Хмельницького національного університету. - 2009. - Вип. 1. - С. 112 - 116.*
9. *Юргелевич С. Деякі напрями вдосконалення непрямого оподаткування в Україні / С. Юргелевич // Проблеми та шляхи розвитку податкової системи в Україні : матеріали наук.-практ. конф. - Ірпінь, 1999. - С. 269 - 273.*

Тетяна Володимирівна Гуцалюк

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Г. О. Пухтасевич

ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано роль кредиту в ринковій економіці, а також основні макроекономічні показники України та їх вплив на формування кредитного ринку в Україні.

Ключові слова: кредит, ВВП, кредитна політика, макроекономічні показники

T.V. Гуцалюк

ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

В статье проанализирована роль кредита в рыночной экономике, а также основные макроэкономические показатели Украины и их влияние на формирование кредитного рынка в Украине.

Ключевые слова: кредит, ВВП, кредитная политика, макроэкономические показатели.

T.V. Gutsalyuk

FORMATION OF THE CREDIT MARKET IN UKRAINE

Article is devoted to a credit role in market economy, and also the analysis of the main macroeconomic indicators of Ukraine and their influence on formation of the credit market in Ukraine.

Keywords: credit, GDP, monetary policy, macroeconomic indicators.

Постановка проблеми. Метою економічної політики держави є забезпечення економічного зростання, підвищення рівня зайнятості та стандартів життя. Кредитний ринок зазнав стрімкого розвитку на Україні в останні роки. Саме кредитний ринок дозволяє здійснити накопичення, спрямування, а також розподіл і перерозподіл позикового капіталу між сферами економіки, що визначає важливість його нормального функціонування.

Зміст кредитного ринку зазнав суттєвих змін, пов'язаних з останніми подіями в світовій економіці в цілому та в економіці України, зокрема спостерігається зменшення об'ємів наданих кредитів, як банківських, так і інших (кредитні спілки, ломбарди тощо). На сьогодні переважають спо-живчі кредити, тоді як на розвиток виробництва припадає значно менша частина кредитних коштів. Загостренню ситуації сприяє також практика закордонного кредитування українських банків, що збільшує зовнішній борг України .

З огляду на вище сказане, дослідження сутності кредитного ринку та його проявів в умовах трансформації суспільства є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ступінь розробки вітчизняними дослідниками цієї теми досить висока. Зокрема проблематику грошово-кредитної політики висвітлено в працях таких вчених: І. Карбівничого [2, 3], Л. Костирко [4], Я. Лапчука [11], І. Сало [13] та інші. За таких обставин зростає значення дослідження нових тенденцій у змісті та характері сучасної грошово-кредитної політики [6, с. 252].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на наявність суттєвого наукового доробку у даному напрямку, на сьогодні в науковій літературі немає усталеного та комплексного бачення відносно необхідної спрямованості та механізмів впливу монетарної політики на формування кредитного ринку в Україні.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення впливу макроекономічних показників на формування кредитного ринку в Україні.

Основні результати дослідження. Протягом 2010-2011 рр. економіка України демонструвала позитивну динаміку економічного зростання, яке відбувається на тлі збереження стабільності основних макроекономічних показників. За попередніми даними, темп приросту ВВП України у 2011 р. склав 5,2 %, приблизно на третину перевищивши загальносвітовий показник, більш ніж втричі - темп зростання розвинених країн.

Важливим є те, що підтримання високих темпів економічного зростання супроводжувалося стійкою макроекономічною стабільністю.

1. Відбулося суттєве гальмування інфляційних процесів. Усього за 2011 р. ціни підвищилися лише на 4,6 %, що удвічі менше, ніж рік тому. Водночас, загальний помірний інфляційний показник відзначено на тлі значно вищого темпу зростання цін на низку соціально чутливих товарів та послуг: вартість хлібу зросла на 13,5 %, м'яса та

м'ясопродуктів - на 9,8 %, олії - 10,9 %, житлово-комунальних послуг - на 11,0 %, транспортних послуг - на 19,7 % тощо.

2. На підґрунті низьких темпів інфляції активізувався процесу кредитування економіки. За 2011 р. обсяг наданих юридичним особам кредитів зріс на 19,1 %, а загальний обсяг кредитних вкладень в національній валюті збільшився на 21,6 % до 793,1 млрд грн. Частка банківських коштів у загальній структурі джерел фінансування інвестицій за підсумками січня-вересня 2011 р. досягла 17,2 % порівняно з 13,7 % у 2010 р.

3. Валютний курс гривні залишався практично незмінним - за 2011 р. офіційний обмінний курс гривні до долара США знизився з 7,96 до 7,99 грн/дол. США, або на 0,43 %. За даними НБУ, порівняно з груднем 2010 р. реальний ефективний обмінний курс гривні зріс на 1,7 % внаслідок як номінальної курсової стабільності, так і невисокого темпу інфляції. Курсова стабільність була досягнута коштом регулюючих заходів НБУ, на тлі нестабільної ситуації на валютному ринку.

4. Національним банком проводилася виважена політика забезпечення приросту грошової маси. Остання збільшилась за рік на 14,2 % при зростанні обсягу готівки лише на 5,3 %. Якщо в 2010 р. обсяги мобілізаційних операцій становили 248,1 млрд грн при зростанні грошової маси на 111,1 млрд грн, то у 2011 р. - 166,8 млрд грн при прирості грошової маси на 84,8 млрд грн.

5. Сформувався тенденція до подолання дисбалансів між доходами та видатками в системі державних фінансів. В 2011 р. до державного бюджету України було мобілізовано 314,6 млрд грн, що (без врахування погашення у 2010 р. заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ за рахунок випуску ОВДП по спеціальному фонду держбюджету) на 30,7 % більше, ніж за аналогічний період 2010 р. Передусім цього вдалося досягнути за рахунок відчутного зростання податкових надходжень, яке за 2011 р. склало 42,7 %. Водночас касові видатки Державного бюджету України були лише на 9,8 % більші, ніж в попередньому році. Завдяки цьому дефіцит держбюджету в 2011 р. склав 23,6 млрд грн або близько 1,8 % прогнозованого ВВП [10].

Отже, в 2011 р. в Україні помітно посилилась збалансованість економічного зростання за його основними чинниками (споживання, нагромадження та чистий експорт), за рахунок суттєвого збільшення частки валового нагромадження. Характерною рисою стало поступове послаблення протягом року впливу зовнішніх чинників макроекономічної динаміки - як позитивного впливу експорту, так і гальмівного впливу імпорту.

Основні засади грошово-кредитної політики на 2012 рік ураховують тенденції розвитку вітчизняної економіки та грошово-кредитного ринку, визначають завдання і показники діяльності Національного банку України для досягнення цілі - забезпечення стабільності грошової одиниці України [7]. У найближчі роки очікується, що основними чинниками економічного зростання України будуть підвищення внутрішнього попиту, зокрема його інвестиційної складової, та сприятливі зовнішні умови (розширення зовнішніх ринків збуту, а також активізація іноземних інвесторів).

Таблиця 1. Основні макроекономічні показники 2012-2014 роки [7]

Примітка. Зазначені монетарні показники є попередніми орієнтирами, які можуть коригуватися

Показники	2012		2013		2014	
	Оптимістичний сценарій	Песимістичний сценарій	Оптимістичний сценарій	Песимістичний сценарій	Оптимістичний сценарій	Песимістичний сценарій
ВВП реальний, %	106,5	103,9	106,5	104,5	108,0	104,2
Індекс споживчих цін, %	107,9	107,9	106,2	105,9	105,6	105,0
Монетарна база, у % до попереднього року	≤ 116	≤ 112	≤ 115	≤ 112,5	≤ 115	≤ 109

залежно від поточної економічної ситуації з метою виконання основної цілі.

Разом із продовженням економічного зростання вирішуватимуться фундаментальні

проблеми української економіки і суспільства: створюватимуться умови для підвищення інвестиційної привабливості економіки, стійкості фінансової системи та послаблення залежності вітчизняних виробництв від коливань світових цін на сировину. Зростання реального ВВП за підсумками року очікується на рівні 4,7%.

У 2012 році прогнозується уповільнення інфляційних процесів. Стримуючими чинниками інфляції будуть: зменшення дефіциту сектору загальнодержавного управління, стабільне функціонування товарних ринків, очікувана позитивна динаміка сільськогосподарського виробництва. У той же час на процес ціноутворення впливатиме перехід до формування роздрібних тарифів на основі принципу відшкодування економічно обґрунтованих видатків за врахування інтересів кінцевих споживачів і стимулів до заощадження енергії. У цілому сукупність факторів, вплив яких прогнозується протягом 2012 року, забезпечить уповільнення темпів інфляції порівняно з попередніми роками, а показник індексу споживчих цін становитиме 107,9%.

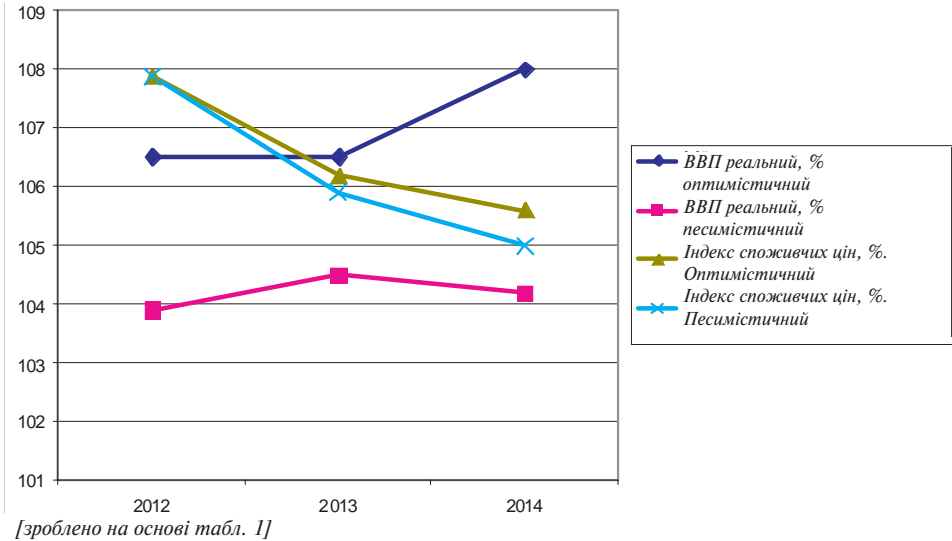


Рисунок 1. Динаміка прогнозних макроекономічних показників, %

Зменшення рівня інфляції та стабілізація ситуації на валютному ринку створили сприятливе підґрунтя для подальших позитивних змін на грошово-кредитному ринку. Зокрема, поліпшилася динаміка депозитів населення, яка є одним із головних індикаторів довіри до дій центрального банку.

За звітний період (початок 2009 р. - I квартал 2012 р.) вдалося не лише відновити обсяг вилучених у період кризи заощаджень населення, а й збільшити його на 52% (рис. 2). При цьому обсяг депозитів у національній валюті зростає швидше, ніж в іноземних. В умовах зростання ресурсної бази банків відбулося зниження вартості кредитів - більш як в 1,5 раза порівняно з першою половиною 2009 року.

Обсяг кредитів у реальний сектор економіки за цей же період збільшився на 31% (рис. 3). Звичайно, такі темпи відновлення кредитної активності банків не можуть задовольняти. Адже до кризи такий приріст кредитів у реальний сектор банківська система забезпечувала за півроку. Водночас Національний банк України наполегливо працює над створенням умов для збільшення обсягів кредитування.

Слід зазначити, що в питаннях кредитної діяльності багато проблем, які крилися в законодавчій площині, не вирішувалися роками. І це мало негативні наслідки під час кризи. Втім, упродовж останніх двох років вдалося розпочати вирішення багатьох питань. Цьому сприяло як повернення Національному банку України права законодавчої ініціативи, так і політична підтримка відповідних заходів на найвищому рівні. Чимало таких заходів увійшли до програми реформ Президента України.

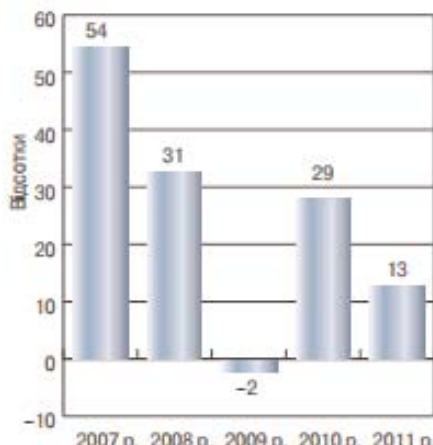


Рисунок 2. Динаміка зростання обсягів депозитів фізичних осіб у 2007-2011 рр. [9]

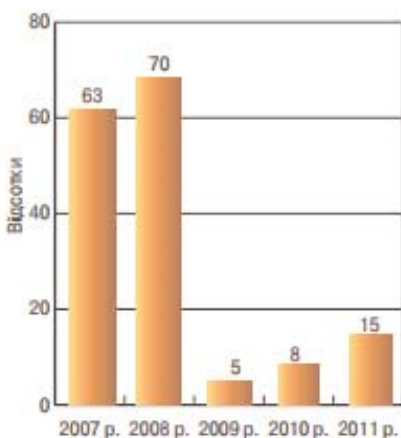


Рисунок 3. Динаміка зростання обсягів кредитів юридичним особам у 2007-2011 рр. [9]

Зокрема, лише у 2011 році було прийнято чотири важливих законопроекти:

- "Про підвищення прозорості банків";
- "Про нагляд на консолідованій основі";
- "Про захист прав кредитора", "Про особливості корпоративного управління в банках" (прийнято у першому читанні).

При цьому всі вони були відпрацьовані з банківською спільнотою та міжнародними фінансовими організаціями. Також проведено значну роботу щодо вдосконалення законодавчого та правового поля, яке регулює питання списання неякісних активів.

Також варто сказати про реформу системи гарантування вкладів населення, яка, серед іншого, запроваджує ефективніші механізми виведення неплатоспроможних банків із ринку.

Завдяки стабілізації інфляційної ситуації Національний банк отримав змогу активніше надавати імпульси процесам кредитування шляхом застосування монетарних механізмів та інструментів. Ще наприкінці 2011 р. Національний банк України розпочав активніше підтримувати ліквідність банків через механізми рефінансування. У 2012 р. було збільшено терміни та скасовано окремі обмеження на здійснення операцій прямого РЕПО.

Відповідно до зобов'язань, які Україна взяла на себе в рамках спільної з Міжнародним валютним фондом програми "Стенд-бай", передбачається посилення ролі процентної політики в регулюванні грошово-кредитного ринку, що відбуватиметься в міру

відновлення фінансової системи та більш ефективної роботи трансмісійних механізмів. У цьому відношенні сприяння Уряду в подальшому розвитку та інституційному вдосконаленні фондового ринку і системи небанківських фінансових установ має не лише поліпшити технічні аспекти проведення монетарних операцій, а й задіяти на належному рівні механізми перетікання капіталів між різними сегментами фінансового ринку. Зазначене забезпечуватиме вагомішу реакцію реального сектору економіки на зміни в грошово-кредитній політиці взагалі та відсоткових ставок зокрема. Крім цього, розвиток внутрішнього фінансового ринку зменшуватиме попит суб'єктів господарювання на зовнішні запозичення, що знижуватиме зовнішню вразливість економіки та сприятиме зменшенню зовнішніх ризиків стабільності гривні.

Основні завдання грошово-кредитної політики на 2012 р. визначатимуться з урахуванням необхідності досягнення її пріоритетної мети щодо сприяння утриманню приросту споживчих цін у зазначеному році в межах до 7,9%. Її досягнення ускладнюватиметься необхідністю наближення адміністративно регульованих цін і тарифів до ринково обґрунтованих рівнів.

За таких обставин грошово-кредитна політика виходитиме з необхідності нівелювання можливого впливу монетарного чинника на цінову динаміку та локалізації потенційних інфляційних ризиків, які виникатимуть унаслідок підвищення адміністративно регульованих цін і тарифів.

Рада Національного банку України на своєму засіданні 05.09.2012, затвердила Основні принципи грошово-кредитної політики на 2013 рік. В Основних засадах грошово-кредитної політики на 2013 р., прогнозується зростання в межах 12,5-15% монетарної бази в 2013 р., порівняно з 2012 роком.

При цьому зростання до 15% передбачено за умови оптимістичного розвитку економіки країни, до 12,5% - песимістичного.

Згідно з документом, макропоказники на 2013 р. співпадають із урядовим прогнозом, затвердженим влітку 2011 р. постановою Кабміну №907.

Висновки: отже, грошово-кредитна політика є головним результатом функціонування економіки країни, вона повинна бути спрямованою на досягнення економічного зростання, поліпшення суспільного добробуту. Вона повинна стимулювати ділову активність в умовах депресії і знижувати економічний зріст при "перегріві" ринкової кон'юнктури

Грошово-кредитна політика останніх років нестандартна за своїми параметрами, з огляду на функціональну незрілість грошово-кредитної системи України, яка ще не набула рис розвиненої системи ринкового типу. Це означає, що в нас не цілком спрацьовують стандартні принципи і механізми грошово-кредитної політики, перевірені світовою практикою.

Зважаючи на те, що у 2012-2013 р. Україна відчуватиме дію наслідків підвищення цін на енергоносії, невизначеності кон'юнктури світових ринків та інших факторів, адекватним завданням для політики валютного курсоутворення може бути забезпечення прогнозованої динаміки обмінного курсу залежно від стану платіжного балансу та уникнення його значних коливань

У 2012-2014 рр. на грошову пропозицію впливатимуть зміна тенденцій поточного і капітального рахунків платіжного балансу, зміна співвідношення внутрішніх споживчого та інвестиційного попиту, становлення геополітичних векторів розвитку Української держави.

Стимулювання розширення і модернізації виробництва має стати першочерговим завданням у сфері грошово-кредитного регулювання економіки в Україні в період її ринкової трансформації.

Література

1. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки. [Електронний текст]. Режим доступу: www.kr-admin.gov.ua.
2. Карбівничий І. В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08. 00. 08 - гроші, фінанси і кредит / І. В. Карбівничий; ДВНЗ "УАБС НБУ". - Суми, 2011. - 19 с.
3. Карбівничий І.В. Кредитна політика як ключовий елемент корпоративного управління банку / Карбівничий І.В // Журнал Вісник СУЕМ №1. - 2011. - С. 22-26.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

4. Косова Т.Д., Папаїка О. О. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 250 с.
5. Костирко Л.А. Формування кредитної політики підприємств в ринкових умовах // Економіка-Менеджмент-Підприємництво. - 2011. - № 23. - С. 35-43.
6. Лапчук Я.С. Проблеми формування грошово-кредитної політики в умовах реформування економіки в Україні / Я.С. Лапчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. - Львів : РВВ НЛТУ України. - 2004. - Вип. 14.1. - С. 252-257.
7. Основні засади грошово-кредитної політики на 2012 рік Національний банк України; Рішення від 26.04.2012 № 7. // Вісник Національного банку України. - 2012. - № 6. - С. 9-12.
8. Сало І.В. Формування та реалізація кредитної політики банку: монографія / І.В. Сало, І.В. Карбівничий. - Суми: Університетська книга, 2011. - 176 с.
9. Стан і перспективи розвитку грошово-кредитного ринку України // С. Арбузов, О. Щербакова // Вісник Національного банку України. - 2012. - № 6. - С. 3-8.
10. Щодо пріоритетних завдань економічної політики України в 2012 році. Аналітична записка. - [Електроний текст]. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/727/>

Вера Вікторівна Данилевич

Науковий керівник:
д.е.н., професор Г.Г.Бурлака

ОСОБЛИВОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РАДИКАЛЬНИХ РИНКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

В статті виділено характерні риси малих підприємств. Критично оцінено використання кількісних та якісних критеріїв віднесення підприємств до малих. Проведено порівняння критеріїв віднесення підприємств до категорії малих в зарубіжних країнах та в Україні.

Ключові слова: мале підприємство, підприємництво, бізнес, економічний розвиток, критерії.

В.В.Данилевич

СУЩНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РАДИКАЛЬНЫХ РЕФОРМ В УКРАИНЕ

В статье выделены характерные черты малых предприятий. Критически оценено использование количественных и качественных критериев отнесения предприятий к малым. Проведено сравнение критериев отнесения предприятий к категории малых в зарубежных странах и в Украине.

Ключевые слова: малое предприятие, предпринимательство, бизнес, экономическое развитие, критерии.

V.V.Danylevich

ESSENCE OF SMALL ENTERPRISES IS IN THE CONDITIONS OF EXTREME MARKET REFORMS IN UKRAINE

The personal touches of small enterprises are selected in the article. The use of quantitative and high-quality criteria of taking of enterprises is critically appraised to small. Comparison of criteria of taking of enterprises is conducted to the category of small in foreign countries and in Ukraine.

Keywords: small enterprise, enterprise, business, economic development, criteria.

Постановка проблеми. Формування конкурентоспроможної економіки з розвинутим приватним сектором є стратегічним курсом економічної політики України. Важливою умовою радикальних ринкових перебудов і реалізації стратегії економічного зростання є становлення та розвиток малого бізнесу.

Саме цей сектор економіки забезпечує швидку реалізацію інновацій і тим самим стимулює конкуренцію, сприяє послабленню монополізму, впливає на структуру економіки та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління. Завдяки малому бізнесу відбувається формування середнього класу, який складає соціальну базу економічної реформи, забезпечує стабільність суспільства та сприяє соціально-економічному розвитку країни. У той же час в Україні не знайшла широкого впровадження у практику формат малого бізнесу як малі підприємства, що стримує радикальні ринкові реформи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових праць і публікацій останніх років, свідчить про актуальність проблеми становлення та розвитку малого підприємництва в Україні. Дослідженням цього питання займалися такі видатні вчені як Б.І. Ковалюк, В.Н. Парсяк, В.Р. Пудсакуліч, А.О. Старостіна та інші. Разом з тим, ця проблема залишається відкритою так, як в своєму розвитку суб'єкти малого підприємництва зіштовхуються з багатьма факторами, що впливають на їх стан та розвиток.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В силу постійних змін та у зв'язку з тим, що мале підприємництво має значний вплив на економічні процеси, постає необхідність дослідити тенденції його розвитку з моменту прийняття Указу "Про спрощену систему оподаткування" [4] до теперішнього часу, та окреслити подальші перспективи.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження критеріїв віднесення підприємств до категорії малих в Україні та за кордоном, оцінка основних недоліків та визначення перспектив розвитку.

Основні результати дослідження. Мале підприємство - це структурна частина національної економіки з незначною кількістю працівників, невеликими обсягами здебільшого ризикової діяльності (виробничої, торговельної, наукової та ін.) та обсягів виробництва, власник якого несе повну відповідальність за результати господарювання, самостійно приймає управлінські рішення з метою привласнення прибутку [2, с. 228]. Однак найскладнішою проблемою у належності підприємства до малого є визначення конкретних масштабів "невеликих обсягів здебільшого ризикової діяльності".

Згадуваний вище З.С.Варналій стверджує, що "мале підприємство - це фірма, якою керує незалежний власник, яка не посідає у своїй галузі домінуючого становища і відповідає певним критеріям за кількістю зайнятих і щорічними обсягами продажів" [1]. Це твердження можна доповнити тим, що таке мале підприємство може належати до будь-якої організаційно-правової форми господарювання і сфери діяльності.

У різних країнах використовують різні класифікаційні ознаки (критерії) належності підприємства до розряду малих [4, с.7]. Дані критерії є узагальненими для всіх країн, хоч не всі вони застосовуються в тих чи інших країнах при класифікації підприємств. Це відбувається через відмінності в розвитку таких факторів, як загальний рівень розвитку економіки, стан розвитку продуктивних сил, моделі економічної системи, національні й історичні передумови.

На підставі аналізу існуючих закордонних розробок і трактувань, можна зробити висновок, що загалом існує три підходи щодо визначення критеріїв віднесення підприємств до малого бізнесу - кількісний, якісний і комбінований.

Таблиця 1. Проблеми використання кількісних критеріїв щодо віднесення підприємств до малих [5,с.88]

Оціночний критерій	Проблема застосування
1	2
Виручка від реалізації (валовий дохід)	1. Різна величина вартості за галузями діяльності; 2. Може змінюватися під впливом зміни собівартості продукції, без зміни обсягів виробництва (продажу); 3. Суттєвий вплив інфляції на цю величину.
Чисельність працівників	1. Різна кількість працівників за галузями; 2. Можлива зміна чисельності під впливом НТП (впровадження нових технологій, автоматизації виробництва, інформатизація бізнес - процесів); 3. Використання частково зайнятої робочої сили, працівників на основі термінових договорів на певний вид робіт; використання праці фізичних осіб-підприємців.
Балансова вартість основних фондів	1. Є суттєвим показником для підприємств, де велика частка ОФ (промисловість, будівництво) для підприємств торгівлі, послуг більш значущу роль відіграє розмір оборотного капіталу.
Власний (сукупний) капітал	1. Різна величина та структура за галузями діяльності підприємств.
Величина прибутку	1. Найсуперечливіший показник, оскільки може змінюватися під впливом багатьох факторів; 2. Визначення його розміру залежить від чинної системи оподаткування.
Частка підприємства на ринку	1. Проблема визначення частки на ринку з високою конкуренцією та вільними входними бар'єрами; 2. Може бути суттєвою для невеликих підприємств, які виробляють ексклюзивний продукт; 3. Наявність комерційної таємниці.

При кількісному підході частіше всього використовують такі легко доступні для аналізу критерії як кількість працюючих, розмір валового прибутку або річного обороту, розмір статутного капіталу, рівень фондоозброєності та фондовіддачі, обсяг випуску продукції, ступінь спеціалізації бізнесу, обсяг використання енергії та теплопостачання, розмір сегменту ринку. Як зазначає В.Н. Парсяк, "...кількісні критерії спрощують

класифікацію підприємств. І в цьому полягає їх позитивна якість, але й водночас і недолік" [6, с. 56].

Класифікація за розміром (масштабом) має винятково важливе значення, тому що дає можливість виявити й проаналізувати сильні та слабкі сторони кожної групи підприємств, визначити оптимальні варіанти їх співвідношення та взаємодії, основні напрямки державної політики щодо підтримки таких підприємств. Водночас основними недоліками кількісних підходів є їх абсолютність, відсутність теоретичної бази, що визначає вибір того чи іншого показника та межі його змін, і, як наслідок, складність у використанні для порівняльного аналізу.

Проблеми застосування кожного критерію наведені в табл. 1.

Другим варіантом визначення являється використання якісних критеріїв: організаційно-правова форма, організаційна структура, ступінь спеціалізації в управлінні, система оподаткування, рівень інноваційності та модернізації, джерела формування капіталу, сезонність виконання робіт. Використовують також доповнення якісного визначення певними кількісними показниками. Але і такий підхід опирається в основному на суб'єктивні судження і досвід.

За висновком Б.І. Ковалюк до якісних критеріїв можна віднести такі [3, с. 33]:

- менеджмент - незалежний, оскільки менеджер, як правило, виступає як власник підприємства;
- капітал - забезпечує власник як приватна особа або декілька приватних власників;
- ареал виробництва - місцевий, хоч ринок збуту може й не бути місцевим;
- підприємство - невелике при зіставленні з найбільшими конкурентами в даному секторі.

На застосування якісних критеріїв давно звернули увагу сучасні вчені. Так, В.Рубе у своїх працях основними якісними критеріями розподілу підприємств різних розмірів визначає, по-перше, ставлення власника підприємства до праці й управління підприємством, по-друге, ступінь його взаємодії з працівниками [3, с. 33].



Рисунок. Характерні особливості малих та середніх підприємств[8]

Третій комбінований підхід у визначенні малого підприємства запропоновано в 1971 р. Бостонським комітетом. Згідно з економічним визначенням до малих фірм належать фірми, які відповідають трьом умовам [7, с. 2]:

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

- фірма володіє відносно невеликою часткою ринку в ринковому просторі її сфери діяльності;
- керівництво фірмою здійснюється її власником (або співзасновниками) особисто, а не формалізованою управлінською структурою;
- фірма є незалежною (не є частиною великого підприємства).

На основі аналізу та систематизації критеріїв віднесення підприємств до групи малих та середніх, можна виділити специфічні особливості, які відрізняють дані підприємства від великих та визначають особливості їх господарської діяльності (рис.).

Узагальнені світові підходи та практики віднесення підприємств до групи малих та середніх наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Підходи до класифікації малих підприємств в окремих країнах[8]

№ п/п	Країна	Показник	Значення показника за типом підприємства		
			Мікро	Малі	Середні
1	2	3	4	5	6
1.	Україна	Середньооблікова чисельність працюючих за звітний період, осіб	< 10	11-50	51-250
		Обсяг валового доходу, млн. грн.	---	< 70	70-100
2.	Росія	Середньооблікова чисельність працюючих за звітний період, осіб	< 15	16-100	101-250
		-- промисловість та будівництво		< 100	
		-- наукова сфера		< 60	
		-- роздрібна торгівля		< 30	
		Доля участі інших економічних суб'єктів або РФ у статутному капіталі,%	≤ 25	≤ 25	≤ 25
		Виручка від реалізації товарів, робіт, послуг, без врахування ПДВ або балансова вартість активів за попередній рік, млн. руб.	≤ 60	60-400	400-1000
3.	ЄС (з 2003р.)	Число працівників, осіб	< 10	11-50	51-250
		Річний оборот, млн. євро	≤ 2	2-10	10-50
		або річний баланс, млн. євро	≤ 2	2-10	10-43
4.	США, Канада	Число працівників, осіб	≤ 19	20-99	100-500
5.	Японія	Число працівників, осіб		< 300	
		-- промисловість	< 20	21-300	---
		-- оптова торгівля	< 5	6-100	
		-- роздрібна торгівля	< 5	6-50	
		Річний оборот, млн. йен	---	100	---
6.	Австралія	Число працівників, осіб	≤ 10	11-19	20-200
7.	ОЕСР	Число працівників, осіб	< 19	20-99	100-499

Проаналізувавши підходи до визначення підприємств як малих або середніх, можна стверджувати, що найчастіше до уваги береться середньорічна чисельність зайнятих на підприємстві та розмір валового річного доходу. При цьому значення даних показників можуть відрізнятися у розрізі галузей. Однак такий підхід має свої обмеження, адже підприємство із невеликим числом працюючих може бути оснащено найсучаснішими, автоматизованими технічними системами, тобто мати значні виробничі потужності, отримувати високі прибутки і займати відповідно високу частку ринку. Застосування виключно одного чи навіть двох критеріїв класифікації підприємств ускладнюється також у міру поширення сучасних можливостей та форм ведення бізнесу, зокрема на основі створення мережевих, оболонкових підприємств, застосування аутсорсингу та залучення позаштатних співробітників і т.п.

Саме тому у деяких країнах використовується комбінований підхід, коли при віднесенні підприємства до групи малих, середніх чи великих, враховуються як кількісні, так і якісні показники функціонування фірми.

Незважаючи на порівняно невеликі обсяги діяльності окремого малого чи середнього підприємства, сектор малого та середнього підприємництва відіграє надзвичайно вагомую роль в соціально-економічному розвитку економічно розвинених країн світу та країн, що розвиваються.

Загальнені дані щодо ролі малих та середніх підприємств в економічних системах окремих економічно розвинених країн наведено у таблиці 3.

Таблиця 3. Порівняння показників, що характеризують роль малих та середніх підприємств в економіці країн світу та України за 2010 р.[9,10,11]

№	Країна	Число малих та середніх підприємств		Число зайнятих		ВВП	Експорт	
		млн. од.	%	млн. чол.	%		млрд.	%
1.	США	4,3	98	6,1	96	52	\$910,5	31
2.	Канада	1,1	98	5,0	48	26	--	15
3.	Японія	4,6	99	--	70	57	--	12
4.	Австралія	1,9	--	4,0	40	33	--	--
5.	Індія	10,5	--	22,1	--	47	--	до 35
6.	СЄ-27	19,6	99,8	126,7	67	58	--	8
7.	Україна	3,04	99,5	5,0	60	54,4	--	3-4

На основі даних табл. 3 можна стверджувати, що в економічно розвинених країнах малі та середні підприємства вважається ключовою рушійною силою економічного зростання. У сфері малого та середнього підприємництва зайнято більше 50% економічно активного населення цих країн, причому саме малі та середні підприємства створюють від 60% до 80% нових робочих місць. На частку цього сектору припадає більше 40% ВВП економічно розвинених країн.

Найбільша кількість малих та середніх підприємств створюються у таких секторах економіки, як операції з нерухомістю, HoReCa, роздрібна торгівля. Тобто малі та середні підприємства виникають насамперед у тих сферах економічної діяльності, які є динамічно зростаючими, високоприбутковими, не потребують великої кількості людських та фінансових ресурсів та дозволяють власникові бізнесу бути мобільним (незначні бар'єри входу та виходу з ринку).

Очевидним залишається і той факт, що значно меншим є ступінь залучення малого та середнього бізнесу до зовнішньоекономічної діяльності: частка цього сектору економіки у сукупному обсязі експорту економічно розвинених країн не перевищує 15%, за виключенням США, де на малі та середні фірми припадає третина експорту країни.

Висновки. Мале та середнє підприємництво є обов'язковим елементом ринкової економіки, двигуном інновацій соціально-економічного розвитку країн, важливим стабілізаційним механізмом і засобом реалізації підприємницького потенціалу населення. Більшість науковців визнають роль малого та середнього підприємництва як одного з основних стратегічних факторів сталого економічного зростання та розвитку країни, а також переходу України до постіндустріального суспільства.

Отже, малий бізнес або мале підприємництво - це підприємницька діяльність, яка здійснюється малими підприємствами відповідно до установлених законодавством критеріїв, а також громадян-підприємців, які ведуть самостійну господарську діяльність для забезпечення самозайнятості та зайнятості членів своєї родини та інших громадян на власний ризик, як правило, маючи за мету одержання прибутку.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавничий центр "Академія", 2010. - 864 с.
3. Ковалюк Б.І. Оптимізація критеріїв класифікації малих підприємств / Б.І. Ковалюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: зб. наук. праць. - 2009. - Вип. 5, т.1. - С. 29-34.
4. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз проблем розвитку / В.І. Герасимчук, О.В. Мірошніченко, В.В. Онікієнко: Рада по вивченню продуктивних сил України, Український інститут соціальних досліджень. - К.: УІСД, 2010. - 116 с.
5. Меньяйлова Г.Є. Проблеми визначення і застосування критеріїв віднесення підприємств до малих форм

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

- господарювання // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ Економічні науки. Випуск 2. 2010 рік. - С. 86-91.
6. Парсяк В.Н. Політика зростання та розвитку малих агропромислових підприємств // Економіка АПК. - 2008. - №10. - С. 56-63.
7. Пудсакулч В. Р. Методи ідентифікації малих підприємств: Зб. наук. ст. VII всеукраїнська науково-практична Інтернет-конференція. Сучасний соціокультурний простір 2009 / В. Р. Пудсакулч. - Ужгород, 2009. - С. 45-51.
8. Старостіна А.О. Роль малих та середніх підприємств в національній економіці: світова практика та українські реалії // Електронний ресурс: [Режим доступу] http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_4.
9. The Observatory of European SMEs; Analytical Report. - Eurobarometer, 2011 // Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.
10. The SMALL BUSINESS ECONOMY: A Report to the President. - United States Government Printing Office Washington, 2011.
11. Trends of small businesses in Japan. - National Life Finance Corporation Research Institute, 2011 // Режим доступу: <http://www.apo-tokyo.org>.

Володимир Олексійович Демент'єв

Спеціальність: Маркетинг

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Серкутан Т.В.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В статті розглянуто теоретичні засади використання інформаційних технологій у системі управління маркетинговою діяльністю підприємства. Інформаційні технології дають змогу оперативно отримувати таку інформацію та аналізувати її у потрібному для підприємства ракурсі.

Ключові слова: Маркетинг, інформаційне забезпечення, маркетингової дослідження, маркетингової цінову політика.

В. А. Дементьев

ИФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье рассмотрены теоретические основы использования информационных технологий в системе управления маркетинговой деятельностью предприятия. Информационные технологии позволяют оперативно получать информацию и анализировать ее в нужном предприятии ракурсе.

Ключевые слова: маркетинг, инф. обеспечение, маркетинговые исследования, маркетинговая ценовая политика.

V. A. Dementev

INFORMATION SUPPORT AND METOD OF MARKETING RESEARCH

The paper considers the theoretical foundations of information technology in the system of marketing activity of the enterprise. Information technology enables you to receive such information and analyze it in the right enterprise perspective.

Keywords: marketing, information provision, marketing research, marketing pricing.

Постановка проблеми. У сучасних умовах посилюється вплив інф технологій на маркетингову нову діяльність підприємства. Один із історичних наслідків постійного збільшення обсягів інформаційних потоків є їх вплив на те, як формується комплекс маркетингу підприємства. Традиційно кожне підприємство займає певний сегмент ринку і задовольняє потреби певного кола споживачів, однак перспектива розвитку буде тільки у того підприємства, яке займається стратегічним плануванняосновні та враховує інформаційну складову маркетингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Багато зарубіжних та вітчизняних авторів досліджують інформаційне забезпечення маркетингової діяльності підприємства, такі як О. м. Азарян, А. В. Войчака і багато інших. Не дивлячись на це багато аспектів залишаються не розкритими, як методичного так і практичного характеру.

Дослідження показали, що багато зарубіжних і вітчизняних компаній на всіх рівнях управління, зацікавлені у дослідженні інформаційного забезпечення.

Мета дослідження. Показати необхідність і переваги інформаційного забезпечення маркетингової діяльності на підприємстві та можливості його вдосконалення.

Головну ціль будь-якого підприємства можна охарактеризувати, як потребу споживачів. Тобто, на перше місце відходять маркетингові дослідження та цілі.

Результати дослідження. На сьогоднішній день маркетингові діяльність підприємств є не ефективною без застосування інформаційних технологій.

Така ситуація склалась через розвиток комп'ютерних та інноваційних систем, що в останнє десятиліття дуже розвиваються. Щороку з'являються нові програмне засоби та оновлюються вже наявні, які призначенні для підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства. Не дивлячись на це, ключовою вимогою , а також їх суттю є релевантність, своєчасність і повнота інформації. Адже, навіть у наші дні справедливе твердження норвезьких учених К. А. Нордстрема та й. Рідерстрале: "Проблема багатьох компаній - не в тому, що вони мало знають, а в тому, що вони не знають, що саме вони знають. Знання розкидані по всій компанії, і нікому не відомо, скільки, як і куди вони

переміщуються, де вони зберігаються і який справді інтелектуальний потенціал компанії [7].

Основними напрямками маркетингової діяльності підприємства, що потребують інформаційного забезпечення, є маркетингова цінова політика, маркетингова політика розподілу та маркетингова комунікаційна політика. Стандартними засобами інформаційного забезпечення для всіх підприємств стали "Microsoft Office", "iWork" та ІС Бухгалтерія". Проте є низка спеціалізованих програмних засобів, що дають можливість оптимізувати маркетингові зусилля підприємства.

Зараз, важливу роль, віддають маркетинговим дослідженням. Маркетингові дослідження - це систематизований, послідовний процес збирання, нагромадження, оброблення та аналізу інформації, яка відображає конкурентну ситуацію на досліджуваному ринку.

Маркетингові дослідження охоплюють такі етапи: розроблення концепції дослідження, розроблення проекту дослідження, проведення дослідження, прийняття маркетингових рішень, аналіз впливу результатів дослідження на діяльність фірми. На першому етапі визначаються проблематика та цілі дослідження, виявляються можливості щодо їх вирішення, формується робоча гіпотеза до лідження.

Розроблення проекту дослідження - другий етап маркетингового дослідження, який передбачає, розроблення постановки задачі та забезпечення їх автоматичного розв'язання. Постановка задачі виконується згідно з вимогами підприємства щодо документів інформаційних технологій. У ній наводиться характеристика задачі, описується: система результатної інформації - вихідні дані, які необхідно зібрати та обробляти; методи розрахунків. Окремо наводиться опис інформаційного, технічного та програмного забезпечення.

На етапі проведення дослідження здійснюється збирання інформації, необхідних даних, які вводяться за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Поетапно формується база даних для виконання розрахунків. Оброблення даних виконується згідно із початковою задачею, алгоритмами розрахунків і рекомендованими програмними засобами.

Результати оброблення даних можна оперативно аналізувати за допомогою програмних засобів. Виявляється, якою мірою отримані результати з певним ступенем вибірки можна застосувати в реальних ринкових умовах.

На основі результатів аналізу даних приймається маркетингове рішення.

Можливим є проведення більш складних розрахунків із використанням даних попередніх маркетингових досліджень, які дають змогу проаналізувати вплив результатів останніх досліджень на виробничо-господарському маркетингову діяльність підприємства.

Фактичні дані, що нагромаджуються в базі даних та їх оброблення за певний період показує, як змінилися показники діяльності фірми в наслідок прийняття маркетингових рішень. Результати аналізу можуть бути використані для формування стратегічних та тактичних планів підприємства.

Особливістю маркетингових досліджень є те, що вони передбачають користування після уточнення, апробації раніше прийнятих рішень чи організації проведення робіт. Принципова схема маркетингових досліджень показує, що засоби обчислювальної техніки використовуються на всіх етапах їх проведення. Ефективне застосування наведені схеми можливе за умов наявності на підприємстві кваліфікованих маркетологів з ґрунтовними знаннями, а також наявності достовірної бази даних на основі комп'ютерних технологій оброблення інформації.

За результатами проведення маркетингових досліджень приймається рішення, щодо розвитку комплексу маркетингу підприємства, зокрема його цінової політики. Ціноутворення - це багато гарний процес, який враховує, як внутрішні, так і зовнішні фактори. Формування ціни пов'язане з використанням значних обсягів різноманітних даних, які формуються у зовнішніх і внутрішніх джерелах, значну частину яких необхідно постійно збирати та нагромаджувати. На основі цих даних виконується оперативні перерахунки з огляду на поточні зміни факторів, що впливають на формування ціни.

Основною перевагою автомати званого формування цін є надання маркетологам та керівництву підприємству всебічної та детальної інформації, яка забезпечує використання ефективних стратегій і моделей ціноутворення для кожного виду продукції або послуг. Інформаційна технологія пов'язана із розрахунком цін, подальшим їх аналізом і перерахуванням відповідно до ринкової ситуації.

Основою маркетингової політики є бізнес план діяльності підприємства або окремих його підрозділів. Існує декілька основних підходів до встановлення ціни: забезпечення виживання, максимум поточного прибутку, завоювання лідерства на ринку за показниками якості товарів, частки на ринку, введення нового товару.

Основними факторами, що впливають на формування ціновою політики, є попит споживачів, собівартість товару, дії конкурентів. Підприємства можуть використовувати різноманітні методи ціноутворення. Найбільш поширеним є методи ціноутворення, також орієнтованою на витрати, на ринковий попит, ціноутворення на основі цін конкурентів, а також ціноутворення на основі беззбитковості, або забезпечення цільового прибутку.

Вибір методу ціноутворення дає змогу здійснити розрахунок та її подальший аналіз. Формування цін на товари може виконуватися за методами: прямих розрахунків, прогнозування, експертних оцінок.

Маркетингові рішення щодо регулювання цінової політики приймаються під час моніторингу цін як самого підприємства, так і його конкурентів. При цьому ціни можуть корегуватись, а метод ціноутворення змінюватися. Для ефективного здійснення подібних дій необхідно збирати бази даних та формувати на базі їх аналізу виважені маркетингові рішення.

Доцільно зауваження, що маркетингові дослідження не гарантують успіху. При проведенні маркетингових досліджень компанії стикаються з трьома видами ризиків: невірно припущення про необхідність дослідження, дослідження, вибір нерного дослідження для отримання необхідної інформації; невірно трактування отриманих під час дослідження даних.

Висновки. Інформаційне забезпечення і методика проведення маркетингових досліджень дає змогу підвищити якість прийнятих управлінських рішень, надаючи точну і своєчасну інформацію. Кожне конкретне маркетингове рішення припускає виконання унікальної потреби в інформації. Інформаційні технології дають можливість оперативно отримувати таку інформацію та аналізувати її у потрібному підприємству ракурсі. Цей процес ніколи не припиняється та дає змогу підприємству підвищити ефективність маркетингової діяльності.

Нажаль сьогодні, соціальна категорія недостатньо соціалізована. Однак, це поняття через декілька років набере обертів і стане загальнозживаним у суспільстві.

Маркетингові дослідження дозволяють підвищити якість прийнятих управлінських рішень, надаючи релевантну, точну і своєчасну інформацію. Кожне конкретне рішення припускає виявлення унікальної потреби в інформації. Ці рішення приймаються в контексті процесу маркетингового планування, що припускає чотири послідовності стадій: аналіз ситуації, розробка стратегії, розробка програми маркетингових заходів і її виконання. Цей процес ніколи не припиняється: оцінка стратегічних рішень, прийнятих у минулому, є вихідною інформацією для аналізу ситуації. На кожній стадії маркетингових досліджень, вносять значний вклад, допомагаючи підготувати і прийняти рішення.

Використані джерела

1. Ассель Г. Мрентинг: принцип и стратегия: Учебник для вузов. - М. : ИНФРАМ, 2005. - XII. 804 с.
2. Балабанова Л. В. , Алачева Т. И. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: Монография. Донецьк: ДонГУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2007. - 143 с.
3. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. - К.: Вид-во КНЕУ, 1998. - 268 с.
4. Годин В. В., Корнеева И. В. Информационное обеспечение управленческой деятельности: учеб. - М. : Мастерство. Высшая школа, 2001. - 240 с.
5. Голенцев Э. П. , Клименко И. В. Информационное обеспечение систем управления. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. - 352 с.
6. Маркетинговий менеджмент: Навчальний посібник. / За ред. д-р економ. наук І. М. Комарницького. - Львів: Вид-во "Апріорі", 2007. - 1032 с.
7. Нордстрем К. А., Риддерстрале Й. Бейнс в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. - СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. - 2003. - 280 с.

Тетяна Миколаївна Душенківська

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л.М. Бабич*

**ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

В статті досліджено процес фінансового планування на підприємствах державного сектора економіки. Проаналізовано розвиток фінансового планування діяльності державних підприємств та обґрунтовано основні напрямки щодо його удосконалення в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: фінансовий план, фінансове планування прибуток, державне підприємство
Т. Н. Душенковская

**ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ:
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

В статье исследован процесс финансового планирования на предприятиях государственного сектора экономики. Проанализировано развитие финансового планирования деятельности государственных предприятий и обоснованы основные направления по его усовершенствованию в современных экономических условиях.

Ключевые слова: финансовый план, финансовое планирование прибыль, государственное предприятие

T. M. Dushenkivska

**FINANCIAL PLANNING FOR ENTERPRISES:
PROGRESS, PROBLEMS AND AREAS OF IMPROVEMENT**

The article examines the process of financial planning at the state sector of the economy. The development of the financial planning of public enterprises and reasonably basic directions for its improvement in the current economic conditions.

Keywords: financial plan, financial planning profit state enterprise

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні, прагнення побудови відкритої економічної моделі національної економіки, інтеграція у світові процеси глобалізації висувають нові вимоги і формують відмінні від існуючих стандарти діяльності вітчизняних підприємств і особливо державної форми власності. Перегляду підлягають методи моніторингу процесів управління фінансовими ресурсами підприємств, методи взаємоузгодження показників фінансового довгострокового та поточного планування, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у з'ясування проблем фінансового планування на підприємствах внесли такі вітчизняні і російські вчені: О.Г. Біла [5], М.Д. Білик [6, 15], І.А. Бланк [7], В.В. Ковальов [9], О.О. Орлов [13], Р.А. Слав'юк [14] та ін. Значний науковий інтерес для осмислення проблем фінансового планування представляють праці західних науковців: Є. Брігхем [9], Э. Гринолла [10], Р.С. Каплана, Д.П. Нортона [11].

Мета дослідження. Метою даного дослідження є обґрунтування теоретичних і практичних засад організації фінансового планування на державних підприємствах для забезпечення підвищення ефективності формування та використання їх фінансових ресурсів.

Основні результати дослідження. При функціонуванні підприємства відбувається безперервний кругообіг грошових коштів, який здійснюється у вигляді одержання доходів від різних видів діяльності підприємства та пов'язаних з ними витрат, їх розподілу та використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства тощо.

Особливостями формування фінансових ресурсів державних підприємств є те, що джерелами можуть бути кошти, залучені з державного та місцевих бюджетів. Зокрема, на ДП "ВО "Київприлад", основним напрямом діяльності якого є виконання робіт по розробці та випуску виробів продукції виробничо-технічного призначення, спеціальної та військової техніки, кошти бюджетів у структурі фінансових ресурсів становлять лише 2%, основу становлять доходи від операційної та інших видів діяльності, що відповідають чинному законодавству України та статуту підприємства.

Основним джерелом формування фінансових ресурсів даного підприємства є доход від реалізації, прибутки від основної операційної та іншої діяльності, амортизаційні відрахування, кошти, одержані статутного та резервного фондів та інші надходження. Саме зазначені джерела формування фінансових ресурсів. Вони мають створити передумови для стабільного процесу виробництва та його постійного зростання, що визна-чає конкурентоспроможність підприємства на ринку. Стабільність функціонування підприємства ґрунтується на достатності фінансових ресурсів та їх стабільному кругообігу, що забезпечується шляхом розробки ефективного фінансового плану.

Не можна не відмітити, що у ринковій економіці планування на підприємствах є внутрішньофірмовим, тобто не носить елементів директивності. Основна мета внутрішньофірмового фінансового планування - забезпечення оптимальних можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього засобів і в кінцевому підсумку - досягнення прибутковості підприємства [13].

Слід зазначити, що в широкому розумінні під фінансовим планом на сьогодні прийнято вважати: план формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. З огляду на таке обґрунтування, реформування фінансового планування в діяльності підприємств розпочалося із законодавчого закріплення у 1991 р. норми про самостійність планування підприємствами своєї діяльності та перспективи розвитку. На державних підприємствах фінансове планування відроджено Наказом Міністерства економіки України від 25.12.2000 р. № 277 "Про затвердження Положення про порядок складання річного фінансового плану державним підприємством". Наказ Міністерства економіки України від 25.12.2000 р. № 277 втратив чинність на підставі Наказу Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 27.05.2003 р. № 137 [3], згідно якого була введена нова форма фінансового плану, яка дещо покращила попередню форму плану [17].

Передумовою складання фінансового плану є аналіз активів та пасивів підприємства за попередні роки. Так, проаналізувавши структуру капіталу на ДП "ВО "Київприлад" за попередні три роки, можна зробити висновок, що обсяг капіталу підприємства дещо зменшився, але при цьому довгострокові пасиви повністю погашені, що слід вважати позитивною ознакою динаміки фінансових ресурсів даного підприємства. Також з позитивної сторони характеризується діяльність заводу щодо зменшення у 2010 р. в порівнянні з 2008 р. дебіторської заборгованості на суму 935 тис. грн. (-9,8%). Проте, надзвичайно позитивним моментом в діяльності заводу є підвищення (в звітних періодах) оборотності майже всіх показників та зниження термінів обороту майже всіх видів оборотних коштів. Отже, можна зробити висновок, що завод у звітних періодах підвищив ефективність використання оборотних коштів, що, безумовно слід враховувати при складанні фінансового плану на 2013 р. та на два наступні за ним роки.

На сьогоднішній день статтею 75 Господарського кодексу України [1] встановлено, що фінансовий план державного підприємства підлягає затвердженню до 1 вересня року, що передує плановому:

- підприємств, що є суб'єктами природних монополій, та підприємств, плановий розрахунковий обсяг чистого прибутку яких перевищує 50 мільйонів гривень, - Кабінетом Міністрів України;

- інших підприємств - органами, до сфери управління яких вони входять.

Проте, досвід складання фінансових планів переважно належить до періоду централізованої економіки. Планування діяльності зазначених підприємств в цей час віддзеркалювало планування на центральному та галузевому рівнях та, відповідно, не могло передбачати напрямки розвитку підприємства.

Статтею 75 Господарського кодексу України встановлено, що форма та методичні рекомендації по розробці фінансового плану затверджуються центральним органом виконавчої влади з питань економіки [1].

Так, Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, та їх дочірніх підприємств затверджено наказом Міністерства економіки України від 21 червня 2005 р. № 173 (zareestrowano в Міністерстві юстиції України 11 липня 2005 р. за № 729/11009) [2]. Згідно із вказаним документом фінансовий план підприємства складається на рік і відображає очікувані фінансові результати в запланованому році, джерела формування коштів та напрями їх використання з метою забезпечення діяльності і розвитку підприємства, а також виконання його зобов'язань.

Виконання фінансового плану здійснюється державним підприємством безпосередньо у процесі господарської діяльності. Органи, уповноважені управляти державним майном або корпоративними правами держави, здійснюють контроль за виконанням фінансового плану підприємства. Підприємство надає звіт про виконання фінансового плану органам, уповноваженим управляти державним майном або корпоративними правами держави, щоквартально у строки, установлені для подання фінансової звітності, разом з пояснювальною запискою щодо результатів діяльності за квартал та із зазначенням за окремими факторами причин значних відхилень фактичних показників від планових. Звіт про виконання фінансового плану підприємства за IV квартал подається разом із звітом про виконання фінансового плану підприємства за рік.

Прибуток є основним узагальнюючим фінансовим результатом діяльності підприємства і відповідно до ПСБО 3 "Звіт про фінансові результати" визначається як перевищення суми доходів суб'єкта господарювання за певний період над сумою пов'язаних з ними витрат що формується відповідно при виконанні операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства [4].

На підприємстві ДП "ВО "Київприлад" фінансовий план розроблено вперше на 2012 рік, де передбачається, що зростання обсягів фінансових ресурсів забезпечуватиметься передусім за рахунок зростання доходу від реалізації іноземної валюти, операційної оренди активів, від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті, від продажу металобрухту. Зростання планової собівартості відбудеться за рахунок зростання обсягів реалізації продукції, за рахунок зростання цін на комплектуючі вироби, сировину та матеріали, енергоносії, впровадження в виробництво нових інноваційних виробів.

Розподіл прибутку (доходу) державних підприємств здійснюється відповідно до затвердженого фінансового плану з урахуванням вимог Господарського кодексу України та інших законів. У фінансовому плані затверджуються суми коштів, які направляються державі як власнику і зараховуються до Державного бюджету України. Органи, до сфери управління яких відносяться державні підприємства, до 15 липня року, що передує плановому, надають Кабінету Міністрів України інформацію про обсяги перерахування прибутку державних комерційних підприємств для їх врахування при формуванні державного бюджету [8].

Так, ДП "ВО "Київприлад" частину чистого прибутку планує відрахувати до державного бюджету, а частину - на розвиток виробництва. Таким чином, узагальнюючим показником господарської діяльності будь-якого підприємства є прибуток, який повністю залежить від раціонального використання фінансових ресурсів. Саме тому кожне підприємство, незалежно від форми власності, має планувати свої доходи та витрати.

Варто зазначити, що не дивлячись на велику кількість інформації по фінансовому плануванню і збільшення кількості кваліфікованих спеціалістів, система планування діяльності на державних підприємствах не позбавлена ряду серйозних недоліків. Так, форми більшості облікових і звітних документів (податкових декларацій, фінансової звітності) не пристосовані для фінансового аналізу, тому вихідну інформацію частіше приходиться збирати із інших джерел. Нерідко при плануванні переважає витратний метод ціноутворення без врахування попиту на продукцію. Це призводить до того, що не проводиться аналіз безбитковості продажів. Також часто загальноекономічне

планування просто не доводиться до фінансового, тому не дає можливості визначити потребу у фінансуванні окремих видів діяльності підприємства.

Достовірності виконання фінансових планів сприятиме відповідний алгоритм моніторингу процесів фінансового планування на державних підприємствах. Основними показниками моніторингу мають бути: фактичні показники, що характеризують виконання завдань щодо забезпечення показників поточного фінансового стану окремих підприємств та груп підприємств державного сектору економіки; планові показники окремих підприємств; узагальнені показники за галузями державного сектору економіки та за окремими критеріями відбору; показники щодо виконання фінансових планів окремих підприємств і узагальнені за підприємствами окремих галузей у розрізі відповідних органів виконавчої влади та в цілому за державним сектором економіки за поточний рік і в динаміці; показники, що характеризують виконання умов контрактів із керівниками підприємств. Врахування результатів моніторингу сприятиме поліпшенню фінансового управління підприємствами [6].

Негативним фактором, що впливає на фінансову діяльність державних підприємств є відсутність належного державного фінансового контролю за використанням державної власності, тобто на повністю державних й казенних підприємствах, а також на підприємствах, у статутному фонді яких частка держави перевищує 50%. Однак, з боку їхнього власника - держави керівництво і контроль за діяльністю таких підприємств, утворенням прибутку та його використанням фактично не здійснюється, а це означає що значні обсяги фінансових потоків майже повністю не контролюються.

Висновки. Отже, фінансове планування - це науково обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямків використання фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його стабільного економічного розвитку. За своїм змістом це особлива сфера економічної діяльності, суб'єктів господарювання з обґрунтування ефективності управлінських рішень із питань господарської діяльності в напрямі їх фінансового забезпечення, оптимізації передбачуваних витрат і одержання високих фінансових результатів. Тому фінансовий план в обов'язковому порядку має охоплювати розробку показників, що відображаються у формі фінансової звітності № 1 "Баланс" та у формі № 2 "Звіт про фінансові результати".

Для отримання максимальних розмірів фінансових результатів у вигляді прибутків як основного джерела формування фінансових ресурсів та підвищення конкурентоспроможності ДП "ВО "Київприлад" при складанні фінансових планів даного підприємства слід передбачити також освоєння нових ринків збуту продукції, залучення посередницьких послуг, збільшення витрат на рекламу, послуг автотранспорту з доставки товарів споживачам, що безумовно потребуватиме більших витрат у наступних періодах. Паралельно слід створювати умови для випуску інноваційної продукції пошуку ринків для її реалізації і передбачити необхідні кошти з метою придбання нового обладнання з програмним забезпеченням, а також модернізації вже діючих основних засобів. Все це розширить можливості щодо зростання обсягів власних фінансових ресурсів даного підприємства.

Узагальнюючим же висновком для всіх підприємств, не залежно від форми власності є те, що завдяки фінансовому плануванню, можна досягти як зміцнення фінансової стабільності самого підприємства, так і розширення обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, збалансування джерел формування фінансових ресурсів, ефективного їх використання за напрямками, передбаченими згідно із фінансовим планом, з метою отримання чистого прибутку, достатнього для забезпечення самоокупності та самофінансування підприємства.

Література

1. *Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22. - Ст. 144.*
2. *Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, та їх дочірніх підприємств: Наказ Міністерства економіки України від 21 червня 2005 р. № 173 // zakon1.rada.gov.ua.*
3. *Про затвердження Порядку складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) і контролю за їх виконання: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 27.05.2003 р. № 137 // zakon1.rada.gov.ua.*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

4. ПСБО З "Звіт про фінансові результати" № 87 від 31.03.99 р. // zakonl.rada.gov.ua.
5. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств // Фінанси України. - 2007. - № 4. - С. 112-118.
6. Білик, М.Д. Фінансові проблеми державних підприємств // Фінанси України. - 2004. - №6. - С. 70-82.
7. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. - изд. 2-ге, перераб. и доп. - К.: Эльга, Никацентр, 2006. - 653 с.
8. Бойко, О. С. Планування діяльності державних підприємств // Юридичний журнал. - №9. - 2005. - С. 13 -14.
9. Бригхем, С. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т. / Бригхем С., Гапенски П.; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа. - Т. 2. - 1997.-669 с.
10. Гринолл, Э. Финансы и финансовое планирование для руководителей среднего звена / Э. Гринолл. - М.: Финпресс, 1998. - 96 с.
11. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию: Пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Олимп-Бизнес, 2004. - 320 с.
12. Мотриченко, В.М. Сфери діяльності та функції державних підприємств // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №5. - С. 120-127.
13. Орлов, О.О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. - К.: Скарби, 2002. - 336 с.
14. Слав'юк, Р. А. Фінанси підприємства: навч. посіб. - К.: ЦУЛ, 2002. - 323 с.
15. Фінанси підприємств: Підручник/ А.М.Поддєрьогін, М.Д.Білик, Л.Д.Буряк. 5-те вид. - К.: КНЕУ, 2004. - 546с.
16. Финансы фирмы: учебник/А.М. Ковалев, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скалай - М.: ИНФРА-М, 2000.-219 с.
17. Шняк, І.М. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах // intkonf.org.

Сергій Віталійович Житченко

Науковий керівник
к.е.н., доцент Л.М.Бабич

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ

У статті досліджено природу та значення категорії прибутку підприємства. Визначено необхідні умови ефективного управління прибутком, вдосконалення формування та використання прибутку на підприємстві швейної галузі.

Ключеві слова: підприємство, прибуток, чистий прибуток, активи, доходи, витрати, рентабельність.

С.В.Житченко

УПРАВЛЕННЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ ШВЕЙНОЙ ОТРАСЛИ

В статье исследованы сущность и значение категории прибыли предприятия. Определены необходимые условия эффективного управления прибылью, совершенствования формирования и использования прибыли на предприятии швейной отрасли.

Ключевые слова: предприятие, прибыль, чистая прибыль, активы, доходы, расходы, рентабельность.

S.V.Zhytchenko

MANAGEMENT OF PROFIT FOR ENTERPRISE CLOTHING INDUSTRY

The article examines the nature and significance of category profits. The necessary conditions for effective management profit improvement formation and profit in the company garment industry.

Keywords: enterprise, profit, net income, assets, income, expenses, profitability.

Постановка проблеми. Прибуток - як відома з давніх часів, категорія, одержала нового змісту в умовах сучасного економічного розвитку, адже саме через прибуток забезпечується збалансування інтересів юридичних та фізичних осіб та держави.

Все більшого значення набуває оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами підприємств сучасними методами ефективного управління формуванням прибутку в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств, а також його використання з метою забезпечення розширеного відтворення виробничих процесів. Все це обумовлює актуальність постійного вивчення та удосконалення механізмів управління прибутком на підприємстві з використанням сучасних методів його аналізу та планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиткові теорії і практики формування та управління прибутку підприємства присвячено праці вітчизняних вчених: О.Бандурка [1], М.Білик [2], І.Бланк [3], Н.Іщенко [7], О.Пилипчук [8] та інші.

Метою даного дослідження є обґрунтування основних напрямків та заходів, щодо вдосконалення системи управління прибутком ТОВ "Pulsar", що відноситься до швейної галузі України.

Основні результати дослідження. За результатами дослідження практики управління прибутком у ТОВ "Pulsar" можна зазначити, що дане підприємство є прибутком протягом останніх років і займає провідне місце серед нових фірм швейної промисловості та спеціалізується на моделюванні та пошитті верхнього мінога та чоловічого одягу.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є прибуток від звичайної діяльності після оподаткування. Він являє собою загальну суму прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, отриману як на території України, так і за її межами, з урахуванням сплати податків, і що відображена в звіті про фінансові результати, де окремо можна відобразити прибуток від реалізації продукції, і прибуток, що пов'язаний з реалізацією основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій.

На суму формування прибутку підприємства можуть впливати певні фактори, до яких відносяться наступні: обсяг реалізації продукції; її асортимент та якість; ціни, за якими реалізується продукція; обсяг витрат тощо. Вплив цих факторів нерівноцінний, проте найбільший вплив виявляють в нинішніх умовах ціновий фактор та витрати місткість, що не може в свою чергу не впливати на обсяг виручки від реалізації продукції. Так, виручка від реалізації ТОВ "Pulsar" у 2010 р. порівняно з 2009 р. збільшилась лише на 10,51 тис. грн. або на 0,78%, а у 2011 р. порівняно з 2010 р. - на 14,02 тис. грн. або на 1,03%. Вартість активів підприємства збільшується більшими темпами - у 2010 р. на 48,39 тис. грн. або на 4,3%, у 2011 р. - на 56,96 тис. грн. або на 4,85%. Така ситуація хоча і не є ефективною, але виправдовується тим, що нині на підприємстві здійснюються заходи щодо капітальних вкладень, які потребують відповідних витрат, що дозволять отримати фінансові результати лише в майбутньому. А поки що ТОВ "Pulsar" фінансує формування власної мережі фірмових магазинів, що сприятиме значному зростанню обсягів виробництва реалізації продукції та отриманню прибутків [5].

Слід зазначити, що сплата відсотків за позикові кошти (банківський кредит) зменшує і суму чистого прибутку підприємства, який у 2010 р. порівняно з 2009 р. зменшився на 27,58 тис. грн. або на 22,92%, а у 2012 р. порівняно з 2010 р. зменшиться майже на 30,0 тис. грн. або на 32,0%. При цьому, рентабельність активів та власного капіталу залишається, на прийнятному рівні і становить відповідно 7,21% та 9,36% [4].

Взагалі ж на ТОВ "Pulsar" спостерігається тенденція зменшення прибутку, яка пояснюється перш за все високими витратами на здійснення операційної та фінансової діяльності, обсяги яких протягом 2011 р. зростали. При цьому виручка від реалізації продукції зростала меншими темпами за витрати, що і обумовило зменшення суми прибутку. Так, темпи зростання виручки від реалізації продукції склали у 2010 р. порівняно з 2009 р. та у 2011 р. порівняно з 2010 р. - відповідно 0,78% та 1,03%; тоді як темпи зростання витрат за ті ж періоди склали: витрат операційної діяльності - 0% та 7,25%; витрат фінансової діяльності - 24,35% та 9,33%.

Таким чином, основою для формування прибутку ТОВ "Pulsar" є виручка від реалізації продукції та прибуток від реалізації. Що стосується інших сторін діяльності підприємства, то слід зазначити, що від інших видів діяльності підприємство практично не отримує прибутків, а несе лише збитки, що негативно впливає на суму прибутку.

Слід зазначити, що формування прибутку підприємства є багаторівневим, складним процесом, потребує уваги з сторони керівництва та певного фінансування. Для досягнення високої ефективності управління прибутку підприємства необхідно додержуватися наступних етапів розробки політики його формування: формування системи інформаційного забезпечення; виявлення напрямків господарської діяльності підприємства, що дозволяють максимізувати обсяги прибутку за рахунок різноманітних пільгових умов функціонування підприємства по даному напрямку (високий попит і не велика пропозиція, ексклюзивність та виключність продукції тощо); врахування можливостей регіональної диверсифікації діяльності підприємства в залежності від кон'юнктури ринку; врахування змін щодо ставки податку на прибуток; планування обсягів прибутку підприємства на майбутній період із врахуванням результатів аналізу попередніх етапів; оцінка ефективності розроблених варіантів політики формування прибутку підприємства.

Результатом розробки даної політики є стабільний розвиток підприємства, ефективність його діяльності, зміцнення конкурентних позицій на ринку тощо. Крім того, за умов розвиненої конкуренції для підприємства прибуток є сигналом, що вказує на можливість досягти найбільшого приросту обсягів, що створюватиме стимул для інвестування та розширеного відтворення капіталу. Свою роль відіграють і збитки: вони висвітлюють помилки та прорахунки у спрямуванні коштів, організації виробництва та реалізації.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування

фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

До основних резервів збільшення прибутку підприємств швейної галузі можна віднести наступні:

1 щодо удосконалення управління з метою підвищення його ефективності - впорядкування організаційної структури управління за функціональною ознакою; скорочення ланковості в управлінні; виділення у складі структурних підрозділів та структурних одиниць центрів витрат та центрів відповідальності; впровадження на підприємствах системи управлінського обліку;

2 щодо підвищення обсягів валових доходів підприємств від реалізації продукції - оцінка та прогнозування кон'юнктури ринку товарів в регіоні; використання сприятливої кон'юнктури даного ринку в окремих його сегментах; інтенсифікація рекламної та інформаційної діяльності серед потенційних клієнтів; вдосконалення фірмового стилю, розробка іміджевої програми; відслідковування розроблених заходів щодо їх реалізації центрами відповідальності підприємства та контролю.

3 щодо удосконалення управління персоналом та витратами на оплату праці - обґрунтоване нормування чисельності працівників окремих категорій, професій, спеціальностей та рівнів кваліфікації; підвищення кваліфікації працівників, що супроводжувалось б зростанням продуктивності їх праці; побудова ефективної системи стимулювання персоналу, тісно пов'язаної з результатами господарської діяльності та економією ресурсів; використання системи депреміювання працівників при порушенні ними трудової та технологічної дисципліни;

4 щодо формування податкової політики підприємства - виявлення напрямків операційної діяльності, які б дозволили мінімізувати податкові платежі за рахунок різних ставок оподаткування; виявлення можливостей зменшення бази оподаткування діяльності за рахунок використання прямих податкових пільг; врахування непрямих податкових пільг у формуванні податкової політики підприємства (склад непрямих податкових пільг визначається можливостями зменшення бази оподаткування при незмінних його ставках);

5 щодо підвищення ефективності використання активів підприємства та прискорення їх оборотності - скорочення розміру страхових і сезонних запасів; здійснення активної маркетингової політики з метою підвищення реалізації; корегування потоку майбутніх платежів з метою зменшення страхового залишку грошових активів; нормування розмірів оборотних активів та забезпечення постійного контролю за дотриманням норм; реалізація надлишкових або тих, що не використовуються в операційному процесі підприємства видів основних засобів; підвищення їх активної частки; використання методу прискореної амортизації активної частини основних фондів підприємства, який дозволяє скоротити період вартісного обороту цих активів за рахунок підвищених норм амортизації.

Основою для формування прибутку на ТОВ "Pulsar" є і залишатиметься виручка від реалізації продукції, що ж стосується інших сторін його діяльності, то слід зазначити, що за іншими видами діяльності підприємство практично не отримує прибутків, а несе лише збитки, що негативно впливає на суму чистого прибутку.

За результатами факторного аналізу прибутку від реалізації продукції, можна зазначити, що у зміні прибутку позитивну роль відіграє збільшення виручки від реалізації продукції, негативну - зменшення рівня їх прибутковості. При цьому, внаслідок того, що прибутковість продукції підприємства зменшується більшими темпами, ніж зростає дохід від їх реалізації, прибуток від реалізації має тенденцію до зменшення.

Висновки. Отже, за результатами дослідження можна зробити висновок, що ТОВ "Pulsar" здійснює беззбиткову діяльність і має значний поріг безпечності та запас фінансової стійкості. Якщо підприємство почне знижувати обсяги свого виробництва та реалізації, то таке зменшення незмінно призведе до зниження обсягів прибутків від основної операційної діяльності. Для ТОВ "Pulsar" основними резервами, які можуть впливати на зростання прибутку можуть стати: зменшення витрат шляхом оптимізації управління запасами, використання цінкових дисконтів постачальників, обґрунтованого встановлення норм витрачання сировини.

Література

І. Бандурка О.М., Коробов М.Я. Фінансова діяльність підприємств. - К.: Либідь, 2008. - 545 с.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

2. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств // *Економіст*. - 2009. - № 11. - С. 15-23.
3. Бланк И.А. Управление прибылью. - Изд. 3-е перераб. и доп. - К. Ника-Центр. 2007. - 766 с.
4. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua
5. Економіка підприємства. Підручник / М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.: За заг.ред. С.Ф. Покропивного. - Вид., 2-е, перероб. та доп. - К.: КНЕУ. 2009. - 528 с.
6. Зінченко О.А. Основи управління якістю прибутку підприємства: Монографія. - Кривий Ріг: Видавничий дім, 2011. - 291 с.
7. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства.-*Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. - 2010. — Вип. 17. - 205-216.
8. Пилипчук О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства / О.В.Пилипчук // *Формування ринкових відносин в Україні. Збір. наук. праць*. - К., 2010. - №2. - С.26-29.

Олександр Олександрович Журбенко

Науковий керівник:
к.е.н., доцент В.Р. Костюк

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ

У статті розглянуто питання сутності і необхідності системного аналізу фінансового стану підприємства, а також методи, принципи і методи аналізу фінансового стану підприємств та пропозиції щодо їх вдосконалення.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, фінансовий стан підприємства, економічний аналіз, фінансовий аналіз, аналіз фінансового стану підприємства.

Журбенко А.А.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ

В статье рассматриваются вопросы сущности и необходимости системного анализа финансового состояния предприятия, а также методы, принципы и методики анализа финансового состояния предприятий и предложения по их совершенствованию.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, финансовое состояние предприятия, экономический анализ, финансовый анализ, анализ финансового состояния предприятия.

Zhurbenko A.A.

ASSESSMENT OF FINANCIAL COMPANIES: ESSENCE AND NECESSITY

The article discusses the nature and necessity of systemic analysis of the financial condition of the company, as well as methods, principles and techniques of financial analysis of enterprises and suggestions for their improvement.

Key words: financial stability of enterprise, financial state of enterprise, economic analysis, financial analysis, analysis of the financial state of enterprise.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств відбувається завдяки організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню, що являє собою сукупність взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій.

У сучасних умовах господарювання аналіз фінансового стану - необхідна складова процесу управління підприємством. Головним напрямком його практичної реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, визначення перспектив його розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств здійснили вчені-економісти: М. Д. Білика, Л. Д. Буряка, А. М. Поддєрьогін та ін. [1].

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності фінансового стану та визначень фінансової стійкості, фінансового положення підприємства, про відсутність єдиної думки щодо групування та способу обчислення показників оцінки фінансового стану, саме тому віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що проблема пошуку нових шляхів удосконалення фінансової діяльності підприємства в умовах стрімких ринкових перетворень потребує подальшого науково-практичного дослідження. В значній мірі це зумовлено трансформаційними процесами в Україні, направленими на досягнення міжнародних стандартів економічної діяльності.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сутності, завдань і необхідності системного аналізу фінансового стану підприємств, а також дослідження всіх існуючих методів, принципів і методик аналізу фінансового стану підприємства та надання пропозицій щодо їх вдосконалення. Метою також є дослідження проблем, що негативно впливають на фінансову стійкість підприємства на сучасному етапі та розгляд факторів, що перешкоджають аналізу фінансового стану підприємства.

Основні результати дослідження. Отже, фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. В першу чергу на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції [1].

Як правило, що вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, то вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Отже, фінансовий стан - це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства в системі антикризового управління є розробка і реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень.

Фінансовий стан підприємства визначається такими елементами:

1. прибутковість роботи підприємства;
2. оптимальність розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових платежів;
3. наявність власних фінансових ресурсів не лише мінімально-необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;
4. раціональне розміщення основних і оборотних фондів;
5. платоспроможність та ліквідність.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці - за ряд періодів, дасть змогу визначити "больові точки" у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій [3].

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;

- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємств, щоб мінімізувати свої ризики за позиками та внесками, а також для необхідного диференціювання відсоткових ставок.

У результаті фінансового аналізу ми одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

При цьому в ході аналізу ми може ставити перед собою різні цілі: аналіз поточного фінансового стану або оцінку фінансової перспективи підприємства.

Аналіз фінансового стану - це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу.

Розподіл аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, на фінансовий та управлінський облік. Обидва види аналізу взаємозв'язані, мають спільну інформаційну базу.

В традиційній практиці аналізу фінансового стану існують певні прийоми й методи його здійснення.

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

1. горизонтальний (часовий) аналіз;
2. вертикальний (структурний) аналіз;
3. трендовий аналіз;
4. аналіз відносних показників (коефіцієнтів);
5. порівняльний аналіз;
6. факторний аналіз;

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства - об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів - можуть застосовуватися різні методи аналізу [5].

Методи фінансового аналізу - це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства.

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі та фінансового аналізу зокрема.

Перший рівень класифікації виокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу. Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів) [4].

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: дескриптивні, предикативні та нормативні.

Дескриптивні моделі є основними. До них належать: побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності. Дескриптивні моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі - це моделі передбачуваного, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану.

Нормативні моделі - це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей.

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

У світовій практиці вже накопичений достатній досвід інтегральної оцінки фінансового стану підприємств. Це такі відомі комплексні показники, як індекс Альмана, модель Спрингейта, модель Ліса, метод Creditmen Ж. Депаляна. Але всі ці моделі непридатні для вітчизняних умов господарювання, тому що їх розроблено з використанням вибірових сукупностей підприємств інших країн, а тому враховані параметри істотно відрізняються від наших. На сьогодні українськими вченими вже розроблені такі моделі, як дискримінантна інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (О.Хотомлянський, Т.Черната, Г.Северина). Цей метод оцінки дозволяє виявити тенденції у динаміці фінансового стану підприємства [8].

Недосконалість методів оцінки фінансового стану підприємства це не єдина проблема сьогодення. На сьогоднішній день також існують складності проведення аналізу фінансового стану, що обумовлено:

1. нестабільністю економіки;
2. кризовим станом;
3. політичною невизначеністю.

В умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників розрахованих на певний час, можуть надалі загубити свою цінність для аналізу у зв'язку з нестабільністю національної валюти.

Повну перешкоду аналізу фінансового стану підприємства дають:

1. різні форми власності, наприклад, чимало показників, що характеризують фінансовий стан акціонерних підприємств не можуть бути розраховані по причині відсутності або слабого розвитку у державі ринку цінних паперів, де б оберталися акції цих підприємств і по яким можна б було судити про положення емітентів.

2. нестабільність законодавчої бази (фінансового податкового права), це також ускладнює проведення аналізу фінансового стану підприємства.

Для подолання даної проблеми необхідно, враховуючи умови фінансової кризи, розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також розробляти методи і способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності.

На сьогоднішній день однією найголовнішою проблемою фінансової стійкості є наявність фінансових ресурсів [2].

Відомо, що ефективне виробництво та реалізація якісної продукції позитивно впливають на фінансовий стан підприємства. Збої у виробничому процесі, погіршення

якості продукції, ускладнення з її реалізацією ведуть до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, внаслідок чого погіршується його платоспроможність. Очевидним також є і зворотній зв'язок, який полягає у тому, що відсутність коштів може призвести до перебоїв у забезпеченості матеріальними ресурсами, а отже, і у виробничому процесі. Однак у виробничій діяльності українських підприємств часто трапляються випадки, коли і добре працююче підприємство відчуває фінансові ускладнення, пов'язані з недостатньо раціональним розміщенням і використанням наявних фінансових ресурсів.

Один з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоздатного виробництва. В свою чергу, самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умов ефективної роботи підприємства, яка може забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення.

З огляду на обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів в умовах погіршення доступу до зовнішніх кредитів підприємці мають зробити нелегкий вибір: або зупинити виробництво і втратити ринки, тримаючи високі ціни в розрахунок на тимчасові труднощі, або знизити ціни, тим самим відновивши попит на свою продукцію і зберігши споживача. Другий шлях - це шлях тих виробників, які дбають про майбутнє, розширюючи виробництво й заробляючи на "обороті", а перший - шлях спекулянтів, що отримують у короткостроковому періоді надприбутки і виходять з виробництва [6].

Основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення об'єму споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

Тому актуальним постає завдання удосконалення форм і методів фінансового забезпечення функціонування підприємства, тобто пошук нових ефективних шляхів фінансової діяльності.

Висновки. Підбиваючи все вищесказане, можна зробити наступний висновок, що сьогодні найнеобхіднішим є:

- удосконалювати інформаційне та методичне забезпечення фінансового стану підприємства;
- розробляти методичне забезпечення процесу прогнозування фінансового стану підприємства;
- удосконалювати структуру аналізу стану підприємства, залежно від мети та змісту роботи на кожному етапі;
- працювати над методикою форм фінансової звітності, що дозволить підвищити її аналітичні можливості та реальність оцінки майна;
- розробляти методику комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства, яка б дозволила проаналізувати стан підприємства за оптимальною сукупністю фінансових показників та коефіцієнтів;
- удосконалювати теоретичні засади формування та реалізації інформаційної системи підприємства;
- переглянути і доопрацювати нормативні акти, які розкривають методики аналізу фінансового стану підприємства;
- удосконалювати форми і методи фінансового забезпечення функціонування підприємства, тобто пошук нових ефективних шляхів фінансової діяльності;
- адаптувати методики аналізу до сучасних економіко-правових умов.

Список літератури

1. Поддєрогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Булгакова С. О., Куліш А. П. *Фінанси підприємств: Підручник. - 6 вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2006. - 552 с.*
2. *Матеріали V міжнародної студентської наукової конференції "Економіка і маркетинг XXI века" г.Донець: ДонНТУ. - С.100-120.*
3. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І. *Економіка підприємств: Навч. посібник. - Л.: Сполом, 1999. - 211 с.*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

4. Гончаров А.Б. *Фінансовий менеджмент: Навч. посібник.* - Х.:ВД "ІНЖЕК", 2003 р. - 240 с.
5. Ізмайлова К.В. *Фінансовий аналіз: Навч. посібник.* - 2 - ге вид., стереотип. - К.: МАУП, 2001. - 152 с.
6. Швиданенко Г.О., Олесь О.І. - *Сучасні технології діагностики фінансово- економічної діяльності підприємства: Монографія* - Київ.: КНЕУ, 2002. 321 с.
7. О. Хотомлянський, Т. Черната, Г. Северина // *Економіка України.* - 2003. - №3. - С. 35-41

Альона Володимирівна Захарчук

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л. П. Довгань

ДЖЕРЕЛА ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

В статті досліджено сутність та значення інвестицій у фінансовій діяльності підприємства, визначено основні напрямки та проблеми здійснення інвестиційних операцій, їх етапність, узагальнено проблеми пошуку джерел фінансування та розширення підприємства. Особливо розглянуто інвестиційне проектування. Запропоновано розробку плану фінансування, конкретні оцінки, розрахунки та прогнози.

Ключові слова: інвестиції, фінансова діяльність, інвестиційний процес, проектування.

ИСТОЧНИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

В статье исследована сущность и значение инвестиций в финансовой деятельности предприятия, определены основные направления и проблемы осуществления инвестиционных операций, их этапность, обобщены проблемы поиска источников финансирования и расширения предприятия. Отдельно рассмотрено инвестиционное проектирование. Предложена разработка плана финансирования, конкретные оценки, расчеты и прогнозы.

Ключевые слова: инвестиции, финансовая деятельность, инвестиционный процесс, проектирование.

SOURCES AND DEVELOPMENT INVESTMENT FIRM

The article explored the nature and value of investments in financial activity, key trends and problems of the investment operations of phasing, the generalized problem of finding funding and expansion firm. It considers the investment planning - development financing plan, specific assessments, calculations and forecasts.

Key words: investment, Financial activities, Investment process, the design.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність та розвиток підприємств у довгостроковій перспективі, передбачає забезпечення стрімких темпів росту конкурентоспроможності і значний рівень управління інвестиційною діяльністю. Інвестиційні рішення пов'язані з усіма видами діяльності підприємства і стадіями його життєвого циклу та формують перспективу його динамічного розвитку.[7] Проблеми які виникають у процесі прийняття інвестиційних рішень, вирішуються шляхом проведення якісного аналізу, стану та прогнозів розвитку інвестиційної діяльності сегментів підприємства методами економіко-статистичної оцінки[4], визначення причин різкого зниження активності інвестиційних процесів у внутрішньо- та зовнішньоекономічній сфері. У зв'язку зі складною економічною ситуацією як в Україні, так і у світі, у компанії стрімкий розвиток та ріст інвестиційної привабливості не очікується. Найближчі два роки спрямовані на покращення результатів внутрішніх факторів впливу на інвестиційну привабливість та пошук нових джерел фінансування.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Рівень дослідженості проблеми. Основні теоретичні та методологічні аспекти проблеми впливу інвестицій на економіку досліджували С. В. Маркова, В.С. Марцин, А.М. Стельмашук, А. В. Череп, О.В. Яценко. Також вони досліджували різноманітні питання розвитку економічного потенціалу підприємств. Однак в їх працях не знайшла відображення проблема використання економіко-статистичних моделей при виборі напрямів розвитку інвестиційної діяльності. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості і активності підприємств, їх джерел і фінансових важелів стимулювання розглянуті у працях учених Д.С. Аранчій, С.А. Гончаренко, А.Г. Гончарук, А.А. Яцик, В.М. Гончаров, О.А. Горова, Ю.Б. Лижник, досліджено різні аспекти цієї проблематики.

Мета дослідження. Метою дослідження є розробка методів оцінки інвестиційної діяльності на підприємстві та практичних рекомендацій щодо їх використання. У відповідності з поставленою метою були вирішені наступні завдання:

- розкрити сутність інвестиційної привабливості підприємства як об'єкт управління;

- розглянути методику оцінки інвестиційної привабливості підприємств;
- виявити фактори і резерви підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- визначити фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства;
- визначити інвестиційну привабливість економіки України;

Основні результати дослідження. Для здійснення розвитку економічного потенціалу підприємств України потрібні значні капітальні вкладення. Потреба в інвестиціях для розвитку економічного потенціалу підприємств постійно зростає в наслідок необхідності відновлення діючих виробничих фондів [13]. У такій ситуації при практично повній відсутності власних засобів набувають значення іноземні інвестиції як додаткове джерело фінансування. Проте інвестиційний процес в Україні гальмується множиною суб'єктивних і об'єктивних факторів, серед яких політична та економічна нестабільність, часті зміни законодавства, нерозв'язаність питань земельної власності [8].

Рішення поставлених задач здійснювалося з використанням сукупності методів комплексного економічного аналізу, статистичних методів: аналізу часових рядів, індексного методу, перевірки статистичних гіпотез і інші.

Інвестиційний розвиток містить значний потенціал економічного зростання, але сам по собі не веде автоматично до позитивних соціально-економічних результатів. Підвищити ефективність може орієнтована на відтворювальний процес інвестиційна політика з урахуванням стратегічних цілей, пріоритетів і

специфіки національної економіки. Інвестиції стають найважливішим ресурсом виробництва, капіталом, з одного боку, і продуктом, товаром - з іншого. Зміст інвестиційної діяльності підприємства виявляється в єдності всіх її елементів, властивостей, внутрішніх процесів, зв'язків, суперечностей і тенденцій. Тому інвестиційну діяльність підприємства слід розглядати як сукупність заходів економічного, фінансового, комерційного і організаційного характеру, що здійснюються учасниками інвестиційного процесу з метою пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, раціонального формування їх структури, вибору найефективніших об'єктів для інвестування, а також розробки збалансованої інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації.

Оскільки аспекти діяльності підприємства можуть бути різноманітними і шляхи їх поліпшення можуть бути різноспрямованими, для досягнення своєї мети необхідна координація зусиль керівництва, яка є частиною процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства [5]. Для комплексного і ефективного дослідження інвестиційної привабливості підприємства і для повнішого розуміння сутності даної економічної категорії, необхідно сконцентрувати увагу на визначенні найвпливовіших факторів. (Рис.1).

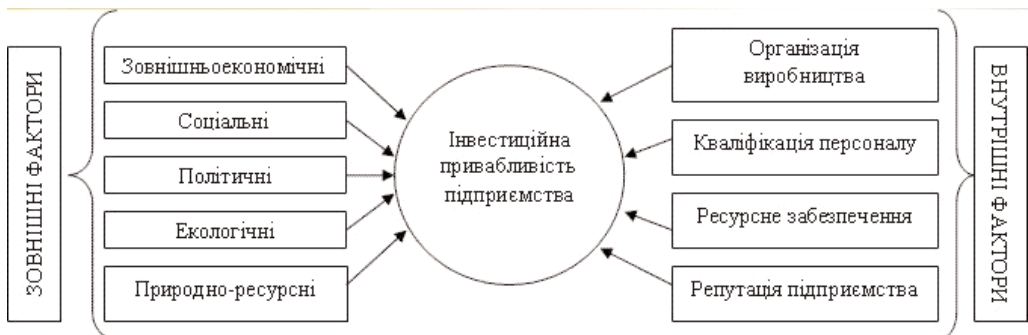


Рисунок 1. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства [3]

Один з них сучасний економічний стан України. На сьогоднішній день в Україні спостерігається несприятливий інвестиційний клімат, що підтверджено даними статистики і думками багатьох фахівців.[6] У першому кварталі 2012 р. за результатами опитування компаній-членів Європейської бізнес-асоціації (ЄБА) оцінка поточного рівня інвестиційної привабливості України продовжує знижуватися і становила 2,18 бала.

Дана оцінка базуються на шкалі від одного до п'яти балів. При цьому 77 % учасників дослідження відзначили, що ніяких змін на краще з початку року в Україні не відбулося [3].

Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану.

Таблиця 1. Основні показники розвитку України за 2008-2011 роки [9]

Назва показника	Роки			
	2008	2009	2010	2011
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн. грн.	948056	913345	1082569	1316600
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), млн. грн.	917035,5	806550,6	1065108,2	1120325,4
Ступінь зносу основних засобів, %	—	60	74,9	—
Кількість інноваційно активних підприємств	1378	1340	1303	1255
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн.грн.	8954,2	-42414,7	54443,5	112930,3
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	3,9	3,3	4,0	5,2
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн.	233081,0	151776,8	171091,9	238174,6
Прямі інвестиції з країни, млн. дол. США	6198,6	6223,3	6871,1	6898,0
Прямі інвестиції в країну, млн. дол. США	35723,4	40026,8	44708,0	49362,3

При аналізі динаміки інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування (рис. 2) структура відображає негативні тенденції щодо збереження частини власного капіталу. Головним джерелом інвестування залишаються власні кошти (54 %), кошти держави (7,5 %) та місцевого бюджету (2,9 %) складають незначну частину, при цьому збільшились іноземні інвестиції (3,1 %), а інші джерела інвестування (32,5 %) зменшилися.

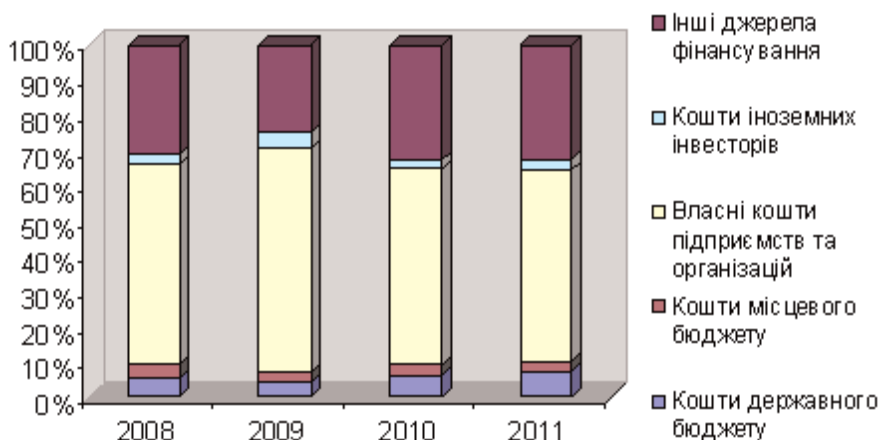


Рисунок 2. Структура інвестицій за джерелами фінансування [8]

Держава за допомогою методів економічного регулювання повинна цілеспрямовано впливати не лише на формування внутрішніх та приплив зовнішніх інвестицій, а й створити умови для їх спрямування у реальний сектор економіки, формувати в Україні сприятливе інвестиційне середовище. Характер даних розробок дозволяє досить широко використовувати отримані результати для прийняття рішень щодо формування ефективного організаційного механізму управління інвестиціями на підприємстві.

Висновки. Основні наукові результати проведеного дослідження полягають у наступному:

- Вивчені і систематизовані теоретичні підходи до визначення економічної сутності та форм інвестицій, забезпеченню регулювання інвестиційної політики, вибору інвестиційних стратегій в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів на підприємстві. До них відносяться предметно-функціональний підхід, соціально-економічний підхід, монетарна концепція, концепція часової цінності;
- Виявлено та систематизовано основні тенденції і фактори, що впливають на ефективність інвестиційної діяльності;
- Обґрунтовано напрями розвитку основних видів інвестицій і джерел їх формування;

Найважливішим елементом інвестиційного забезпечення розвитку економічного потенціалу підприємства є вибір його напрямку. Ключовим завданням інвестиційної політики підприємства є адаптація сучасної моделі інвестування до конкретних умов, коли внутрішні принципи ринкової економіки, що формується, явно не достатні для вирішення виникаючих перед нею проблем. Найбільш універсальним критерієм ефективності інвестиційних проектів промислового призначення є показник, що характеризує співвідношення кінцевих інтегральних дисконтних результатів до інтегральних дисконтних витрат, пов'язаних з їх досягненням. Однією з найбільш важливих проблем, з якою стикаються при оцінці й аналізі інвестицій проектів, є невизначеність і ризик. Методи урахування ризику, що існують, мають перевагу тому, що вони враховують невизначеність за допомогою формалізованих моделей, які дозволяють відносно точно врахувати пов'язаний із проектом ризик і забезпечать стабільний розвиток промислового підприємства. Окрім цього на розвиток світової ринкової економіки надають системну дію прямі іноземні інвестиції - капіталовкладення, основна частина яких здійснюється провідними транснаціональними корпораціями.

Література (джерела)

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України прийнятий 18 верес. 1991 р. №1560XII // Відомості Верхов. Ради України. - 1991. - № 47.
2. Про внесення змін до Закону України Закон України про інвестиційну діяльність" № 4218-VI// Відомості Верховної Ради України - 2012, N 36, ст.416;
3. Аранчій Д.С., Гончаренко С.А. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. - 2011. - Випуск 3. Том 2. - С. 59-64.
4. Гончаров В.М., Горова О.А., Розвиток інвестиційної діяльності промислового підприємства / Гончаров В.М., Горова О.А // Особливості сучасного розвитку готельної індустрії України. - 2010. - С. 120-123.
5. Гончарук А.Г., Яцик А.А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / Науковий журнал "Економіка харчової промисловості". - 2011. - № 4. - С. 29-33.
6. Єгорова О. Ю. Проблеми та перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку економіки / О.Ю. Єгорова, Ю. В. Єгорова, Н. В. Можайкіна // Європейський вектор економічного розвитку. - 2011. - № 1. - С. 42-49.
7. Лижник Ю.Б., Динаміка інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств України / Лижник Ю.Б // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. - 2011. - №2. - С. 123-130.
8. Марцин В.С. Значення іноземного інвестування для інтегрування України в світовий економічний простір в умовах глобалізації / В.С. Марцин // Регіональна економіка. - 2009. - № 1. - С.130-145.
9. Стельмашук А. М. Іноземні інвестиції як чинник економічного зростання внутрішнього ринку України / А. М. Стельмашук // Сталій розвиток економіки. - 2011. - № 5. - С. 240-247.
10. Хобта В.М., Мешков А.В. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна - Донецьк: ДВНЗ "ДонНТУ". - 2009. - Випуск 36-1. - С. 118-125.
11. Хобта В.М., Попова О.Ю., Мешков А.В. // Активізація і підвищення інвестиційних процесів на підприємствах: Монографія // НАН України. Інститут економіки промисловості. МОН України. ДонНТУ, Донецьк - 2005. - 343 с.
12. Череп А. В., Маркова С. В., Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності/ А. В. Череп, С. В. Маркова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2011. - № 4. - с. 130-146.
13. Яценко О.В., Напрямки розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств/ О.В. Яценко // Збірник наукових праць ЧДТУ. - 2010. - №21. - С. 192-198.

Олена Володимирівна Ковальчук

*Науковий керівник :
к.е.н., доцент Л.О. Познякова*

АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

В статті розглянуто особливості функціонування єдиного соціального внеску (ЄСВ) в частині його адміністрування, а також проаналізовано його переваги та недоліки.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, система соціального страхування, Пенсійний фонд України.

Е.В.Ковальчук

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО ВЗНОСА: ПРОБЛЕМЫ И НЕДОСТАТКИ

В статье рассмотрены особенности функционирования единого социального взноса в части его администрирования, а также проанализированы его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: единственный социальный взнос, система социального страхования, Пенсионный фонд Украины.

О.В.Kovalchuk

ADMINISTRATION OF SINGLE SOCIAL PAYMENT: PROBLEMS AND FAILINGS

In the article are considered the feature of functioning of single social payment in part of his administration, and also his advantages and failings are analysed .

Keywords: unique social payment, system of social security, pension fund of Ukraine.

Постановка проблеми. Серед основних напрямів соціальної політики, визначених програмою уряду, першорядним є забезпечення надійного соціального захисту громадян через розвиток і вдосконалення системи загальнообов'язкового державного соціального страхування з одночасним зменшенням фінансового навантаження на фонд оплати праці.

Починаючи з 1998 р., в Україні продовжується процес запровадження системи загальнообов'язкового соціального страхування в Україні, яка згідно із Законом "Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування"[1] містить п'ять видів соціального страхування: з тимчасової втрати працездатності, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, на випадок безробіття та пенсійне. Ще одним видом страхування вважають медичне, проте доцільно наголосити, медичне страхування існує, але не здійснюється в обов'язковій формі.

Нині системи загальнообов'язкового державного соціального страхування потребує змін, адже тільки через реформування можна буде істотно підвищити її дієвість та ефективність. Йдеться насамперед про реформування адміністративної системи соціального страхування через створення єдиної системи збору та обліку страхових внесків і запровадження єдиного соціального внеску і перерозподіл структури страхових внесків до фондів між роботодавцями та працівниками; впорядкування виплат залежно від участі у страховій системі тощо.

Проте, в останні роки у діяльності Фондів соціального страхування виникла необхідність реформувати методика обчислення, сплати соціального внеску, і системи їх адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Позитивні наслідки від запровадження єдиного соціального внеску у своїх роботах відмічають такі вітчизняні науковці: І.М. Динь, О.В. Градова [5], І.І. Приймак [8], які вважають, що основною перевагою, такого введення є уникнення дублювання фондами функцій, пов'язаних із формуванням страхових коштів. Запровадження єдиного соціального внеску сприяє скороченню обсягу роботи, пов'язаної з реєстрацією страхувальників, збором коштів, здійсненням контролю за повнотою та своєчасністю справляння внеску; скороченню адміністративних витрат фондів на виконання цих функцій; більш ефективному використанню коштів соціального страхування.

С. Мельник [7] у своїй роботі відзначає негативні наслідки введення єдиного внеску, який, на його думку, суперечить принципу автономності страхування (формування

страхових резервів за кожним видом страхування), що призведе до втрати фінансової стабільності страхових фондів, збільшення залежності соціальних виплат від держави, зниження прозорості руху страхових фінансових коштів, зниження соціального захисту застрахованих осіб.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Поряд із тим, що адміністрування ЄСВ (зокрема, ведення обліку платників ЄСВ, забезпечення збирання та ведення обліку страхових коштів, контроль за повнотою та своєчасністю їх сплати, ведення Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування) передане Пенсійному фонду України (ПФУ), інші Фонди не підлягають розформуванню - вони займаються питаннями, пов'язаними з використанням коштів цих фондів та проведенням унаслідок цього перевірок страховальників. Передбачалося одним внеском замінити раніше сплачувані чотири, спростивши цим самим порядок нарахування і сплати, складання та подання звітності, а також адміністрування страхових внесків.

Мета дослідження. Метою роботи є аналіз ефективності адміністрування єдиного соціального внеску в Україні, визначення проблемних питань його розвитку, надання пропозицій щодо його вдосконалення.

Результати дослідження. З метою підвищення ефективності роботи фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та вирішення макроекономічних проблем в липні 2010 році було прийнято новий Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" [4], яким передбачено введення єдиного страхового внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і об'єднання в Пенсійному фонді України функцій всіх фондів соціального страхування.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) - 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.

Таблиця 1. Види та розміри нарахувань ЄСВ

Фонд оплати праці (п. 2 Інструкції №5) найманих працівників, у т. ч. іноземців	Роботодавці нараховують і сплачують індивідуальний відсоток ЄСВ, який залежить від їхнього класу професійного ризику виробництва
	Наймани працівники сплачують 3,6% із суми зарплати
Винагороди фізособам за цивільно-правовими договорами, крім цивільно-правового договору, укладеного з фізособою-підприємцем, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у свідоцтві про держреєстрацію їх як підприємців	Підприємства нараховують і сплачують 34,7% на суму винагороди
	Наймани працівники сплачують 2,6% за рахунок отриманого доходу
Допомога з тимчасової непрацездатності (як перші п'ять днів за рахунок коштів підприємства, так і решта днів хвороби за рахунок коштів Фонду соцстрахування)	Підприємства нараховують і сплачують 33,2% на суму допомоги
	Наймани працівники сплачують 2% зі суми допомоги
Заробітна плата працівників-інвалідів	Роботодавці нараховують і сплачують 8,41% на фонд оплати праці, крім сум лікарняних
	Наймани працівники сплачують 3,6% зі суми зарплати*

* Наймани працівники - інваліди, які працюють на підприємствах УТОГ, УТОС, сплачують 2,85% зі суми зарплати.

Джерело: [6]

З прийняттям Закону "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" [4] Пенсійному фонду України (ПФУ) надано функції здійснювати контроль за дотриманням платниками єдиного внеску вимог цього Закону. Затвердження Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [6] сприяло розширенню бази нарахування єдиного внеску (сума нарахованої заробітної плати за видами виплат; сума винагороди за цивільно-правовими договорами; сума допомоги по тимчасовій непрацездатності).

Запровадження ЄСВ, без сумніву, дало змогу значно спростити взаємодію платників із Фондами соціального страхування. Це, зокрема, стосується також і адміністративних витрат роботодавців на оформлення платежів, підготовку та подання звітності, кількість яких значно скоротилася. Механізм обчислення, нарахування і сплати ЄСВ функціонує за тим же принципом, за яким здійснювалась сплата страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Розмір сплати ЄСВ визначають відповідно до класів професійного ризику виробництва з урахуванням видів їх економічної діяльності.

Однак, попри позитивні моменти нововведення, багато питань потребують доопрацювань. Так, найважливішою проблемою, що виникає між суб'єктами соціального страхування, виступає розподіл меж фінансової відповідальності. Розподіл страхових платежів здійснюється між роботодавцями, найманими працівниками, державою (державним бюджетом) та місцевими органами влади (місцевими бюджетами). Внески на соціальне страхування в різних пропорціях розподіляються між роботодавцями та застрахованими особами.

На суму єдиного соціального внеску, який сплачують роботодавці в складі нарахувань на Фонд оплати праці й утримань за рахунок робітників, в Україні прямо впливають такі основні показники, як розмір заробітної плати, а також прирівняних до неї сум і заборгованість з її виплати, оскільки витрати на оплату праці, а також на сплату нарахувань відносять до витрат підприємства згідно з пп. 138.8.2 та пп. 143.1 Податкового кодексу України [1] (ПКУ) та, відповідно, вказують на рівень навантаження на підприємство. Основною причиною зростання заборгованості з ЄСВ, відповідно, є невиплата заробітної плати.

Позитивними аспектами закону "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" є [4]:

- спрощена процедура адміністрування соціальних внесків: замість звітів по чотирьох внесках тепер готують і надають тільки один звіт про єдиний соціальний внесок;
- реєстрація платників внеску здійснюється в одному уповноваженому органі (ПФУ), а не у всіх чотирьох фондах;
- проведення перевірки правильності нарахування і сплати єдиного соціального внеску здійснюється одним уповноваженим органом, що скоротить кількість перевірок;
- скорочення часу і витрат на сплату соціальних внесків.

Недоліками запровадження системи загальнообов'язкового державного соціального страхування є те, що:

- відбувається дублювання дій платника внесків та ПФУ в частині розподілу єдиного соціального внеску по кожному з фондів;
- можливі випадки несвоєчасної виплати лікарняних, допомоги з безробіття;
- збільшення соціального навантаження на фізичних осіб-підприємців, які сплачують єдиний податок, а також осіб які не є найманими працівниками через збільшення ставки єдиного соціального внеску;
- єдиний соціальний внесок підлягає обов'язковій сплаті незалежно від того, яким є фінансовий стан платника;
- у випадку несвоєчасної сплати, або сплати у неповному обсязі, підприємець буде штрафуватися, а до нього можуть застосовуватися дисциплінарна, адміністративна, цивільно-правова і навіть кримінальна відповідальність;
- не встановлено системи контролю за фондом. Керівництво Фонду зможе керувати грішми, як йому заманеться, в тому числі, відраховувати на пенсії кошти, призначені на соціальні виплати за травмами чи з безробіття.

Ще одним питанням, яке потребує вивчення, є встановлення основних правил подання звітності щодо сум нарахованого єдиного внеску в електронній формі.

Основними нормативним документами, які регулюють принципи організації інформаційного обміну під час подання страховальниками звітів до ПФУ в електронній формі із використанням електронного цифрового підпису є: Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" [3]. Подання звітів до ПФУ в електронній формі є своєчасним і правильним кроком, однак, можливість подання зазначених звітів лише на паперових носіях. Подання страховальником електронної звітності передбачає те, що звітність повинна бути складена на основі використання спеціалізованого програмного забезпечення, яке призначене для створення електронних звітів відповідного формату. Подати звіт щодо сум нарахованих внесків в електронній формі підприємство може безкоштовно, або через оплату послуг посередників, за допомогою Інтернету.

Разом з тим, крім переваг, які отримує підприємство подаючи звіт в електронній формі до ПФУ в практичній діяльності виникає низка проблемних питань, таких як: наявні недоліки чинної законодавчої бази, в частині юридичного підтвердження електронних документів, знижують рівень довіри до електронної звітності; нерівномірність забезпечення доступу суб'єктів до телекомунікаційних засобів, мережі Інтернет та низький рівень комп'ютеризації; неврегульованість на законодавчому рівні питання шифрування даних, що ускладнює забезпечення конфіденційності звіту; виникнення технічних та програмних помилок унеможливує подачу звітів до ПФУ у визначені терміни; низький рівень комп'ютерної грамотності та кваліфікації бухгалтерів підприємства, що зумовлює виникнення помилок при заповненні звітів тощо.

Отже, позитивним фактором запровадження єдиного внеску є збільшення власних доходів усіх фондів соціального страхування, зменшення обсягів звітності та перевірок платників.

З метою удосконалення Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" було розроблено робочими групами Комітету з економічних реформ при Президентові України - Проект Програми економічних реформ [9].

Висновки. Простота адміністрування загалом та рівень навантаження на платників податків повинні бути ключовими факторами у виборі рішення під час визначення типу системи адміністрування.

З метою удосконалення вітчизняної системи адміністрування ЄСВ необхідно виважено підходити до формування соціальної політики на рівні держави та поліпшити організацію служби менеджменту як на рівні ПФУ, так і кожного окремого Фонду обов'язкового соціального страхування. Адміністративна система соціального страхування потребує комплексного реформування з метою скасування неефективного адміністрування страхових Фондів і створення ефективної системи соціальних послуг шляхом формування конкурентного ринку соціальних послуг. Крім цього, Міністерство соціальної політики має розробити чітку стратегію розвитку обов'язкового пенсійного і соціального страхування, основними цілями якої повинні стати вдосконалення процесу сплати й адміністрування ЄСВ, підвищення якості страхових послуг і задоволення потреб клієнта, а також підвищення ефективності, раціонального та цільового використання бюджетних коштів.

Література:

1. Податковий Кодекс України від 23.12.2010 р., №2755-17. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Закон України №16/98 [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/16/98%D0%B2%D1%80>
3. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003р. № 851-IV. [Електронний ресурс]. - Доступний з http://www.pfu.cv.ua/el_osn.php
4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України № 2464-VI [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.president.gov.ua/documents/12162.html>
5. Динь І. М. Запровадження єдиного соціального внеску в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду / І. М. Динь, О. В. Градова// Наукові записки.

Національна Академія Управління

Серія "Економіка". - 2010. - № 15. - С. 266-271.

6. Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджена постановою

правління ПФУ від 29.09.2010 р. № 21-5 // Бухгалтерія. - 2010. - № 49. - С. 30-43.

7. Мельник С. Позитивні і негативні аспекти єдиного соціального внеску / С. Мельник // Соціальна політика - 2009. - № 7. - С. 52-55.

8. Приймак І. І. Проблеми та перспективи впровадження єдиного соціального внеску в Україні / І. І. Приймак // Зб. наук. пр. Національного університету державної податкової служби України. - 2009. - № 1. - С. 237-242.

9. Проект Програми економічних реформ. [Електронний ресурс]. - Доступний з http://zhydachivrda.org.ua/file/document/pr_ekon_reform.doc.

Олена Васи́лівна Козак

*Науковий керівник:
д.е.н., професор Єрохін С. А.*

ПДФО: СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АДМІНІСТРУВАННЯ

В статті досліджено особливості адміністрування податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Визначено основні напрямки та проблеми практичної реалізації відповідних положень законодавства у цій сфері. Узагальнено проблеми, пов'язані із визначенням об'єкта оподаткування ПДФО та складанням звітності. Подано рекомендації щодо можливих шляхів удосконалення адміністрування ПДФО.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, податкова система, облік, звітність, контроль.

Е.В. Козак

НДФЛ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

В статье комплексно исследованы особенности администрирования налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Определены основные направления и проблемы практической реализации соответствующих положений законодательства в этой сфере. Обобщены проблемы, связанные с определением объекта налогообложения НДФЛ и составлением отчетности. Представлены рекомендации относительно возможных путей совершенствования администрирования НДФЛ.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговая система, учет, отчетность, контроль

О.В. Козак

PERSONAL INCOME TAX: REALITIES AND PROSPECTS OF CONTROL

The features of personal income tax administration are comprehensively investigated in the paper. The main trends and issues of legislation implementation in practice are defined. Some problems of determination of the taxable income and tax reporting are summarized by the author. The paper contains some recommendations on methods of improving the administration of personal income tax.

Keywords: personal income tax, tax system, accounting, reporting, control

Вступ. Оподаткування доходів громадян є одним із головних елементів податкової системи України. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) - являє собою одне з основних джерел доходів бюджетів різних рівнів та виконує роль соціального регулятора, оскільки стосується кожного члена суспільства. Відтак питання дослідження механізму справляння ПДФО у рамках реформування податкового законодавства є вельми актуальним.

Постановка проблеми. В Україні система оподаткування характеризується частими змінами у законодавчих та нормативних актах та неоднозначністю трактування положень цих документів. Податкова система України є ще недостатньо сформованою і не повністю відповідає тим вимогам, які до неї ставляться. За цих умов закономірним явищем є те, що питання обліку розрахунків з бюджетом за податками, зокрема й ПДФО, потребують теоретичного вивчення та вдосконалення практичного застосування.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб за Податковим кодексом України (далі - ПКУ).

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблема оподаткування доходів фізичних осіб присвячені праці О. І. Коблянської, Т. Д. Даценко [4], П. А. Лайко [5], М.Г. Перерви [6] та ін. Науковці вивчають позитивні та негативні зміни у законодавстві про податок з доходів фізичних осіб, доцільність та ефективність їх запровадження. Проблематика місцевого оподаткування займає важливе місце в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Крім того, О.О. Головашевич в новому ракурсі розглянув статус податкового агента і представника при утриманні податку з доходів фізичних осіб з точки зору джерела походження доходів і повноважень та волевиявлення цих суб'єктів [3]. С. В. Пархоменко-Цирочиянц дослідила реалізацію прав та обов'язків зі сплати податку з

доходів фізичних осіб через делегування повноважень податковим агентам [7]. Існує думка, що у зв'язку з тим, що у незалежній Україні досвід оподаткування не досяг ще навіть 20 років, тому вдосконалювати систему оподаткування фізичних осіб необхідно з урахуванням позитивного досвіду зарубіжних країн.

Основні результати дослідження.

ПДФО має історію свого розвитку (з 1992 р. це був прибутковий податок, з 2008 р. - податок з доходів фізичних осіб [2], і з прийняттям Податкового кодексу, з 2011 р. - податок на доходи фізичних осіб). Хоча з проголошенням незалежності України пройшло більше 20 років, але даний податок продовжує змінювати та модернізувати свою структуру, яка була б приємливою, як для держави так і для фізичних осіб.

Отже, із 1 січня 2011 р. в Україні діє малопрогресивне оподаткування фізичних осіб. Порядок оподаткування доходів фізичних осіб з 1 січня 2011 р. регулюється положеннями розділу IV ПКУ [1].

Так, платниками податку є :

- фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
- фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
- податковий агент.

Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід, тобто будь-який дохід, що підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду.

І об'єктом, і джерелом сплати податку виступає дохід фізичної особи резидента і нерезидента. Об'єктом оподаткування резидента виступає загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування та іноземні доходи - доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України. Об'єктом оподаткування нерезидента є загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Порядок справляння ПДФО ввідмінні для різних груп доходів, а його ставки коливаються в межах від 0% до 30% - у залежності від виду доходів та/або від розмірів доходів.

Відповідно до п. 164.5 ПКУ під час нарахування (надання) доходів у будь-якій негрошовій формі базою оподаткування є вартість такого доходу, розрахована за звичайними цінами, помножена на так званий "натуральний коефіцієнт", який який обчислюється за такою формулою:

$$K = 100 : (100 - Cп), \quad (1)$$

де К - коефіцієнт;

Сп - ставка податку, встановлена для таких доходів на момент їх нарахування.

Відповідно, при ставці податку 15 % він дорівнює 1,176471.

Проаналізувавши динаміку надходжень податку з доходів фізичних осіб, можна стверджувати, що його частка у загальній сумі податкових надходжень місцевих бюджетів у цілому по Україні має тенденцію до зростання після реформування механізму справляння податку. Так, за період 2003-2011 рр. вона зросла більше ніж на 10 відсоткових пунктів і у 2011 р. становила понад 63 %.

Питома вага податку на доходи фізичних осіб у ВВП становить приблизно 5 %. Був проведений аналіз податку на доходи фізичних осіб за 2004 - 2011 роки. Надходження від даного податку становили: у 2008 р. - 45895759401,72 млрд. грн., у 2009 р. - 44485269162,19 млрд. грн., у 2010 р. - 51029251812,07 млрд. грн.. Зменшення надходжень було пов'язано з фінансовою кризою [5].

Що стосується податкового навантаження, то найбільше припадає на доходи, одержані у вигляді заробітної плати, тобто більшу питому вагу вилучень доходів у населення у вигляді податків мають менш заможні верстви населення, оскільки вони фактично не отримують пасивних доходів і основним джерелом їхнього статку є заробітна плата.

В умовах створення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки пошук шляхів удосконалення власної системи оподаткування доходів фізичних осіб із урахуванням світових здобутків у цій сфері є досить актуальним.

Іноземні системи оподаткування спрямовані на формування кінцевого доходу домогосподарств таким чином, щоб кожна фізична особа мала в користуванні після оподаткування дохід, достатній для фінансування всіх необхідних витрат на задоволення своїх потреб.

Одна з найбільш розвинених систем індивідуального прибуткового податку із широкою системою податкових вирахувань діє в Нідерландах. У цій країні існує п'ять видів податкових відрахувань, що залежать від віку, кількості дітей, доходу батьків і відрізняються сумою, на яку дозволено зменшувати оподатковуваний дохід (в євро на одну дитину). Тому з метою нівелювання певних негативних наслідків, посилення соціальної складової системи та стимулювання демографічної ситуації в нашій країні, дієвим буде прив'язати розмір і право на надання податкової соціальної пільги до сімейного складу одружених платників із урахуванням кількості неповнолітніх дітей.

В усьому світі в системі податкових відносин важливе місце посідає показник "граничний дохід" - мінімальний розмір отриманого доходу, з якого починається сплачуватися податок. У розвинутих країнах світу система прибуткового оподаткування будується таким чином, що показник "граничний дохід" залежить від кількості дітей, сімейного стану платника та способу оподаткування за єдиною чи роздільною системою.

Іноземні системи прямого оподаткування доходів фізичних осіб мають уже досить апробовану часом практику становлення та розвитку на базі глибокого усвідомлення кожним платником податку свого конституційного обов'язку - сплати податків.

Значні соціальні видатки та постійна увага держави до платника податків поступово виховали свою податкову культуру, яка зовсім інша від вітчизняних реалій. Також по іншому розуміється і сутність категорії "податок": в Німеччині - це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великій Британії - це обов'язок перед державою; у США податок розуміється як "такса"; у Франції - як обов'язкова плата. Для нашої держави, як не прикро, розуміння даної фінансової категорії зводиться лише до примусового платежу.

На відміну від України, де порядок, ставки, правила оподаткування податком із доходів фізичних осіб встановлюються виключно на загальнодержавному рівні, в іноземних державах органам місцевого самоврядування надано досить широке право в сфері податкової юрисдикції. У таких країнах Європи, як Болгарія, Кіпр, Естонія, Греція, Латвія, Норвегія, Румунія, особистий прибутковий податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян.

Досить цікавою є практика справляння податку в Китайській Народній Республіці. Держава надає право податковим агентам компенсувати витрати на забезпечення сплати податку в розмірі 2% від суми утриманого податку. На відміну від вітчизняних реалій, в яких передові комп'ютерні технології в процесі подання податкової звітності тільки почали застосовуватися на практиці, в Австралії визначення податкового зобов'язання та суми податку, що підлягає поверненню, за допомогою інформаційних технологій є вже досить широко апробованим. Пересічний платник податку може скористатися через мережу Інтернет так званим *tax calculator* - податковим калькулятором, робота якого побудована за принципом алгоритму. Задаючи суму отриманого доходу та параметри, що є характерними для платника податку (пільги, знижки, витрати), програма самостійно обраховує необхідні фіскальні показники.

Податки на спадщину як одна із складових прибуткового оподаткування у розвинутих країнах світу не відіграє значної ролі, якщо розглядати його з точки зору ефективного фіскального інструменту. У деяких країнах, таких як Італія, Люксембург, Австралія, Канада і Нова Зеландія, спадок узагалі не розглядається як об'єкт, з якого сплачується податок.

В таких країнах, як Ірландія, П. Корея, Мексика, Туреччина, середньозважена величина граничного доходу (неоподаткованого мінімуму), з якого починається сплачуватися податок з доходів фізичних осіб становить 30% від середньої заробітної плати у виробничому секторі. Якщо порівнювати з нашою державою, то ця цифра становить 17грн., тобто приблизно лише 3% від мінімальної заробітної плати, що є зовсім

не відповідним. За ці мізерні кошти людина не може задовольнити навіть свої мінімальні потреби.

В Основах світового податкового кодексу закріплено такі основні вимоги, яких потрібно притримуватися при створенні ефективної податкової системи:

- запровадження єдиного загального кодексу на всі податки замість безлічі податкових законів;

- відмова від протекціоністських податків. Ця умова є обов'язковою для виконання в контексті інтеграції в світову економіку;

- відмова від податкових пільг і закріплення їх субсидіюванням;

- створення ефективно діючої й високо компетентної податкової служби.

Висновки. Удосконаленню адміністрування ПДФО можуть сприяти наступні кроки.

Повернення до прогресивної шкали оподаткування фізичних осіб та застосування помірних ставок, що сприятиме зниженню податкового навантаження на платників із низьким і середнім рівнем доходів та його поступовому підвищенню для заможних платників, що збільшить надходження до бюджету

Доцільним для забезпечення соціально-економічної справедливості податкової політики в Україні є застосування таких аспектів зарубіжного досвіду, як: врахування сімейного стану, кількість працюючих у сім'ї, наявність дітей та утриманців тощо, які широко використовуються у розвинутих країнах

Здійснювати вищевказані або можливо інші заходи слід лише з урахуванням економічної та правової ситуації та менталітету громадян нашої держави та з використанням при цьому всіх позитивних особливостей оподаткування доходів фізичних осіб розвинених країн світу.

Важливим заходом є також формування податкової культури, адже податкові відносини в Україні мають стати прозорими, і платники податків та податкових платежів мають право знати, на що використовуються їх кошти.

Потрібно також впроваджувати у життя методи скорочення ухилення від сплати податків, які полягають у створенні в суспільстві таких умов для фізичних осіб, коли приховувати об'єкти оподаткування буде їм не вигідно.

Література (джерела)

1. Податковий кодекс України: Податковий кодекс від 02.10.2010 р. № 2755-VI // zakon1.rada.gov.ua
2. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.2003 р. № 889-IV // zakon1.rada.gov.ua
3. Головашевич О.О. Правове регулювання оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 [Електронний ресурс] / О.О. Головашевич; Нац. юрид. акад. України ім. Я.Мудрого. - Х., 2008. - 20 с. - укр. осіб. - Режим доступу: <<http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08goofou.zip>>.
4. Коблянська О. І., Даценко Т. Д. Утримання ПДФО із заробітної плати за новими правилами / О. І. Коблянська, Т. Д. Даценко // Облік і фінанси АПК. - 2011. - №2. - С.48-52.
5. Лайко П.А., Шевчук І. В. Фіскальна роль оподаткування доходів фізичних осіб і напрями її зміцнення/ П.А Лайко, І. В. Шевчук // Економіка, менеджмент, агробізнес. - 2010.-Том 2. - №1-2.- с. 87-93.
6. Перерва М. Г. Податок на доходи фізичних осіб / М. Г.Перерва // Економічні науки. - Серія "Облік і фінанси". - 2011.- №8.- С. 170-189.
7. Пархоменко-Цироцянянц С.В. Правове регулювання оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 [Електронний ресурс] / С.В. Пархоменко-Цироцянянц; Одес. нац. юрид. акад. - О., 2005. - 18 с. - укр. - Режим доступу: <<http://www.nbuv.gov.ua/ard/2005/05psvfou.zip>>.

Олександр Вячеславович Козленко

Науковий керівник:

к. е. н., доцент В. Р. Костюк

ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто сучасні тенденції і проблеми депозитної політики комерційних банків України в умовах викликів фінансової кризи. З'ясовано місце та роль депозитної політики комерційного банку в забезпеченні ефективності банківської системи та перспективи подальшого розвитку депозитного ринку України.

Ключові слова: депозит, управління пасивами, депозитна політика, банківська система, фінансова криза.

А. В. Козленко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье рассматриваются современные тенденции и проблемы депозитной политики коммерческих банков Украины в условиях вызовов финансового кризиса. Выяснено место и роль депозитной политики коммерческого банка в обеспечении эффективности банковской системы и перспективы дальнейшего развития депозитного рынка Украины.

Ключевые слова: депозит, управление пассивами, депозитная политика, банковская система, финансовый кризис

IMPROVING MARKET DEPOSIT OF UKRAINE IN AN OUT OF THE FINANCIAL CRISIS

The article reviews current trends and problems deposit policy of commercial banks in Ukraine in the face of financial crisis. The place and role of commercial bank deposit policy to ensure the efficiency of the banking system and the prospects for further development of the deposit market in Ukraine.

Key words: deposit liability management, deposit policy, the banking system, the financial crisis

Постановка проблеми. Формування ресурсної бази у процесі здійснення банками пасивних операцій історично відіграло первинну і визначальну роль відносно до його активних операцій. Основна частина банківських ресурсів утворюється у процесі здійснення депозитних операцій банку, від ефективної і правильної організації яких залежить стійкість функціонування кредитної організації. Тому ефективне управління пасивами потребує здійснення обґрунтованої депозитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень депозитної політики комерційних банків слід зазначити роботи Я. Груздевич, Р. Коцовської, І. О. Лютого, М. В. Олексенка та інших.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Існуючий механізм формування депозитної політики банку навіть з урахуванням високого професіоналізму менеджерів і застосування сучасних рекомендацій щодо ведення фінансових справ, у яких береться до уваги вірогідність негативних результатів, в Україні все ще має значний ступінь ризику. Це яскраво продемонструвала вітчизняна банківська система під час останньої фінансової кризи 2008–2009 рр. Потребують подальшого доопрацювання та удосконалення такі концептуальні питання, як формування банками депозитних ресурсів та управління ними, реалізація депозитної політики банків в умовах виходу з економічної кризи, оцінка дієвості депозитної політики банків.

Метою дослідження є розроблення та обґрунтування концептуальних засад удосконалення депозитної політики комерційних банків України та розроблення практичних рекомендацій щодо забезпечення її ефективності в умовах виходу з кризи.

Основні результати дослідження. На сьогоднішні кошти населення та юридичних осіб, залучені у депозити вітчизняних банків є найважливішою складовою депозитних фінансових ресурсів, необхідних для надання кредитів; фінансування інвестиційних проектів, підтримки національного товаровиробника. Таким чином, процес ефективного

формування та оптимального використання залучених коштів необхідно розглядати як базовий об'єкт регулювання банківської діяльності.

Забезпечення фінансової стабільності комерційного банку в сучасних умовах базується на використанні механізму банківського менеджменту, складовою якого є депозитна політика комерційного банку. Відповідно, ефективність управління та функціонування комерційного банку в значній мірі визначається ефективністю реалізації депозитної політики [9].

Як зазначають Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк, депозитна політика комерційного банку - це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації таких джерел [3, с. 53].

Розвиток депозитного ринку в Україні залежить від процесів, які відбуваються на грошово-кредитному ринку та в економіці загалом. Депозитний ринок віддзеркалює загальний стан і тенденції грошово-кредитного ринку, вплив на нього інфляційних процесів та тенденцій до зростання грошових доходів населення [4].

Міжнародна фінансова криза досить серйозно зачепила Україну. Зміна курсу долара, розголос про близькість до банкрутства окремих великих банків схвилювали багатьох українців: чимало наших співгромадян має гривневі та валютні заощадження. Вкладники втратили довіря до банківських установ і почали забирати гроші з депозитних рахунків, а це дуже серйозна проблема. В жовтні 2008 р. відтік коштів склав 18 млрд. грн. [8]. Це значно ускладнило депозитну політику комерційних банків України, що відобразилося на обсягах депозитних вкладень на банківських рахунках у 2009 році.

Більшість українських банків виявилася не готовою до випробування в жорстких умовах інформаційного пресингу вітчизняних засобів масової інформації і втрачала свої позиції в рейтингах довіри громадськості [10].

Пригадаймо точку відліку, яка спровокувала в Україні "інформаційне цунамі" про банківську кризу, наростання панічних настроїв у масовій свідомості та відповідні дії населення.

Нею стала ситуація навколо Промінвестбанку, яка склалася у вересні 2008 року. Протягом місяця у низці вітчизняних рейтингових ЗМІ ("Дзеркало тижня", "Комсомольська правда в Україні", "Газета по-українськи") з'явилася серія публікацій, у яких йшлося про нібито передбанкрутний стан банку та існуючі конфлікти всередині фінустанови. Це спричинило паніку вкладників спочатку самого Промінвестбанку, а потім й інших банків країни, населення почало масово вилучати кошти із банківських установ, банківський сектор залихоманило, прояви фінансової кризи стали реально відчутними.

Отже, все вищезазначене яскраво довело брак антикризового менеджменту у банківській сфері, засвідчило неготовність українських банків в умовах кризи ефективно працювати, принаймні у частині впровадження ефективного антикризового репутаційного PR. Тобто банківські PR-служби виявились непередбаченими до нестабільних умов, опинились без "зброї" перед загрозами репутації та іміджу власним установам. Адже відомо, що головною причиною виникнення проблем з репутацією є неготовність до кризових ситуацій. Антикризові маркетингові комунікації ніколи не мають "вимикатись". Це дозволить не лише подолати, а й забезпечити її профілактику, а також грамотне посткризове реагування.

Найбільш важливим для життєдіяльності банку є налагодження комунікацій з реальними і потенційними клієнтами. Звичайно, не можна зневажати комунікаціями з іншими суб'єктами ринку, однак, варто визнати, що усі вони у підсумку спрямовані на формування ефективних комунікацій саме з клієнтами.

Кошти населення є основними з кредитних ресурсів банку, тому важливо банківським установам підтримувати свій імідж надійного зберігача, розширювати асортимент депозитних послуг. Практично кожний український банк пропонує своїм клієнтам різноманітні депозитні акції, навіть, неможливо уявити, яка програма ще не присутня сьогодні на депозитному ринку [5].

Чітке уявлення про основні тенденції розвитку ринку депозитів, ясне розуміння сильних і слабких сторін конкурентів, знання основних цінних нюансів формування депозитних продуктів стає необхідною заставою успішної роботи банку на депозитному ринку

приватних депозитів.

Зараз уже можна говорити, про утворення "ринку покупця" у сфері банківських продуктів і про загострення боротьби за клієнтів на цьому ринку. Це об'єктивна закономірність в умовах кризи, у наслідок якої ми стаємо свідками боротьби, що розгорнулася, за перерозподіл вже поділених клієнтів. Клієнт завтрашнього дня стане ще більш вимогливим, обізнаним, цілеспрямованим і критичним.

Очевидно, що для успішної діяльності в умовах "ринку покупця", виробнику вже не досить створити якісний продукт, що відповідає запитам споживачів, визначити на нього прийнятну ціну і забезпечити його доступність для споживачів. Що ж стосується банківської сфери, то ситуація ще більше ускладнюється. Це зумовлено тим, що банківський продукт - грошові ресурси плюс банківські послуги, - не може мати деяких конкурентних переваг, властивих фізичним товарам (оригінальна якість, яскраве упакування, нетрадиційна розфасовка і т.п.).

В умовах виходу з економічної кризи клієнтоорієнтований підхід стає ще більш актуальним, оскільки ринок банківських послуг України вже сформований та поділений між банками (особливо це стосується корпоративних клієнтів, які вже з моменту створення повинні мати обслуговуючий банк). Орієнтуючись на цей великий сегмент клієнтів, банки пропонують кращі умови обслуговування найбільш перспективним підприємствам - клієнтам банків-конкурентів. З іншого боку, більша частина населення при наявності достатніх фінансових можливостей не обслуговується у банківських установах. Це пояснюється низькою оцінкою надійності та стабільності банків, а також психологічним несприйняттям самої сутності цього виду бізнесу. Тому головною метою маркетингових комунікацій банку є розвиток тривалих зв'язків із клієнтами на основі створення довірчих стосунків та партнерства. Досягнути цієї мети неможливо без застосування інтегрованих маркетингових комунікацій, орієнтованих на певні сегменти ринку. Вони комплексно сприяють вирішенню завдань: створення іміджу банку, донесення інформації про діяльність банку, переконання клієнтів у необхідності користування банківськими послугами; стимулювання попиту на нові та існуючі банківські послуги та їх збут тощо. Це вимагає формування ефективних стратегій інтегрованих маркетингових комунікацій з урахуванням програмно-цільових установок, відповідно до їх мети, принципів, функцій, завдань.

На сьогодні обсяг готівки на руках у населення є досить значним, і ті комерційні банки, які зможуть запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, отримають у своє розпорядження значні суми додаткових ресурсів. Розвиток таких послуг вимагає від банківських установ нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, впровадження нової техніки та технології ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів (чекових книжок, кредитних карток та ін.). Це дозволило б повніше задовольнити потреби клієнтів банку у різноманітних послугах, поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках в банку і таким чином залучити нових вкладників [6].

Як перспективний напрям удосконалення депозитних операцій можна запропонувати розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування, що надаватиме вкладникам банку додаткові можливості по використанню своїх коштів із прийнятним рівнем доходів.

У відносинах комерційних банків з різними групами клієнтів, як з фізичними особами, так і з юридичним, доцільно було б використовувати депозитні рахунки, що мають змішаний режим функціонування. Корисним щодо цього є досвід зарубіжних комерційних банків у застосуванні NOW рахунків. З одного боку, кошти, що зберігаються на таких рахунках, можуть використовуватися для здійснення платежів, а з іншого - вони є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять їх власникам певні доходи.

З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на

вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітке розмежування різних видів депозитів - до запитання, строкових, ощадних, - буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків [6].

Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури. Крім традиційного кредитно-розрахункового та касового обслуговування, комерційні банки надаватимуть своїм клієнтам низку додаткових послуг. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій.

Висновки. Депозитна політика зокрема та банківська політика в цілому комерційного банку на нинішньому етапі залежить від двох груп факторів. До першої групи можна віднести зовнішні фактори, а саме: стан ринку, на якому функціонує банк, ризики, рівень інфляції, рівень конкуренції, попит на банківські операції та послуги та інше. До другої групи можна віднести внутрішні фактори, такі як: стратегічні та оперативні пріоритети банку з розвитку власної діяльності, прибутковість, ліквідність, збільшення клієнтури, освоєння нових сегментів ринку, впровадження нових видів депозитних операцій та додаткових послуг, пов'язаних з ними.

При розробці депозитної політики для конкретної характеристики ресурсної бази банку необхідно оцінювати стабільність депозитів, характер коливань обсягу депозитів. Визначати стабільну частину депозитів: об'єм коштів, що несхильні або схильні в незначній мірі до впливу від змін кон'юнктури ринку.

Банківська система України перебуває на етапі якісного зростання, що визначається загостренням конкуренції і посиленням вимог до діяльності банківських інститутів, що визначає необхідність розробки ефективної депозитної політики з метою залучення потенційних клієнтів. Відкриття депозитних вкладів на сьогодні є першим етапом співпраці банку і клієнта; встановлення взаємовідносин через відкриття депозитного рахунку дозволяє зацікавити клієнта в отриманні подальших послуг комерційного банку і сформувати механізм різнопланової співпраці "клієнт-банк", який характеризується високим ступенем довіри, мінімізацією ризику та зацікавленістю сторін в ефективній діяльності кожного із суб'єктів.

Низький рівень власного капіталу українських комерційних банків посилює значення залучених через депозитні рахунки коштів при формуванні ресурсної бази банківських інститутів та визначає необхідність реалізації ефективної депозитної політики в системі банківського менеджменту. Депозитна політика повинна бути взаємопов'язаною із кредитною політикою і забезпечувати реалізацію останньої. Саме такий підхід на сьогодні може забезпечувати ліквідність, фінансову стійкість і одночасно прибутковість комерційного банку.

Зростання конкуренції на депозитному ринку за умови одночасного зниження відсоткової ставки визначає необхідність для банківських інститутів запровадження якісно нових депозитних інструментів, використання яких забезпечує клієнтам банку можливість їх реалізації як фінансових активів при здійсненні кредитних операцій. У подальшому це стане передумовою для використання депозитних інструментів на фондовому ринку.

Література (джерела)

1. Про додаткові заходи щодо діяльності банків: Постанова НБУ від 11.10.2008 р." №319 // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності. - 2008. - Вип. - 11.
2. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Постанова НБУ від 31.10.2008 р. №639 // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності. - 2008. - Вип. 11.
3. Коцовська Р., Ричаківська В., Табачук Г., Груздевич Я., Вознюк М. Операції комерційних банків. - К.; Львів, 2004. - 515 с.
4. Лютій І. О. Банківський маркетинг: підручн. для студ. вищ. навч. закл. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 776 с.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

5. Маслова А.Ю. Роль депозитів у формуванні ресурсної бази банків в умовах економічної нестабільності // *Економічний простір*. - 2009. - №23/2. - С. 160-171.
6. Олексенко М. В. Депозитна політика комерційних банків України на сучасному етапі // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. - 2011. - №4. - С. 169-176.
7. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні / Н. Резнікова // *Персонал*. - 2008. - №11. - С. 6-12.
9. Тертична Н.В. Удосконалення механізму формування депозитної політики в банках України // *Науковий вісник Луганського національного аграрного університету*. - 2009. - №6. - С. 16-19.
10. Шукін Л. Інформаційні загрози для банківської системи: уроки українського антикризового PR // *Вісник Національного банку України*. - 2009. - №1. - С. 24-26.

Валерій Дмитрович Колос

Науковий керівник
д. е. н, проф. С.А Єрохін

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРОВЕДЕННЯ ЧЕМПІОНАТУ ЄВРОПИ З ФУТБОЛУ 2012 РОКУ В УКРАЇНІ

В статті здійснено аналіз очікуваних результатів та економічних наслідків проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 року в Україні та Польщі (Євро-2012) на основі "СВА" та "ЕІА" аналізу. Обґрунтовано проблеми зростання економічного ефекту від проведення міжнародних спортивних змагань. Виявлено шляхи поліпшення інвестиційної діяльності в Україні.

Ключові слова: Євро-2012, економічний вплив, нематеріальний ефект, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, вдосконалення стратегії розвитку.

В.Д.Колос

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА ЕВРОПЫ ПО ФУТБОЛУ 2012 ГОДА В УКРАИНЕ

В статье осуществлен анализ ожидаемых результатов и экономических последствий проведения чемпионата Европы по футболу 2012 года в Украине и Польше (Евро-2012) на основе "СВА" и "ЕІА" анализа. Обоснованно проблемы роста экономического эффекта от проведения международных спортивных соревнований. Обнаружены пути улучшения инвестиционной деятельности в Украине.

Ключевые слова: Евро-2012, экономическое влияние, нематериальный эффект, социальное влияние, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, совершенствование стратегии развития.

V.D.Kolos

THE ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE CONDUCT EURO - 2012 IN UKRAINE

In article there is an analyze of expecting results and economic consequences of the European championship of football of 2012 years in the Ukrainian and Poland on the bore of the "СВА" and "ЕІА" analyses. The problem of growth of economic effect of organising international spot competitions has been defined. The ways of improving investment activity have been discovered.

Keywords: EURO-2012, economical influence, not material effect, investment climate, investment attractiveness, important of strategy of development.

Постановка проблеми. Для розв'язання своїх економічних і соціальних проблем Україні необхідно впровадження іноземних інвестицій на суму близько 40 млрд дол. Через брак коштів у базових галузях Україна щорічно поступається на ринках іноземним конкурентам.

Однак комплекс негативних факторів стримує іноземних інвесторів здійснювати капіталовкладення в економіку України. Євро-2012 є третьою за важливістю спортивною подією у світі, яка має виняткове значення для нашої країни. Проведення турнірів такого масштабу в Україні означало би можливий значний вплив інвестицій у такі важливі галузі як будівництво, сферу послуг, туризм та розширення транспортної інфраструктури.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Варто виділити наукові роботи, призначені проблемі залучення інвестицій таких українських вчених як: Я. Жаліла [3], І.Лукінова [10], та інших. Останнім часом все більше дослідників працює над дослідженням інвестицій в сфері туризму, зокрема: В. Гавран [6], К.І. Арич [3]. Оскільки останні 30 років світ живе в еру комерціалізації спорту, із набуттям футболу більшої популярності у світі значна увага дослідників стала приділятися вивченню економічного ефекту від проведення європейських та світових чемпіонатів, у т. ч. варто відзначити Ф. Бертуччі [26], Гельменштайн К. [7], тощо.

Проте незважаючи на значні наукові здобутки, ряд теоретичних і практичних аспектів активізації інвестиційних потоків недостатньо висвітлений, особливо у плані формування механізму роботи інвестиційних ресурсів та проблематичності їх залучення у рамках проведення Євро-2012.

Мета дослідження. Основна мета статті - визначення комплексного підходу до формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні та оцінка очікуваних соціально-економічних наслідків проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 року в Україні та Польщі (Євро-2012) на основі "СВА" та "ЕІА" аналізу. Основні завдання: виявити характерні риси інвестиційної діяльності в сфері туризму та розглянути його практичні аспекти.

Основні результати дослідження. На сьогодні актуальною є тема накопичення та інвестування. Для збереження і примноження заощаджень потрібно відмовитись від старих засобів накопичення та перейти до засобів, притаманних ринковим відносинам - інвестування. Інвестиції є важливим компонентом приватних видатків, що зумовлюють динаміку розвитку суспільного виробництва. Водночас інвестиції є наймінливішим компонентом загальних видатків.

На думку Д. Стеченко основним чинником інвестицій є технічний прогрес. Нова продукція і нові технології стимулюють інвестування.[26]

На очікування майбутніх доходів значною мірою впливає обсяг поточного прибутку. Ю. В. Мігушенко вважає що підприємці здійснюють інвестування тільки тоді, коли відчують, що це дасть відповідний прибуток. Непостійність прибутку збільшує нестабільність інвестицій [9-11]

Економічні дивіденди від проведення масштабних спортивних змагань характеризуються показником економічного впливу - загальним економічним ефектом для країни від зазначених витрат, пов'язаних із проведенням спортивного змагання.

Виходячі з думок А. А. Пересада для виміру цього показника існують два основні методи. Перший метод - "екс-анте аналіз" - це оптимістичний прогноз, що базується на прямій різниці між віддачею і вкладеннями. Інший - "екс-пост аналіз" - вимірює зміни регіонального доходу до наслідків проведення спортивного змагання [13]

Існує прямий ефект економічних наслідків проведення спортивного заходу, пов'язаний з витратами організаторів і витратами споживачів і непрямий - визначається нематеріальними речами, наприклад, підвищення іміджу країни у світовій спільноті. [9, 8].

Євро-2012 - 14-й чемпіонат Європи, який відбувся в Україні та Польщі. Наша країна планувала витратити на його підготовку суму у розмірі 160,593 млрд. грн.. З них 28, 503 млрд. грн. надійшли з держбюджету. Ще 22,585 млрд. грн. - з місцевих бюджетів, а найбільша частка - 109, 505 млрд. грн. становили інвестиції з інших джерел [24].

Усі прямі й непрямі вигоди від проведення чемпіонату Європи пов'язані з оновленням транспортної, комунальної, спортивної, соціальної, туристичної інфраструктури; зі зростанням міжнародної комунікації та інше (табл. 1).

Зазначені вигоди безпосередньо впливають на забезпечення зайнятості населення, збільшення податкових надходжень у державний і місцеві бюджети, збільшення товарообігу, створення перспективних агломерацій та інше [9].

Необхідно враховувати, що витрати на організацію проведення чемпіонату в Україні та Польщі є набагато більшими порівняно з розвиненими країнами, оскільки інфраструктура розвинених країн досконаліша.

Оцінюючи наслідки проведення Євро-2012 в Україні, важливо згадати той факт, що період підготовки та проведення чемпіонату Європи з футболу збігається зі світовою фінансовою та європейською борговою кризами [2-5]. Забезпечення зростання обсягу надходжень у підприємство інвестицій залежить від поліпшення макроекономічної ситуації в країні та зростання обсягів інвестицій.

Що стосується галузевого розподілу інвестицій, то на підприємствах зосереджено 140млн. дол. США (33% загального обсягу прямих інвестицій в Україну).

Щодо 2012 року більшість експертів передбачають зростання економіки України в межах від 3,5% до 6,5%, де основним важелем економічного зростання є розширення інвестиційного попиту, проте ці прогнози дуже обережні, бо економічна невизначеність зберігається.

Так, було розроблено Програму залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату на підприємстві на 2012-2015 роки, яка передбачає зростання загального обсягу

інвестицій в підприємства до 100000 млн. дол., обсягів виробництва продукції?, створення нових робочих місць.

Таблиця 1. Напрямки впливу Євро-2012 на економіку України

Вигоди	Напрямок впливу
пов'язані зі спортивним туризмом	Зростання конкурентоспроможності національного туристичного продукту; інфраструктурне й інформаційне освоєння видатних історико-культурних об'єктів; зростання доходів суб'єктів туристичної індустрії, підприємств сувенірної і друкарської продукції; реалізація монетних програм, лотерей та ін.;
пов'язані з розвитком спорту і громадської активності	Посилення соціальної мотивації і патріотизму; розвиток спорту і пропаганда здорового способу життя громадян у країні їх проведення; впровадження волонтерського руху; удосконалення клубного футболу
пов'язані зі зростанням міжнародної комунікації	Зростання структур, відповідальних за міжнародну комунікацію посилення міжнародної інтеграції; розвиток міжнародного співробітництва; залучення зовнішніх джерел фінансування інфраструктурних проєктів, у т. ч. за рахунок зростання іноземних інвестицій; відкриття України мільярдами телеглядачів по всьому світу; потенційне ослаблення візового режиму з країнами Євросоюзу.

Джерело: Власна розробка .

Отже, аналіз економічного ефекту від проведення чемпіонату Європи, виходячи з "екс-антеаналізу" полягає в оцінці поточних витрат на проведення змагань та прогнозуванні туристичних потоків під час проведення змагань.

Проте обмежені можливості державного фінансування проєктів з модернізації економіки, обмеженість можливостей банківської системи щодо кредитування проєктів, відсутність фінансово-кредитного стимулювання реалізації проєктів з боку держави знижують ефективність підготовки і проведення чемпіонату, що прямо впливає на соціально-економічний ефект від його проведення.

Крім того, Україні не вистачає достатньої правової бази для державно-приватного партнерства, що визначала б юридичні права та обов'язки обох сторін, включаючи можливості забезпечення доходів, гарантії для приватних інвесторів, схеми штрафів та компенсацій у разі розірвання контракту.

Висновки: Оцінка соціально-економічного ефекту на етапі підготовки до чемпіонату дозволяє зробити висновок про те, що міжнародні спортивні заходи прискорюють перетворення у сфері обслуговування населення і бізнесу, стійкого розвитку. Україна потенційно може бути однією з провідних країн по залученню іноземних інвестицій як прямих так і портфельних. Цьому сприяє її

величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас дешева робоча сила та великі природні ресурси.

Проте притоку в інвестиційну сферу іноземного та приватного національного капіталу перешкоджають політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, та ще однієї дуже важливої причини - корупції.

На сьогоднішній день іноземні інвестори які все одно наважуються інвестувати в нашу економіку вимагають законодавчих та урядових гарантій і пільг. Проте такий механізм в Україні поки що недостатньо відпрацьований.

Щодо Євро-2012, то організація подібних заходів відображається на бюджеті країни. Але якщо подивитися на створену інфраструктуру то, думаю, гроші були вкладені не дарма. Не варто намагатися оцінювати користь від інвестицій тільки в рамках одного року, потрібно розглядати довгострокову перспективу. Адже з розвитком держави і з залученням до неї все більшої уваги всього світу будуть розвиватися торгівля та туризм, що спричинить позитивні економічні наслідки протягом тривалого часу.

Література:

1. Арич К.І. Інвестиційна діяльність у туристичній галузі // Українська наука XXI століття 2010 с. 4-7.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

2. Борщевський В. В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку // *Фінанси України*, №10, 2011 с.15-17
3. Генусов Б. Л. Економічний ефект від організації і проведення крупних міжнародних спортивних змагань// *Санкт-Петербург* 2010 с.6-7
4. Гавран В.Я. Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно- туристичній сфері. Автореферат. - Львів, 2012. - 20 с.
5. Детюк Т.Г. Інвестиційний клімат в Україні // *Економіка і держава* - 2011р. - №1- с.31-34
6. Жаліл Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави // 2010 с.4-8.
7. Лисяк Н. М. Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва в Україні // *Львів-2012* с.54
8. Міністерство Фінансів України // *Україна:перспективи розвитку - 2009 - №20 - С.15*
9. Омелченко А. В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. - К: Юрінком, 2010. - 287 с.
10. Стеченко Д. Державне регулювання економіки: Навч/ посібник. 3-є вид. - К., 2012. 23. Гельменштайн Крістіан. Економічні ефекти УЄФА ЄВРО 2012 в Україні

Ольга Миколаївна Коморна

Науковий керівник:
д. е. н., професор С.А.Єрохін

ПРИНЦИПИ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ НОВИХ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ

У статті проаналізовано проблеми функціонування страхових компаній в Україні в умовах впровадження нових видів страхування та пов'язані з цим проблеми формування оптимальної стратегії.

Ключові слова: страхова компанія, управління ризиком, моделювання оптимальної стратегії страхової компанії, моделювання системи страхових тарифів, моделювання системи розподілу ризику.

О.Н. Коморная

ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ

В статье анализируются проблемы функционирования страховых компаний в Украине в условиях внедрения новых видов страхования и связанные с этим проблемы формирования оптимальной стратегии.

Ключевые слова: страховая компания, управления риском, моделирования оптимальной стратегии страховой компании, моделирование системы страховых тарифов, моделирование системы распределения риска.

O.N. Komornaya

MODELING PRINCIPLES OF OPTIMAL INSURANCE COMPANY STRATEGY FOR NEW ASSURANCE ESTABLISHING

In dissertation work problems of Ukrainian insurance companies activities in new assurance establishing conditions and optimal strategy forming problems are analyzing.

Keywords: insurance company, risk management, insurance company optimal strategy modeling, insurance prices system modeling, risk share system modeling.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні страховий ринок перебуває лише в стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового і технологічного характеру. Чинне законодавство, що регламентує функціонування страхового ринку, не є логічно завершеним. Бракує й необхідних методичних розробок для підвищення ефективності діяльності страхових компаній [4, с. 60].

Часта зміна регуляторів страхового ринку не сприяла формуванню в Україні дієвої системи страхового нагляду. Відчувається брак кваліфікованих фахівців страхової справи, а також ґрунтовних наукових досліджень і аналітичних матеріалів із страхової проблематики. Немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих складових. [5, с. 77]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх досліджень проведених в Україні і які б стосувались стратегічного управління страховими компаніями або формування стратегії страхової компанії, можна назвати наступні: І.Л. Морозова "Механізм організації перестраховування авіаційних ризиків у страхових компаніях", у роботі докладно досліджено механізм перестраховування, запропоновані моделі вдосконалення цього механізму є згадки про "реінжиніринг бізнес-процесів" страхової компанії [8], О.Ю. Шматко "Моделювання оптимальної стратегії страхової компанії при впровадженні нових видів страхування", стратегія страхової компанії розглядається у цій роботі з точки зору запровадження нових страхових продуктів [9], О.В. Хавур "Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України", функціонування страхової компанії досліджується лише з точки зору її фінансової діяльності [10], В.М. Фурман "Страховий ринок в Україні:

проблеми становлення та стратегія розвитку", у роботі розкривається зміст і основні складові фінансової стратегії страховика, визначаються стратегічні напрями розвитку вітчизняного страхового ринку [11].

Мета дослідження. Формування оптимальної стратегії страхової компанії в умовах невизначеності, яка супроводжує процес впровадження нових видів страхування.

Основні результати дослідження. Проведені дослідження результатів функціонування багатьох вітчизняних страхових компаній протягом останніх років показали відсутність достатнього рівня методологічної підготовки страхових механізмів, наслідком чого є недостатня стабільність та ефективність менеджменту компаній. Серед основних напрямків вдосконалення систем управління страховими компаніями слід розглядати моделювання оптимальних стратегій. Прибутковість українських страхових компаній знаходилась на високому рівні, проте кризові явища негативно вплинули на показники діяльності страхових компаній. Це є причиною того, що страховий ринок – це один з найпривабливіших секторів економіки для іноземних інвесторів. На ринку існують серйозні проблеми, які, у найближчому майбутньому, призведуть до виходу з ринку значної кількості страховиків [1, с. 208]. Для того, щоб залишитись у галузі, та вдало конкурувати з потужними іноземними компаніями українські страховики повинні постійно вдосконалюватись. Двома основними напрямками такого вдосконалення є модернізація системи стратегічного управління компанією та нарощування капіталу. Причому друге є одним з наслідків першого. Таким чином, основне завдання українських страхових компаній на сучасному етапі їх розвитку полягає у пошуку шляхів вдосконалення управління компанією та нових підходів до менеджменту. Одним з інструментів покращення управління страховою компанією є стратегічний менеджмент. Більшість досліджень у сфері страхування зосереджують свою увагу на теорії та практиці здійснення окремих видів страхування.

Проведений аналіз показав, що серед найбільш перспективних напрямків вдосконалення зазначених проблем є впровадження механізмів здійснення стратегічного управління страховими компаніями з позицій запобігання та перестраховування ризиків. Ефективним шляхом реалізації таких механізмів є моделювання стратегії управління страховою компанією [6, с. 23].

Також, розв'язання цих проблем багато в чому залежить від застосування під час дослідження страхової тематики системного підходу, який уможливорює створення наукових основ для комплексного вивчення страхового ринку та його окремих складових і забезпечує не лише теоретико-методологічні розробки, а й підготовку конкретних методичних і практичних рекомендацій щодо розв'язання нагальних проблем страхової галузі, та можливості працювати з новими популярними й прибутковими видами страхових послуг [3, с. 168].

Отже, для вирішення всіх актуальних проблем, які пов'язані з функціонуванням страхових компаній в Україні в умовах впровадження нових видів страхування необхідно зробити наступні кроки:

- Детально дослідити принципи функціонування страхових компаній в Україні;
- провести аналіз існуючих методів управління ризиками в страхових компаніях, виявити слабкі сторони;
- визначити концепцію моделювання оптимальної стратегії страхової компанії;
- розробити методику формування оптимальної стратегії страхової компанії при впровадженні нових видів страхування.

Висновки. Формування стратегії страхової компанії можна представити як процес розробки комплексу дій по вирішенню проблем, що існують у кожному бізнес-процесі та подальшому його вдосконаленні. Окремі плани мають бути погоджені один з одним та мають бути зведені у єдиний майстер-план, якій і називається стратегією [7]. Подальші кроки у напрямку розробки проблем стратегічного менеджменту страхових компаній можуть бути спрямовані на визначення основних джерел конкурентних переваг страхових компаній та розробку інструментарію формування стратегії страховика [2, с. 847].

Література:

1. *Александрова М.М. Страхування: Навчально-методичний посібник. - К.: ЦУЛ, 2009. - 208 с.*

Національна Академія Управління

2. *Бесфамильная Л. В. Качественные показатели роста отечественного страхового рынка : основные приоритеты и пути совершенствования / Л. В. Бесфамильная, В. С. Таврель // Страховое дело. - 2010. - №3. - С. 8-17.*
3. *Василенко А. В. Інвестиційна стратегія страхових компаній: Навч. посіб. / А. В. Василенко. - К. : КНЕУ, 2011, - 168 с.*
4. *Временко Л. Пруденційні режими регулювання страхової діяльності: задачі, інструменти / Л. Временко, О. Корват // Страхова справа, - 2009. - №1. - С. 60-64.*
5. *Іванюк І. С. Теоретичні підходи до визначення категорії "фінансова стійкість страхової компанії" / І. С. Іванюк, Д. С. Маруженко // Фінанси України. - 2008. - №11.-С. 77-87.*
6. *Куин Дж.Б., Гошал С. Стратегічний процес: Пер. с англ. гід ред. Ю.Н. Каптуревського. Серія "Теорія і практика менеджменту". - Спб: Питер, 2011. - 369 с/*
7. *Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: навч. посібник. - К.: УВПК Ексоб, 2010. - 560 с.*
8. *Морозова І.Л. Механізм організації перестраховування авіаційних ризиків у страхових компаніях. - К.: - 2011. - 201 с.*
9. *Шматко О.Ю. Моделювання оптимальної стратегії страхової компанії при впровадженні нових видів страхування. - Донецьк, ДонНУ - 2011. - № 2. - 167 с.*
10. *Хавур О.В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2010. - 240 с.*
11. *Фурман В.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання // Фінанси України. - 2004. - № 12. - С. 131-140.*

Ганна Ігорівна Кондратюк

Науковий керівник:

к. е. н., доцент Чередниченко Ю.В.

**ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА
АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ :
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ**

В статті проаналізовано теоретичні аспекти проблем оподаткування прибутку підприємств, амортизаційну політику суб'єктів господарювання та можливі методи їх покращення.

Ключові слова: оподаткування прибутку підприємства, амортизація, валовий дохід, валові витрати, амортизаційна політика, вартість, кошти.

Кондратюк А. И.

**НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ
И АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СУБЪЕКТОВ ВЕДЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВА: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ**

В статье проанализированы теоретические аспекты проблем налогообложения прибыли предприятия, амортизационная политика субъектов ведения хозяйства и возможные методы их улучшения.

Ключевые слова: налогообложение прибыли предприятия, амортизация, валовой доход, валовые расходы, амортизационная политика, стоимость, средства.

Kondratyuk G. I.

**INCOME TAXATION OF ENTERPRISE AND DEPRECIATION
POLICY OF SUBJECTS OF MENAGE**

In the article analyzed the theoretical aspects of problems of income taxation of enterprise and depreciation policy of subjects of manage and the possible methods of their improvement.

Keywords: taxation of income of enterprise, depreciation, gross receipt, gross charges, depreciation policy, cost, facilities.

Постановка проблеми. На початковій стадії формування в Україні власної податкової системи система оподаткування прибутку підприємств перебувала під значним впливом концепцій і підходів до формування та оподаткування прибутку в Радянському Союзі. Побудова в Україні економіки відкритого типу, розмаїття форм власності та джерел отримання доходів, постійна потреба держави в отриманні фінансових ресурсів і невідповідність існуючої податкової системи вимогам часу зумовили необхідність реформування податкового законодавства.

Тривалий час принципи оподаткування прибутку не зазнавали суттєвих змін. Головні ідеї цієї системи були наступними:

1. Високі прибутки підприємств сфери матеріального виробництва - це нормально, високі ж прибутки підприємств посередників і громадян є аморальними.

2. Основним доходом громадян повинна бути заробітна плата, яка є майже однаково невисокою для всіх галузей.

3. Амортизація є витратами, а не зменшенням податкового зобов'язання.

Така політика стала причиною формування ситуації, коли:

1. Податок на доходи громадян займав незначне місце у формуванні доходної частини бюджету держави, а основний тягар був перенесений на підприємства.

2. Громадяни не мали можливості розпочати власну справу (власних доходів не вистачало, а держава не займалася кредитуванням приватних підприємств).

3. Амортизаційний фонд не є реальним джерелом інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В роботі Л.К. Воронова розглядаються податкові ризики як основний фактор, що впливає на наповнюваність бюджету. Амортизація основних фондів, як засіб ефективного зменшення податкового навантаження розглядається в роботі М. Чумаченко. Всі ці роботи зосереджено на

питаннях сплати податку на прибуток підприємств.

Мета дослідження. Полягає в теоретичному дослідженні проблеми оподаткування прибутку підприємств та амортизаційної політики суб'єктів господарювання.

Основні результати дослідження. Проте питання надання пільг, амортизації, визначення бази оподаткування не були достатньою мірою вирішені. Тому вважаємо за доцільне поглибити розгляд зазначених проблем оподаткування прибутку підприємств. У зв'язку з цим розглянемо методику надання пільг, визначення бази оподаткування, механізм нарахування амортизації.

На певному етапі зневажання ролі посередницьких фірм і малих приватних підприємств призвело до того, що в умовах переходу до ринкової економіки більшість державних промислових підприємств не змогла самостійно ефективно займатися забезпеченням ресурсами власного виробництва та збутом продукції. Це призвело до зниження обсягів виробництва та ефективності діяльності підприємств, що, в свою чергу, стало причиною зменшення надходжень до бюджету від оподаткування прибутку підприємств.

Зважаючи на те, що надходження від даного податку завжди займали друге місце за обсягами в дохідній частині держбюджету, таке зменшення змусило державу перейти від оподаткування прибутку підприємств до оподаткування їх доходів. Це ще більше посилило податковий тягар на підприємства через те, що тепер оподаткуванню підлягали не тільки прибуток, а й витрати виробництва. Бажаного ефекту зростання надходжень держава досягла лише на короткий період, після чого знову відбулося зниження, що змусило законодавців знову перейти до оподаткування прибутку.

Особливе місце в розвитку оподаткування прибутку підприємств в Україні займає надання пільг. Як правило, такі пільги надавалися не за здійснення якоїсь суспільно необхідної діяльності, а окремим юридичним особам з метою "протекціонізму". Досвід застосування таких пільг засвідчив, що будь-яка пільга призводила до миттєвої реакції ринку та виникнення диспропорцій у розподілі ресурсів.

Так, надання пільг окремим благодійним фондам (ряд указів Президента України за 1994-1995 роки) призвело до згортання ділової активності та монополізації деяких продуктів підакцизної групи. Надання пільг "чорнобильцям" (1991 рік) зруйнувало легальну торгівлю автомобілями та тютюновими виробами.

Також викликає подив надання пільг або відстрочення податкових платежів для державних підприємств (березень 1996 року) через нестачу обігових коштів. Ми вважаємо, що нестача обігових коштів свідчить про неспроможність підприємства функціонувати, про його фактичне банкруцтво. Держава тягне на собі борги багатьох підприємств, не визнаючи їх банкрутами. Без сумніву, є підприємства, без яких не можливе ефективне функціонування економіки, для них повинна існувати підтримка держави. Інші ж через механізм банкруцтва повинні або змінити власника, залишаючись єдиним комплексом, або бути розпроданими для виплати боргів.

Найбільш парадоксальним також є те, що, фактично, при ставці податку 25 %, підприємства практично сплачують на 7-12 % більше. Таке переоподаткування виникало, насамперед, через існування таких правил обліку фінансових результатів діяльності підприємства:

1. Не дозволялося переносити збитки, отримані в поточному податковому періоді, на майбутні періоди.
2. Не дозволялося відносити на витрати виробництва в поточному періоді видатки з придбання матеріальних запасів, що будуть використані в майбутніх періодах.
3. Не дозволялося вести амортизацію основних фондів, не введених в експлуатацію.
4. Не дозволялося проводити самостійну індексацію вартості основних фондів на рівень інфляції та впроваджувати інший, ніж лінійний метод амортизації.

Донині діє правило, що забороняє продаж товарів за ціною, нижчою за собівартість, незважаючи на значне зростання товарних запасів (зараз вони становлять 40 % від ВВП).

У країнах з розвинутою ринковою системою основними джерелами поповнення дохідної частини бюджету є особистий податок із громадян і податок на додану вартість. Питома ж вага надходжень від податку на прибуток корпорацій дуже незначна (від 2 до 15 %). Він у цілому виконує функцію регулятора виробничо-господарських процесів. У зв'язку

з цим існує загальна тенденція до зниження питомої ваги цього податку в загальній сумі податкових надходжень.

В Україні спостерігається протилежна ситуація: питома вага надходжень в держбюджеті коливалась у різні роки від 19 до 25 %. У 2002 р. основну частку Зведеного бюджету України складав податок на додану вартість (21 %) та податок з прибутку підприємств (19 %), питома ж вага податку на доходи громадян становила лише 9 %.

Орієнтуючись на світові тенденції, які свідчать про зниження фіскальної функції податку на прибуток підприємств і підвищення його регулюючої ролі, було прийнято Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (далі - Закон) [1]/

Принципово новим у прийнятому Законі є визначення об'єкта оподаткування. Згідно зі ст. 6 оподатковуваний прибуток дорівнює валовим доходам за вирахуванням валових витрат та амортизаційних відрахувань. Це свідчить про перехід до нових стандартів обрахунку фінансових результатів діяльності підприємств в Україні.

Кардинальних змін зазнав порядок формування та списання витрат виробництва. Тепер ці важливі процеси пов'язані з придбанням ресурсів, а не з їх включенням до ціни товару. Це дозволить підприємствам, які вимушені робити великі запаси для забезпечення безперервності процесу виробництва, підвищити мобільність своїх фінансових ресурсів.

Позитивним моментом у включенні видатків до складу валових витрат є наступне:

1. Віднесення до складу валових витрат видатків, пов'язаних із науково-технічним забезпеченням діяльності підприємства, раціоналізаторством і винахідництвом незалежно від того, призвели такі заходи до збільшення валових доходів чи ні.

2. Віднесення до складу валових витрат видатків, пов'язаних із впровадженням гарантійних ремонтів і замін проданих товарів, гарантійний термін по яких не завершився, але не більше 10 % сукупної вартості реалізованих товарів.

3. Віднесення до складу валових витрат видатків, пов'язаних із проведенням рекламних і передпродажних кампаній по товарах, які розповсюджує платник податку.

4. Віднесення до складу валових витрат видатків, пов'язаних із виплатою чи нарахуванням відсотків за борговими зобов'язаннями протягом звітного періоду, якщо такі виплати пов'язані з веденням господарської діяльності платника податку.

На нашу думку, до витрат виробництва доцільно також було б включити витрати на впровадження прямих інвестицій. Якщо це не прийнятно для держави в повному обсязі, то можна було б встановити певну пропорцію по віднесенню витрат на прямі інвестиції до валових витрат.

Докорінних змін зазнала також система нарахування амортизації. Відповідно до нового порядку нарахування амортизації та ведення обліку основних засобів збільшення балансової вартості основних фондів, що підлягають амортизації, відбувається не після введення їх в експлуатацію, а відразу після їх придбання.

Принципово новим є те, що нарахування амортизації відбувається не на первинну вартість, а фактично на залишкову.

Наступною істотною позитивною зміною є надання можливості платникам податку проводити щорічну індексацію вартості основних фондів на рівень інфляції за рік.

Незважаючи на те, що процес нарахування амортизації зазнав значних змін, залишилися певні недоліки. На нашу думку, необхідно зробити амортизацію не видом витрат, а зменшенням податкових зобов'язань. Тобто на суму амортизаційних нарахувань зменшується сума податку на прибуток, що підлягає перерахуванню до бюджету.

Це дозволило б установити високі норми амортизації для всіх основних фондів, не підвищуючи при цьому ціну товару. А встановлення високих норм амортизації призвело б до прискорення відшкодування витрат на придбання основних фондів, а значить підвищило б швидкість обертання грошей на підприємстві.

Взагалі така система нарахування амортизації дозволила б зменшити вартість вітчизняних товарів, що значно підвищило б їх конкурентоспроможність.

Дуже важливим положенням, яке спрямоване на фінансове оздоровлення підприємств, є надана платникам податку відповідно зі ст. 6 Закону можливість

віднесення збитків поточного періоду на зменшення валового доходу майбутніх періодів протягом п'яти податкових років. Цим самим була усунута ситуація, коли підприємство мало просторочену заборгованість минулих періодів, що значно перевищувала валові доходи звітного періоду, але податок на прибуток все одно нараховувався.

Аналізуючи наведене вище, хотілося б відзначити декілька основних, на нашу думку, недоліків у сучасному законодавстві.

По-перше, це не об'єктивне трактування моменту отримання доходу.

Відповідно до пп. 11.3.1 Закону України " Про внесення змін до Закону України " Про оподаткування прибутку підприємств " датою отримання доходу є дата, що приходить на податковий період, протягом якого першою відбувається будь-яка з наступних подій:

1. Дата зарахування коштів на банківський рахунок платника податку в оплату за реалізовані товари (роботи, послуги), а у випадку їх реалізації за готівку - день оприбуткування грошей у касі платника податку.

2. Дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) - дата фактичного надання платником податку цих робіт (послуг) [1]/

Для підприємства все протікає нормально до того часу, поки оплата товарів та їх отримання чи постачання відбуваються синхронно, або хоча б в один податковий період.

На нашу думку, необхідно визнавати моментом отримання доходу дату отримання коштів за проданий товар, виконані роботи, надані послуги.

По-друге, зараз фактично і юридично діє два законодавчі акти, які регулюють оподаткування прибутку підприємств на Україні. Це пояснюється тим, що Законом України " Про внесення змін до Закону України " Про оподаткування прибутку підприємств " була затверджена лише нова редакція раніше діючого Закону. Просимо звернути увагу, що затверджена нова редакція, а не відмінений раніше діючий Закон [1].

По-третє, не зрозуміло для чого держава ввела оподаткування доходів, отриманих від операцій з державними цінними паперами. Очевидно, що це призведе до зменшення ділової активності на цьому ринку і, як наслідок, держава не зможе в необхідний час отримати кошти для покриття касового дефіциту.

По-четверте, відміна пільг зарубіжним інвесторам, які були їм гарантовані Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", вважаємо, економічної користі державі не принесе, а лише завдасть політичної шкоди.

Що ж до амортизаційної політики, то амортизаційна політика є діючим інструментом активізації інвестиційних процесів в умовах ринкової трансформації економіки. Вона повинна забезпечити надійне внутрішнє джерело фінансування капітальних вкладень. Саме за рахунок амортизації в розвинених країнах формується до 70-80% інвестицій.

Однак сучасна амортизаційна політика не створює мотивації до швидкого відновлення основних фондів і утворення необхідних для відтворення основних коштів фінансових ресурсів. На сучасному етапі результати впровадження діючого нині амортизаційного механізму є дуже скромними.

На наш погляд, нині діюча амортизаційна політика має такі недоліки:

1. Підприємствам, при наявності серед них великої кількості збиткових, нав'язали лише прискорену амортизацію, хоча вона дає перевагу лише рентабельним підприємствам.

2. Скорочення числа застосовуваних норм амортизації при нарахуванні амортизації від реального терміну служби основних фондів, що порушило економічно обґрунтовані строки їхнього відтворення.

3. Для більшості видів основних фондів норми амортизації значно завищені.

4. Нараховується амортизація від залишкової, а не відновної вартості основних фондів. Це приводить до подовження їхнього амортизаційного періоду й строків окупності капітальних вкладень.

5. 20% видів активної частини основних фондів переведені на більше низький норматив амортизації.

6. Не був уведений механізм об'єктивної й своєчасної переоцінки основних фондів.

Після проведення реформи амортизаційної політики між податковим і бухгалтерським обліками виникли важливі розбіжності методах нарахування амортизації. Як правило, економічна амортизація є більшою за податкову. Тому підприємства значну частину економічної амортизації направляють на сплату податку на прибуток. Тобто сучасна

амортизаційна політика призвела до того, що підприємства зобов'язані включити в базу оподаткування податком на прибуток різницю між економічною й податковою амортизацією.

Висновки. У даній статті розгляну ряд проблемних питань оподаткування прибутку підприємств, але, враховуючи багатоаспектність даної проблематики, вважаємо доцільним проводити подальші дослідження щодо визначення валових доходів і валових витрат.

Законодавцям треба виправити вказані недоліки, щоб уникнути юридичних, економічних і політичних казусів. Також вирішення зазначених проблем дозволить залучити нові інвестиції в українську економіку, детінізувати значний сектор тіньової економіки, уникнути багато непорозумінь платників податків і контролюючих органів, а головне – збільшити обсяги податкових надходжень до державного бюджету.

Аналіз діючої системи оподаткування прибутку підприємств в Україні свідчить, що її становлення і розвиток відбувається без належного теоретичного обґрунтування.

Також вважаємо за необхідне ввести диференційоване оподаткування прибутку підприємств, що дасть змогу розподілити податкове навантаження на підприємства в залежності від рівня прибутку підприємства. Це дозволить ефективно розвиватись малим і середнім підприємствам, адже на нашу думку, на сьогоднішній день розвиток даного сегменту обмежений, а відповідно зменшені податкові надходження від цього сегменту підприємств.

Щодо амортизаційної політики, то вона повинна контролювати використання амортизаційних відрахувань по своєму призначенню, тобто вона не повинна бути гальмом технічного прогресу й економічного розвитку. Вона повинна бути спрямована на підвищення фінансової зацікавленості суб'єктів господарювання в здійсненні інвестицій в основний капітал за рахунок коштів власних амортизаційних фондів.

Щодо амортизаційної політики в Україні, то вона, як складова частина інвестиційної політики не сприяє, а навпаки, протидіє нагромадженню реноваційних ресурсів, сприяє різкому скороченню їхньої частини в загальному обсязі фінансування.

Література:

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.1997 - №283/97 ВР.
2. Воронова Л. К. *Фінансове право України: Підручник.* - К.: Прецедент: Моя книга, 2006. - 398 с/
3. Лацак В. В. *Удосконалення системи прямого оподаткування в Україні // Фінанси України.* - 2004. - № 11. С. 26-32.
4. Лищенко О. В. *Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп.* - К.: Вид-во "Центр навчальної літератури", 2003. - 590 с.
5. *Особливості оподаткування доходів фізичних осіб // Урядовий кур'єр.* - 2008. - №15. - 7 с.
6. Соколовська А. М. *Податкова система України: теорія та практика становлення.* - К.: НДФІ, 2007. - 371 с.
7. Терещенко С.І. *Податок на прибуток: необхідність урахування критерію нейтральності // Фінанси України.* - 2003 - № 4.
8. Терьохін С. *Фіскальна політика України // Вісник податкової служби України.* - 2002. - № 10.
9. Чумаченко М. *Амортизаційна політика в Україні. // Бухгалтерський облік і аудит.* - 2003. - № 10. - С. 18 - 22.

Олександр Сергійович Лебідь

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент Позднякова Л. О.*

СУЧАСНИЙ СТАН І ШЛЯХИ РОЗВИТКУ РИНКУ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ В УКРАЇНІ

*В статті комплексно досліджено особливості, сучасний стан та шляхи розвитку грошових переказів в Україні. Визначено основні напрямки та проблеми здійснення грошових переказів. Подано рекомендації щодо усунення проблем розвитку ринку грошових переказів в Україні.
Ключові слова: грошові перекази, міграція, тенденції розвитку, мультиплікаційний ефект.*

А. С. Лебедь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ В УКРАИНУ

В статье комплексно исследованы особенности, современное состояние и пути развития денежных переводов в Украину. Определены основные направления и проблемы осуществления денежных переводов. Даны рекомендации по устранению проблем развития рынка денежных переводов в Украину.

Ключевые слова: денежные переводы, миграция, тенденции развития, мультипликационный эффект.

A. S. Lebed

CURRENT STATUS AND PROSPECTS MONEY TRANSFER MARKET IN UKRAINE

The article comprehensively researched features, current status and the development of remittances in Ukraine. The main trends and problems of money transfers. Recommendations to address the problems of money transfer market in Ukraine.

Keywords: remittances, migration trends, the multiplier effect.

Постановка проблеми. Сьогодні грошові перекази є важливою складовою фінансової системи держави, а також істотним джерелом фінансових ресурсів населення у багатьох країнах. У сучасному світі, що характеризується зростанням рівня відкритості економік різних країн, вільним рухом робочої сили, капіталів і товарів, грошові перекази є невід'ємною складовою як зовнішніх фінансових потоків, так і внутрішніх. Відповідно, перекази є також важливою складовою фінансів населення країни, невід'ємною частиною його фінансового потенціалу.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. В сучасній економічній науці грошові перекази мають різну суть і спрямованість, відображають певну цінність та мають різне трактування. Одні автори [1, с. 109] трактують грошові перекази як форму переказу грошей у банківській або поштової системі, зазвичай між фізичними особами або між фізичними та юридичними особами. На думку А.П. Гайдуцького [2, с. 12], визначення поняття, так само як й обсягів переказів, вимагає, перш за все, інформаційної бази державних статистичних органів. Необхідно також урахувати різноманітні змінні: сфера зайнятості мігрантів, тривалість трудової діяльності, заробітна плата, періодичність переказів, їх середній розмір, географічна близькість або віддаленість країн працевлаштування, наявність діаспор, міграційних мереж, напрями використання переказів. Термін "грошові перекази", справді, є досить новим для економічної науки, але вона має низку технічних визначень, які стосуються фактичного переміщення ресурсів мігрантів. На думку Б. Робертса [10], у класичному варіанті, грошові перекази визначають як кошти, відправлені індивідами, які працюють за кордоном, одержувачам у ті країни, з яких вони приїхали або з яких вони походять. М. Орозко [7] визначає грошові перекази як частину доходів мігрантів, які ті відсилають своїм рідним і близьким на батьківщину. Подібної точки зору дотримується Дж. Ван Доорт [3, с. 31]. Технічний бік поняття наводить Д. Хольтз-Еакін: грошові перекази являють собою невеликі суми платежів, здійснені через електронні засоби або неофіційними каналами - досить часто їх перевозять власноруч [9].

Проведені дослідження категорії "грошові перекази" дають змогу зазначити, що це визначення є комплексним. Можна з упевненістю сказати, що воно ввібрало в себе багатоваріантність різноманітність сутнісних аспектів складного економічного процесу. З огляду на це вчені пропонують розглядати це поняття, виходячи безпосередньо з практичної площини руху використання фінансових та матеріальних ресурсів мігрантів.

Мета дослідження. Відповідно, є з'ясування особливостей сучасного стану і шляхів розвитку грошових переказів в Україні.

Основні результати дослідження. Поняття "грошові перекази" можливо розглядати з різних точок зору, тобто як: обов'язок мігрантів стосовно їхніх сімей на батьківщині; результат фінансових витрат і вкладень домогосподарств мігрантів; механізм макроекономічного впливу на розвиток країни, причому особливо в періоди рецесії і криз; потенціал, який генерує соціально-економічний добробут у суспільствах країн-реципієнтів; мультиплікаційний ефект, що виявляється в загальному зростанні національних економік і глобальній економічній інтеграції різних за потенціалом країн [5, с. 233].

Поряд з вище наведеними визначеннями, О.С. Ривак [6, с. 232] зазначає, що грошові перекази включають чисту оплату праці та приватні трансферти. Чиста оплата праці є частиною заробітку членів родини за кордоном, яку вони передають домашньому господарству на території своєї країни. Відомості про динаміку обсягів приватних грошових переказів із-за кордону наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Динаміка обсягів приватних грошових переказів із-за кордону (млн. дол. США) [11]

Показники	2010 р.					2011 р.					2012 р.	
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	рік	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	рік	I кв.	II кв.
Надходження – усього	1218	1460	155	1629	5862	1494	1802	1857	1866	7019	1630	1782
1. Оплата праці	717	828	887	941	3373	861	1013	1064	1084	4022	991	1057
2. Приватні трансферти	501	632	668	688	2489	633	789	793	782	2997	639	725
Обсяги грошових переказів у % до ВВП	4,5	4,5	4,1	4,2	4,3	4,5	4,6	3,9	4,1	4,2	4,4	4,0

Відповідно до даних табл. 1, варто зазначити, що грошові перекази, що надійшли в 2011 році як оплата праці (тобто від українців, які працюють за кордоном менше 1 року) становили 4022 млн. дол. США (на 649 млн. дол. США або на 19,24 % більше ніж у 2010 році). Протягом 2011 р. грошові перекази у формі приватних трансфертів становили 2997 млн. дол. США та порівняно з попереднім роком збільшилися на 508 млн. дол. США або на 20,41 %. У структурі приватних трансфертів майже 2/3 (63,06 %) припадає на грошові перекази робітників, які працюють за кордоном більше 1 року, і 36,94 % - на інші приватні трансферти. За даними НБУ, обсяги коштів, що надійшли в державу неформальними каналами (шляхом передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства іншому), за 2011 рік становили 394 млн. дол. США або 13,15 % від загальних обсягів грошових переказів в Україну. Станом на 31.12.2011 р. частка грошових переказів до ВВП становить 4,2 %. Варто відзначити, що у II кварталі 2012 р., порівняно з відповідним періодом 2011 р., спостерігаємо зменшення обсягів приватних грошових переказів із-за кордону на 20 млн. дол. США або на 98,89 % [11].

Розподіл грошових переказів за країнами характеризується високим ступенем концентрації: понад 70 % переказів здійснювалося із семи країн світу (рис. 1).

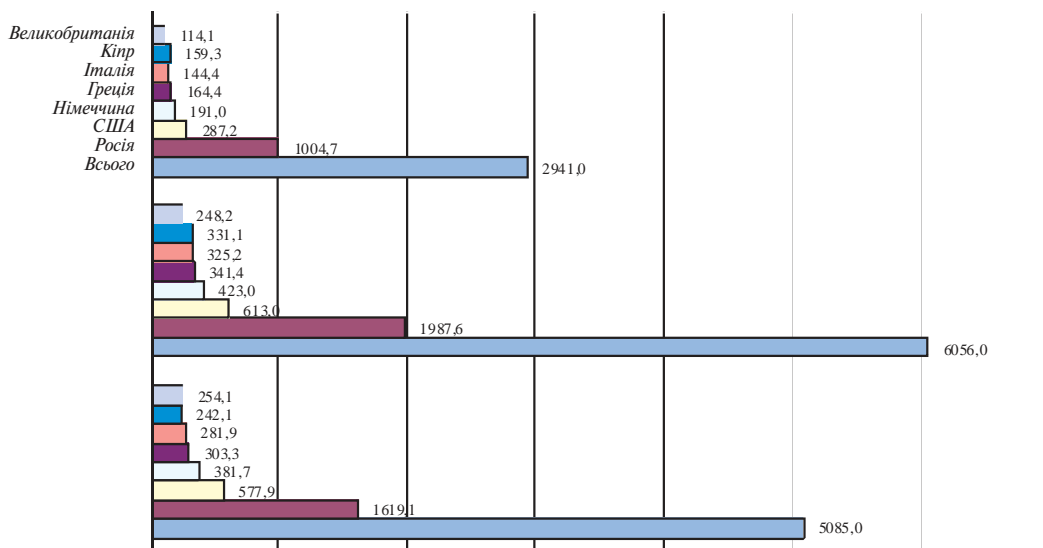


Рисунок 1. Динаміка розподілу приватних грошових переказів із-за кордону (за основними країнами) [11]

Відповідно за даними рис. 1, лідером за обсягами грошових потоків в Україну залишилися Росія, обсяги надходжень з якої у 2011 р. становив 1987 млн. дол. США (порівняно з 2010 р. показник зріс на 368,5 млн. дол. США або на 22,76 %). Серед держав далекого зарубіжжя лідерами залишаються США та Німеччина (у 2011 р. частка грошових переказів відповідно складає 10,1 % та 7,0 % від загальних обсягів грошових переказів в Україну). Варто відзначити значне збільшення обсягів грошових переказів із Кіпру (у 2011 р., порівняно з 2010 р., на 36,8 %), Італії (на 15,4 %), Греції (на 12,6 %). Разом з тим, обсяги переказів з Великої Британії зменшилися у 2011 р. на 2,3 %.

Протягом 2008–2012 рр. змінюється структура грошових переказів за каналами надходження, зокрема, як зазначають фахівці НБУ, у 2011–2012 рр. зростає привабливість міжнародних платіжних систем для переказу коштів з-за кордону (в 2011 році ця частка зросла до 40 %). Натомість раніше, у 2008–2009 рр. через ці канали проходила лише 1/3 обсягів грошових переказів в Україну.

Варто відзначити те, що у 2012 р. в Україні було зареєстровано 45 систем грошових переказів і лише 20 % від їх кількості складають платіжні системи українського представництва, а 68,9 % працюють як філії іноземних компаній. У 2012 р. найбільшим попитом на українському ринку користується система "Western Union" (у 2012 р. цією системою скористувалися 53,6 % громадян) [11].

Варто відзначити те, що зростання грошових переказів є одним із проявів позитивного зв'язку між міграцією і розвитком країни, оскільки, за оцінками Світового банку, зростання грошових переказів на 10 % призводить до зниження на 3,5 % кількості населення, що живе за межею бідності [5, с. 233]. Проведені дослідження вказують [8], що збільшення кількості мігрантів на 10 % призводить до зменшення людей, які знаходяться за межею бідності на 1,6 %, тоді як збільшення ВВП на 10 % дає змогу скоротити бідність лише на 1,2 %.

Висновки. Отже, грошові трансферти українських трудових мігрантів значно впливають на економіку України. Вони: становлять приблизно п'яту частину валового внутрішнього продукту України; половину від прямих закордонних інвестицій і шосту частину валютних резервів країни; забезпечують додаткові інвестиційні ресурси, які в будь-якому випадку стимулюють виробництво завдяки мультиплікаційному ефекту; залишаються відносно стабільними навіть в умовах економічного спаду; являються потужним стабілізатором

макроекономічної ситуації; пом'якшують фінансовий дефіцит у країні; компенсують додатковий попит на іноземну валюту тощо.

Одним із ключових напрямів державної політики щодо регулювання трудових міграцій повинно бути стимулювання інвестування зароблених мігрантами коштів в економіку України та забезпечення зворотності міграцій. Для цього необхідними є розроблення і впровадження спеціальної програми адаптації трудових мігрантів до українського суспільства, яке змінюється за період їх відсутності, стрижнем його має бути стимулювання самозайнятості та мікропідприємництва для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном. У цій програмі варто, зокрема, передбачити пільгові умови оподаткування протягом стартового періоду, дозвіл на безмитне ввезення засобів виробництва громадянами України з-за кордону, сприяння підвищення кваліфікації та перекваліфікації, надання юридичної та консультаційної допомоги. Ця програма має бути доповнена місцевими програмами розвитку малого бізнесу, створення нових робочих місць, зокрема і за рахунок коштів, зароблених українськими громадянами за кордоном (на сьогодні ефективність залучення "міграційних" коштів в економіку України, зокрема в малий бізнес, є вкрай низькою). Причому для запровадження таких програм реально (за відповідного спрямування зусиль урядових структур України) отримати підтримку від країн-реципієнтів вітчизняної робочої сили, які в умовах кризи, вочевидь, будуть зацікавлені в поверненні українських заробітчанин на батьківщину.

Література (джерела)

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. - К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. - 504 с.
2. Гайдуцький А.П. Гносеологія ідентифікації грошових переказів мігрантів як різновид капіталу / А.П. Гайдуцький // Економіка та держава. - 2009. - № 2. - С. 10-14.
3. Доорт Дж. В. Миграция, денежные переводы и развитие. Программа социального финансирования. - Женева. 2003. - 31 с.
4. Куценко В.О. Тенденції розвитку світової системи грошових переказів / В.О. Куценко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2010. - № 2. - С. 131-138.
5. Пітюлич М.І., Ковач Т.Ю. Проблеми трансформації грошових переказів трудових мігрантів у інвестиційні ресурси / М.І.Пітюлич, Т.Ю. Ковач // Науковий вісник НЛТУ України. - 2011. — Вип. 21.10. - С. 232-239.
6. Ривак О.С. Вплив приватних грошових переказів в Україну на соціальний та економічний розвиток держави / О.С. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України. - 2011. - Вип. 21.12. - С. 231-237.
7. Orozco M. Remittances to Latin America and the Caribbean: issues and perspectives on development / M. Orozco // In 21 ight. - 2006. - January. - P. 1.
8. Holtz-Ea kin D. Remittances: international payments by m-grants. A CBO paper (series on immigration). - Washington D C.: US Congress. Congressional Budget Office. - P. 1.
9. Roberts. B. Remittance n Armenia: size, mpacts and measures to ernance their contribution to development. USAID Project. Yerevan. - 2004. - P. 3.

Андрій Петрович Лесьо

Науковий керівник:
д.е.н., професор В.П. Супрун

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто сучасний стан та проблеми організації фінансового планування державних підприємств в Україні. Виокремлено фактори, які впливають на фінансові результати діяльності державних підприємств. Визначено шляхи удосконалення механізмів регулювання фінансами підприємств державного сектору.

Ключові слова: державне підприємство, фінансова діяльність, фінансове планування, державний фінансовий контроль.

А. П. Лесё

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены современное состояние и проблемы организации финансового планирования государственных предприятий в Украине. Выделены факторы, которые влияют на финансовые результаты деятельности государственных предприятий. Определены пути совершенствования механизмов регулирования финансами предприятий государственного сектора.

Ключевые слова: государственное предприятие, финансовая деятельность, финансовое планирование, государственный финансовый контроль.

A.P. Leso

FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISES OF PUBLIC SECTOR OF ECONOMY

The article reviews the present state and problems of financial planning of public enterprises in Ukraine. Singled out factors that affect the financial performance of public enterprises. Ways of improving the mechanisms of regulation of financial public sector enterprises.

Keywords: state enterprise, finance, financial planning, public financial control.

Постановка проблеми. Державні підприємства є важливим і об'єктивно необхідним елементом структури сучасного суспільства, пов'язаним з роллю держави в економіці, наявністю потреб, задоволення яких не може забезпечити приватне виробництво, підлегле інтересам отримання прибутку.

За допомогою державних підприємств держава вирішує багато економічних і соціальних задач, пов'язаних з вирішенням ключових загальнонаціональних проблем, таких як: підтримка цілісності суспільного відтворювального процесу і згладжування циклічних коливань; забезпечення прогресивних структурних змін в економіці; становлення і розвиток соціальної інфраструктури; охорона навколишнього середовища; проведення регіональної політики; забезпечення науково-технічного прогресу.

Проте практика останніх років господарювання показала, що існують суперечності між потенціалом державного виробничого сектора і незадовільними соціально-економічними результатами його функціонування в умовах ринку. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває процес удосконалення управління фінансами державних підприємств, що дозволяє реалізувати наявний матеріальний і фінансовий ресурс цього унікального елемента ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти фінансового планування досліджуються вченими: О. Біла, М. Білик, В. Кодацький, Н. Красностановою, С. Лузан, В. Мотриченко, В. Руденко, С. Мазур, Г.Філіна та ін.

Не вирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми. Потребують дослідження концептуальні питання фінансового планування в контексті забезпечення процесів збалансування фінансів підприємств державного сектора економіки.

Метою статті є висвітлення основних теоретичних і практичних аспектів фінансового планування на підприємствах державного сектора економіки.

Виклад основного матеріалу. Запровадження з 2000 р. короткострокового фінансового планування підприємствами державного сектору економіки, регламентованого положенням про порядок складання річного фінансового плану щодо форми, процедур подання і затвердження плану, не дало очікуваних результатів та не стало дієвим інструментом регулювання державною власністю, а призвело лише до формального ставлення як державних підприємств, так і органів управління. На державному рівні такий стан управління фінансами підприємств державного сектору призвів до:

- зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, неефективного використання державного майна та зменшення його частки в економіці;
- зниження рівня надходжень відрахувань частини чистого прибутку до державного бюджету та відрахувань до фонду на виплату дивідендів;
- неефективного витрачання фінансових ресурсів, наданих підприємствам у формі державної підтримки;
- невиконання функцій, притаманних суб'єктам державного сектору економіки [5].

За своєю економічною сутністю фінансове планування визнається плануванням фінансових ресурсів, а саме джерел їх формування та напрямків використання. Такі методологічні та методичні невідповідності і незабезпеченість взаємозв'язку показників плану підприємства з прогнозними індикативними показниками, даними плану розвитку підприємств не створюють належної бази для здійснення ефективного регулювання фінансами.

У науковій та навчальній літературі пропонуються для застосування підходи до фінансового планування, які ґрунтуються на положеннях відмінних концепцій, а саме телеологічної, генетичної концепції або їх поєднанні.

Телеологічна концепція описує процес планування в періоді та умовах відносного статичного стану. Враховуючи, що розвиток економіки є динамічним процесом, врівноважений стан може бути лише відносним для певного об'єкта, і досягатиметься штучними обмеженнями. Застосування телеологічного підходу через встановлення відносно постійних "інституційних рамок" дало змогу зменшити трансакційні витрати, пов'язані з діяльністю суб'єктів господарювання, але відсутність конкуренції призвела до диспропорцій в економіці, збільшення збиткових підприємств, які отримували державну підтримку. Збитковість підприємств утворювалася внаслідок збільшення виробничої собівартості продукції, зокрема, зростання витрат на придбання сировини за фіксованими цінами у визначених контрагентів. При цьому власна готова продукція могла реалізовуватися за фіксованими цінами, нижчими від її виробничої собівартості [8].

Основним недоліком телеологічної концепції є неврахування кон'юнктури при плануванні діяльності підприємств низки галузей і "механічне" встановлення обмежень при врівноваженні функціонування, неврахування невизначеності зовнішнього економічного середовища.

Для урахування невизначеності середовища та ризиків застосовувалася у фінансовому плануванні генетична концепція. Передумовами формування генетичної концепції були: посилення конкуренції, створення і розвиток фінансової та податкової систем, концентрація капіталу та праці, відокремлення власності від безпосереднього управління об'єктами та запровадження інститутів управління, науково-технічний прогрес, збільшення ризиків діяльності та посилення їх впливу на прибутковість підприємств. Генетична концепція описує процес фінансового планування, що ґрунтується на минулих тенденціях та можливих змінах кон'юнктури в майбутніх періодах. Достовірність даних про поточний стан і майбутні зміни впливає на досягнення визначених цілей, оскільки початок планового періоду є ключовим [6, с. 36].

Генетична концепція фінансового планування визначає, що економіка розвивається системно і циклічно, перехід від одного етапу циклу до іншого може бути прогнозованим. При цьому економічна поведінка суб'єктів процесу може бути передбачуваною, що відповідно впливає на кон'юнктуру. Розвиток фінансового планування був пов'язаним з формуванням механізмів процесу пристосування до зміни кон'юнктури. Це потребувало від науковців та управлінців розроблення методичного та організаційного забезпечення фінансового планування.

Відсутність належних регламентованих норм фінансового планування не дає можливості виявити наявний потенціал державних підприємств, а також встановити необхідні планові показники, скласти якісний план, виконання якого забезпечить стійкий розвиток підприємств. Показники фінансового плану не відображають інформацію щодо:

- оцінки окупності проектів та впливу отриманих результатів від виконання проектів на фінансово-господарську діяльність підприємства, зокрема, отриманої економії ресурсів;
- впровадження новітніх технологій, які створюють умови для досягнення вітчизняними підприємствами абсолютної чи відносної переваги на внутрішніх і зовнішніх ринках очікуваного ефекту, а також формування необхідних для реалізації таких заходів фінансових ресурсів. Така інформація важлива для оцінки ефективності фінансування власником чи державою підтримки підприємств реального сектору [2, с. 72].

Враховуючи те, що генетична і телеологічна концепції є протилежними підходами, порізному було встановлено процес розрахунку планових показників. Для реалізації телеологічної концепції передбачалися такі методи: математичного аналізу, оптимального планування, нормативний, балансовий, оптимізації, програмно-цільовий, динамічних коефіцієнтів, експертні методи тощо. Отримані в результаті застосування методів оптимізації, динамічного або стохастичного програмування дані суперечили контрольним цифрам, нормативам і лімітам, які встановлювалися за директивного планування ієрархічно вищими органами управління та мали слугувати основою для складання фінансових планів. Проекти фінансових планів коригувалися такими органами при складанні міжгалузевих, республіканських та інших зведених планів. Затверджені фінансові плани не були оптимальними та адаптивними. З огляду на це ефективнішим для підприємств було застосування методу фінансового планування від досягнутого рівня з кількома відсотками зростання на рік, який цілком відповідає положенню телеологічної концепції, а саме рівномірності, прямолінійності розвитку підприємств.

Зарубіжними науковцями для складання перспективного фінансового плану, який ґрунтувався на генетичній концепції фінансового планування, пропонувалися для застосування такі методи: "некількісного аналізу", кількісні методи (рівень прибутковості на вкладений капітал, WACC, CAPM, EVA, VBM, DCF, IRR), методи кількісного прогнозування, сітвові методи планування, комплексні методи (аналіз, програмне бюджетування) та ін. [3].

Пропонується застосовувати концепцію фінансового планування, яка описуватиме механізм мінімізації ризиків, що передбачає оцінку рівня ризику, імовірності його настання, впливу на стійкість підприємства та врахування його в процесі фінансового прогнозування, стратегічного і тактичного фінансового планування. Таким чином, за сучасних умов доцільно застосовувати у плануванні формування та використання фінансових ресурсів промислових підприємств концепцію фінансової рівноваги, яка базується на синтезі положень генетичної й телеологічної концепцій і визначає складові процесу планування, процедури збалансування показників плану, врахування ризиків та спроможності підприємства до ефективної діяльності та розвитку протягом планового періоду. За цією концепцією фінансове планування підприємств є видом внутрішньогосподарського планування і визнається процесом розробки системи планових показників, досягнення яких забезпечить ефективне формування, акумулювання, розподіл використання фінансових ресурсів, створить умови для прибуткової діяльності та стійкого розвитку за мінімальних ризиків. Стійкий розвиток, як динамічний процес, відбувається при наближенні або спрямуванні до фінансової рівноваги. У свою чергу, фінансова рівновага може досягатися через застосування фінансового планування підприємства [9, с. 95].

Удосконалення механізмів регулювання фінансами державного сектору доцільно проводити в рамках програм модернізації економіки, зокрема фінансової системи, та адміністративної реформи. Пропонується:

- 1) встановлення державної політики щодо регулювання фінансами реального сектору;
- 2) розвиток індикативного планування та механізмів збалансування фінансів реального сектору;
- 3) удосконалення діючого порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансових планів.

Висновки. Запровадження ефективної системи фінансового планування, складання якісних фінансових планів потребує належного методологічного, методичного й організаційного забезпечення. Застосування в системі управління фінансового планування сприятиме підвищенню прибутковості підприємств та їх конкурентоспроможності, покращенню регулювання підприємствами, збільшенню надходжень до державного й місцевих бюджетів. Це забезпечить стійкий розвиток підприємств у сучасних умовах господарювання, а також сприятиме збалансуванню фінансів реального сектору економіки.

Список використаної літератури

1. Біла О.Г. *Фінансове планування і прогнозування* : Навч. пос. / О.Г. Біла. - Львів : Компакт-ЛВ, 2005. - 312 с.
2. Білик М.Д. *Фінансові проблеми державних підприємств* / М.Д. Білик // *Фінанси України*. 2004. №6. С. 70-82.
3. Гордон У.Дж. *Державні комерційні підприємства і банкрутство* / У. Джонсон Гордон // *Семінар з питань реформування системи банкрутства в Україні*. 16 грудня 2009 р. — 182 с.
4. Кодацький В.П. *Організація фінансової роботи на підприємствах* / В.П. Кодацький // *Статистика України*. - 2006. — №2. - С. 95-97.
5. Красностанова Н.Е. *Особливості розвитку державного підприємництва в Україні* [Електронне наукове фахове видання] / Н.Е. Красностанова // *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2009. №4. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>.
6. Лузан С. *Регулирование и управление предприятиями с государственным участием: международный опыт* / С. Лузан // *Вопросы экономики*. — 2001. — №9. — С. 35-44.
7. Мотриченко В.М. *Сфери діяльності та функції державних підприємств* / В.М. Мотриченко // *Актуальні проблеми економіки*. — 2007. — №5. — С. 120-127.
8. Руденко В.В. *Проблеми організації фінансової діяльності державних підприємств та шляхи їх вирішення* [Електронний ресурс] / В.В. Руденко, С.М. Мазур. Режим доступу: <http://intkonf.org>.
9. Терещенко О.О. *Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу* / О.О. Терещенко // *Фінанси України*. - 2011. — №2. - С. 117-125.
10. Філіна Г.І. *Фінансова діяльність суб'єктів господарювання* : Навч. пос. / Г.І. Філіна. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 320 с.

Анна Сергіївна Лозова

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л.П. Довгань

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РІЗНИХ РЕГІОНІВ

У статті здійснено аналіз сучасного стану міжрегіональної диференціації соціального розвитку в Україні. Визначено найбільш важливі тенденції та першочергові завдання державної політики щодо удосконалення методів оцінювання та збалансування рівнів соціального розвитку регіонів України.

Ключові слова: соціальний розвиток, регіональна політика, диспропорції соціального розвитку регіонів, міжрегіональна диференціація.

А. С. Лозова

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РАЗНЫХ РЕГИОНОВ

Осуществлен анализ современного состояния межрегиональной дифференциации социального развития в Украине. Определено наиболее важные тенденции и первоочередные задания государственной политики относительно усовершенствования методов оценки и збалансування уровней социального развития регионов Украины.

Ключевые слова: социальное развитие, региональная политика, диспропорции социального развития регионов, межрегиональная дифференциация.

A. S. Lozova

PROBLEMS OF SOCIAL DEVELOPMENT OF DIFFERENT REGIONS

The analysis of the modern state of mizhregional'noy differentiation of social development is carried out in Ukraine. Certainly the most essential tendencies and near-term tasks of public policy in relation to the improvement of estimation and zbalansuvannya of levels of social development of regions of Ukraine.

Keywords: social development, regional policy, disproportions of social development of regions, mizhregional'na differentiation.

Постановка проблеми. Перенесення акцентів державної політики з централізованого управління на регіональний рівень, що супроводжується передачею владних повноважень місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, відкриває найбільш широкі можливості для забезпечення збалансованого соціального розвитку регіонів України. Однак, існування значної міжрегіональної диференціації умов такого розвитку свідчить про те, що вони практично не використовуються сьогодні як на державному, так і на регіональному рівнях.

Відсутність системних заходів державної регіональної політики щодо зменшення регіональних диспропорцій є однією з вагомих причин гальмування комплексного соціально-економічного розвитку регіонів, виникнення та загострення багатьох соціальних проблем на регіональному рівні, подальшого збільшення міжрегіональної диференціації регіонального соціального розвитку за окремими його напрямками. Слід зазначити, що різниця у рівнях соціального розвитку регіонів істотно впливає не тільки на темпи реформування кожного регіону окремо, на умови, в яких здійснюються реформи в країні в цілому, але й на вибір стратегії управління регіональним соціальним розвитком. Саме тому необхідність дослідження проблем регіональних диспропорцій соціального розвитку в Україні як унітарній, соціальній державі з ринковою економікою, а також пошук шляхів їх зменшення, є надзвичайно актуальними завданнями державної соціально-економічної стратегії та регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасним проблемам регіональної політики, соціально-економічного розвитку регіонів і дослідженням регіональної асиметрії присвячені праці С.І. Бандур, В.С. Коломійчук, Б. Л. Лавровського, О. В. Панухник та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Забезпечення умов збалансованого регіонального соціального розвитку, прискорення зростання української економіки у поєднанні з активною соціальною політикою, потребує формування якісно нової державної регіональної політики, метою якої має бути забезпечення регіональної безпеки України, зокрема, у соціально-економічній сфері. Саме регіональна політика має бути тим чинником, що допомагає державній владі визначити та вирішити актуальні проблеми, що в

подальшому дасть змогу отримати підтримку суспільства.

Мета дослідження. Метою даної роботи є оцінка диспропорцій соціального розвитку регіонів України, розробка пропозицій щодо їх визначення та подолання.

Основні результати дослідження. Виникнення проблем регіонального розвитку зумовлено різноманіттям історичних, природно-географічних, соціально-економічних, політичних факторів, зокрема таких, як забезпечення регіонів природно-сировинними ресурсами, різний ступень розвитку господарської інфраструктури, систем зв'язку, транспорту тощо. Зазвичай в окремі періоди часу для певних регіонів є характерними більш високі, в той час, як для інших - більш низькі соціальні стандарти. Однак таке міжрегіональне співвідношення не є застиглим і може змінюватися під впливом комплексу зовнішніх та внутрішніх обставин. Відтак, держава стикається з необхідністю, разом із створенням умов для зростання і розвитку всього господарства та прогресивних структурних зрушень, водночас підтримувати певну однорідність територіального економічного й соціального простору. Звідси можна констатувати наявність двох взаємопов'язаних ключових завдань у забезпеченні регіонального соціального розвитку: зменшення міжрегіональних диспропорцій у рівнях соціальних показників та, водночас, забезпечення стійкого (стабільного) розвитку кожного з регіонів.

З огляду на це, Концепцією державної регіональної політики (затверджена указом Президента України від 25.05.2001 №341/2001) її головною метою, як складової стратегії соціально-економічного розвитку України в контексті забезпечення унітарності державного устрою, визначено створення умов для динамічного, збалансованого соціального розвитку регіонів та країни в цілому, зменшення регіональних диспропорцій, формування можливостей для саморозвитку регіонів, дотримання гарантованих державою соціальних стандартів і підвищення рівня життя населення, забезпечення екологічної безпеки, вдосконалення територіальної організації суспільства та ін.

Реалізація зовнішньополітичного курсу України на інтеграцію до європейських структур "потребує вироблення та реалізації такої моделі взаємовідносин з регіонами й управління ними, що відповідала б принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових форм співпраці у форматі "центр-регіони", загально визнаної практиці внутрішнього міжрегіонального співробітництва та міжнародної співпраці територій" [7, с. 289]. Необхідною передумовою реалізації цих завдань є оцінка сучасного стану та потенціалу соціальної сфери регіонів, а також виявлення загальних тенденцій розвитку соціальних процесів і рівнів міжрегіональної диференціації.

З точки зору регіонального розшарування дослідники визначають три його типи: асиметричний, гармонійний та нейтральний. При цьому асиметричним (дисгармонійним) є тип регіонального розвитку за визначений період, за якого регіони, що мають відносну перевагу з того чи іншого показника на початку періоду, в подальшому її нарощують, а регіони, що мають відносне відставання, його збільшують. На відміну від нього, симетричний (гармонійний) - це тип регіонального розвитку, за якого розрив у рівні регіональних показників скорочується. За нейтрального типу розвитку співвідношення регіональних показників протягом періоду залишається незмінним [5].

Високі та надвисокі рівні регіональних диспропорцій, асиметричний тип регіонального розвитку загалом є властивими показникам, які характеризують відтворення населення та рівень його доходів, динамічні характеристики ринку праці, а також ситуацію у сфері вищої освіти. При цьому значні диспропорції та асиметричність розвитку регіонів за показниками природного руху населення безпосередньо впливають на формування подібної динаміки регіонального розвитку за показниками сфери освіти, передусім, дошкільної (щодо кількості закладів) та шкільної (щодо чисельності учнів).

Натомість, істотні міжрегіональні відмінності й асиметричність за показниками розвитку сфери вищої та професійної освіти, рівня доходів та міграційного руху населення, формуються під впливом тенденцій, притаманних сучасному національному ринку праці. З одного боку, вони зумовлені економічною кризою 1990-х років - спадом промислового виробництва, що позначився на обсягах підготовки кваліфікованих працівників та масштабах трудової міграції за межі країни. З другого боку, динаміка

більшості показників ринку праці ілюструє його сьогоднішні проблеми. Передусім, вони пов'язані з темпами економічного зростання, що розпочалося в країні з 2001 року, а також існуванням типового для більшості постсоціалістичних країн феномену "столичного максимуму" ділової активності. Визначені чинники здійснюють відчутний вплив на формування високих рівнів регіональних диспропорцій за показниками попиту на робочу силу та рівня доходів населення.

Зокрема, дані щодо попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці за регіонами подано у табл. 1.

Таблиця 1. Попит та пропозиція робочої сили на ринку праці за регіонами (на 1 січня)

Регіон	Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, тис.			Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць, тис.			Навантаження на одне робоче місце, вакансію, осіб		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Україна	1188,0	1028,8	1055,2	68,2	96,9	123,9	17	11	9
Автономна Республіка Крим	27,5	28,3	42,8	2,1	2,6	3,1	13	11	14
Області:									
Вінницька	40,3	41,6	36,7	1,1	1,5	1,8	35	27	20
Волинська	35,7	33,8	25,5	0,7	1,1	1,6	55	31	16
Дніпропетровська	92,6	80,0	80,2	5,3	8,3	10,6	17	10	8
Донецька	97,9	74,9	78,4	15,1	20,5	24,6	6	4	3
Житомирська	60,9	40,1	34,0	0,8	1,2	2,2	79	34	16
Закарпатська	45,6	37,6	40,7	0,8	1,6	1,9	58	24	21
Запорізька	39,9	39,9	41,0	2,1	3,3	4,9	19	12	8
Івано-Франківська	46,3	39,1	38,5	1,0	1,4	1,5	46	28	25
Київська	54,5	44,5	40,6	2,2	2,3	3,0	25	19	13
Кіровоградська	32,2	26,7	30,9	1,2	2,4	2,9	27	11	11
Луганська	59,6	49,5	48,0	6,5	6,2	8,0	9	8	6
Львівська	91,8	61,8	60,3	1,2	2,3	3,2	74	27	19
Миколаївська	28,8	25,3	25,6	1,4	2,5	3,2	20	10	8
Одеська	17,6	19,9	28,1	1,7	2,4	2,4	10	8	12
Полтавська	48,1	45,2	42,0	2,2	3,0	3,7	22	15	11
Рівненська	47,1	45,4	44,5	0,5	1,0	1,4	91	44	33
Сумська	48,0	39,4	34,3	2,6	3,1	4,1	18	13	8
Тернопільська	43,7	40,7	43,9	0,5	1,0	1,3	87	41	33
Харківська	61,7	57,0	56,9	6,2	8,8	10,1	10	6	6
Херсонська	25,8	29,4	42,2	1,1	1,4	1,7	23	21	24
Хмельницька	29,5	28,6	26,8	1,2	1,6	1,8	26	18	15
Черкаська	34,7	33,3	38,1	1,5	1,8	1,8	23	19	21

Джерело: [10]

Тенденції за показниками безробіття свідчать про наявність проблем регіонального розвитку щодо консервації деформацій галузево-регіональної структури економіки - асиметричного розвитку за рівнем безробіття та високого рівня регіональних диспропорцій за показником працевлаштування незайнятих громадян. Таким чином, динамічний розвиток економіки країни не супроводжується структурними змінами в регіонах, а отже, має екстенсивний характер, коли зростають традиційні потужні промислові центри та залишаються у стані стагнації регіони з більш низьким рівнем промислового потенціалу.

Стан сфери охорони здоров'я населення загалом визначається поглибленням диспропорцій регіонального розвитку, що є особливо значимими для сільської медичної допомоги, санаторного лікування та оздоровлення, а також забезпечення соціальних умов для людей з особливими потребами. Позитивні тенденції до зменшення міжрегіональних відмінностей відзначаються лише за показниками розвитку дитячого відпочинку та чисельності інвалідів.

Збільшення регіональної асиметричності, за наявності середнього та вищого за середній рівня диспропорцій, є притаманним також показникам сфери культури та відпочинку, тенденція до зменшення рівня міжрегіональних відмінностей відзначається лише у розвитку мережі шляхів сполучення.

Незважаючи на економічне піднесення останніх років та зростання рівня доходів населення, не визначено динамічного покращення ситуації в регіонах за такою складовою сфери житлово-комунального господарства, як умови постійного проживання населення, що загалом є відносно однорідними для всієї території країни і впродовж охоплюваного дослідження періоду істотних змін регіональної диференціації за обраними показниками зареєстровано не було.

Стан сфери екології та безпеки життєдіяльності населення свідчить про наявність загрозливих тенденцій щодо зростання техногенного навантаження на навколишнє середовище у промислових регіонах України, зумовлених нарощуванням обсягів виробництва традиційних для економічного комплексу країни видів діяльності, що забезпечують сировинну орієнтацію експорту - металургійної, хімічної, нафтопереробної промисловості. Саме цим пояснюється надвисокий рівень регіональних диспропорцій та асиметричний характер регіонального розвитку за показниками стану екологічної безпеки. Позитивним є зменшення регіональної асиметричності і міжрегіональних відмінностей на тлі загальної для країни в цілому тенденції до зниження рівнів показників травматизму та інвалідизації населення, що свідчить про підвищення уваги до питань безпеки праці.

Диференціацію соціальних умов проживання населення в регіонах країни визначають дві протилежні тенденції: покращення ситуації щодо рівня злочинності та погіршення - щодо розвитку соціальних захворювань, зокрема, епідемії туберкульозу.

Переважає концентрація ділової активності у столиці має значний вплив на формування високого і надвисокого рівнів міжрегіональних відмінностей та збільшення диспропорцій регіонального розвитку за більшістю показників, що характеризують ситуацію в реальному й фінансовому секторах, сферах інвестиційної діяльності, споживчого ринку та послуг, при цьому елімінація впливу м. Києва в ряді випадків змінює тип регіонального розвитку на протилежний.

Наявність вище згаданого феномену "столичного максимуму" ділової активності є наслідком реалізації стратегій розвитку бізнесу, спрямованих на використання кращих можливостей інвестування, лобювання власних інтересів, більш високої якості інфраструктури, що існують у м. Києві та зумовлюють "значний ступінь дивергенції столичних і периферійних регіонів" [7, с. 400]. У зв'язку з цим, динамічне економічне зростання в Україні супроводжується збільшенням міжрегіональної диференціації за таким базовим показником, як створення валового регіонального продукту, що найчастіше використовується для здійснення міжнародних статистичних порівнянь з питань регіонального розвитку.

Зростання соціальних видатків місцевих бюджетів у розрахунку на 1 особу є більш динамічним у тих регіонах, які мають менш потужний економічний потенціал та розвинену інфраструктуру, що свідчить про недосконалість системи трансфертів, внаслідок чого "окремі досить розвинені області не можуть претендувати на рівнозначне збільшення видаткової частини свого бюджету" [7, с. 234].

Динаміка показників розвитку соціального діалогу свідчить про наявність тенденції до формування відносної однорідності регіонів країни за даним напрямком. Разом з тим, виконання зобов'язань колективних договорів потребує поглибленого аналізу, оскільки позитивна динаміка в даному випадку може бути зумовлена низьким рівнем самих зобов'язань, фіксацією в колективних договорах мінімальних державних соціальних стандартів і гарантій, визначених законодавством.

Отримані результати аналізу диспропорцій регіонального соціального розвитку загалом підтверджують існування ряду суттєвих проблем у цій сфері, пов'язаних з відсутністю комплексного, системного підходу до формування державної регіональної соціальної політики, адекватної актуальним викликам сучасності та євроінтеграційним орієнтаціям зовнішньополітичного курсу України. Внаслідок цього дивергенція (або

збільшення диспропорційності) регіонів має місце за такими важливими складовими соціального розвитку, як відтворення населення та рівень його доходів, динамічні характеристики ринку праці, переважна більшість показників розвитку соціальної сфери (освіти, охорони здоров'я, культури та відпочинку), реального й фінансового секторів, сфери інвестиційної діяльності, споживчого ринку та послуг, транспорту і комунікацій, за цілим рядом показників регіонального розвитку існують високі рівні регіональних диспропорцій між столицею та регіонами.

Досвід держав, які проходили трансформацію соціальних систем, свідчить, що за таких умов посилення диспропорцій регіонального розвитку є об'єктивним процесом. Однак, ринкові механізми не завжди виявляються здатними подолати значні регіональні відмінності в рівнях соціального розвитку, адже "незважаючи на певне нівелювання ролі держави у контексті регіоналізації без її втручання подолання криз територіями фактично неможливе" [7, с. 329] . Саме тому "у всіх розвинутих країнах ринковий механізм доповнюється інструментами державного регулювання, співвідношення яких залежить від тих завдань, що мають бути вирішені на конкретному етапі" [7, с. 288].

Подолання означених негативних тенденцій вимагає вдосконалення державної політики в сфері регіонального соціального розвитку, відповідних її правових, організаційних, економічних та інших механізмів, що передбачено Концепцією державної регіональної політики і має відбуватися виходячи з наступних основних пріоритетів:

- формування методологічних і методичних засад оцінки регіонального соціального розвитку шляхом запровадження комплексних, системних основ його ефективного регулювання на основі здійснення діагностики та моніторингу соціальних процесів у регіонах;

- вироблення чітких критеріїв і ефективних механізмів надання державної фінансової підтримки розвитку депресивних територій з урахуванням необхідності їх активної підтримки для забезпечення подолання депресивного стану, збереження загальної макроекономічної та соціальної рівноваги в країні, а також стимулів розвитку та потенціалу структурно сильних регіонів;

- підвищення ефективності використання угод регіонального розвитку як інструменту державного стимулювання розвитку регіонів, забезпечення координації заходів щодо реалізації державної та регіональних стратегій розвитку, державних та регіональних програм економічного й соціального розвитку, державних цільових програм та програм подолання депресивності територій;

- забезпечення якісного програмування розвитку регіонів в частині підвищення ефективності розробки та реалізації державних цільових програм;

- поетапне реформування бюджетної системи та міжбюджетних відносин з метою створення умов для підвищення рівня життя населення регіонів України, забезпечення фінансової самостійності регіонів, дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання;

- створення умов для забезпечення практичної реалізації державних соціальних стандартів і гарантій шляхом їх розробки та затвердження відповідно до Державного класифікатора соціальних стандартів і нормативів та з урахуванням рівня європейських соціальних стандартів;

- формування механізмів соціального діалогу на регіональному рівні, розвитку конструктивної взаємодії та взаємовигідної співпраці, встановлення партнерських відносин інституцій державного, приватного та громадського секторів в рамках міжсекторного партнерства з метою активізації соціального капіталу регіону.

Висновки. Забезпечення регіонального соціального розвитку має здійснюватися за допомогою реалізації заходів державної регіональної політики щодо:

- створення умов для використання економічно сильними регіонами власних можливостей розвитку;

- ефективної підтримки слабозрозвинених (відсталіх) і депресивних (структурно слабких) регіонів, формування умов для скорочення їх відставання і подолання існуючих у них негативних тенденцій.

Методи державного регулювання повинні підтримувати, з одного боку, процеси економічної інтеграції регіонів у цілому, а з іншого - сприяти вирішенню завдань

комплексного соціального розвитку окремих регіонів, попередженню в них кризових ситуацій. Саме у такий спосіб "регіоналізація поєднує централізовані (зверху) та децентралізовані (знизу) підходи до вирішення проблем регіонального розвитку" [7, с. 332].

Література:

1. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Безверхнюк Т.М. Ресурсне забезпечення регіонального управління: теоретико-методологічні засади: [монографія] / Т.М. Безверхнюк. - Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2009. - 320 с.
3. Бандур С. І. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи: [монографія] / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко. - Черкаси: Брама-Україна, 2006. - 620 с.
4. Коломійчук В.С. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону [Текст] / В.С. Коломійчук, Л.Т. Шевчук, С.Л. Шульц. - Т.: - 2012. - 321 с.
5. Лавровский Б.Л. Региональная асимметрия в Российской Федерации: измерение и регулирование. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ieie.nsc.ra:8101/~taxis/lavr-rec.htm>.
6. Панухник О.В. Регіональні властивості економіки України: їх системне дослідження як передумова виявлення ефективності внутрішніх резервів // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - №2. - С. 116-120.
7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. З.С.Варналя. - К.: Знання України, 2010. - 498 с.
8. Трансформація структури господарства України. Регіональний аспект [Текст] / (за ред. Г. В. Балабанова, В. П. Нагірної, О. М. Нижник). - К., 2009. - 341 с.
9. Щепак В.В. Складові регіональної соціально-економічної системи / В.В. Щепак // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - №2, Т.1. - С. 144-148.

Ольга Олександрівна Ломако

Науковий керівник:

д. е. н., професор Супрун В. П.

ОПОДАТКУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ: ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ І МЕТОДИ ВПЛИВУ НА ОЗДОРОВЛЕННЯ ФІНАНСІВ І СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.

У статті зроблено акцент на розкритті окремих питань щодо оподаткування юридичних осіб в Україні, а саме на розгляді таких видів податків як податку на прибуток та податку на додану вартість; запропоновано шляхи покращення податкової системи.

Ключові слова: юридична особа, податок на прибуток, податок на додану вартість, податкова реформа, податкове стимулювання.

О.О. Ломако

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОЗДОРОВЛЕНИЕ ФИНАНСОВ И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье сделан акцент на раскрытии отдельных вопросов налогообложения юридических лиц в Украине, а именно на рассмотрении таких видов налогов как налог на прибыль и налог на добавленную стоимость; предложены пути улучшения налоговой системы.

Ключевые слова: юридическое лицо, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налоговая реформа, налоговое стимулирование.

O.O. Lomako

TAXATION OF LEGAL ENTITIES: DESCRIPTION OF THE MODERN STATE AND METHODS OF INFLUENCE ON THE FINANCIAL MAKING HEALTHY OF MANAGEMENT SUBJECTS

The article focuses on the disclosure of certain issues regarding the taxation of legal entities in Ukraine, namely the consideration of such taxes as income tax and value added tax and proposed ways to improve the tax system.

Keywords: legal entity income tax, value added tax, tax reform, tax incentives.

Постановка проблеми: Незважаючи на те, що податкова система України побудована з врахуванням досвіду розвинутих країн світу, слід зазначити, що вона все ще залишається недосконалою. Тому постає необхідність дослідження певних податків, зокрема податку на прибуток та податку на додану вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Проблеми реформування податкової системи України розглядаються у працях українських вчених-економістів: Ю. Конрад, А. І. Крисоватий, О.О. Молдован, Т.М. Семенко та інші. Незважаючи на значну кількість наукових праць щодо вдосконалення податкової системи, слід відмітити про відсутність праць, які цілеспрямовано присвячені аналізу податкових ставок.

Метою дослідження є аналіз податкової реформи; виявлення її недоліків та пропозиції щодо податкового стимулювання суб'єктів господарювання.

Основні результати дослідження: Податкова реформа в Україні має на меті вдосконалення податкової системи та створення сприятливих умов для ведення бізнесу шляхом послаблення фіскального тиску на нього. Але чи є так насправді? Розглянемо цю ситуацію, проаналізувавши основні податкові платежі, провідним з яких виступає ПДВ.

Відповідно до п. 10 підрозділу 2 Розділу XX Податкового Кодексу України "Перехідні положення" ПКУ ставка податку на додану вартість з 1 січня 2014 р. становитиме 17% [1].

Аналізуючи ставку ПДВ в інших країнах, легко помітити, що Україна залишається чи не єдиною європейською державою, яка скорочує стандартну ставку ПДВ.

Економісти поділяють сучасні методичні підходи до податкового стимулювання економіки на пасивні та активні. І зниження ставок оподаткування якраз належить до пасивних методів. Формально виникає ситуація, коли держава за власної ініціативи

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

дозволяє суб'єктам господарювання залишати собі більшу частку отриманих доходів. Такі кроки роблять із метою майбутнього поживлення інвестиційного клімату в країні. Але зовсім не факт, що платники податків використовують зекономлені кошти на інвестиційні проекти. У кращому випадку, лише третина таких додаткових прибутків піде на економіку, а решта осяде в кишенях власників. [9]

Таблиця 1. Зміни стандартної ставки податку на додану вартість у державах-членах ради Європи, % [11]

Держава	2009	2012	Коментарі	Держава	2009	2012	Коментарі
Австрія	20	20		Мальта	18	18	
Азербайджан	18	18		Молдова	20	20	
Албанія	20	20		Нідерланди	19	19	21% з 01.10.2012
Білорусь	18	20		Німеччина	19	19	
Бельгія	21	21		Норвегія	25	25	
Болгарія	20	20		Польща	22	23	24% з 01.07.2012
Боснія і Герцеговина	17	17		Португалія	20	23	
Великобританія	15	20		Росія	18	18	
Вірменія	20	20		Румунія	19	24	
Греція	19	23		Сербія	18	18	
Грузія	18	18		Словацьчина	19	20	
Данія	25	25		Словенія	20	20	
Естонія	18	20		Туреччина	18	18	
Ірландія	21.5	23		Угорщина	20	27	
Ісландія	24.5	25.5		Україна	20	20	17% з 01.01.2014
Іспанія	16	18	20% з 01.01.2013	Фінляндія	22	23	
Італія	20	21	23% з 01.10.2012; 23,5% з 01.01.2013	Франція	19.6	19.6	21,2% з 01.10.2012
Кіпр	15	17		Хорватія	22	25	
Латвія	21	21		Чехія	19	20	17,5% з 01.01.2013
Литва	19	21		Чорногорія	17	17	
Люксембург	15	15		Швейцарія	7.6	8	
Македонія	18	18		Швеція	25	25	

Лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 р. Дж. Стігліц у цьому контексті висловився так: "Просте зниження податків призначене не для стимулювання економіки, а для передання грошей тим, у кого їх і так багато" [10].

Другим за значущістю податком виступає корпоративний прибутковий податок, який в українській системі оподаткування існує у формі податку на прибуток.

Відповідно до ст. 151.1 ПКУ та з урахуванням пункту 10 підрозділу 4 розділу XX "Перехідні положення" цього кодексу ставка податку на прибуток становить [1]:

- з 1 січня 2012 р. по 31 грудня 2012 р. включно - 21 %;

- з 1 січня 2013 р. по 31 грудня 2013 р. включно - 19 %, а для суб'єктів індустрії програмної продукції, які застосовують особливості оподаткування, передбачені в пункті 15 підрозділу 10 цього розділу, - 5 %;

- з 1 січня 2014 р. - 16 %, а для суб'єктів індустрії програмної продукції, які застосовують особливості оподаткування, передбачені в пункті 15 підрозділу 10 цього розділу, - 5 %.

Світовий досвід свідчить, що податок на прибуток можна використати як потужний механізм для інвестиційної діяльності та прискорення економічного розвитку. Фіскальна

функція цього виду податку вже давно поступилась місцем регуляторній та стимуляційній. Але саме по собі зменшення ставки оподаткування ще не означає гарантії поживлення у бізнес-середовищі. Тому основний акцент в Україні варто було б зробити не лише на номінальне зменшення податкового навантаження, а й на інші моменти. Таким чином вважаємо, що запропоновані новачки щодо податку на прибуток також носять пасивний характер і не матимуть значного впливу на інвестиційні процеси.

Стратегічною метою реформи має стати перехід від домінування принципу фіскалізму податкової політики, коли вона розглядається виключно як інструмент мобілізації доходів до бюджету, до більш активної реалізації її регулятивного потенціалу в напрямі стимулювання економічного розвитку [3].

Пропонуються наступні податкові стимули поживлення інвестиційної діяльності[1]:

1. Стимулююча модель податку на прибуток. Для того, щоб активізувати інвестиційну діяльність, необхідно запровадити відповідну модель адміністрування цього податку. Для прикладу, в розвинених європейських країнах ставки податку досить високі (25-35 %), проте вони застосовуються лише для тієї частини прибутку, яку акціонери бажають вилучити (тобто отримати в якості дивідендів). Для частини прибутку, яку підприємство планує інвестувати, діють спрощені податкові режими у формі знижених податкових ставок на прибуток, або загалом звільнення від оподаткування тієї частини податку на прибуток, яку підприємство реінвестує у модернізацію. Для тієї частини прибутку яка спрямовується на виплату дивідендів, в Україні було б доцільним залишити ставку у розмірі 23 %, а для частини прибутку, що реінвестується в модернізацію основних фондів, - знизити до 10 %.

2. Спеціальні правові режими економічної діяльності (СПРЕД), передусім технопарки та індустріальні парки. Завдяки набору різного роду державних гарантій, пільг і преференцій СПРЕД як економічний інструментарій державної політики дозволяє розв'язати широкий спектр різноманітних соціально-економічних проблем - від "реанімації" депресивних територій і галузей до надання додаткового імпульсу пріоритетним точкам економічного зростання та формування "точок прориву" у визначених галузях чи регіонах. В цьому контексті доцільно надати пакет обґрунтованих фіскальних пільг в рамках діючих СПРЕД. Для формування конкурентних переваг в рамках СПРЕД і подальшого ефективного використання цього економічного інструментарію в Україні доцільно внести низку змін в Податковий кодекс України, зокрема:

- розширити розділ XIV "Спеціальні податкові режими", включивши в нього СПРЕД, визначені Господарським Кодексом України та іншими нормативно-правовими актами, такі як спеціальні економічні зони, території пріоритетного розвитку, технологічні та наукові парки, а також передбачити можливість запровадження нових форм СПРЕД, законодавчі ініціативи щодо яких знаходяться на завершальних стадіях розгляду у Верховній Раді України;

- поширити на суб'єктів господарювання СПРЕД діючі податкові пільги, передбачені для низки галузей економіки, а саме, тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток та на землю;

- запровадити інші податкові пільги та преференції на певний термін (головним чином, в перші роки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів), можливі з точки зору українських реалій та європейської практики.

3. Розширення права на застосування методу прискореної амортизації. На сьогодні, коли більшість підприємств України потребують технічного переозброєння, а власних коштів недостатньо, актуальним є застосування методу прискореної амортизації, в першу чергу, для високотехнологічного, екологічного та енергозберігаючого обладнання в пріоритетних галузях національної економіки. В умовах глобальної фінансово-економічної кризи цей інструмент є найбільш поширеним фіскальним стимулом. Завдяки цьому підприємства отримують значний ресурс для інвестицій, не сплачуючи податок на прибуток чи відсотки за користування кредитом.

4. Впровадити комплекс податкових стимулів для пріоритетних галузей економіки, серед яких поширеними є:

- податкові канікули, передусім із сплати податку на прибуток, податків на землю та нерухоме майно;

- знижені (пільгові) ставки податку на прибуток, землю та нерухоме майно як менш затратна для держави альтернатива податковим канікулам;
- податкова знижка, тобто зменшення бази оподаткування шляхом включення витрат на інвестиційні цілі до валових витрат;
- надання права на оформлення погашення податкового зобов'язання податковим векселем при імпорті продукції проміжного значення для високотехнологічних галузей економіки.

Висновки:

Саме по собі зменшення ставок податку на прибуток та ПДВ не є гарантіями економічного зростання. Для реального стимулювання інвестиційного клімату потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід.

Література:

1. Податковий кодекс України від 14.11.2012 // www.ukrstat.gov.ua.
2. Аналітична записка "Щодо основних напрямів бюджетної політики України на 2013 рік" // www.ukrstat.gov.ua.
3. Конрад Ю., Луніна І. Податкова політика в Україні: підходи і перспективи // *Економіка України*. - 1996. - № 11. - С. 29-37.
4. Крисоватий А.І. Державна податкова політика і система податків // *Фінанси України*. - 1998. - № 1. - С. 64-68.
5. Никифоров А. Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Є. Никифоров, В. М. Діба, В. О. Парнюк // *Фінанси України*. - 2009. - № 5. - С. 78-86.
6. Молдован О.О., Шевченко О.В., Єгорова О.О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? - К.: НІСД, 2010. - 80 с.
7. Семенко Т. М. Податковий і фінансовий облік ПДВ згідно Податкового кодексу України/ Облік і фінанси АПК.-2011. - №2. - С. 52-57.
8. Сидорович М.Я. Особливості моделювання надходжень податку на прибуток підприємств на сучасному етапі розвитку фінансової системи України / М.Я. Сидорович // *Наукові записки*. - Т. 107. *Економічні науки*. - 2010. - С. 78-85.
9. Стиглиц Д. Революция девяностые. - М., 2005. - 379 с.
10. VAT Rates Applied in the Member States of the European Union // http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf

Олександр Юрійович Лук'янченко

Науковий керівник:
к.е.н., доцент В.Р. Костюк

ФОРМУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

В статті досліджено економічну сутність ринку банківських послуг, розглянуто еволюцію становлення та розвитку ринку банківських послуг в Україні. Визначено основні напрямки та проблеми формування вітчизняного ринку банківських послуг. Наведено рекомендації щодо розвитку ринку банківських послуг в Україні.

Ключові слова: банківська система, банківські послуги, ринок банківських послуг, банківські операції.

Лук'янченко А. Ю.

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В УКРАИНЕ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье исследована экономическая сущность рынка банковских услуг, рассмотрена эволюция становления и развития рынка банковских услуг в Украине. Определены основные направления и проблемы формирования отечественного рынка банковских услуг. Приведены рекомендации по развитию рынка банковских услуг в Украине.

Ключевые слова: банковская система, банковские услуги, рынок банковских услуг, банковские операции.

Lukyanchenko O.

FORMING OF THE BANKING MARKET IN UKRAINE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The paper investigates the economic substance of the banking market, the evolution of the formation and development of banking services in Ukraine. The main trends and issues shaping the domestic banking market. The recommendations for the development of banking services in Ukraine.

Key words: banking, banking, banking market, banking.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток ринкових відносин визначає ряд ключових завдань діяльності банків, оскільки за умов становлення української держави винятково важливого значення набуває побудова ефективної банківської системи. Банківські установи є рушійною силою економічних та ринкових перетворень. Основним завданням банківського сектору є забезпечення фізичних та юридичних осіб фінансовими ресурсами. Дослідження процесу формування та функціонування ринку банківських послуг в Україні зумовлене виходом вітчизняних банківських установ на міжнародні ринки і має важливе теоретичне і практичне значення для забезпечення стабільності як банківської, так і фінансової системи України загалом. Розвиток ринкових відносин визначає ряд першочергових завдань діяльності банківських закладів в Україні, з котрими і пов'язане формування і функціонування вітчизняного ринку банківських послуг. Пошук нових джерел залучення фінансових ресурсів та капіталів визначає об'єктивну необхідність активного формування та розвитку такого важливого сектору фінансового ринку, як ринок банківських послуг.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питанням дослідження проблем розвитку ринку банківських послуг в Україні присвячено праці багатьох провідних вітчизняних науковців, таких як О. Васюренко [2], А. Маслова [2], А. Головач [3], О. Дзюблюк [4], Н. Жукова [5], В. Коваленко [6], Р. Коцовська [7], В. Ткачук [8], В. Трохименко [9], М. Олешук [10] та ін. Але, варто зазначити, що дослідження ринку банківських послуг у вітчизняній науковій думці знаходиться лише на початковій стадії, як і сам процес його розвитку. В літературі не сформувалось єдине трактування сутності банківської послуги, практично відсутні методики визначення собівартості та цін на банківські послуги, немає планів та прогнозів розвитку сфери банківських послуг на перспективу. На практиці це призводить до відсутності комплексних підходів в дослідженні ринку банківських послуг та в роботі комерційних банків.

Метою дослідження є визначення основних засад формування та функціонування ринку банківських послуг в Україні.

Основні результати дослідження. Тривалий час між науковцями спостерігаються суперечності щодо визначення поняття "ринок банківських послуг". У економічній літературі можна побачити різне його формулювання. Зокрема, В.О. Ткачук зазначає, що ринок банківських послуг - це специфічна сфера економічних відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти. Натомість, А.В. Головач вважає, що ринок банківських послуг - це специфічна сфера товарних відносин, де основними операціями є акумулювання грошових коштів та їх нагромадження, надання кредитів, здійснення грошових розрахунків, емісія грошей і цінних паперів, операції з іноземною валютою тощо [3, с. 101].

Еволюція розвитку банківських послуг на ринку України суттєво впливає на поточний стан його розвитку та на перспективи в майбутньому. Тому дослідження хронології його становлення та розвитку є передумовою формування уявлення про фактори впливу на рівень конкурентоспроможності банківських послуг на перспективу. Проаналізуємо розвиток ринку банківських послуг на кожному з етапів становлення банківської системи України (табл. 1).

Таблиця 1. Еволюція розвитку ринку банківських послуг України [11]

Етап	Основні тенденції розвитку ринку банківських послуг	Пріоритети на ринку банківських послуг
1	2	3
I етап (1988-1992 рр.)	Ринок банківських послуг України лише починає свій розвиток.	Кредити, ощадні вклади, розрахунково-касові операції. Банки не створювали нові види послуг
II етап (1993-1994 рр.)	Значний рівень недовіри фізичних та юридичних осіб до банків.	Збільшення обсягів вкладів в порівнянні з попереднім періодом, що дозволило банкам збільшити кількість кредитних послуг.
III етап (1995 - 2001рр.)	Поява банків із іноземним капіталом, які приносять на ринок нові технології і послуги.	Стрімкими темпами збільшується обсяг надання банківських кредитних та депозитних послуг.
IV етап (2001 - 2007 рр.)	Бурхливий розвиток ринку банківських послуг. Розширення банками філіальної мережі	Збільшення асортименту нових банківських послуг (пов'язане з мережею Інтернет), покращення якості банківських послуг. <u>Запровадження пластикових карток</u>
V етап I (кінець 2007 - початок 2009 рр.)	Стрімке зниження обсягів банківських послуг. Погіршення стану розвитку ринку загалом. Призупинення впровадження інноваційних технологій, які б покращували якість банківських послуг.	Банки не здійснюють розробку та впровадження нових видів послуг
VI етап (з початку 2009 р. до сьогодні)	Збільшення (хоч і не великими темпами) обсягів банківських послуг. Переоцінка банками якості власних послуг. Інвестування коштів в інноваційні технології з метою підвищення якості банківських послуг. Стратегія банків переорієнтована на утримання позицій на ринку фінансових послуг.	Розробка нових послуг, спрямована на зниження собівартості та покращення якості банківських послуг. Рівень пропозиції банківських послуг (як за ціною, так і за якістю) не задовольняє попиту на ринку, а споживачі намагаються знайти альтернативні джерела фінансування власних потреб

Проаналізувавши визначення сутності ринку банківських послуг та проведене дослідження еволюції ринку банківських послуг, дає змогу дати власне визначення: "ринок банківських послуг - це сукупність економічних відносин, що забезпечують реалізацію попиту на різні послуги з боку клієнтів, їх пропозицію банківськими установами та формування ціни". Варто зазначити, що ринок банківських послуг є невід'ємним сегментом загального ринку і в основному діє по його законам, хоча і має свої особливості функціонування і розвитку.

Розгляд сучасного стану розвитку ринку банківських послуг України дає змогу стверджувати про наявність широкого асортименту послуг, кількісні та якісні характеристики якого постійно змінюються. Динамічність ринку банківських послуг та загострення конкуренції на ньому змусили банки вести пошук додаткових шляхів отримання конкурентних переваг. Створення нових послуг та підвищення конкурентоспроможності вже існуючих суттєво залежить від кон'юнктури розвитку ринку банківських послуг. Враховуючи незначний період функціонування, ринок банківських послуг України порівняно із аналогічними ринками в промислово розвинутих країнах має низку структурних диспропорцій [4, с. 23].

Банки пропонують своїм клієнтам широкий спектр різнопланових послуг, зокрема: залучення коштів, кредитування, розрахунково-касові, консультаційні, посередницькі послуги, послуги із гарантування окремих видів операцій тощо. Банківська послуга як ринковий товар має певні специфічні особливості, що відрізняють її від товарів на інших ринках. Основними з яких є такі:

- адресність (банківська установа розробляє для впровадження широкий перелік послуг і лише після аналізу споживчих потреб пропонує найбільш оптимальну послугу для задоволення максимальних потреб як покупця, так і продавця;
- сегментованість (банківська послуга створюється лише під певну групу (сегмент споживачів);
- терміновість (при появі нових потреб банк у найкоротший термін намагається трансформувати банківську послугу під певний сегмент споживачів);
- контрактність (основою продажу кожного виду банківських послуг є лише письмові договірні відносини, які в подальшому є підтвердженням процесу купівлі-продажу) [10, с. 76].

Проаналізувавши позиції провідних науковців, можна запропонувати власне трактування поняття "банківська послуга": це задоволення банками специфічних потреб клієнтів, які виникають у процесі формування, розміщення і використання ними грошових ресурсів, унаслідок чого клієнти банків отримують додаткові вигоди, зручності, гарантії тощо, яких не можуть одержати на фінансовому ринку поза банками. Відповідно до вказаних специфічних потреб клієнтів банків можна виділити такі основні банківські послуги: зменшення ризику, підвищення ліквідності та розширення інформованості. Отже, банківська послуга - це не просто певна дія банку, не кінцевий результат цієї дії, якою може бути і будь-яка операція банку. Тому сукупність послуг є кінцевим результатом діяльності банку, її продуктом, який уособлює додаткову вартість, створену працівниками банку [7, с. 108].

Доцільно визначити особливості функціонування сучасного ринку банківських послуг в Україні:

- тісне поєднання державного і ринкового регулювання з метою підтримки його стабільності;
- регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством;
- прозорість інформації про стан ринку та його учасників;
- необмежена кількість учасників ринку;
- широкий асортимент і диверсифікація банківських продуктів [11].

На нашу думку, ринок банківських послуг є однією із важливих і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними.

Сучасний стан ринку банківських послуг характеризується наявністю деяких проблем зростання, серед яких найбільш рельєфними є загострення конкурентної боротьби в наслідок об'єктивного уповільнення темпів експансії в зовнішнє середовище, зниження ефективності діяльності та системи управління, відголосу процесу глобалізації, зростання дії позаекономічних факторів, зокрема впливу політичного істеблїшменту, правового нігілізму, тощо. У таких умовах необхідно виділити пріоритети, які можуть забезпечити сталий розвиток банківського ринку та економіки в цілому та сформулювати заходи щодо їх досягнення [8, с. 205].

Такими пріоритетами повинні стати:

- формування ефективного інституційного середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби та уповільнення монополізації банківського ринку;
- створення умов прискореного розвитку регіонів та вирівнювання їх стану через збільшення фінансування та кредитування перспективних напрямів господарської діяльності;
- визначення незадоволених потреб клієнтів щодо банківського обслуговування та їх задоволення на основі пропозиції нових банківських продуктів і різних форм та способів надання послуг;
- підвищення використання "людського фактору" через створення ефективної системи управління та здійснення кадрової політики в банківських установах [10, с. 77].

Висновки. Таким чином, істотне підвищення ефективності діяльності ринку банківських послуг - ключове питання для українських банків. Розширення сфери банківських послуг дозволить залучити більшу кількість клієнтів і "просувати" нові банківські, страхові й інвестиційні продукти. Водночас приплив нових клієнтів зумовлює збільшення навантаження на існуючу філіальну мережу, вимагає оптимізації бізнес-процесів та підтримки високих стандартів обслуговування.

Основними напрямками розвитку ринку банківських послуг України з подолання проблем його розвитку є: підвищення рівня капіталізації банківського ринку; підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг; підвищення відповідності міжнародним стандартам корпоративного управління; розвиток ризик-менеджменту; підвищення рівня забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників.

Література

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.zakon1rada.gov.ua>
2. Васюренко О. Оптимізаційне управління кредитним потенціалом банку / О. Васюренко, А. Маслово // Банківська справа. - 2011. - №5. - С. 3-11.
3. Головач А. Банківська статистика: навчально-методичний посібник / А.Головач, Б.Захожай, Н.Головач. К.: КНЕУ. - 2003. - 161 с.
4. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О.Дзюблюк // Банківська справа. -2006. - №5-6. - С.23-35.
5. Жукова Н. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні / Н. Жукова, Н. Зражевська // Економічний часопис - XXI. - 2011. - №5-6. - С. 54-57.
6. Коваленко В. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України / В.Коваленко // Фінанси України. - 2010. - №10. - С. 87-99.
7. Коцовська Р.Р. Банківські операції : навч. посіб. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. - К. : Знання, 2010. - 390с.
8. Ткачук В. Маркетинг в банку: Навч. посібник / В.Ткачук. - Тернопіль: "Синтез-Поліграф". - 2006. - 225 с.
9. Трохименко В. Ринок банківських послуг в Україні / В.Трохименко // Статистика України. - 2010. - №2. - С. 26-31.
10. Трохименко В. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг / В.Трохименко // Економіка. Проблеми економічного становлення. - 2010. - № 2. - С.76-81.
11. Олещук М. Еволюція становлення та прогноз розвитку ринку банківських послуг України / М. Олещук // Науковий вісник. - 2011. - № 7. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/oleshchuk.pdf>

Костянтин Миколайович Манаєнко

Науковий керівник:
к.е.н., доцент В. Р. Костюк

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ЯК ЗАСІБ ВПЛИВУ НА ДІЛОВУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМЦІВ

У статті досліджено основну сутність податку на прибуток підприємств. Досліджено його роль як засобу впливу на ділову активність підприємств. Обґрунтовано необхідність гармонізації вітчизняної податкової системи до норм та стандартів ЄС.

Ключові слова: адаптація податкової системи, Державний бюджет, податки, підприємство, податкові пільги.

К. Н. Манаєнко

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ КАК СРЕДСТВО ВЛИЯНИЯ НА ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В статье исследованы основную сущность налога на прибыль предприятий. Исследована роль налога на прибыль предприятий как средства влияния на их деловую активность. Обоснована необходимость гармонизации отечественной налоговой системы к нормам и стандартам ЕС.

Ключевые слова: адаптация налоговой системы, Государственный бюджет, налоги, предприятие, налоговые льготы.

К. Н. Манаєнко

INCOME TAX AS A MEANS OF INFLUENCING THE BUSINESS ACTIVITIES BUSINESS

The article examines the essence of corporate income tax. The role of corporate income tax as a means of influence on their business activities. The necessity of harmonization of national tax system to EU standards.

Keywords: adaptation of the tax system, state budget, taxes, company tax breaks.

Постановка проблеми. Важливе місце в податковій системі кожної країни посідає податок на прибуток підприємств, який є прямим податком. Для суб'єктів господарювання важливо, щоб функція цього податку була не тільки фіскальна, а й стимулююча. В розвинених країнах світу дані функції гармонійно поєднані, чого не має в Україні. Питома вага даного податку в бюджетах різних країн складає від 2-6% в Німеччині до 53 % в Італії, в Україні цей показник складає 18% [1]. В нашій країні динаміка надходження податку на прибуток підприємств має стійку тенденцію до збільшення.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Здійснюючи огляд останніх публікацій та досліджень розглядуваної проблеми, слід відмітити значну різноманітність наукових праць. Зокрема, питанню ролі податку на прибуток підприємств у вітчизняній економічній системі присвячені праці таких науковців, як Н.М. Ткаченко, Т.М. Горова, Н.О Ільєнко [5], В. Б. Захожай, Я. В. Литвиненко [4], В. Сірошнан [3]. Проте питання щодо механізму активізації підприємницької діяльності за допомогою використання стимулюючих функції податку на прибуток і надалі залишається актуальним.

Мета дослідження. Основною метою написання даної статті є виявлення основних положень та побудова механізму використання податку на прибуток підприємств як дієвого засобу впливу на їх ділову активність.

Основні результати дослідження. В період 2003-2011 рр. обсяг надходжень по цьому податку збільшився майже на 57,5% (з 13 237,2 тис. грн. у 2003 р. до 20 852,2 тис. грн. у 2011 році) [2]. На нашу думку, значно більшого ефекту в масштабах держави можна досягти, якщо перенести акценти з фіскальної функції податку на прибуток підприємств на його регулюючу.

Первинне послаблення податкового тиску приводить в кінцевому випадку до зростання обсягу надходжень коштів у бюджет не тільки від податку з прибутку підприємств (рис. 1). Це в свою чергу дасть можливість знизити податковий тиск за іншими податками і перейти від кількісного підходу при стягуванні податку до якісного.

Одним з основних методів стимулювання ділової активності в країні через податок на прибуток є встановлення пільг малим підприємствам.

Як показав світовий досвід малі фірми це основні представники венчурного підприємництва, тобто підприємництва пов'язаного з ризиком, інноваціями, впровадженням нетрадиційних технологій, а це в свою чергу є рушійною силою економіки будь якої країни.

При чому визначення малого підприємства повинно базуватися не на кількості працюючих (як це зроблено в Україні), а на прибутковості фірми.

Досвід такої класифікації існує в США. Основна федеральна ставка податку на прибуток корпорацій складає 34 %, але вноситься він ранжовано. За перші 50 000 дол. прибутку платиться 15 %, за наступні 25 000 дол. - 25 % і лише на решту суми вступає в дію основна ставка. Майже така ж схема працює і Великій Британії, але в цій країні корпорації діляться на дві групи:

1. Дрібні (з прибутками до 100 000 фунтів стерлінгів) вони сплачують податок за ставкою 25 %.

2. Великі (з прибутками більше 100 000 фунтів стерлінгів) вони сплачують податок за ставкою 33 % [1].

До списку найдійовіших стимулів можна також віднести пільгове оподаткування реінвестованих прибутків, пільги на науково дослідні та конструкторські роботи.

Якщо знову звернутися до досвіду США то можна виявити ще один цікавий приклад стимулювання через податкові пільги НТП та сприяння поліпшенню екологічної ситуації. Підприємства в США мають податковий кредит при сплаті податку на доходи корпорацій в розмірі 50 % вартості обладнання, що використовує енергію сонця та вітру [3].

На нашу думку можна було б впровадити також стимулювання виробництва у депресивних регіонах України. Механізм цього процесу наступний - в найменш розвинутих областях встановлюється знижена на 5-6 % ставка податку на прибуток. Це не принесло б значних втрат бюджету, а навпаки через заохочення підприємців до розвитку діяльності в саме цих регіонах поповнило його і призвело б до більш рівномірного розвитку регіонів України.

Внаслідок історичного та географічного розташування України в центрі Європи національні інтереси потребують утвердження як впливової європейської держави, повноправного члена ЄС. Для досягнення цього статусу Україна має здійснити цілий ряд перетворень. Стратегія інтеграції України до ЄС повинна забезпечити входження держави до європейського політичного, інформаційного, економічного і правового простору. Отримання на цій основі статусу асоційованого члена ЄС є головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньостроковому вимірі.

Основними ж напрямками інтеграційного процесу є адаптація законодавства України до законодавства країн - членів ЄС, зокрема, в галузі оподаткування. Адаптація податкового законодавства проводиться з метою забезпечення відповідності законодавства України з питань оподаткування зобов'язанням, що випливають з угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським союзом, інших міжнародних договорів, що стосуються співробітництва України з ЄС, а також для розвитку національного податкового законодавства в напрямі його зближення із аналогічним законодавством ЄС та забезпечення високого рівня підготовки в Україні законопроектів з питань оподаткування.

Адаптація національного податкового законодавства може відбуватися двома шляхами[3]: застосування інтеграційних норм, що містяться в юридичних актах прямої дії (установчі договори, регламенти); ухвалення обов'язкових рішень щодо зближення законодавства держав - членів ЄС.

В Україні та в країнах Євросоюзу основними прямими податками є податок на прибуток підприємств та податок із фізичних осіб. Податок на прибуток юридичних осіб встановлений в усіх країнах-членах ЄС і є так само, як і в Україні, але в нашій державі він носить назву "податок на прибуток підприємств". Разом з податком на додану вартість та податком з доходів фізичних осіб цей податок є одним із найбільш важливих джерел доходів Держбюджету. Розходження у правовому регулюванні податку на прибуток юридичних осіб в окремих державах, як правило, пов'язані з особливостями визначення

деяких його елементів. Згідно податкового законодавства ЄС, суб'єктами оподаткування є юридичні особи, засновані у формі корпорацій та орієнтовані у своїй діяльності на одержання прибутку. Саме по цій причині цей податок ще називають прибутковим податком з корпорацій, або корпоративним податком .

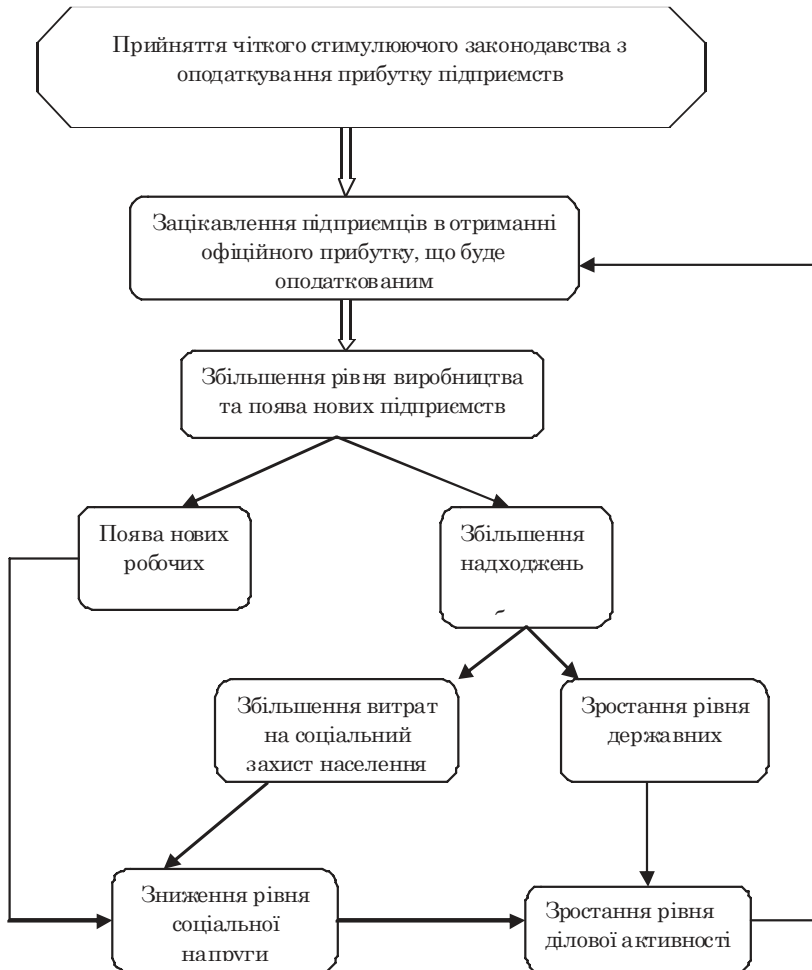


Рисунок 1. Взаємозв'язок оподаткування прибутку підприємств та їх ділової активності [3]

Ставки податку на доходи корпорацій у країнах Західної Європи коливаються від 28% у Фінляндії та Швеції, 30% - 35% у Великобританії, Франції та Іспанії до 40% - 41% у Німеччині та Бельгії відповідно, в колишніх країнах соцтабору : Польща - 24%, Болгарія - 25%, Чехія - 31%; в пострадянських країнах: Естонія - 18%, Латвія - 25%. Середньостатистичний показник по 17 країнах ЄС складає 34,8% [3]. Предмет гармонізації становлять закони країн - членів ЄС, регулюючих податок на прибуток, що його сплачують юридичні особи. Правовою основою ухвалення відповідних рішень Комісії та Ради є ст. 100 Договору про ЄС [1], що передбачає можливість гармонізації прямих податків у тій мірі, в якій вони прямо стосуються створення та функціонування спільного ринку. У цілому гармонізація оподаткування доходів юридичних осіб направлена на усунення податкових перешкод процесу концентрації організацій і підприємств та стимулювання таким чином створення транснаціональних європейських компаній, які спроможні успішніше конкурувати з компаніями третіх країн, також ухвалення спільних підходів щодо методів розрахунку бази оподаткування корпоративних податків та усунення подвійного оподаткування.

Висновки. Отже, нова законодавча база України у сфері оподаткування має віддзеркалювати традиції існуючої податкової системи та відповідати світовим тенденціям розвитку податкових систем. В Україні потрібно формувати податкову політику, направлену на побудову стабільної та зрозумілої системи оподаткування, зменшення податкового тягаря і забезпечення збалансованості інтересів держави та суб'єктів господарювання, у даному випадку - юридичних осіб. Загалом механізм оподаткування доходів юридичних осіб в Україні передусім має стати прозорим, порядок нарахування - простим і зрозумілим для всіх платників податку.

Список використаної літератури:

1. Договір про Європейський Союз від 07.02.1992 (консолідована версія станом на 1 січня 2005 року): [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?find=1&text=1&user=1236619697420461>.
2. Зведений бюджет України у 1992 - 2007 рр. - Фінанси - Статистична інформація - Державний комітет статистики України [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/fin/fin_ric/fin_4/2003.htm/
3. Сірошнан, В. Україна - ЄС: адаптація податкового законодавства [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: http://www-ki.rada.crimea.ua/kd/2005/28/index_dialog-28-05.html
4. Система оподаткування та податкова політика: Навч. посібник / Під заг. ред. В. Б. Захожоя та Я. В. Литвиненка. - К.: ЦНЛ: 2006 - 468 с.
5. Ткаченко Н.М., Горова Т.М., Льенко Н.О./ Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність: Навчально-методичний посібник / Під заг. ред. Н.М. Ткаченка. - К.: Алерта, 2004. - 554 с.

Катерина Олексіївна Мартянова

Науковий керівник:
к.е.н. І.Ю. Дишко

ДЕРЖАВНІ ЗАСАДИ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проказано що в умовах глобалізації світових фінансових ринків і інтегрування у них України, актуальним є розроблення ефективної валютної політики. Доведено пріоритети валютної політики для досягнення максимального ефекту загальнодержавної економічної політики. Подано рекомендації щодо ефективного використання потенціалу країни для успішної інтеграції у світове співтовариство.

Ключові слова: валютна політика, засади валютної політики, валютна безпека.

К. А. Мартянова

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье показано что в условиях глобализации мировых финансовых рынков и интегрирования у них Украины, актуальным является разработка эффективной валютной политики. Доказаны приоритеты валютной политики для достижения максимального эффекта общегосударственной экономической политики. Даны рекомендации относительно эффективного использования потенциала страны для успешной интеграции в мировое содружество.

Ключевые слова: валютная политика, основы валютной политики, валютная безопасность.

К. Mart'yanova

STATE PRINCIPLES CURRENCY POLICY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

In the article are considered state principles of currency policy of Ukraine. In the conditions of globalization of world financial markets and integration for them of Ukraine, actual is development of effective currency policy. Priorities of currency policy are well-proven for achievement of maximal effect of national economic policy. Recommendations are given in relation to the effective use of potential of country for successful integration in a world concord.

Keywords: currency policy, principles of currency policy, currency safety.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного економічного розвитку є посилення впливу глобалізаційних процесів на усі сфери життя суспільства. Глобальні процеси світової економіки, поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація господарських зв'язків визначають зростання ролі валютних відносин. Останніми роками значення національних кордонів різко зменшується, а колишні зовнішні фактори економічного розвитку стали впливати не лише на транснаціональний бізнес, але й на національні господарства. При цьому головним напрямом цього процесу стала глобалізація фінансової сфери економіки.

За таких обставин без активного державного впливу на економіку неможливо формувати нормальні умови для забезпечення розширеного відтворення. Відтак регулятивний вплив держави на ці відносини за допомогою інструментів валютної політики є ключовою і невідомою складовою державної політики в умовах глобалізаційних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній літературі проблеми валютних відносин знайшли своє висвітлення у працях таких вітчизняних науковців та практиків, як С.Аржевітін [1], О.Береславська [4], Я.Белінська [2], О.Дзюблюк [6], Ф.Журавка [7], В.Козюк [8], П.Нікіфоров [9], І.Співак [11] та низка інших. Але значимість валютної політики в житті суспільства вимагає розроблення концепції її розвитку.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Однак незважаючи на значну увагу молододослідженим залишається питання визначення державних засад валютної політики. В Україні не має сформованої та виваженої концепції валютної політики, яка б враховувала специфіку економічного розвитку України та сприяла забезпеченню її фінансової стабільності.

Мета дослідження. Метою даної статті є визначення валютної політики України в сучасних умовах розвитку монетарної сфери світової економіки та розробка її концептуальних засад. Завданням дослідження є доведення пріоритетів валютної політики для максимального ефекту загальнодержавної економічної політики.

Основні результати дослідження. Валютна політика в міру успішної реалізації завдань із ринкового реформування господарства поступово перетворюється на головний економічний інструмент провадження державного впливу на перебіг відтворювальних процесів, що в умовах глобалізації та високого ступеня інтеграції економіки України у світове господарство набуває особливо важливого значення.

Сучасні процеси фінансової глобалізації та інтернаціоналізації, інтенсифікація міжнародних зв'язків, активізації торговельних та фінансових операцій, що характеризують розвиток світової економічної системи, зумовлюють постійне зростання обсягів торгівлі іноземною валютою. Міжнародні економічні зв'язки опосередковано можна охарактеризувати рухом грошей. Саме грошовий оборот розкриває суть валютних відносин. Вони охоплюють усі грошові аспекти зовнішньоекономічної діяльності. Вплив держави на систему валютних відносин в країні визначається валютною політикою [3, с. 204].

В банківській термінології "валютна політика" - це сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих в державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління [7, с. 87].

Метою реалізації та розробки валютної політики є підтримка макроекономічної рівноваги в країні, забезпечення стійкого економічного зростання, підтримка цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу тощо.

Основними формами реалізації валютної політики є: валютне регулювання, валютний контроль, валютний режим, дисконтна валютна політика, девізна валютна політика. [10, с. 37].

Уряд і Національний банк України здійснюють валютну політику відповідно до принципів загальної економічної політики України. Основною метою валютної політики Національного банку України як складової монетарної політики - є стабілізація курсу національної грошової одиниці та збалансованість платіжного балансу. Найкраще характеризують валютну політику цілі, зміст яких розкривають поставлені завдання. Виділяють тактичні, проміжні та стратегічні цілі. Тактичними цілями є оптимальне управління золотовалютними резервами, поточне регулювання валютного ринку, контроль за валютними операціями та інші. Проміжними цілями є пожвавлення ринкової кон'юнктури, режим валютного курсу. А стратегія валютної політики має бути спрямована на регулювання обмінного курсу для досягнення економічного зростання, рівноваги платіжного балансу, зростання зайнятості, стабільність цін.

Виходячи з того, що стабільність світової валютної системи у великій мірі залежить від стабільності долара США, нестабільність якої відчутно впливає на економіку України, необхідно переформатувати економічну модель розвитку держави з акцентом на внутрішні чинники [7, с. 361]. Національний банк розраховує рівень доларизації як відношення банківських вкладень у валюті до загального обсягу депозитів. але такий метод не відображає реальної картини, оскільки не враховує обсяги валюти, що перебуває на руках у населення. За визначенням Міжнародного валютного фонду, доларизація - це використання іноземної валюти в розрахунках і для накопичення коштів на рівні з національною грошовою одиницею. Рівень доларизації економіки України складає близько 30 відсотків (рис.1.)

Слід наголосити, що значні масштаби доларизації економіки України несуть в собі значні загрози для національної грошової системи не так через ризики, яких сьогодні зазнає обіг долара як провідної світової валюти, як через обмеження можливостей повноцінного монетарного регулювання економіки, що виникають за умов паралельного перебування в обігу на рівні з національною грошовою одиницею іноземної валюти. Тому доларизація економіки України як результат фінансової глобалізації є явищем в більшій

мірі негативним, хоч і цілком об'єктивним. Проте, відкриті економіки, інтегровані в міжнародний ринок приречені на доларизацію. В цьому випадку основне завдання держави - стежити, щоб кількість вільноконвертованої валюти не загрожувала економічній безпеці.

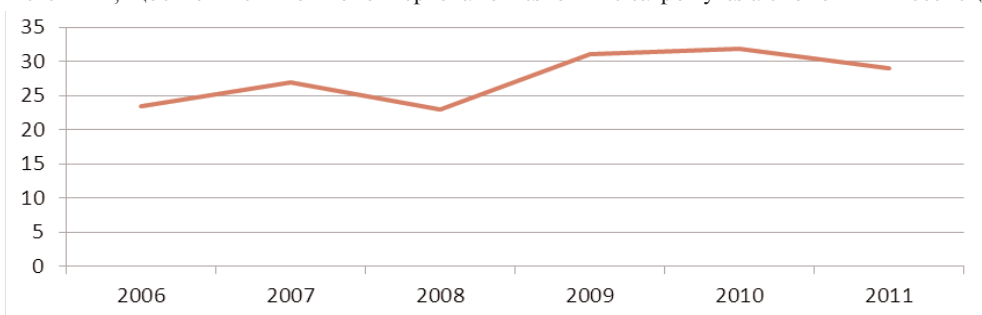


Рисунок 1. Розрахунковий рівень доларизації економіки за період 2006-2011 р.р., % [10, с. 38]

Високий рівень доларизації зумовлює:

- зростання чутливості обмінного курсу до змін грошової пропозиції;
- додатковий тиск на золотовалютні резерви країни внаслідок виникнення потреби у проведенні валютних інтервенцій;
- зниження дієвості облікової ставки, як інструменту регулювання грошової маси;
- посилення чутливості структури і обсягів грошової маси до коливань обмінного курсу національної валюти й девальвації очікувань [1, с.5].

Необхідно усвідомлювати, що остаточно подолати таке явище, як доларизація в умовах наростаючого впливу глобалізаційних процесів на вітчизняну економіку, навряд чи можливо. Тому необхідно мінімізувати його роль, насамперед у внутрішньому господарському житті країни та посилити заходи щодо стабілізації національної грошової системи.

Виходячи з вищенаведеного можна виділити першочергові загальнодержавні завдання реалізації валютної політики України:

- на законодавчому рівні чітко встановити мету і пріоритетні цілі валютної політики Національного банку України;
- розробити інструментарій контролю Ради Національного банку України за виконанням основних засад монетарної політики;
- обмежити спекулятивні доходи на валютному ринку України;
- обмежити заполітизованість центрального банку;
- підвищити виконавчу та управлінську культуру;
- відокремити політичні та економічні чинники;
- застосовувати принципи послідовності та зрозумілості;
- запровадження механізму довгострокового прогнозування монетарної ситуації;
- розробити та на законодавчому рівні прийняти концепцію валютної політики і на її основі прийняти законодавчу базу валютного регулювання [2, с. 45].

Висновки. При визначенні перспектив розвитку валютної політики України обов'язково мають враховуватися особливості валютних політик зарубіжних країн, оскільки економіка України є відкритою, а отже, залежною певною мірою від дій основних зовнішньоекономічних партнерів.

Тому можна сказати, що валютна політика України потребує розробки дієвої державної стратегії забезпечення валютної безпеки та стабільності і вимагає для цього проведення реформ Національним Банком України.

Розробка та реалізація засад валютної політики, у вигляді таргетування відповідних орієнтирів через механізм використання відповідних інструментів, повинна ґрунтуватися на особливостях української економіки з врахуванням цілей загальнодержавної економічної політики [11, с.21]. Головною метою державних засад валютної політики має стати формування оптимального курсу гривні задля стабільності національної валюти, стабільності цін, фінансової безпеки держави та добробуту її громадян. Такий підхід

забезпечить мінімізацію негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників і сприятиме стабільному економічному зростанні, підвищенні ролі України у міжнародних фінансових організаціях та посиленні її позицій на світовій політичній арені.

Література.

1. Аржевітін С. Вдплив капіталу з України: причини та шляхи подолання / С.Аржевітін // Вісник Національного банку України. - 2010. - №1. - С. 3-9.
2. Белінська Я.В. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки : наук. - аналіт. матер. / Я.В. Белінська, Д.С. Покришка, О.О. Молдован [та ін.]. - К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. - 88 с. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Finstabiln-5bbf4.pdf>.
3. Белінська Я. Проблеми валютно-курсової стабільності в Україні / Я. Белінська // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 8. - С. 200-207.
4. Береславская Е. Долларизация в Украине как следствие инфляции и высокой девальвации национальной валюты / Е. Береславская // Финансовые риски. - 2006. - №1. - С. 19-20.
5. Береславська О. Чинники курсової нестабільності в Україні / О. Береславська // Вісник НБУ. - 2009. - № 2. - С. 8-14.
6. Дзюблюк О. Особливості реалізації валютної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи/ О. Дзюблюк // Банківська справа. - 2010. - №5. - С. 55-64.
7. Журавка Ф.О. Механізм реалізації валютної політики в Україні: дис.... докт. екон. наук: 08.00.08 / Журавка Федір Олександрович. - Суми, 2009. - 402 с.
8. Козюк В. Валютні резерви в умовах глобальної фінансової кризи та у посткризовій перспективі / В. Козюк // Вісник Національного банку України. - 2010. - № 10. - С. 59-60.
9. Нікіфоров П.О. Теорія та методологія регулювання грошового обігу / П.О. Нікіфоров. - Чернівці: Рута, 2002. - 327 с.
10. Полагнин Д.Д. Шляхи підвищення ефективності валютно-курсової політики для забезпечення стабільності національної валюти / Д.Д. Полагнин // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: збірник наукових праць/БДФА. - Чернівці:2011. - Випуск 1. - С. 35-47.
11. Співак І. Реформування системи валютного регулювання: галопом чи стримано? / І. Співак, А. Даниленко // Вісник Національного банку України. - 2011. - №8.- С. 20-23.

Олександр Валерійович Матвійчук

Науковий керівник:

д. е. н., професор Супрун В. П.

НЕОБХІДНІСТЬ, СУТНІСТЬ, ПРИЗНАЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ ТА СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ГРОШОВОГО ОБІГУ

В статті комплексно досліджено умови виникнення електронних грошей, їх сутність, призначення електронних грошей та системи електронного грошового обігу. Визначено переваги та недоліки електронних грошей перед готівковими грошима.

Ключові слова: Гроші, електронні гроші, депозитні гроші, кредитні гроші, емітент, емісія, смарт-картка.

Матвейчук О. В.

НЕОБХОДИМОСТЬ, СУЩНОСТЬ, НАЗНАЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ И СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

В статье комплексно исследованы условия возникновения электронных денег, их сущность, назначение электронных денег и системы электронного денежного обращения. Преимущества и недостатки электронных денег перед наличными деньгами.

Ключевые слова: Деньги, электронные деньги, депозитные деньги, кредитные деньги, эмитент, эмиссия, смарт-карта.

Matviychuk O.V.

NECESSITY, ESSENCE AND PURPOSE OF ELECTRONIC MONEY AND THE ELECTRONIC MONEY CIRCULATION

The article provided a comprehensive analysis of electronic money, their essence, the purpose of electronic money and the electronic money circulation. Advantages and disadvantages of electronic money to cash.

Keywords: money, electronic money, deposit money, credit money, the issuer, issue, smartcard.

Постановка проблеми. Останнім часом у сучасній теорії та практиці грошового обігу виділяється абсолютно новий об'єкт системи грошових відносин - електронні гроші. Глобальний технологічний розвиток і широке розповсюдження електронних платіжних систем створює значні переваги для функціонування не готівкових грошових форм. У той же час, традиційні форми грошей все ще пропонують призначені для користувача певні унікальні переваги. Однак, все більшої актуальності набувають питання місця та сутності електронних грошей у сучасній фінансовій системі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показує, що, незважаючи на появу систем електронного грошового обігу в Україні, у вітчизняній науковій літературі поки що мало уваги приділяється теоретичним аспектам цієї проблеми. Окремі аспекти питання висвітлюються В. Міщенком, М. Савлуком та іншими українськими вченими.

Мета дослідження. Полягає у дослідженні та виявленні сутності, умов виникнення та призначення електронних грошей, а також системи електронного грошового обігу.

Основні результати дослідження. Гроші - це одне з найдавніших явищ у житті суспільства - відіграють важливу роль у його економічному і соціальному розвитку. Еволюція форм грошей відбувалася у напрямку від повноцінних до неповноцінних грошей. Еволюційні процеси в економіці, які спричинили демонетизацію золота, підготували підґрунтя для запровадження нематеріальних носіїв грошової суті - так званих кредитних грошей. Неповноцінні гроші - це гроші, які не мають власної субстанціональної вартості. Перехід до неповноцінних грошей відбувався поступово. Перші їх форми з'явилися ще за часів панування металевих грошей. Не маючи субстанціональної вартості, усі вони застосовуються як гроші лише тому, що в економічних контрагентів, які їх одержують як платіж, є віра в можливість використати їх для забезпечення своїх майбутніх платежів.

Електронні гроші - абстрактна (умовна) назва грошових коштів, які використовуються їхніми власниками на основі електронної системи банківських послуг. За змістом - це кредитні гроші, які обертаються завдяки запровадженню у сфері безготівкових розрахунків найновіших комп'ютерів і сучасних систем зв'язку. Електронні гроші є найбільш зручним і економічним носієм грошових функцій, які дозволяють значно підвищити швидкість,

якість і надійність виконання платежів в економіці. За формою електронні гроші є різновидом депозитних грошей.

Термін "електронні гроші" часто застосовують відносно широкого спектра платіжних інструментів, куди відносяться традиційні банківські картки, як мікропроцесорні, так і з магнітною смужкою. Головна причина цього полягає у відсутності точної інтерпретації поняття "електронні гроші" з позиції їх економічної та правової сутності, а також відсутність чітких критеріїв щодо компонентів системи функціонування електронних грошей. У цій статті була спроба узагальнити думки провідних вчених з цього приводу.

У західній науковій літературі переважно дається таке тлумачення цього поняття. "Електронні гроші" - це електронне збереження грошової вартості з допомогою технічного пристрою для здійснення платежів не тільки на адресу емітента, а й в адрес інших учасників [1, с. 64].

У доповіді "Про електронні гроші", опублікованому Європейським центральним банком (1998 р.), дається таке визначення. "Електронні гроші" у широкому розумінні - це електронне збереження грошової вартості на технічному пристрої, який може широко застосовуватися для здійснення платежів на користь не лише емітента, але й інших фірм, і який не вимагає обов'язкового використання банківських рахунків для проведення трансакцій, а функціонує як інструмент передоплати на пред'явника [5].

Пізніше було прийнято директиву Європейського парламенту (2000 р.) "Про діяльність у сфері електронних грошей і пруденційного нагляду.", в якій найбільше конкретизовано визначення електронних грошей: "...це грошова вартість, яка представляє собою вимогу до емітента і:

1. зберігається на електронному пристрої;
2. емітується після отримання грошових коштів у розмірі не менше ніж обсяг прийнятих на себе зобов'язань;
3. приймається у якості засобу платежу не тільки емітентом, а й іншими, фірмами" [1, с. 65].

Загальноєвропейське визначення відображає три складові поняття "електронні гроші": економічну, технічну та юридичну.

З економічного погляду, електронні гроші - міра вартості і засіб платежу. Те, що електронні гроші - одиниці вартості, є їх найбільш інтегральною та найбільш "грошовою" ознакою. Так, наприклад, на думку Нобелівського лауреата в галузі економіки Ф. фон Хайека, всі основні функції грошей настільки взаємопов'язані, що, хоча на перший погляд, різні властивості грошей служать різним цілям, насправді гроші виконують єдину функцію, виступаючи розрахунковою одиницею [2, с. 5]. З технічного погляду, електронні гроші зберігаються на електронному пристрої і не доступні безпосередньому фізичному сприйняттю.

З юридичного погляду, електронні гроші є вимогою до емітента, яка кореспондує зобов'язання емітента здійснити погашення електронних грошей, тобто обміняти їх на звичайні готівкові або безготівкові кошти на вимогу пред'явника. Обіг "електронних грошей" (грошових зобов'язань) здійснюється шляхом уступки права вимог до емітента й породжує зобов'язання останнього у розмірі пред'явлених "електронних грошей". Облік грошових зобов'язань здійснюється в електронній формі на спеціальному пристрої (наприклад, на мікропроцесорній картці або персональному комп'ютері (цифрові гроші).

З точки зору їх матеріальної форми, "електронні гроші" представляють інформацію в електронній формі, що знаходиться у розпорядженні власника і зберігається на спеціальному пристрої, як правило, на диску персонального комп'ютера або на мікропроцесорній картці. Ця інформація може передаватися з одного пристрою (платника) на інший (одержувача) за допомогою телекомунікаційних ліній та інших електронних засобів передачі інформації.

Електронні гроші, на нашу думку, - це засіб платежу, який поєднує залежно від схеми реалізації властивості як готівкових грошей, так і традиційних платіжних інструментів (чеків, переказів, банківських карток тощо). З грошами готівкою їх поєднує можливість здійснення платежів поза банківською системою; з традиційними платіжними інструментами - можливість здійснення розрахунків у безготівковій формі через рахунки, що відкриті в кредитних установах.

Більшість економістів Заходу виокремлюють дві головні групи "електронних грошей": перша - це смарт-картки (smartcards), або електронні гаманці (e-purses). Всі вони мають вмонтований мікропроцесор із відповідним грошовим еквівалентом, записаним на ньому в результаті передоплати. Друга група - гроші, що знаходяться в електронній мережі (network-money), які зберігають грошову вартість у пам'яті комп'ютерів на жорстких дисках і представляють собою різноманітне програмне забезпечення, за допомогою якого здійснюється переказ коштів через електронні комунікаційні мережі, у тому числі через Інтернет [3, с. 42].

Вважається, що у майбутньому електронні гроші першої групи можуть витіснити традиційну готівку і чеки, тоді як електронні гроші другої групи можуть замінити кредитні картки, а також візьмуть на себе розрахункові та платіжні функції в обхід центральних банків. Проте розвиток нових форм "електронних" грошей, напевно, буде надто уповільненим процесом через перешкоди і безпеку, яку можуть спричинити ці нові форми грошей [4, с. 134].

Процес суспільного відтворення є економічною основою грошового обігу. Суб'єкти цього процесу постійно одержують грошові доходи від реалізації належних їм ресурсів чи виготовлених ними продуктів, що спричинює відповідні грошові потоки. Водночас потоки руху грошей є не тільки результатом відтворювального процесу, а й важливою передумовою його успішного здійснення. Надмірні затримки в русі грошей неминуче викликають гальмування товарних потоків, погіршення кон'юнктури ринків, посилення стагнації виробництва. Внутрішня обумовленість грошового обігу процесом суспільного відтворення визначає його сутнісну єдність і безперервність, які можна назвати конституційними ознаками грошового обігу. Це положення має важливе значення для практики управління і використання грошового обігу. У ній не повинно допускатися зведення непереборних перепон на шляху грошових потоків, як і непрохідних меж між окремими потоками грошей.

Для того, щоб унеможливити вплив наведених вище негативних факторів, держава повинна взяти на себе ініціативу і відповідальність за створення загальнонаціональної платіжної системи на електронній основі (системи електронного грошового обігу - СЕГО), в якій емітентом електронних грошей буде саме вона, а центральний банк відповідатиме за вимогами власників електронних грошей до держави. З такою ініціативою виступив Національний банк України, який задумав створити державні електронні гроші. Спочатку було введено систему електронних платежів (СЕП) для оптового обороту, а потім розроблено проект Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) для роздрібного обороту. Проте останній задум не був достатньо обґрунтований теоретично і тому не доведений до кінця. Наука і практика поки що знають лише приватний статус електронних грошей, тому й створюються вони на приватних засадах.

Порівняно з традиційними депозитними грошима, які здійснюють обіг за рахунками у банківській системі, електронні гроші мають низку безумовних переваг. У електронних грошей значно вища швидкість обігу, що вже має важливе значення для економіки та розвитку бізнесу. Крім того, це знижує питомі поточні витрати суб'єктів господарювання на здійснення платежів. В електронних грошей також значно вища технологічна здатність обслуговувати міні-платежі, що сприяє інтенсивному проникненню безготівкових розрахунків у роздрібний оборот, у грошові відносини населення, що дає змогу громадянам скористатися перевагами швидкості й ефективності електронних грошей [5, с. 13].

В електронних грошей значно вищий рівень анонімності, ніж у депозитних грошей. Це сприяє розширенню сфери їх використання за рахунок проникнення у ті сегменти обороту, де потрібна висока конфіденційність, якої не мають депозитні гроші.

Водночас електронні гроші дечим поступаються традиційним депозитним грошам. Щоб створити систему електронних платежів, потрібні значні первинні інвестиції для придбання комп'ютерної техніки, засобів зв'язку, програмного забезпечення тощо. Такі витрати повинні нести всі суб'єкти платіжного обороту - банки, інші структури платіжної системи, суб'єкти господарювання, державні інститути, домогосподарства. Проте далеко не всі вони мають достатні для цього кошти.

В електронних грошей значно нижча здатність до зберігання, ніж у традиційних депозитних грошей, що робить їх менш привабливими порівняно з останніми. Якщо депозитним грошам загрожує переважно ймовірність банкрутства банку, то електронним

грошам загрожують, крім можливості банкрутства емітента, ще багато інших чинників, пов'язаних переважно із шахрайством окремих осіб та цілих організованих груп, які знаходять несанкціонований доступ до карткових рахунків на різних ланках платіжних систем і крадуть значні суми електронних грошей. За даними експертів VISA та MasterCard щороку з таких рахунків їх власники втрачають унаслідок крадіжок близько 2 млрд. доларів США [6, с. 16].

Вища анонімність електронних грошей при більшій їх спроможності до поза банківського обігу робить їх доволі зручним інструментом обслуговування тіншового обороту і щодо цього вони значно поступаються депозитним грошам. Проте широкомасштабна боротьба з відмиванням брудних грошей, що розгорнулася у світі, та новітні технологічні досягнення можуть цілковито зняти ознаки анонімності з електронних грошей та послабити цей їх недолік порівняно з депозитними грошми.

Ще більшої уваги заслуговує порівняльний аналіз електронних та готівкових грошей, оскільки багато хто вважає електронні гроші альтернативою саме готівці. Однією з важливих якісних характеристик грошей є їх здатність до тривалого, а ще краще - необмеженого в часі зберігання, тобто висока захищеність від втрати. Проблема захищеності грошей спричиняється двома обставинами:

- якістю матеріалу, з якого вони виготовлені. Щодо цього найвищу здатність до тривалого зберігання мали гроші, виготовлені з дорогоцінних металів - золота і срібла, найменшу - гроші, виготовлені з паперу низької якості;

- надійністю сховищ та форм зберігання грошей. Надійність ця може бути як фізичною (легкість руйнування, проникнення всередину сторонніх осіб з метою крадіжки тощо), так і економічною, пов'язаною з банкрутством структур, у яких зберігаються гроші, з відмовою та неспроможністю позичальників повертати борги тощо.

Прагнення якомога надійніше зберегти й захистити свої гроші було чи не вирішальним чинником у пошуках людством усе нових форм грошей та способів їх зберігання: створювалися банки, карбувалися золоті та срібні монети, з'явилися депозитні гроші, вводилися в дію безготівкові платіжні систем і таке інше. У наш час ця потреба спонукає людство створювати електронні гроші, оскільки здатність до збереження у них вища, ніж у готівки. І справді, пластикові картки як носії електронних грошей становлять значно менший інтерес для квартирних і кишенькових крадігів, ніж готівка, і в цьому їх безперечна перевага перед нею.

Крім того, є обставина (про неї рідко говорять і пишуть), яка може істотно посилювати ризики втрат електронних грошей порівняно з готівкою. Мовиться про приватний статус електронних грошей. За їх дієздатність несуть відповідальність, як уже зазначалося, не центральні банки, а комерційні структури, які піддаються ризику банкрутства. Якщо така структура банкрутує, електронні гроші втрачають свою ліквідність, а власники пластикових карток чи інших технічних пристроїв залишаються без коштів. Подібна ситуація може виникнути і без банкрутства емітента електронних грошей. На відміну від готівки, електронні гроші не є законним платіжним засобом, а отже, може виникнути проблема відмови приймати їх у платіж за товари, послуги тощо у разі погіршення ситуації на ринку, зниження довіри до інститутів - емітентів електронних грошей. Так трапилося в Російській Федерації у 1995 і 1998 р., коли багато торговельних організацій і банків, особливо закордонних, відмовлялися приймати платежі за картками російських банків.

Важливою властивістю грошей як платіжних засобів є їх економічність. Якщо говорити про окремих власників грошей, то готівка для них - це найекономічніші гроші, вони "дістаються" їм без додаткових витрат, чого не можна сказати про електронні гроші. Щоб одержати пластикові картки, електронні пристрої, доступ до каналів зв'язку тощо, потрібно платити. Додаткових витрат потребує також здійснення платежів у електронній формі.

Із позицій же емітентів грошей випуск обох їх видів потребує значних витрат. Відмінність лише у тому, що витрати на друкування готівки покриваються центральними банками, по суті - державою, а витрати на створення електронних систем платежів беруть на себе комерційні структури. Але це не означає, що ці витрати не мають значення для суспільства. В цілому для нього однаково важливо мінімізувати витрати на забезпечення

обігу як готівкових, так і електронних грошей. Сьогодні важко сказати, які із цих грошей обходяться суспільству дешевше, оскільки подібні розрахунки не проводилися та й навряд чи вони взагалі можливі. Проте більшість авторів, які пишуть про електронні гроші, оголошує найдешевшими саме їх [7, с. 55].

Заслужують на увагу і такі властивості грошей, як портативність, зручність у користуванні, приймання до платежу. Безумовно, портативність пластикової картки набагато вища, ніж гаманця, наповненого банкнотами та монетами. Але щодо зручності в користуванні готівка істотно переважає електронні гроші. Готівкою може користуватися будь-яка зряча людина, а платіжною картою - далеко не кожна. Для цього треба мати певну підготовку, вміння і досвід користування технічними пристроями, пам'ятати певну інформацію, наприклад, пін-код, уміти перевірити свої рахунки тощо. А це не всім "під силу", особливо з огляду на низьку комп'ютерну та облікову грамотність населення України.

Те ж зауважуємо і при порівнянні прийнятності грошей до платежів. Готівка має загальну (повну) прийнятність завдяки статусу законного платіжного засобу. Ніхто не може відмовитися приймати ці гроші у платіж.

Інша справа з електронними грошима. Продавці, кредитори можуть відмовитися приймати платежі електронними грошима з декількох причин, а саме:

- закон не зобов'язує їх до цього;
- у них немає технічних пристроїв для приймання електронних платежів;
- у них з'явилася інформація про ненадійність емітента, самого платника чи системи електронного платежу тощо.

При всіх перевагах в застосуванні електронних грошей, необхідно вказати також на проблеми, які мають місце при впровадженні їх в Україні. Хоча сьогодні обсяги емісії в Україні не впливають на монетарну політику, слід визнати, що масова емісія електронних грошей і прийняття їх широким колом торговців як засобу платежу може призвести до ескалації інфляційних процесів. Механізм інфляційного впливу електронних грошей діє у двох напрямках. Перший напрямок - звичайна мультиплікація грошей на банківському рахунку покриття електронних грошей. Другий - випуск самих електронних грошей, які циркулюють (виконують функції засобу обігу) без відображення на банківських рахунках до моменту погашення. Пом'якшуючого ефекту щодо першого напрямку можна досягти у разі поширення вимог обов'язкового резервування на кошти, що зберігаються на рахунку покриття електронних грошей. У другому напрямку інфляційний вплив стримується за рахунок того, що електронні гроші (особливо на програмній основі), як правило, виступають засобом платежу для підприємств "нової" економіки, тобто додаткові електронні гроші забезпечені додатковою кількістю товару, який у протилежному випадку можливо був би виключений із економічного обігу або продавався б за готівку.

Зменшити негативний вплив емісії електронних грошей на інфляційні процеси можна шляхом законодавчо встановленої вимоги про обов'язкову попередню оплату електронних грошей у повній сумі традиційними грошима, а також уведенням заборони на кредитування в електронних грошах.

Щоб уникнути цих недоліків та усунути перешкоди на шляху майбутнього розвитку електронних грошей, необхідно активізувати дослідницьку діяльність у цьому напрямі, вдосконалити економічну та правову складові цієї проблеми.

Висновки. Потреба в такій формі грошей об'єктивно зумовлена посиленням вимог щодо економічності та зручності грошового обігу за умов, коли його обсяги і суми окремих платежів досягли величезних розмірів. Здійснення таких платежів з допомогою готівки призвело б до істотного збільшення готівкової маси в обігу, до зростання витрат на її друкування, створило б значні незручності для учасників платіжних операцій, погіршило б керованість грошового обігу тощо. Електронні гроші є найбільш зручним і економічним носієм грошових функцій, які дозволяють значно підвищити швидкість, якість і надійність виконання платежів в економіці. З грошами готівкою їх поєднує можливість здійснення платежів поза банківською системою; з традиційними платіжними інструментами - можливість здійснення розрахунків у безготівковій формі через рахунки, що відкриті в кредитних установах. Заслужують на увагу і такі властивості грошей, як портативність, зручність у користуванні, приймання до платежу. На сучасному етапі електронні гроші набувають більшої актуальності в зв'язку з тим, що урядом розглядається питання про

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

обмеження розрахунків готівкою на великі суми. Також було прийнято Закон України від 18.09.2012 № 5284-V "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків".

Література

1. Івасів Б.С. *Гроші та кредит: Підручник*. - Вид. 2-ге, змін. й доп. - Тернопіль: Карт-бланш, 2005. - 528 с.
2. Міщенко В., Махаєва О. *Електронні гроші: поняття, стан українського ринку та перспективи розвитку* // *Банківська справа*. - 2007. - № 3. - С. 3-19.
3. Кочетков В.Н., Нелена И.Г., Бондарева О.В., Басюк Н.Б. *Современная система денежных расчетов*. - 3-е изд., перераб. и доп. - К.: Издательство Европейского университета, 2000. - 175 с.
4. Єрохіна Н.А., Микитина О.Г. *Електронні гроші в платіжній системі держави* // *Фінанси України*. - 2002. - №3. - С. 134-139.
5. Савлук М. *Електронні гроші: сутність та порівняльний аналіз якісних властивостей* // *Вісник НБУ*. - 2004. - № 11. - С. 10-16.
6. Харченко В. *Нове у використанні платіжних карток* // *Вісник НБУ*. - 2005. - № 8. - С. 15-18.
7. Габбард Р. *Гроші, фінансова система та економіка: Підручник / Пер. з англ.* - К., КНЕУ, 2004. - 889 с.

Руслан Іванович Меренцов

Науковий керівник:
д. е. н., професор Супрун В. П.

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто класифікацію інструментів податкового регулювання в Україні. Визначено основні переваги запровадження спеціальних режимів оподаткування для розвитку малого бізнесу на сучасному етапі податкової реформи в Україні. Зроблено висновки щодо позитивних та негативних сторін спеціальних податкових режимів на території України як на сьогоднішній день, так і у ретроспективі.

Ключові слова. Податкове регулювання, режими оподаткування, спеціальні режими оподаткування, мале підприємництво.

Р.І.Меренцов

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено классификацию инструментов налогового регулирования в Украине. Определены основные преимущества введения специальных режимов налогообложения для развития малого бизнеса на современном этапе налоговой реформы в Украине. Сделаны выводы относительно позитивных и негативных сторон специальных налоговых режимов на территории Украины, как на сегодня так и в ретроспективе.

Ключевые слова. Налоговое регулирование, налоговые режимы, специальные режимы налогообложения, малое предприятие.

R. Merentsov

TAX REGULATION OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The classification of tax regulation instruments in Ukraine considered. The article determines the major advantages of implementation of special taxation regimes for small business development at the present day stage of tax reform in Ukraine. It draws the conclusion of positive and negative features of action special tax veclecs in Ukraine are determined as nowadays so for retrospective.

Keiwords. Tax regulation, taxation regimes, special taxation regimes, small enterprise.

Постановка проблеми. Існуючий сегмент малого підприємництва в Україні свідчить про необхідність стимулювання його розвитку з боку держави, а отже, і продовження дії спрощеної системи оподаткування. Оскільки потужний сектор бізнесу є саморегулюючим механізмом, що найкращим чином здатний усувати кризові явища в економіці, то малий бізнес потребує встановлення чіткого законодавчого регламентування умов здійснення підприємницької діяльності та стабільності. Програмою економічних реформ на 2010/2014 роки "Заможне суспільство, конкурентноспроможна економіка, ефективна держава" передбачено проведення податкової реформи для покращення бізнес — середовища та стабілізації державних фінансів.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Регулювальна функція оподаткування реалізується за допомогою спеціальних інструментів, вбудованих у систему оподаткування в цілому, і в кожний податок окремо.

Роль податкового регулювання в ефективному функціонуванні системи оподаткування настільки важлива, що деякі фахівці визначають термін "податкове регулювання" саме через ті важелі, які застосовуються у процесі його здійснення. Так, в Податковому словнику [11] під податковим регулюванням розуміються заходи непрямого впливу на економічні й соціальні процеси шляхом зміни: 1) виду податків; 2) податкових ставок; 3) встановлення податкових пільг; 4) підвищення або зниження загального рівня оподаткування; 5) відрахувань до бюджету [11]. У цьому визначенні названі деякі механізми реалізації регулювальної функції оподаткування, однак наведена класифікація є неповною.

Спеціальні податкові режими у викладі Д. В. Латипової - це вид пільг, що включає режими, які встановлюються для окремих груп платників податків, передбачають особливий пільговий режим оподаткування і включають у себе: 1. Спрощену систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

2. Систему оподаткування у закритих адміністративно - територіальних утвореннях.

3. Систему оподаткування при виконанні договорів концесії і угод про розподіл продукції.

4. Систему оподаткування для сільгоспвиробників.

5. Систему оподаткування у вигляді єдиного податку для окремих видів діяльності [8].

В інших джерелах вказується, що класифікація податкових пільг за обсягом охоплення платників включає у себе пільги щодо підтримки окремих територій та економічних зон [9].

Вагомий внесок у вивчення аспектів оподаткування внесли такі дослідники, як А. Ватульов, О. Кириленко, І. Луніна, Г. Нагорняк та інші.

Мета дослідження. Обґрунтування оптимальних засад функціонування спеціальних режимів оподаткування для розвитку малого підприємництва та розробка основних напрямів поліпшення функціонування підприємств у рамках спеціальних режимів оподаткування.

Із 19 квітня 2012 р. є чинним Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", прийнятий 22.03.2012 року [3]. Цей закон визначає правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва.

Відповідно до закону суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь - якої діяльності не перевищує суму, що еквівалентна 10 млн євро. Особливим видом малого підприємництва є мікропідприємництво.

Суб'єкти підприємництва, що мають право на державну підтримку, відповідають вимогам, що приведені в таблиці 1 (за новою редакцією статті 55 Господарського кодексу України):

Таблиця 1. Суб'єкти підприємництва, що мають право на державну підтримку [1]

Критерії	Мале підприємництво	Мікропідприємництво
Середня кількість працівників за звітний період	Не більше 50	Не більше 10
Річний дохід від будь – якої діяльності	Не більше суми еквівалентній 10 млн євро по середньорічному курсу НБУ	Не більше суми еквівалентній 2 млн євро по середньорічному курсу НБУ

Отже, суб'єкти підприємництва, визначені Законом України відповідають вимогам Господарського кодексу України, чого не було до внесення змін.

Основні напрями державної політики у сфері розвитку малого підприємництва передбачають запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві.

Так, запровадження спеціальних інструментів податкового регулювання покликане стимулювати підприємницьку діяльність, а тому доцільне лише у контексті загального реформування податкової системи країни. Таке реформування передбачено Податковим кодексом України, який набрав чинності 01.01.2011 року [2].

Податковий кодекс змінив правила оподаткування для малого та середнього бізнесу. Насамперед зміни стосуються оподаткування податками на додану вартість, акцизним, земельним, а також податком з доходів фізичних осіб. З 1 квітня змінилось й оподаткування прибутку підприємств. Це першочергово вплине на ведення бізнесу суб'єктами малого підприємництва.

Позитивним моментом в прийнятті Податкового кодексу України є:

1) скорочення 13 місцевих податків і зборів. Це логічне рішення, оскільки вони довели свою неефективність. Отримані надходження були незначними, а витрати на їх адміністрування іноді перевищували доходи;

2) зближення податкового і бухгалтерського обліків. Складність української звітності полягає у визначенні двох фінансових результатів: за даними бухгалтерського та податкового обліків. Повного зближення не досягнуто, але правильні кроки зроблені. Так, приведена відповідно до бухгалтерського обліку дата відображення доходів і витрат. Зникла і потреба вести облік приросту-зменшення балансової вартості запасів;

3) змінено порядок розрахунку амортизації необоротних активів. Тепер амортизація буде рахуватися за правилами бухгалтерського обліку. Це суттєвий позитивний момент, оскільки спрощується ведення обліку, зменшуються трудомісткість та кількість бухгалтерських помилок;

4) зниження ставки податку на прибуток з 25% до 16% до 2014 року. Також передбачається зниження ставки ПДВ з 20% до 17%.

Через складність переходу на нові вимоги очікується багато порушень, включаючи ненавмисні. Парламент пішов назустріч платникам і передбачив штрафи за період з 1 січня по 30 червня 2011 р. у розмірі не більше 1 грн за кожне порушення.

Податковий кодекс України також обмежив частоту перевірок. Залежно від ступеня ризику платники можуть сподіватися на перевірку не частіше одного разу на рік.

Зворотнім боком цих системних інструментів податкового регулювання є недоліки, притаманні альтернативним системам оподаткування з позицій інтересів держави: певне зниження можливостей і ефективності податкового регулювання економіки за рахунок зменшення кількості податків а, відповідно, і об'єктів оподаткування; ризик недоодержання податкових надходжень до бюджету у разі погіршення загальноекономічної кон'юнктури у зв'язку зі зміною структури податкових платежів. Основний акцент при спрощеній системі оподаткування переноситься на виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рахунок відмови від основних прямих (податку на прибуток підприємств і податку з доходів фізичних осіб), частини непрямих (ПДВ) і майнових (плата за землю) податків; зменшення надходжень від такого "звичайного" джерела формування доходної частини бюджету, як штрафні санкції, внаслідок зменшення кількості перевірок і кількості податків, які сплачуються за звичайної системи оподаткування.

Висновки. Узагальнення існуючих теоретичних та методичних розробок щодо оподаткування суб'єктів малого бізнесу призвело до висновку про необхідність розгляду проблеми не лише з точки зору зменшення податкового навантаження на фінансово-господарські результати діяльності підприємців, а й з точки зору розвитку економічної системи в цілому, тобто, з точки зору забезпечення формування обсягів фінансових ресурсів необхідних для виконання державою своїх функцій. Економічний ефект від оподаткування повинен мати місце як для більшості суб'єктів малого бізнесу, так і для економічної системи в цілому.

Малі підприємства за своєю специфікою першими реагують на зміну економічної ситуації у державі. Тому активізація діяльності малого бізнесу, спрощення податкового режиму сприятимуть поліпшенню економічного становища в Україні.

Література (джерела).

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003. - zakon.rada.gov.ua/go/436-15
2. Податковий кодекс України.ід 02.12.2010.- zakon.rada.gov.ua/go/2755-17
3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 року.-zakon.rada.gov.ua/go/4618-17
4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України, остання редакція 08.07.2010.zakon.rada.gov.ua/go/2464-17.
5. Ватульов А. Реформування податкової політики в Україні як передумова економічного зростання. / А. Ватульов// Вісник Української академії державного управління при Президентові України. - 2008. - № 4. - С. 60-73.
6. Іванов Ю.Б. Світові тенденції антикризового податкового регулювання. //Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). - 2010. - №1. - С.10-15.
7. Кириленко О.. Класичні засади оподаткування у вітчизняній системі /О. Кириленко // Фінанси України. - 2007 - № 9. - С.11-14.
8. Луніна І.. Податкова політика України у контексті створення умов для економічного зростання. / І. Луніна // Економіка України. - 2007. - № 9. - С. 24-36.
9. Нагорняк Г.. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г.Нагорняк, Ю.Вовк // Галицький економічний вісник. - 2010. - №2. - С.140-152.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

10. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології // *Фінанси України*. - 2007. - № 9. - С. 60-73.
11. Податковий словник-довідник / За ред. Л.Л. Тарангул / [упоряд. Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій, А.М. Новицький, Н.Б. Новицька, Н.М. Борейко]. - К.: Знання України, 2010. - 155 с.

Вікторія Юріївна Мостова

Науковий керівник:
д. е. н., професор С.А.Єрохін

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми побудови ефективної системи медичного страхування в Україні на основі поєднання обов'язкової та добровільної форм страхування в медичній сфері. Висвітлено недоліки існуючої системи медичного страхування та наведено шляхи їх подолання. Ключові слова: страхування, медичне страхування, добровільне медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, медичні послуги.

В.Ю. Мостовая

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследуются проблемы построения эффективной системы медицинского страхования в Украине на основе сочетания обязательной и добровольной форм страхования в медицинской сфере. Освещаются недостатки существующей системы медицинского страхования и приведены пути их преодоления.

Ключевые слова: страхование, медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, медицинские услуги.

V.U.Mostovaya

STATUS AND PROBLEMS OF HEALTH INSURANCE IN UKRAINE

The article deals with the problems of building effective health insurance system in Ukraine based on the combination of mandatory and voluntary forms of insurance in the medical field. Highlights the shortcomings of the current health insurance system and provides ways to overcome them.

Keywords: Insurance, medical insurance, voluntary health insurance, mandatory health insurance, medical services.

Постановка проблеми. Світова практика з кожним днем звертає все більше увагу на методи забезпечення здоров'я населення. Тому функціонування ефективної страхової системи надання медичних послуг є питанням вкрай важливим. В Україні приділяється мало уваги фінансуванню системи медичних послуг, тому страхування в даному напрямку є недостатньо розвинутим. Це є серйозною проблемою, яка потребує вирішення. Актуальним постає питання дослідження сучасного стану добровільного медичного страхування для визначення подальших перспектив його розвитку в Україні.

У сучасних умовах розвиток медичного страхування набуває все більшого значення для економіки України. Уже тривалий час дана проблема обговорюється в широких колах громадськості. Через свою важливість і неоднозначність спричиняє дискусії щодо її принципів, методів, шляхів упровадження і реалізації в Україні.

Аналіз останніх досліджень і аналіз останніх років. Проблема ефективності використання медичного страхування активно обговорюється серед вчених та економістів, зокрема, П. Лівак, М. Мних, Н. Мних, В. Москаленко та ін. Так, В.Ф.Москаленко та В.М.Пономаренко вважають, що для залучення у сферу охорони здоров'я додаткових коштів у зв'язку з економічною кризою в країні необхідні реформи [10]. Одним із дієвих джерел їх надходження є медичне страхування в будь-якій формі [10]. Т.Стецюк визначає фінансовою основою побудови ефективної системи охорони здоров'я тільки її побудову на страхових засадах [13, с.73]. В.В.Рудень та О.М.Сидорчук у своїх працях зазначають, що система обов'язкового медичного страхування дасть змогу значною мірою впорядкувати економіко-правові й соціальні відносини в медичній галузі та створити відповідне підґрунтя для виходу зі стану розбалансованості процесу управління в системі медичного забезпечення, а також зі стану кризи здоров'я громадян України [12, с.78].

Невирішені раніше частин загальної проблеми. В Україні досі невирішеними залишаються питання щодо форми та структури системи медичного страхування, що у свою чергу стримує розвиток цього сектору та не забезпечує належний рівень страхового захисту громадян.

Мета дослідження. Дослідження сучасного стану ринку медичного страхування в

Україні. Розгляд й обґрунтування комплексу проблем щодо медичного страхування в Україні.

Основні результати дослідження. Медичне страхування в Україні у своєму розвитку пройшло низку етапів. Виникнення страхування медицини як системи сягає середини XIX ст.

Взагалі, медичне страхування - це спосіб страхового захисту громадян від непередбачуваних проблем з їх здоров'ям, шляхом виплати компенсації за понесені витрати. Головною метою його проведення є забезпечення громадян, у разі виникнення страхового випадку, можливістю одержання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів і фінансування профілактичних заходів.

Вітчизняне страхове законодавство виділяє добровільне й обов'язкове медичне страхування [3].

Добровільне медичне страхування є доповненням до обов'язкового.

Підтримуючи думку багатьох вчених, зауважимо, що фінансування охорони здоров'я, виходячи із сьогоденних реалій української економіки повинне здійснюватися на трьох рівнях: "державне фінансування; "обов'язкове медичне страхування (далі ОМС); "добровільне медичне страхування (далі ДМС).

Ця думка виходить із того, що в Україні протягом декількох років робиться спроба впровадити саме державно-фондову систему медичного страхування, що передбачає створення й функціонування фонду обов'язкового медичного страхування, що поступове візьме на себе державні гарантії перед громадянами по наданню захисту здоров'я громадян - учасників даної системи.

У той же час ринок добровільного медичного страхування не буде протиставлятися системі обов'язкового медичного страхування, тому що це ланки одного ланцюга, назва якого - страховий метод фінансування охорони здоров'я.

Сучасний стан фінансування охорони здоров'я України є вкрай недостатнім і не створює передумов для здійснення якісної медичної допомоги в необхідних обсягах, особливо для соціально незахищених верств населення. На відміну від інших галузей народного господарства, охорона здоров'я майже повністю перебуває на бюджетному фінансуванні, а можливість залучення інших джерел фінансування стримується як законодавством, так і негативним відношенням державних органів управління охороною здоров'я до ринкових механізмів в охороні здоров'я. Медична галузь в Україні не має можливості користуватися перевагами ринкової економіки. Одного ж бюджетного фінансування недостатньо для нормальної взаємодії охорони здоров'я з іншими галузями, які вже працюють за законами ринкових відносин, тому система охорони здоров'я випробовує весь пакет проблем, пов'язаних з непогодженістю цих відносин [9].

Сфера медичної допомоги не включена в легальний ринковий оборот, всі фінансові потоки йдуть повз неї. За деяким даними близько 2/3 ринкового обороту доводиться на тінювий сектор, ці фінансові потоки не спрямовують до бюджету податкові надходження, що, у свою чергу, обмежує бюджетні надходження в охорону здоров'я. Участь сфери медичної допомоги в тінювому ринковому обороті народжує корупцію серед частини лікарів і не дає можливості забезпечити рівну доступність медичної допомоги всім громадянам, залишаючи як незаможних, так у багатьох випадках і заможних, без належної й необхідної медичної допомоги.

Відбувається розвиток практично неконтрольованих державою механізмів пристосування до ринкового середовища - легальні й нелегальні платежі населення. Незважаючи на конституційні гарантії безплатності медичної допомоги, значна частина медичних послуг стала по суті платною. Пацієнти оплачують необхідні для лікування ліки і матеріали, несуть господарські витрати за харчування, постільну білизну й навіть платять за послуги молодшого медичного персоналу.

Неофіційна оплата послуг лікаря стала розповсюдженим явищем, її розмір часом надмірно дорогий і тому недоступно й руйнівний для більшості пацієнтів. Як серед пацієнтів, так і серед лікарів росте невдоволення існуючим положенням справ. Лікарі, по суті, стали заручниками двозначної ситуації, у яку вони поставлені державою й суспільством. З одного боку, реалізація владних механізмів центральної влади втримує

сферу медичної допомоги поза ринковими відносинами, забороняючи безпосередні платежі пацієнтів, з іншого боку - не забезпечує її захисту від ринкової стихії.

З огляду на сформовану ситуацію, Міністерство охорони здоров'я України висловило припущення, що на введення страхової медицини в нашій країні знадобиться 2- 3 роки. За даними міністерства планується, що у 2012 р. розмір надходжень на забезпечення медичного страхування становитиме 15,573 млрд. грн.: від роботодавців - 7,673 млрд. грн., від застрахованих - 4,567 млрд. грн., фонду й місцевої влади - 3,333 млрд. грн. [8].

Досліджуючи дану проблему, відмітимо, що в Україні вже з'являються перші досвіди застосування страхової медицини. Одним з її прототипів можна вважати лікарняні каси. Вони досить успішно працюють у багатьох містах України. Але це - форма добровільного медичного страхування. Якщо говорити про загальнообов'язкове медичне страхування, то про необхідність його впровадження, мова йшла ще на початку 90- х, тобто задовго до появи 49- й статті Конституції, що гарантує всім громадянам України безкоштовне медичне обслуговування [11]. В 2002 році з'явився перший проект закону про державне соціальне медичне страхування. У період з 2002 по 2008 рр. у Верховну Раду було подано ще шість законопроектів, що пропонують увести загальнообов'язкове медичне страхування. Але всі вони поки так і залишилися проектами. Черговий проект закону "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування" був зареєстрований у грудні 2007 року. Проектом пропонується на основі Фонду соціального страхування по тимчасовій втраті працездатності здійснювати послуги обов'язкового медичного страхування.

За даним проектом закону планується, що витрати на надання медичних послуг буде нести роботодавець (4,2% від фонду оплати праці) і місцеві органи виконавчої влади, а клієнти будуть оплачувати страхові внески в частині покриття витрат на матеріальне забезпечення й соціальні послуги фонду .

Вибір форми медичного страхування в кожній країні залежить від конкретних економічних і культурно-історичних умов, від особливостей демографічних і соціальних показників, рівня захворюваності та інших факторів, які характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування.

На мою думку, головними перепонами переважно правового характеру на шляху впровадження медичного страхування в Україні є:

- по-перше, відсутність відповідного чіткого законодавства щодо запровадження медичного страхування. Статтею 49 Конституції України передбачено, що держава створює умови для ефективного й доступного для всіх громадян медичного обслуговування, у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена [1]. Проте реформування та вдосконалення системи охорони здоров'я потребує і змін джерел фінансування даної сфери;

- по-друге, у самому Законі України "Про страхування" першим пунктом серед обов'язкових видів страхування виділено медичне страхування, а до добровільних видів страхування належать медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) та страхування здоров'я в разі хвороби [3]. Таке трактування незрозуміле та заплутане;

- по-третє, якщо аналізувати вітчизняне законодавство, то в прийнятих Верховною Радою "Основах законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" передбачено введення обов'язкового соціального медичного страхування в Україні [2]. Соціальний характер медичного страхування виключає можливість участі страхових компаній в обов'язковому соціальному медичному страхуванні. Отже, в Україні згідно із законодавством має діяти соціальне медичне страхування, обов'язкове та добровільне медичне страхування, що є неможливо;

- по-четверте, сьогодні в Україні не існує жодного діючого нормативно-правового акта, який би регулював процес організації фінансування медицини. Тому пріоритетним напрямом діяльності на загальнодержавному рівні стало розроблення проекту закону "Про загальнообов'язкове державне медичне страхування", який передбачатиме реалізацію програми побудови процесу медичного страхування в Україні. До розгляду Верховної Ради України винесено кілька законопроектів, що базуються, відповідно, на концепціях соціального й обов'язкового медичного страхування. Це - законопроекти про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування (реєстраційні № 4505 та

4505-1) [4; 6] та проекти закону про фінансування охорони здоров'я й медичне страхування (реєстраційні № 3370 та 3370-1) [5; 7]. Ці чотири проекти залежно від їх концептуальної спрямованості можна розділити на дві групи: перші два базуються на концепції соціального страхування і передбачають створення одного національного страхового фонду, а останні - на концепції обов'язкового комерційного страхування та орієнтовані на створення конкурентного ринку обов'язкового медичного страхування за участю багатьох страхових компаній. Головна відмінність даних законопроектів - це способи акумуляції коштів, а питання про те, які послуги включати в програму ОМС, залишаються відкритими в кожному з них;

по-п'яте, у разі запровадження ОМС фінансове навантаження від нововведення понесуть платники податків, що сприятиме лише збільшенню тінізації економіки. Вирішення даної проблеми лежить у площині зменшення податкового навантаження принаймні на обсяг внесків у Медичний фонд і чіткого налагодження механізму контролю за спрямуванням внесених коштів. На нашу думку, зміна спрямування хоча б третини сьогоденної ставки податку з доходів фізичних осіб на фінансування медицини дозволить отримувати набагато якісніші медичні послуги без погіршення рівня життя населення. Реальне підвищення якості медичного обслуговування створить сприятливий клімат для переходу медичної галузі на ринкові засади, що дасть змогу громадянам вимагати належного рівня наданих медичних послуг.

Впровадження обов'язкового медичного страхування без створення відповідних економічних і політичних передумов у суспільстві може породити безліч проблем. Зокрема, якщо не буде проведена реструктуризація системи медичної допомоги, не будуть реалізовані відповідні стратегії підвищення ефективності витрат, раціоналізації використання наявних у галузі фінансових, матеріально-технічних і кадрових ресурсів, впровадження обов'язкового медичного страхування, замість очікуваного позитивного ефекту може призвести до небажаних наслідків. Це і підвищення вартості медичних послуг, додатковий податковий тиск на працюючих та роботодавців, ухилення від сплати податків, високі витрати на утримання персоналу ще одного фонду соціального страхування і т. п. [8].

Слід визнати, що в нинішній економічній ситуації без залучення додаткових коштів ні бюджетна система фінансування, ні обов'язкове медичне страхування, ні те й інше разом узяті не здатні забезпечити повноцінне фінансування системи медичного обслуговування населення в державних і комунальних закладах охорони здоров'я.

Крім того, навіть залучення певних додаткових коштів не є гарантією майбутнього фінансового благополуччя. Можливість виникнення дефіциту коштів може бути пов'язана, наприклад, з розвитком і впровадженням у клінічну практику нових медичних технологій, лікарських засобів, що, у свою чергу, зумовить зростання вартості медичної допомоги. Не можна виключати й таких факторів, як тенденція до надмірного споживання послуг з боку пацієнтів, а також генерування необґрунтованих медичних послуг та витрат суб'єктами, що надають медичну допомогу.

Тому поступове збільшення фінансування системи охорони здоров'я має супроводжуватися одночасним введенням додаткових економічних механізмів контролю за витратами на охорону здоров'я.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, можна зробити лише один висновок, що альтернативи системі медичного страхування не існує. Медичне страхування - це єдиний шлях для виходу охорони здоров'я України з економічної й соціальної кризи.

Отже, функціонування поряд двох форм - обов'язкового та добровільного медичного страхування - потребує розробки ефективного як правового, так і економічного механізму. Доки на законодавчому рівні не буде врегульовано питання щодо запровадження системи обов'язкового медичного страхування, доти добровільне медичне страхування не буде виконувати ролі додаткового фінансування медичних послуг, а його значення буде зводитися до можливості покриття мінімального рівня медичних послуг за базовими програмами страхування. Система обов'язкового медичного страхування має бути неприбутковою діяльністю та гарантом соціальної захищеності громадян.

Література:

Національна Академія Управління

1. Конституція України від 28.06.1996 р. зі змінами та доповненнями. - <http://www.rada.gov.ua/>.
2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування Закон України від 14.01.1998 зі змінами та доповненнями. - <http://www.rada.gov.ua/>.
3. Про страхування: Закон України від 7.03.1996 р. зі змінами та доповненнями. - <http://www.rada.gov.ua/>.
4. Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування: Проект Закону України від 12.12.2003 р. № 4505. - <http://www.rada.gov.ua/>.
5. Про загальнообов'язкове медичне страхування: Проект Закону України від 27.01.2004 р. № 3370-1. - <http://www.rada.gov.ua/>.
6. Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування: Проект Закону України від 6.02.2004 р. № 4505-1. - <http://www.rada.gov.ua/>.
7. Про фінансування охорони здоров'я та медичне страхування: Проект Закону України від 8.11.2003 р. № 3370. <http://www.rada.gov.ua/>
8. Лівак П. Перспективи впровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні / П. Лівак, О. Рогова // Підприємництво, господарство і право. - 2008. - №1. - С.62-66.
9. Мних, М., Мних, Н. Проблеми та перспективи розвитку медичного страхування в Україні // Економіка. Фінанси. Право. - 2003.- №2. - С. 21-28.
10. Москаленко В. Ф. Концепція розвитку охорони здоров'я - стратегія реформування галузі / В. Ф. Москаленко, В. М. Пономаренко//Лікарська справа.-2001.-№1.-С.3-9.- <http://www.likat.info/profi/articles/404.html>.
11. Парамонов З., Парій В., Мишківський В. Лікарняна каса - прообраз медичного страхування в Україні // Економічний часопис. - 2004. - №10. - С. 38-40.
12. Рудень В. В. Передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / В. В. Рудень, О. М. Сидорчук // Фінанси України. - 2006. - № 10. - С. 71-78.
13. Стецюк Т. Фінансові основи побудови системи охорони здоров'я на засадах страхової медицини / Т. Стецюк // Страхова справа. - 2008. - № 2. - С. 72-73.

Грина Олександрівна Нипка

Науковий керівник:

д. е. н., професор С.А. Єрохін

КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано переваги комплексного оцінювання ефективності діяльності підприємства, за допомогою якої формуються як поточні цілі та задачі, так і стратегія управління в цілому.

Ключові слова: бізнес-процеси, збалансована система показників, стратегічне управління, фінансовий менеджмент

І.А. Нипка

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснованы преимущества комплексной оценки эффективности деятельности предприятия, с помощью которой формируются как текущие цели и задачи, так и стратегия управления в целом.

Ключевые слова: бизнес-процессы, сбалансированная система показателей, стратегическое управление, финансовый менеджмент

І.А. Нипка

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMICAL BUSSINESS ACTIVITY

The article grounds the advantages of a comprehensive evaluation of the company, which helps to formulate as current goals and objectives, as management strategy in general.

Keywords: business processes, Balanced Scorecard, strategic management, financial management

Постановка проблеми. Зазвичай, під час здійснення господарської діяльності підприємства орієнтуються лише на фінансові показники, як на підсумковий результат діяльності на кінець звітного періоду, абсолютно не враховуючи інші вагомні фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства загалом.

В зв'язку з цим, підприємствам необхідна нова система комплексної оцінки, яка б в своєму повноті дозволяла охарактеризувати фінансово-економічну діяльність підприємств, якість їх організаційного механізму, оцінити результати щодо досягнення ними цілей, стратегій, їх функціонування та розвитку, достовірно діагностувати внутрішні та зовнішні процеси, які відбуваються на підприємствах.

Адже досягнення цілей, що розраховані на короткотривалий період, таких як позитивні фінансові показники, поглиблюють проблеми на підприємстві, оскільки орієнтація працівників лише на результат, породжує нездорову конкуренцію між ними, не функціональне виконання певних організаційних та інших внутрішніх бізнес-процесів і таке інше, заради конкретного показника.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Під час проведення дослідження за даною темою, основною, фундаментальною працею стала робота Д. Нортон і Р. Каплана "Збалансована система показників" [1], написана на початку 90-х рр., що певною мірою здійснила революцію в галузі стратегічного управління. Також були опрацьовані роботи таких вітчизняних та зарубіжних науковців як В. Орлова [7], А. Гершун [2], О. Дмитрієва [3], А. Міцкевич [4], Нівен П. [5], В. Репін [8] та І. Тарасенко [9].

Мета дослідження. З'ясування переваг комплексної оцінки ефективності діяльності підприємств та характерних особливостей Збалансованої системи показників.

Основні результати дослідження. Історично склалося, що питання щодо визначення вартості та ефективності діяльності компанії завжди було актуальним і постійно досліджувалося вченими. Починаючи з 20х. р.р. ХХ століття формувалися основні ідеї оцінки ефективності діяльності компанії, які постійно вдосконалювалися.

Таблиця 1. Основні парадигми визначення вартості та ефективності діяльності компанії [7]

Критерії	Мале підприємництво	Мікропідприємництво
Середня кількість працівників за звітний період	Не більше 50	Не більше 10
Річний дохід від будь – якої діяльності	Не більше суми еквівалентній 10 млн євро по середньорічному курсу НБУ	Не більше суми еквівалентній 2 млн євро по середньорічному курсу НБУ

Передумовою виникнення системи збалансованих показників було прагнення керівництва західних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних зацікавлених груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів. Для того, щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління бізнесом, необхідно перш за все - комплексно оцінити ефективність діяльності підприємства, сформувати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників, добре збалансовану систему стратегічного вимірювання.

Отже, збалансована система показників (англ. Balanced Scorecard (BSC)) - це система менеджменту, розроблена на початку 1990-х р. Р. Капланом і Д. Нортеном. Її призначення - забезпечити чіткіше формулювання стратегічних планів та їхню реалізацію - є ширшим за призначення систем, які лише вимірюють фінансові показники.

Збалансована система показників - джерело інформації як щодо внутрішніх процесів в установі, так і щодо їхніх зовнішніх наслідків.

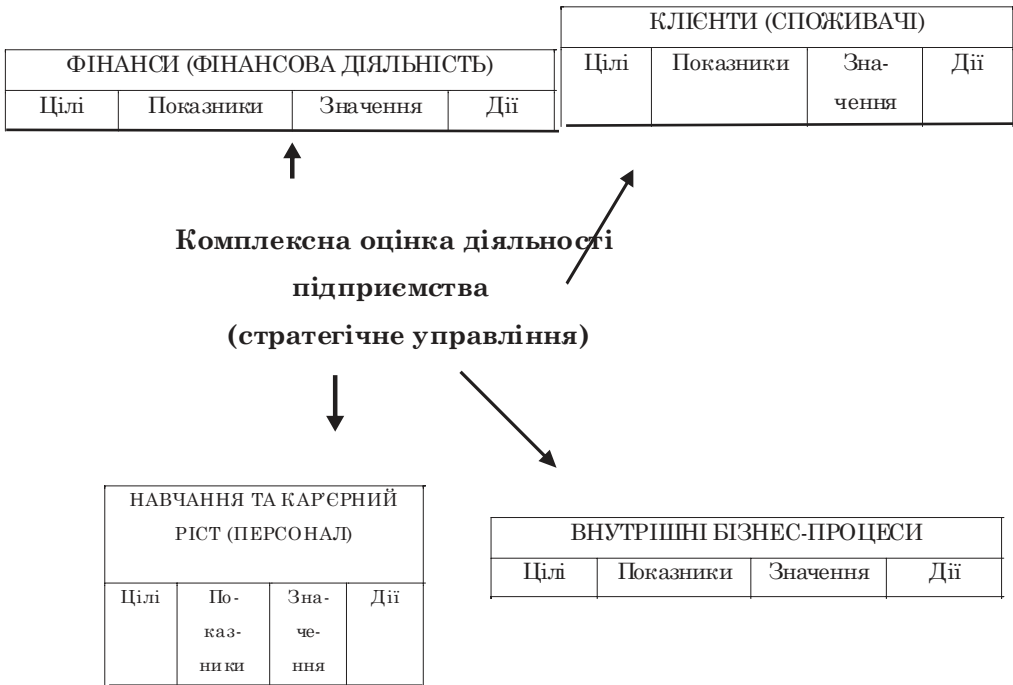
Таблиця 2. Комплекс категорії "збалансована система показників" [2, 4, 6]



Отже, на практиці підприємство слід діагностувати за основними чотирма категоріями: фінанси, внутрішні бізнес-процеси, клієнти та кваліфікація персоналу. Кожна з цих

категорій в свою чергу аналізується за іншими чотирма питаннями: цілі, показники, значення та дії (Табл.3).

Таблиця 3. Збалансована система показників [1]



Висновок. Отже, можна зробити такі висновки, що збалансована система показників має притаманні лише їй наступні особливості:

1. Використання показників, котрі раніше не мали відображення в стратегічних і поточних планах, зокрема, конкурентну позицію підприємства, якість бізнес-процесів та обслуговування, кількість звернень клієнтів;
2. Поєднання фінансових і нефінансових показників з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результатуючими показниками і ключовими факторами, під впливом яких вони формуються;
3. Наявність стійкого зв'язку між показниками операційної ефективності і показниками досягнення стратегічних цілей;
4. Формування чітко заданої, адаптованої до умов функціонування підприємства, системи показників для кожного підрозділу;
5. Визначення пріоритетності та послідовності виконання цілей підприємства.

Література:

1. Каплан Р., Нортон Д. Збалансована система показників. - М.: Олімп Бізнес, 2003. - 446 с.
2. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. - М.: Олимп-Бизнес, 2005. - 415 с.
3. Дмитрієва О. Збалансована система показників у стратегічному управлінні підприємствами в Україні та Угорщині / О. Дмитрієва // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2007. - №2. - С. 21-28.
4. Мицкевич А. Структура сбалансированной системы показателей фирмы / А. Мицкевич // Экономические стратегии. - 2004. - №5-6. - С.132-137.
5. Нивен П. Р. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом - максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Р. Пол Нивен / пер. с англ. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. - 328 с.
6. Олексів І.Б. Побудова системи збалансованих показників підприємства на основі моделі одночасних рівнянь / І.Б. Олексів // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2006. - №12. - С. 132-138.

Національна Академія Управління

7. Орлова В.Н. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления торговыми предприятиями // *Европейский вектор економічного розвитку*. - 2011. - №1. - С. 141-151.
8. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. - М.: РИИ "Стандарты и качество", 2004. - 343 с.
9. Тарасенко І.О. Формування збалансованої системи показників в контексті сталого розвитку підприємства // *Проблеми економіки та управління*. - 2010. - №9. - С. 254-260.

Тетяна Вікторівна Ожован

Науковий керівник:

к.е.н., доцент В.О. Романишин

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз сучасних тенденцій іноземного інвестування в Україні. Виявлено проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України. Запропоновано напрями розвитку іноземного інвестування в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інвестування, інвестор, іноземні інвестиції, капіталовкладення.

Т.В. Ожован

ПУТИ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проведен анализ современных тенденций иностранного инвестирования в Украине. Выявлены проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины. Предложены направления развития иностранного инвестирования в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, инвестор, иностранные инвестиции, капиталовложение.

T. Ozhovan

WAYS OF DEVELOPMENT OF THE FOREIGN INVESTING ARE IN UKRAINE

In the article the conducted analysis of modern tendencies of the foreign investing is in Ukraine. The educed problems of bringing in of foreign investments are in the economy of Ukraine. Directions of development of the foreign investing are offered in Ukraine.

Keywords: investments, investing, investor, foreign investments, capital investments.

Постановка проблеми. Суттєвим фактором успішного розвитку ринкових відносин та стабілізації економіки України є активізація діяльності підприємництва, найбільш дійового засобу розв'язання таких соціально-економічних завдань, як структурна перебудова економіки, успішний процес приватизації, забезпечення насиченості внутрішнього ринку конкурентноспроможними товарами та послугами, вихід на світовий ринок, послаблення монополізму та розвитку конкуренції, створення додаткових робочих місць. Однією з найголовніших умов активізації підприємницької діяльності та, як наслідок, розвитку економіки в цілому, є наявність доступних джерел фінансування та засобів підтримки. В сучасних умовах господарювання вітчизняний інвестор не має достатньо ресурсів для розвитку та розширення виробництва, тому особлива увага повинна приділятися іноземним інвестиціям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику іноземного інвестування відображено в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, серед них: О. Батура [2], А. Гречан [3], М. Денисенко [3], Д. Загірняк [5], С. Захарін [6], Л. Катан [9], К. Комарова [2], К. Реверчук [7], Рубанова Є. [5] та інші.

Невирішені частини проблеми. Вітчизняні економісти-науковці ведуть активний пошук обґрунтування рецептів подальшого поживлення інвестиційних процесів в Україні. Але в численних публікаціях основну увагу зосереджено власне на самому механізмові інвестування, на галузевих пріоритетах інвестування, на елементах інвестиційного менеджменту чи його державного регулювання, тоді як проблеми визначення специфіки економічного становища України, ролі і впливу інституційних чинників на процес інвестування ще надто мало приділяється уваги.

Метою дослідження є розкриття сучасних проблем іноземного інвестування в Україну, визначення напрямків та механізму залучення іноземних інвестицій та розробка заходів щодо перспектив отримання додаткового капіталу для розвитку економіки країни.

Основні результати дослідження. Залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі є дійсно надзвичайно важливим та необхідним явищем. Економіка України не зможе вийти з кризового стану і структурно перебудуватись за рахунок власних резервів (за оцінкою деяких спеціалістів термін такого виходу може становити близько

двадцяти років). Було б нерозважливо не враховувати багатий світовий досвід і не використовувати іноземні інвестиції, особливо у вигляді ноу-хау, кредитних ліній для підтримки життєво важливих господарських структур.

Іноземні інвестиції - це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [7].

Найістотніші етапи розвитку та особливості ключових сегментів середовища іноземної інвестиційної діяльності в Україні показано на рис. 1.

Природним середовищем для ефективної іноземної інвестиційної діяльності є ринкова економіка з притаманними їй розвинутими нормативно-правовими та економічними регуляторами і відповідною інфраструктурою. Таке середовище в Україні лише починає формуватися, до того ж ринкова переорієнтація економіки відбувається в складному сплетенні політичних та соціально-економічних процесів.

Станом на 01.01.2012 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну (кумулятивно), з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці, склав 49,4 млрд.дол.США, що в розрахунку на одну особу становить 1084,3 дол. США [8, с.4].



Рисунок 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд.доларів США [8, с.4]

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності.

На підприємствах промисловості зосереджено 30,9 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у фінансових установах - 33,1%.

Обсяги залучення інвестицій в основний капітал підприємств України у 2011 року складають 184,5 млрд. грн., що становить 122,4 відсотків до 2010 року [8, с. 7].

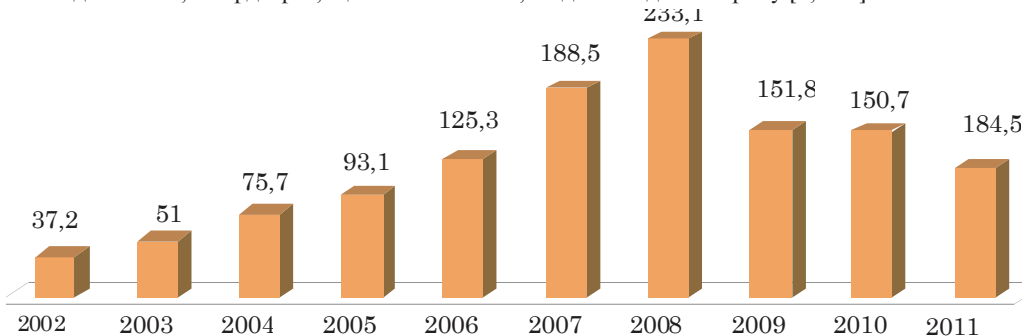


Рисунок 3. Динаміка інвестицій в основний капітал, млрд.грн. [8, с.7]

Аналіз динаміки освоєних інвестицій в основний капітал у 2009-2011 роках також свідчить про спад темпів їх зростання, що свідчить про можливість виникнення ризиків щодо незавершеного виконання та недофінансування інвестиційних проектів у перспективі, збільшення обсягів зносу основних фондів та зниження конкурентоспроможності продукції.

Зростання інвестицій в основний капітал у 2011 р. досягло 22,4 % порівняно з попереднім роком. У розрізі видів економічної діяльності найбільш динамічно зростали інвестиції в діяльність готелів і ресторанів (на 39,3 %), що значною мірою обумовлено підготовкою до Євро-2012, сільське господарство (32,0 %), промисловість (30,9 %), будівництво (46,3 %). Серед видів економічної діяльності спад обсягів інвестування зафіксовано лише у сфері операцій із нерухомим майном - на 6,1 %, рибальстві, рибництві - 45,6 %. Таким чином, з урахуванням абсолютних показників у структурі інвестування відбулися зрушення на користь галузей виробничої діяльності [10, с. 20].

Позитивною тенденцією післякризового періоду стало відновлення інвестування промисловості. Зростання інвестицій в основний капітал у цей вид економічної діяльності сформувало майже половину загального приросту інвестицій в економіці України. Водночас динаміка інвестування її складників значно відрізнялася. Найбільше зросли інвестиції в добувну промисловість (на 37,5 %) та у виробництво й розподілення електроенергії, газу та води (на 114,7 %). Натомість у багатьох галузях переробної промисловості інвестиційна активність була значно повільнішою чи негативною - зафіксовано зменшення інвестицій в основний капітал на 43,2 % порівняно з попереднім роком у хімічній та нафтохімічній промисловості, тривало падіння інвестицій у виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції - на 3,6 %, виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення - на 28,2 %, оброблення деревини та виробництво виробів з деревини - на 9,7 % [10, с. 20].

Низка експортоорієнтованих галузей промисловості пододала спадні тенденції інвестування попереднього року, забезпечивши значний приріст інвестицій в основний капітал у 2011 р. Так, у металургію - вкладено на 54,8 % більше інвестицій, ніж в 2010 р., харчову промисловість - на 29,4 %. Разом з тим високих показників зростання інвестицій досягнуто на підґрунті значного падіння минулого року. Продовжувалося нарощування інвестування машинобудування, в 2011 р. обсяг інвестицій в основний капітал, вкладених у цю галузь промисловості, збільшився на 20,1 % [10, с. 21].

Отже, у цілому статистичні дані та міжнародна інвестиційна позиція України свідчать, що Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Проблеми, які на даний час найбільш негативно впливають на інвестиційний клімат в Україні, гальмуючи інвестиції в економіку, та потребують першочергового розв'язання сконцентровані у сфері діяльності: судової гілки влади; корпоративного управління; земельних відносин; функціонування аграрного ринку; фондового ринку; банківської системи; сфери технічного регулювання; податкової системи, зокрема адміністрування податків, валютного регулювання, звітності і контролю у цій сфері.

Сприятливий інвестиційний клімат України має бути забезпечений:

- 1) оздоровленням фінансової системи;
- 2) розробкою стабільної законодавчої бази;
- 3) можливістю реінвестування прибутку;
- 4) стимулюючою системою оподаткування;
- 5) забезпеченням конвертації національної валюти.

Участь іноземних інвесторів передбачає наявність розвиненої ринкової інфраструктури, особливо формування ефективної правової та інвестиційної інфраструктури ринку цінних паперів з метою забезпечення ліквідності акцій приватизованих підприємств і створення можливостей мобілізації капіталів.

Велике значення для соціально-економічного зростання є співпраця України з міжнародними фінансовими інститутами. Але існуючий на сьогодні механізм використання іноземних позик не тільки не є ефективним, а й у багатьох випадках характеризується нецільовим використанням отриманих кредитних ресурсів. Необхідно підкреслити, що Україна повинна не тільки розраховувати на міжнародну фінансову допомогу, а більш ефективно проводити власну фінансово-кредитну політику, спрямовану на соціально-економічне зростання.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином, особливо важливим є визначення пріоритетних напрямів іноземного інвестування, що дозволяє державним структурам за допомогою економіко-правових чинників проводити відповідну політику їх регулювання, а також дає можливість найбільш раціонально використовувати фінансові та грошові ресурси. Важливим є використання інструментів грошово-кредитної політики для створення сприятливих умов по залученню прямих іноземних інвестицій в структурну перебудову економіки України. За допомогою фіскальних та грошово-кредитних інструментів держава повинна регулювати обсяги іноземних інвестицій, здійснювати їх перерозподіл з необхідним урахуванням інтересів соціально-економічного розвитку країни.

Для суттєвого покращення інвестиційного клімату в Україні актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для залучення іноземного капіталу й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Про режим іноземного інвестування: Закон України. Відомості Верховної Ради України, №19, 1996 р. // zakon.rada.gov.ua.
2. Батура О.В., Комарова К.В. Іноземні інвестиції: монографія. - Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002.- 179 с.
3. Денисенко М.П., Гречан А.П. Інвестиційний клімат України та напрями його подальшого покращення // Проблеми науки. - 2005. - №12. - С. 32-39.
5. Загірняк Д.М., Рубанова Є.К.. Проблеми іноземного інвестування в економіку України // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля №7(161)_ч.2_2011 р. - http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VISUNU/2011_7_2/Index.htm
6. Захарін С.В. Механізм державного регулювання іноземного інвестування. - К., 2003. - 162 с.
7. Інвестологія: наука про інвестування : навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. - К.: Атіка, 2007. - 264 с.
8. Інформація щодо інвестиційного клімату України. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32834
9. Катан Л.І. Фінансові аспекти іноземного інвестування // Економіка и управление. - 2006. - № 2-3. - С. 26-29.
10. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. - К.: НІСД, 2012. - 256 с.

Тамара Михайлівна Пекур

*Науковий керівник:
д. е. н., професор Єрохін С. А.*

УДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ДЕПОЗИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан депозитної діяльності України, наведено рекомендації щодо її вдосконалення.

Ключові слова: депозит, депозитні операції, ефективність, депозитна політика, банк, ресурси.

Т. М. Пекур

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕПОЗИТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье проанализировано современное состояние депозитной деятельности Украины, приведены рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова: депозит, депозитные операции, эффективность, депозитная политика, банк, ресурсы.

Т. М. Пекур

THE IMPROVING NATIONAL DEPOSIT SYSTEM OF UKRAINE

The article analyzes the current state of the deposit system of Ukraine, provides recommendations for improvement.

Keywords: deposit, deposit operations, efficiency, deposit policy, bank resources.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки грошові ресурси, які акумулюються у формі депозитних вкладів, є важливим джерелом інвестицій в національне господарство. Від стимулювання ресурсного потенціалу банків залежить зміцнення стійкості банківського сектору, підвищення довіри до нього з боку вкладників і кредиторів, поліпшення інвестиційної активності, розвиток усіх галузей економіки України, і як результат - вихід економіки з кризи та інтеграція національної банківської системи у світове співтовариство. Збільшення ресурсної бази комерційних банків потребує глибоких якісних перетворень у банківській сфері, а головне - удосконалення депозитної політики банків. В ряду актуальних завдань українських банків - формування довіри клієнтів з метою забезпечення достатньої ресурсної бази і виконання зобов'язань перед вкладниками [9].

Залучення ресурсів для банку є основою його діяльності, пріоритетним завданням, яке історично відіграє первинну і визначальну роль відносно його активних операцій. Вкладні кошти є найбільш вагомою частиною ресурсної бази банків, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Частка залучених коштів в різних банках коливається від 75 % і вище. Одним із пріоритетних напрямів стратегії розвитку діяльності банків та вітчизняної економіки в цілому на сучасному етапі є підтримка ресурсної бази банків на достатньому для їх ефективного функціонування рівні. При цьому дуже важливим залишається питання залучення оптимального обсягу депозитних ресурсів на оптимальний строк. Саме ці факти дають змогу стверджувати, що дослідження та вдосконалення депозитної політики банків є безумовно актуальними на сучасному етапі економічного розвитку [3].

Сучасна банківська практика характеризується великим розмаїттям вкладів, депозитів і депозитних рахунків. Це пояснюється прагненням банків в умовах сегментованого висококонкурентного ринку найповніше задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їх заощадження та вільні грошові капітали на банківські рахунки [9].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування ефективної депозитної діяльності присвячені роботи вітчизняних вчених, зокрема О. Врублевський, І. М. Вядрова, О. А. Дмитрієва, А. І. Ковшар та ін. Віддаючи належне їх напрацюванням, водночас ряд питань залишається недостатньо дослідженим з погляду впливу світової фінансової кризи на проведення та удосконалення депозитної політики вітчизняних банків.

Метою дослідження. Оцінка на основі аналізу поточного стану депозитної діяльності

комерційних банків України та надання окремих пропозицій для підвищення ефективності функціонування.

Основні результати дослідження. Тлумачення депозитних операцій в сучасній економічній літературі та на практиці мають неоднозначний характер. Так, О. П. Орлюк вважає, що депозитна операція - це договір між банком і клієнтом [10].

А. М. Герасимович характеризує депозитні операції, як операції із залучення коштів на депозитні рахунки [8]. Учені визначають, що депозитні операції банку - частина його пасивних операцій, результатом проведення яких повинен бути зріст (як мінімум, не допущення зменшення) тієї частини залучених коштів банку, котра формується за рахунок добровільного розміщення у нього клієнтами (фізичними та юридичними особами), а також іншими кредитними організаціями своїх тимчасово вільних грошей на узгоджених сторонами умовах саме у якості банківського депозиту. О. С. Врублевський під депозитними операціями розуміє залучення грошових коштів або банківських металів від вкладників на їх рахунки в банку на договірних засадах або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ошадними (депозитними) сертифікатами [2].

На думку В. Д. Лагутіна депозитні операції - це операції із залучення або розміщення коштів на депозит [7].

Н. О. Кожель вважає, що до депозитних операцій банків слід віднести всі їхні операції щодо залучення заощаджень громадян, вільних коштів юридичних осіб, зокрема вкладення тимчасово вільних ресурсів одних банків в інші банки та в центральний банк [6].

Таким чином, досліджуючи сутність депозитних операцій слід відмітити, що більшість провідних вчених-економістів визначають категорію "депозитна операція" як залучення коштів на депозит, а лише деякі автори виокремлюють те, що сутністю проведення депозитних операцій є також аспекти проведення цих операцій.

У розвинутій ринковій економіці депозитні операції є одним із найважливіших секторів грошового ринку. Масштаби депозитних операцій визначаються наявністю на фінансовому ринку вільних грошових коштів.

Ринок депозитів юридичних осіб менш чутливий до коливань. Тому ставки за депозитами юридичних осіб менше залежать від чинників короткострокового характеру і за розміром ближчі до ставок за депозитами фізичних осіб, ніж до ставок за міжбанківськими кредитами. Депозитні ставки для фізичних осіб найпривабливіші. Це зумовлено об'єктивними причинами: термін депозитів для фізичних осіб - найбільший, а ринок - відкритий для ширшого кола клієнтів порівняно з ринком міжбанківських кредитів або ринком депозитів юридичних осіб. Тому банк, який має міцні позиції на цьому ринку, проводить стабільну процентну політику, враховуючи при цьому політику банків-конкурентів. На ринок депозитів фізичних осіб впливають чинники загального економічного розвитку - такі як рівень інфляції, нестабільна економічна та політична ситуація, курс національної валюти, дисконтна ставка Національного банку України.

Обсяг залучених вітчизняними банками депозитів станом на 01.01.2010 р. склав 248494 млн. грн., у тому числі: обсяг строкових коштів юридичних осіб - 73352 млн. грн., та обсяг строкових коштів фізичних осіб - 175142 млн. грн. За результатами 2010 р. обсяги депозитів як юридичних так і фізичних осіб зменшилися, а саме, на 22841 млн. грн. та на 19941 млн. грн. відповідно, таке зменшення характеризується підвищенням недовіри до банківської системи боку населення, у зв'язку з пануванням кризових явищ в економіці. За підсумками 2010 р. продовжувався спад обсягів залучених коштів юридичними особами, який становив 50511 млн. грн. але вже за результатами 2011 р. простежується тенденція до збільшення обсяг депозитів склав 55276 млн. грн. Станом на 01.01.2012 р. відбулося значне зростання обсягу депозитів фізичних осіб на 31488 млн. грн. Обсяг депозитів фізичних осіб у банках України за підсумками 2011 року збільшився на 60,6 млрд грн, або майже на третину (28,8%), і станом на 1 січня 2012 року склав 270,7 млрд гривень [13].

Аналіз обсягу депозитів фізичних осіб, показав, що 2009 рік характеризується зростанням депозитів (як і їх сукупного обсягу) в 2010 році їх обсяг скоротився, це, як, вже було зазначено пов'язано зі зменшенням довіри населення у зв'язку з фінансовою кризою. Не дивлячись на те, з 2011 року ситуація поліпшилась, проте на руках населення дуже багато коштів, тому підвищення довіри до банківської системи досить актуальне. Для цього необхідно [3]:

- стабілізувати та поліпшити політичну ситуацію в країні;
- ефективно використовувати можливості держави щодо рекапіталазації проблемних банків;
- створити достовірний об'єктивний централізований інформаційний ресурс, в якому буде постійно оновлена інформація про реальний стан справ в економіці України та її галузях;
- відновити довіру населення до національної грошової одиниці України - гривні стабілізуючи її курс;
- банкам зосередитися на своєму іміджі в суспільстві, адже репутаційний ризик у даний час є найбільш загрозливим, а репутацію банку створює його персонал;
- вжити заходів щодо поліпшення якості банківського капіталу;
- знизити рівень проблемних активів;
- запровадити жорсткі санкції до банків, що здійснюють неповернення депозитів і затримку платежів клієнтів;
- створити нові вигідніші для вкладників пропозиції удосконалюючи тим самим власні банківські послуги;
- налагодити законодавчий і судовий захист прав та інтересів банкірів, що по суті, свідчить про недооцінку ролі банків і навіть певну неповагу до них з боку органів державної влади;
- налагодити систему гарантування вкладів населення [3].

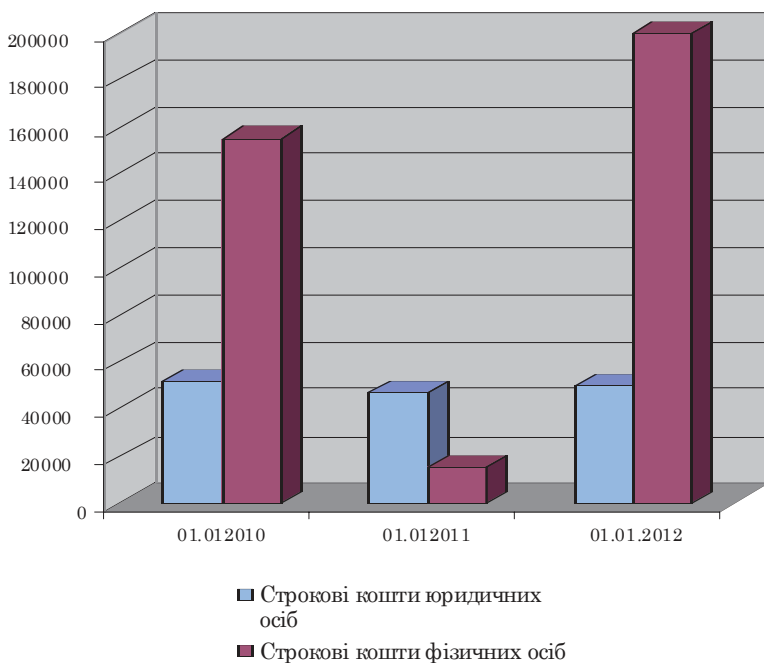


Рисунок 1.2. Обсяг депозитів, залучених банками України, в млн. грн. [13] (за даними НБУ)

Не дивлячись на поживлення депозитного ринку, все-таки обсяг готівки на руках у населення є досить значним, порівнюючи з до кризовим періодом, і ті комерційні банки, які зможуть запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, отримають у своє розпорядження значні суми додаткових ресурсів. Розвиток таких послуг вимагає від банківських установ нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, впровадження нової техніки та технології ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів (чекових книжок, кредитних карток та ін.). Це дозволило б повніше задовольнити потреби клієнтів банку у різноманітних послугах,

поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках в банку і таким чином залучити нових вкладників.

Для банківських установ гострим є питання оптимізації структури залучених ресурсів за сумами і термінами. Фахівці рекомендують при аналізі балансового звіту банківської установи використовувати коефіцієнт співвідношення позик і депозитів. Цей коефіцієнт характеризує здатність банку залучати депозити для підтримки своїх кредитних операцій та його можливість давати в кредит ці депозити. Більш високий рівень цього співвідношення відображає більший елемент ризику: можуть мати місце менша ліквідність, негативні економічні умови внаслідок впливу депозитів. Навпаки, низький рівень цього коефіцієнта відображає недостатні можливості кредитування або небажання банку брати на себе ризик при наданні позики.

Як перспективний напрям удосконалення депозитних операцій, на нашу думку, можна запропонувати розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування, що надаватиме вкладникам банку додаткові можливості по використанню своїх коштів із прийнятним рівнем доходів.

З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітко розмежування різних видів депозитів - до запитання, строкових, ощадних, - буде поступово зникати, що підтверджується досвідом банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків [9].

Ефективним методом додаткового залучення банківськими установами коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури. Крім традиційного кредитно-розрахункового та касового обслуговування, комерційні банки надаватимуть своїм клієнтам низку додаткових послуг. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій [11].

Варто зазначити, що проблема оптимізації депозитних операцій комерційного банку полягає в досягненні кількісних параметрів, таких, як прибутковість, за умов дотримання ліквідності. Основними кількісними показниками, що слугують основою для прийняття рішень щодо оптимізації депозитних операцій банку є [9]:

- кількість вкладників на 1000 жителів, що одержують доходи. Розраховується як відношення кількості вкладників-фізичних осіб до кількості жителів регіону, що одержують доходи, помножена на 100%;
- сума внеску на душу населення. Обчислюється як відношення залишків внесків і депозитів до кількості населення, що одержує доход;
- середній розмір внеску на один рахунок;
- коефіцієнт залучення коштів у внески і депозити. Обчислюється як відношення суми внеску на душу населення до середнього внеску на один рахунок.

Особливе значення мають показники, що характеризують ефективність роботи банку. Одним із показників, що визначає рентабельність банківської установи є собівартість залучення коштів. Для знаходження цього показника всі операції комерційного банку обчислюються по їхній трудомісткості і підсумовуються. Потім визначається питома вага депозитних операцій у загальному обсязі операцій банку. Питома вага множать на суму всіх адміністративно-управлінських витрат банку й одержують суму витрат банку по депозитних операціях. Співвідношення цього показника із середнім залишком внесків характеризує собівартість залучення грошової одиниці. Більш точну величину собівартості залучення коштів можна розрахувати, врахувавши процентні витрати [4].

Висновки. Виважена депозитна політика банків сприяла мобілізації у поточному році певного обсягу депозитних ресурсів населення та деякою мірою поверненню довіри

вкладників до банківської системи.

Тому головним завданням комерційних банків сьогодні, на мою думку, є пошук способів розміщення залучених коштів, зважаючи, що надлишкова ліквідність здатна вивести із рівноваги навіть стабільно працюючі банки, не говорячи вже про дрібних учасників ринку.

Основними проблемами у сфері залучення депозитів нині є порівняно низький ступінь довіри до банків із боку потенційних вкладників, низька фінансова грамотність населення, зниження рівня доходів населення та зростання безробіття. Серед заходів спрямованих на вдосконалення управління депозитною базою банків й активізацію залучення депозитів слід виокремити наступні: підвищення ефективності управління репутаційним ризиком, удосконалення методик прогнозування динаміки залучення депозитів фізичних та юридичних осіб, запровадження нових видів депозитів, підвищення фінансової грамотності населення тощо.

Узагальнивши існуючі проблеми у сфері залучення депозитів сформулюємо такі рекомендації щодо підвищення ефективності депозитної політики банків: надання клієнтам різноманітних додаткових послуг поряд із традиційним обслуговуванням, мінімізація витрат часу для них; запровадження нових банківських технологій та покращення за рахунок цього якості обслуговування клієнтів; залучення кваліфікованих спеціалістів у сфері психологічних наук для більш продуктивної роботи з клієнтами; проведення маркетингового аналізу ринку депозитних послуг шляхом виявлення кола потенційних клієнтів з метою врахування їх інтересів та задоволення потреб у сфері депозитного обслуговування; розробка ефективної відсоткової політики яка є одним із головних чинників при виборі клієнтом банку а з іншого боку процентна політика виступає основним важелем у конкурентній боротьбі банків за вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб; розповсюдження реклами яка б містила достовірну інформацію про умови залучення вкладів з метою формування довіри у потенційних клієнтів.

Література

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2001. - № 5-6. Ст. 30. (Документ 2121-14, чинний, остання редакція від 09.01.2009 р.): <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Врублевський О. С. Громадянин і банк: депозитні операції / О.С. Врублевський. - К.: ТОВ "ІКЦ Леста", 2010. - 44 с.
3. Вядрова І.М., Романова Ю.В. Депозити як ресурсний потенціал банку / І.М. Вядрова, Ю.В. Романова [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/5.pdf
4. Дмитрієва О. А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку // Фінанси України. - 2008. - № 5. - С. 15-17.
5. Ковшар А. І., Марченко О.Г. Шляхи вдосконалення депозитної політики на сучасному етапі [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/vsunud/2009-3E/09kainss.htm>
6. Кожель Н.О. Оцінка факторів впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку / Н. О. Кожель // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. - 2010. - №12. - С. 223 - 234.
7. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посібник / В.Д. Лагутін. - К.: Товариство "Знання", КОО, 2011. - 215 с.
8. Облік та аудит у комерційних банках / Зав. ред. проф. А.М. Герасимович. - Львів: Фенікс, 2009. - 512с.
9. Онишко С.В., Семко В.М. Трансформація депозитної політики банків під впливом наслідків фінансової кризи / С.В. Онишко, В.М. Семко [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Zbirnik/965_2009.pdf
10. Орлюк О.П. Фінансове право: навч. посібник / О.П. Орлюк. - К.: Юрінком Інтер, 2009. - 528 с.
11. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні // Персонал. - 2008. - № 3. - С.49-55.
12. Рудан В. Особливості формування депозитної бази вітчизняних банків та її вплив на ліквідність банківської системи / В. Рудан // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. - 2011. - Випуск 16. - с. 16-23.

Руслан Костянтинович Плаєш

Науковий керівник:

д. е. н., професор Єрохін С. А.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

В статті проаналізовано кредитний портфель банків України та стан кредитної заборгованості за останні роки. Досліджено міжнародну та вітчизняну практику роботи банків з проблемною заборгованістю та запропоновано шляхи вдосконалення управління проблемними кредитами.

Ключові слова: кредитний портфель, проблемні кредити, прострочена кредитна заборгованість, реструктуризація проблемних кредитів, санаційний банк.

Р. К. Плаєш

ТЕКУЩЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

В статье проанализирован кредитный портфель банков Украины и состояние кредитной задолженности за последние годы. Исследована международная и отечественная практика работы банков с проблемной задолженностью и предложены пути совершенствования управления проблемными кредитами.

Ключевые слова: кредитный портфель, проблемные кредиты, просроченная кредитная задолженность, реструктуризация проблемных кредитов, санационный банк.

R. K. Plaesh

CURRENT STATUS AND WAYS TO IMPROVE THE MANAGEMENT OF PROBLEM LOANS

The paper analyzes the loan portfolio of banks on Ukraine and state loan debt in recent years. Research international and domestic practice of banks with bad debts and suggested ways to improve the management of problem loans.

Keywords: loan portfolio, problem loans, past-due loan debts, restructuring of problem loans, sanation bank.

Постановка проблеми. У своїй діяльності банки завжди стикалися з проблемами неповернення кредитів позичальниками. Особливо гостро ця проблема проявилася в період фінансової кризи і залишається актуальною до сьогоднішнього дня. Кризові явища і недосконале управління ризиками у банках стало причиною погіршення якості кредитних портфелів, уповільнило зростання галузі загалом, а в багатьох випадках унеможливило подальшу кредитну діяльність більшості банків. Наслідки фінансової та економічної кризи значно вплинули на прибутковість не тільки українських банків, а й банківських установ інших країн світу. Найголовнішим чинником виникнення проблем у світовій банківській діяльності (як і в Україні) постає якість активів, а саме, збільшення питомої ваги проблемних кредитів. На сучасному етапі діяльності банків виникає необхідність зменшити частку проблемних кредитів в структурі кредитного портфеля, а також не допустити їх виникнення у майбутньому для забезпечення фінансової стійкості банку, підтримки та довіри до банківської системи з боку населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню проблемних активів банків свої роботи присвячують В. Крилова, В. І. Міщенко, С. Я. Слобода та інші.

Метою дослідження є визначення шляхів удосконалення роботи з проблемними кредитами банків в сучасних умовах.

Основні результати дослідження. Аналіз якості кредитного портфеля банківської системи України за останні п'ять років свідчить, що за 2007-2012 р. обсяг наданих кредитів збільшився в 1,7 разів, а прострочена заборгованість за кредитами збільшилась приблизно в 12 разів. Якщо у до кризовий період 2007 - 2008 рр. прострочена заборгованість знаходилась у межах 2%, то у 2009 р. вона склала 9,4 %, а станом на 01.11.2012 р. складає 9,5%. Тобто прострочена заборгованість за кредитами у посткризовий період в середньому збільшилась більше ніж у чотири рази (табл. 1). [9]

Таблиця 1. Динаміка кредитного портфеля, простроченої заборгованості, резервів та рентабельності активів і капіталу в банках України за 2007 -2012 рр. [9]

Показники	Роки					
	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.11. 2012
Кредити надані, млн. грн.	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	823 381
Прострочена заборгованість за кредитами, млн. грн.	6 357	18 015	69 935	84 851	79 292	78 231
Прострочена заборгованість у % до наданих кредитів	1,3	2,3	9,4	11,2	9,6	9,5
Резерви під активні операції банків, млн. грн.	20 188	48 409	122 433	148 839	157 907	147 733
Рентабельність активів, %	1,5	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,42
Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	2,85

Аналіз розвитку кредитного портфеля українських банків свідчить про негативну тенденцію до зростання простроченої кредитної заборгованості. Це зумовлює підвищені кредитні ризики, про що свідчать такі дані: частка проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля вітчизняних банків зросла більше ніж у 7 разів - з 1,3 % (за станом на 01.01.2008) до 9,5 % (станом на 01.11.2012), що в абсолютному вимірі становить 6 357 млн. грн. і 78 231 млн. грн. відповідно. Погіршення якості кредитного портфеля призвело до падіння рентабельності активів і капіталу та збитковості всієї банківської системи України. На даний момент рентабельність активів і капіталу досягла додатних значень, але все одно знаходиться нижче рівня, який гарантував би банкам стабільність і розвиток.

Проблема погіршення якості кредитного портфеля знижує довіру інвесторів до банківської системи, що істотно зменшує можливості фінансування реального сектору економіки. Утворюється замкнуте коло: банки не кредитують підприємства реального сектору, тому що у потенційних позичальників поганий фінансовий стан, тобто є значні кредитні ризики, а підприємства мають поганий фінансовий стан, зокрема через те, що позбавлені доступу до кредиту.

Все це дає підставу стверджувати про високий рівень ризиковості кредитної діяльності банків в Україні. Проблемні активи негативно впливають на структуру активів банків та рівень якості кредитних портфелів, чинять тиск на показник достатності регулятивного капіталу банків, суттєво знижують ефективність банківської діяльності, створюють труднощі для роботи позичальників та кредиторів, ускладнюють процес управління фінансовими потоками, підривають довіру вкладників та інвесторів до банківської системи, істотно скорочують можливості фінансування реального сектора економіки країни. За останній рік обсяг наданих кредитів зменшився на 0,2% (на 1 939 млн. грн.) та склав 823 381 млн. грн. Прострочена заборгованість за кредитами у порівнянні з попереднім роком також скоротилася на 1,3% (на 1 061 млн. грн.) і склала 78 231 млн. грн. В цілому за рік частка простроченої заборгованості в кредитних операціях скоротилася з 9,6% до 9,5% [7].

За даними міжнародного рейтингового агентства "Fitch Ratings" проблемні активи у структурі кредитного портфеля банків України у 2010 р. становили 34 %, а за даними компанії "DB Research" - 45 % [10]. Станом на 13.11.2011 за даними "Standard & Poor's" частка проблемних кредитів (у т.ч. реструктурованих) складала 50%. На сьогоднішній день частка проблемних кредитів у портфелях банків України залишається на рівні 45-50% (за даними рейтингового агентства "Fitch Ratings")[10]. Загальний кредитний рейтинг країни в порівнянні з 2010 р. знизився на один пункт з "В+" до "В" (з "В1" до "В2" за даними рейтингового агентства "Moody's"). Такі розходження в оцінках проблемних активів зумовлені тим, що за методикою Національного банку України "прострочкою" вважається

несплата відсотків і невнесення своєчасно частини кредиту, а за міжнародними стандартами - рахується усе тіло кредиту за якими почались неплатежі [10]. Цивільний кодекс України у ст. 612 встановлює, що боржник вважається таким, що прострочив, якщо він не приступив до виконання зобов'язання або не виконав його у строк, встановлений договором або законом [1]. Отже, законодавство України лише загострює питання правильності оцінки якості кредитного портфеля банків України.

За даними рейтингового агентства "Кредит-Рейтинг", станом на кінець 2010 року, сума проблемних активів в банках України становила 297 млрд. грн. За 2011 рік частка проблемної та потенційно проблемної заборгованості за кредитами банків зменшилася з 36% до 30% портфеля юридичних осіб та з 50% до 40% портфеля фізичних осіб. Загальна сума проблемних кредитів знизилася на 54 млрд. грн. і станом на кінець 2011 року - початок 2012 року приблизно досягла 243 млрд. грн. Це зниження було досягнуто за рахунок проведення реструктуризації кредитної заборгованості та залучення до роботи з проблемними кредитами колекторських фірм. Зниженню рівня проблемної заборгованості також сприяла активна робота банків з проблемними активами на тлі обережної кредитно-інвестиційної політики. [8] Зменшення суми проблемної заборгованості відбулося, в основному, завдяки списанню безнадійних кредитів, яке більш активно почало проводитися банками після набрання чинності постанови НБУ "Про затвердження Порядку формування банками резервів за кредитами і нарахованими за ними процентами та списання безнадійної заборгованості" № 424 від 13.09.2010 р. (в даний час порядок списання регламентує Постанова НБУ № 172 від 01.06.2011 р.)[2]. Згідно з даними НБУ, з листопада 2010 р. по грудень 2011 р. банки України списали близько 25 млрд. грн. безнадійної заборгованості. Найбільш активно заборгованість почали списувати в листопаді 2011 року, після отримання додаткових роз'яснень державної податкової служби. Крім того, банки проводили роботу з реалізації заставного майна, а також стали більш активно пропонувати клієнтам програми реструктуризації з частковим списанням боргу за умови самостійного погашення клієнтом певної суми [9]. Списання заборгованості за рахунок сформованих резервів поліпшило показники кредитного портфеля банків України, але не вирішило проблему в цілому. Отже, можна стверджувати, що одним із законодавчо врегульованих способів поліпшення якості кредитного портфеля є відшкодування банками безнадійної заборгованості за рахунок резервів. Але тоді банки будуть вимушені формувати більш обсяги резервів.

У посткризовий період резерви під активні операції банків збільшились приблизно у сім разів. Станом на 01.11.2012 р. обсяг резервів, сформованих банками під активні операції, становив 147 733 млн. грн. Близько 75% із цієї суми складають резерви під "погані" кредити, надані банками. У порівнянні з 2011 роком, в 2012 р. обсяг резервів під активні операції скоротився на 10 174 млн. грн. (6,4%). Таке скорочення резервів викликано, передусім, погашенням безнадійних боргів позичальників [9].

Проаналізувавши вище наведену інформацію можна зробити висновок, що робота з проблемною заборгованістю повинна бути системною та включати різні заходи. До таких заходів зокрема належать: продаж проблемних кредитів та прав власності на кредитне забезпечення; проведення реструктуризації проблемних кредитів. При цьому слід звернути увагу, що більша частина проданих проблемних кредитів були незабезпеченими, у той час як банки все ще утримують кредити із забезпеченням, сподіваючись отримати з них кращий коефіцієнт стягнення. Така ситуація свідчить про необхідність проведення виваженої кредитної політики щодо частки незабезпечених кредитів.

Ще одним ефективним методом роботи з проблемними кредитами банку, як свідчить міжнародна практика, є здійснення реструктуризації кредитної заборгованості. Аналіз особливостей застосування цієї практики в Україні дає змогу визначити характеристику способів її використання у вітчизняній банківській системі. Так, основні способи використання реструктуризації кредитної заборгованості банків України включають внутрішньобанківські та зовнішні методи управління проблемними активами. Л.Дунас і Н.Слобода дають таку характеристику внутрішньобанківським способам реструктуризації кредитної заборгованості:

1) Кредитні канікули. Банк дозволяє позичальникові протягом певного строку (зазвичай 6-9місяців) погашати лише відсотки за кредитом. Після закінчення кредитних канікул позичальник щомісяця виплачує тіло кредиту плюс відсотки.

2) Зміна схеми погашення кредиту з класичної на анuitетну. Анuitетна схема погашення кредиту передбачає погашення заборгованості рівними частинами протягом усього строку кредитування, тоді як за класичної схеми сума платежів за кредитом із часом зменшується.

3) Пролонгація кредиту. Збільшення строку кредитування.

4) Прощення пені та штрафних санкцій. При виникненні прострочення, банк списує весь нарахований штраф.

5) Зниження відсоткової ставки. Банк на певний строк (зазвичай на кілька місяців) знижує розмір відсоткової ставки за кредитом. Після закінчення пільгового періоду відсоткова ставка збільшується до попереднього рівня або перевищує його.

6) Конверсія. Переведення валютних кредитів у гривневі (курс конверсії визначається кожним банком індивідуально) [6].

Вітчизняна практика щодо реструктуризації кредитної заборгованості упродовж 2008 - 2012 рр. свідчить про обмежені можливості застосування банками названих способів.

Внутрішньобанківські методи управління проблемними активами передбачають завчасне реагування ризик-менеджерів банків на погіршення обслуговування позичальниками кредитів і включають реабілітацію кредитної заборгованості та відновлення можливості позичальників обслуговувати отримані кредити. Основними недоліками таких методів, як показує практика, є: втрата ліквідності, відволікання істотних фінансових ресурсів від основної діяльності, утримання на балансі банку прогнозованих фінансових втрат за ризиками, обмежена гнучкість застосування.

Паралельно із застосуванням внутрішніх методів управління проблемними кредитами, українські банки застосовують досить ефективні зовнішні методи управління проблемними кредитами. Такими методами є: передача проблемних кредитів в управління третій особі (колектору); продаж проблемних кредитів фінансовій компанії на умовах факторингу; передача проблемних активів інститутам спільного інвестування. Ці заходи дозволяють не збільшувати обсяги резервів під проблемні кредити, а також зменшити обсяги операційних та виробничих витрат [5].

Ще одним із варіантів вирішення проблеми "токсичних" активів банківської системи є створення "санаційного" банку. Так, одним із останніх заходів Національного банку України, пов'язаних з проблемними активами державних банків та банків, у капіталізації яких взяла участь держава є створення санаційного банку на державному рівні на базі ПАТ "Родовід банк". Головними завданнями банку "Родовід", як санаційного банку, є здійснення діяльності щодо повернення власних активів та робота із проблемними активами державних і рекапіталізованих державою банків. Однак, на думку науковців, у питаннях організації роботи санаційного банку простежується безсистемність правового регулювання та полярність поглядів органів державної влади на санаційний банк, як явище [3]. В. Крилова і М. Ніконова до негативних наслідків роботи санаційного банку справедливо відносять проблеми щодо обтяження державного бюджету та платників податків, що водночас поставить під загрозу захист прав вкладників, посилить недовіру до державної політики, спричинить невдоволення у суспільстві. Спроба вирішити проблеми непрацюючих активів за допомогою санаційного банку знівелює зусилля запровадити ефективний механізм роботи з нежиттєздатними банками в Україні та призведе до значних втрат державного бюджету. Тому слушною є пропозиція авторів вирішувати проблему непрацюючих активів через компанії управління активами, що можуть створюватись за рахунок, як державних, так і приватних коштів [4].

Також в Україні набуває актуальності питання щодо розвитку діяльності бюро кредитних історій. Як показує світовий досвід, таке бюро є найбільш ефективним способом обміну інформацією про платоспроможність позичальника. Його ефективна і стабільна робота забезпечить збільшення оперативності надання кредитів, а також зменшить ціну і ризики кредитування.

Висновки. На сьогоднішній день в Україні доволі гострою є проблема "поганих" кредитів. Станом на 1.11.2012 року частка таких кредитів в портфелі банків України складає 9,5% від загального обсягу наданих кредитів. Це, в абсолютному вимірі, становить 78 231 млн. грн.

Для того, щоб зменшити таку, доволі високу, частку проблемних кредитів необхідно провести заходи щодо удосконалення роботи з проблемними активами у масштабах усієї банківської систем. Удосконалення роботи з проблемними активами у масштабах усієї банківської систем повинно містити такі заходи: удосконалення законодавства, застосування в банках названих внутрішньобанківських способів реструктуризації кредитів, створення інститутів спільного інвестування за участю банків, а також створення державного кредитного бюро, що в цілому забезпечить фінансову безпеку банку в майбутньому. Вищезазначене дає підставу стверджувати, що одним з головних питань для оздоровлення банківської системи України є робота з проблемними активами банку та вибір методів управління ними, де важливим питанням є створення належних правових умов реалізації економічно обґрунтованих відносин щодо управління проблемними активами банків та створення організаційних структур по роботі з такими активами банків.

Література.

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV / Поточна редакція від 19.11.2012 р.
2. Про затвердження Порядку відшкодування банками України безнадійної заборгованості за рахунок резерву: Постанова НБУ № 172 від 01.06.2011р. // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Костюченко О. Є., Малихіна Я. А. / "Санацийний банк в Україні: проблеми правового регулювання": Форум права. 2011 р. - № 4 - с. 130-140.
4. Крилова В. В., Ніконова М. В. / "Санацийний банк як механізм роботи з нежиттєздатним банками": Вісник НБУ. - 2010 р. - № 9 - с. 167-189.
5. Міщенко В. І., Граділь А. І. / "Удосконалення управління проблемними активами банків": Фінанси України. - 2009 р. - № 10 . - с. 200-219.
6. Слобода Л. Я., Дунас Н. В. / "Напрямки вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період": Вісник НБУ. - № 4 / 2011 р.
7. Обсяг проблемної заборгованості в портфелях банків в 2011 - 2012 рр. // <http://finagent.com.ua>.
8. Обсяг проблемних кредитів українських банків у 2010 - 2012 рр. // <http://www.credit-rating.ua>.
9. Основні показники діяльності банків України // www.bank.gov.ua.
10. Частка проблемних кредитів у портфелях банків України в 2012 році // <http://www.fitchratings.com>.
11. Elliot, D. J. "Bad bank", "Nationalization", "Garanteing Toxic Assets". Choosing among the options // www.brooking.edu

Ірина Володимирівна Плющ

*Науковий керівник:
д.е.н., професор Супрун В.П.*

РИНОК НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

В статті розглянуто розвиток та формування ринку нерухомості в Україні в сучасних умовах. Також проаналізовано комплекс проблем, які стримують розвиток ринку нерухомості України. Розроблено пропозиції щодо шляхів покращення підходів до оцінювання інвестиційної привабливості окремих ринкових сегментів об'єктів нерухомості.

Ключові слова: нерухомість, ринок нерухомості, ринкова вартість, житлова нерухомість, кредитування.

І.В.Плющ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрели развитие и формирование рынка недвижимости в Украине в современных условиях. Также проанализировано комплекс проблем, которые сдерживают развитие рынка недвижимости Украины. Разработаны предложения относительно путей улучшения подходов к оценке инвестиционной привлекательности отдельных рыночных сегментов объектов недвижимости.

Ключевые слова: недвижимость, рынок недвижимости, рыночная стоимость, жилищная недвижимость, кредитование.

I.V.Plushch

REAL ESTATE MARKET OF UKRAINE ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT

This report examines the development and forming in Ukraine of the immovable property market is going on. Exposed and analysed complex of problems, retentive development of national market of the real estate. Offers concerning ways of improvement of scientifically methodical approaches to an estimation of investment appeal of separate market segments of objects of the real estate are found out.

Keywords: the real estate, the real estate market, market cost, the housing real estate, crediting, development.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової моделі господарювання в Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, спричинив формування і розвиток ринку нерухомості. Важливість останнього для національної економіки обумовлюється його місцем у ВВП, тісним зв'язком з іншими елементами ринкової системи, адже окремі його частини виступають одночасно як складові ринку споживчих товарів першої необхідності (житлова нерухомість) та ринку факторів виробництва або інвестиційних товарів (промислова, комерційна, земельна нерухомість). Стан і темпи розвитку ринку нерухомості є важливим чинником розвитку господарства країни в цілому. З огляду на це виникає необхідність глибокого теоретичного вивчення як самого ринку нерухомості - його об'єктів, суб'єктів, основних рис і наслідків їх прояву у господарській практиці, особливостей функціонування, так і низки пов'язаних з його розвитком проблем великої практичної значимості.

Поступове зростання обсягів і ускладнення ринкових операцій зумовлює потребу у фаховому обслуговуванні ринку нерухомості ріелторами, оцінювачами, девелоперами, фінансово-кредитними посередниками. Водночас процеси інституціоналізації ринку стикаються з рядом труднощів економічного та законодавчо-нормативного характеру, вимагають дослідження і розробки концептуальних підходів до їх вдосконалення. Товарний характер житлової нерухомості викликає необхідність аналізу можливостей застосування іпотечного кредитування в умовах економіки України, окреслення першочергових заходів, спрямованих на розвиток механізмів та інструментів іпотеки. Вдосконалення фіскальної системи України диктує необхідність змін у системі оподаткування нерухомості, віднаходження способів більш ефективного виконання

податками на нерухомість крім фіскальної, ще й регулюючих і соціальних функцій.

На сучасному етапі розвитку вітчизняний ринок нерухомості зіткнувся з новими проблемами розвитку в наслідок світової та вітчизняної фінансової кризи, які спіткали економіку у 2008-2009рр.. До цих проблем можна віднести багатократне зниження попиту, фінансові проблеми у забудовників нерухомості та зупинення будівництва багатьох об'єктів, призупинення процесів банківського іпотечного кредитування та погіршення кредитного портфелю іпотечних кредитів банків, що було одним із головних факторів розвитку ринку нерухомості в Україні останнє десятиріччя.

Дослідження даного питання показано, що його можна вирішувати по-різному, враховуючи цілий ряд чинників. Серед пріоритетів, в першу чергу слід відзначити:

- джерела фінансування;
- можливості будівництва нового і реконструкції старого житла;
- кількість соціально незахищених громадян, які чекають черги на квартиру, тощо.

Серед недоліків, які стримували розвиток галузі слід відокремити принципи, на яких базувалось забезпечення житлом громадян за державні кошти, доля яких в житловому будівництві щорічно зменшується.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питання розвитку ринку нерухомості у перехідний період почали досліджуватись у постсоціалістичних країнах - Росії, Польщі такими авторами як І. Балабанов [2], В. Горемікін [5], А. Крутік та ін. [10].

Серед відомих вітчизняних дослідників тих чи інших аспектів економіки нерухомості слід назвати прізвища І. Геллера[4], О. Євтуха[7], П. Єщенко, І. Зотова[8], С. Кручка [11] та ін.

Мета дослідження. Основною метою дослідження є визначення структури ринку житла, його особливостей, а також узагальнення основних теоретичних та практичних аспектів функціонування ринку нерухомості в Україні на сучасному етапі розвитку. Виявлення комплексу проблем, що стримують розвиток ринкових відносин у сфері нерухомості, та визначення шляхів їх вирішення.

Основні результати дослідження. В країнах з перехідною економікою, в тому числі і в Україні, питання системного теоретичного дослідження ринку нерухомості - його особливостей, характеру конкуренції - потребують подальшого вивчення. Залишаються не вирішеними деякі питання теорії та практики оцінки, державного фінансування, оподаткування нерухомості.

Ефективне функціонування ринкової системи неможливе без ринку нерухомості, оскільки він справляє значний вплив на розвиток відносин власності та становлення середнього класу - основи суспільства, сприяє задоволенню потреб підприємців у постійних активах, значною мірою визначає рівень споживання, нагромадження та інвестування.

Структуру ринку нерухомості можна представити у вигляді простору, що складається з таких основних секторів:

- товар у вигляді конкретних об'єктів нерухомості;
- будівництво, реконструкція;
- послуги - посередництво, оцінка, маркетинг.

Під інфраструктурою ринку нерухомості слід розуміти підприємства (фірми), організації, установи усіх видів і форм власності, що забезпечують взаємодію між його суб'єктами [9, с. 58].

Отже, інфраструктуру ринку нерухомості складають професійні учасники, які забезпечують зв'язок між продавцем і покупцем житлової та комерційної нерухомості, і держава, що регулює, координує і контролює відносини на даному ринку.

На торгівлю житловою нерухомістю впливають зовнішні чинники правового, політичного, економічного, демографічного, соціально-культурного, природно-кліматичного, територіального, техніко-технологічного характеру.

Нерухомість з економічної точки зору є певним фізичним об'єктом, поєднаним з правами власності на нього. В ринкових умовах нерухомість є товаром, якому властиві специфічні ознаки:

- нереміщенність (абсолютний зв'язок із землею);
- фізична неоднорідність;
- тривалість створення;

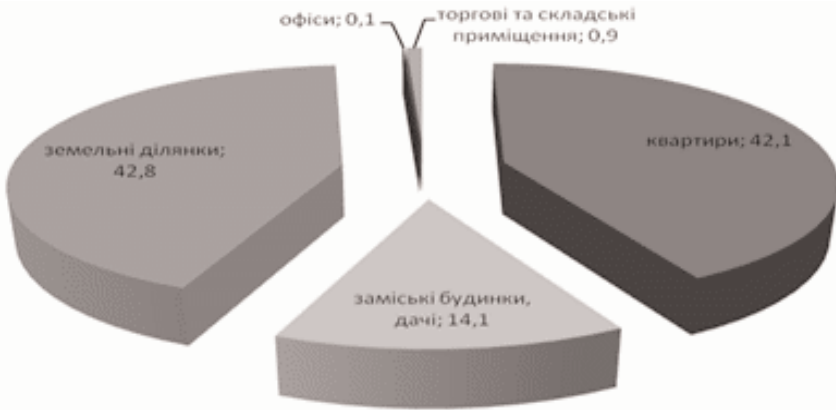
- довгостроковість функціонування;
- особливий характер споживання (багатократне або безкінечне використання);
- унікальність і неповторність, які для кожного покупця (або інвестора) визначають привабливість об'єкта нерухомості.

Крім того, нерухомість є типом власності з особливими правами володіння, користування та розпорядження нею, що зумовлює низький рівень ліквідності нерухомості як товару.

Ринок нерухомого майна з фінансово-економічної точки зору є системою специфічних відносин, що виникають під час операцій з об'єктами нерухомості.

Ринок нерухомості є вкрай неоднорідним. Проте аналіз його структури (рис. 1) призводить до висновку, що основними об'єктами угод, пов'язаних з операціями купівлі - продажу, оренди тощо, є квартири та земельні ділянки. Тому основний інтерес для дослідження ринку нерухомості України представляє саме ринок житлової нерухомості (квартир) та ринок земель, організацією та забезпеченням функціонування якого опікується законодавець [7].

Рисунок 1. Структура продажів нерухомості в Україні в 2011 році (у %)[7]



Нерухомість також є об'єктом оподаткування. Її оцінка використовується, зокрема для нарахування податку на доходи фізичних осіб при продажу (обміні) об'єкта нерухомості та при отриманні іншого доходу платника податку у вигляді грошової компенсації від відчуження об'єкта нерухомості.

Формування та розвиток досліджуваного ринку є процесом регулювання потреб суспільства у нерухомості. Конкуренція на ринку нерухомості, з одного боку, є найважливішою умовою його існування та розвитку, саме вона змушує учасників ринку постійно впроваджувати найбільш ефективні способи виробництва, запропонувати нові концепції та цінові пропозиції, здійснювати роботу у нових сегментах. З іншого боку, форми прояву та зміст конкуренції, передусім, обумовлені станом ринку, його тенденціями та цивілізованістю[7].

Комерційна мета дослідження стосується випадків, коли нерухомість розглядається в розрізі ринкової економіки як об'єкт спекулятивних та інвестиційних операцій. Крім того, використання нерухомості може бути:

- для підприємництва (з метою отримання прибутку);
- для особистих потреб;
- для державних та громадських потреб.

Інтерес до нерухомості як до об'єкту інвестування пояснюється тим, що нерухомість є одним з товарів, вартість яких може зростати з часом.

Висновки. Аналіз наявного стану житлового будівництва показав, що в сучасних економічних умовах в Україні, надзвичайно важливим залишається питання пошуку ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів.

Важливим також є питання іпотечного кредитування, про яке згадувалось в статті. Можна сформулювати деякі пропозиції щодо вдосконалення роботи іпотечного ринку:

створення належної законодавчої бази, визначення механізму рефінансування іпотечних кредитів, створення ошадно-будівельних кас, створення внутрішньобанківської та міжбанківської кредитної історії позичальників, створення централізованої системи реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно, повернення довіри до банківської системи в цілому. Важливого значення для розвитку ринку нерухомості в Україні набувають адаптація досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем фінансування, що використовуються у розвинених країнах та визначення можливості їх застосування в Україні. При цьому рекомендується переходити від тактичних цілей фінансування житлового будівництва до реалізації стратегічних цілей житлово-будівельної політики, обумовлених соціально-економічними перетвореннями у суспільстві. Важливим є прогнозування поведінки ринку нерухомості в короткостроковому періоді для учасників ринку, що переслідують короткострокові цілі, та в довгостроковому - для тих суб'єктів, що розглядають ринок нерухомості як об'єкт інвестування. Слід також враховувати переваги європейської концепції розвитку та стимулювати ринок нерухомості, а саме - робити акцент на розвиток малоповерхового будівництва зі створенням умов життя, близьких до міських; припинити політику приватизації; стимулювання рентного житла, а не його придбання.

Література (джерела)

- Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: Навчальний посібник, видання друге. - К.: Кондор, 2006. - 230-250 с.
- Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. - СПб.: Питер, 2008. - 208 с.
- Бельх Л.П. Формирование портфеля недвижимости. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 321 с.
- Геллер І.М. Методологія та практика побудови статистики обсягів вторинного ринку нерухомості в Україні // Статистика України. - 2010. - №1. - С. 20-23.
- Горемыкин В. Экономика недвижимости: Учебник (2-е изд.). - М.: Маркетинг, 2008. - 804 с.
- Дослідження ситуації з обвалом ринку житла в Україні на прикладі м. Києва // <http://u-b-a.com.ua/ua/expert/doslidzennya/>
- Євтух О.Т. Іпотека як інструмент подолання соціально-економічної кризи // *Нерухомість*. - 2011. - №19. - С. 5-16.
- Зотов И. В. Искусство проведения операций с недвижимостью. - Х.: РИП "Оригинал", 2006. - 320 с.
- Коттон Н. Обзор рынка коммерческой недвижимости Киева // *Office*. - 2011. - № 4. - С. 58-59.
- Крутик А.Б., Горенбургов М.А., Горенбургов Ю.М. Экономика недвижимости. - СПб: Лань, 2007. - 480с.
- Кручок С. Оцінка квартири в багатоквартирному будинку методом порівняльної вартості // *Економіка, фінанси, право*. - 2010. - № 5. - С.22-24.
- Моїсеєнко Р. Маркетингові дослідження ринку нерухомості // *Економіка, фінанси, право*. - 2012. - №7. - С.34-36.
- Нерухомість чекає сталого курсу* // <http://realt.avisio.ua/uk/news?id=3f098b12-236b-48e4-8772-27d8a69a51f8>
- Недвижимость личного пользования (классификация и методы оценки)* / Я.И. Маркус, О.И. Охтенъ, Ю.В. Крумелис, М.Н. Тимошенко. - К.: 2011. - 164с.

Артем Кувондиківич Рахмонов

*Науковий керівник:
к.е.н. Дишко І.Ю.*

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано основні проблеми при формуванні доходів Державного бюджету України в цілому та загального фонду, проведено аналіз структурної динаміки доходної частини загального фонду; надано пропозиції стосовно вдосконалення бюджетно-податкової політики.

Ключові слова: державний бюджет, доходи державного бюджету, спільний фонд Державного бюджету України, податкові надходження, прямі і непрямі податки, податок на прибуткову вартість.

Р.Рахмонов

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Проанализированы и отражены основные проблемы, которые имеют место при формировании доходов Государственного бюджета Украины в целом и общего фонда, в частности; проведен анализ структурной динамики доходной части общего фонда; поданы предложения относительно совершенствования бюджетно-налоговой политики.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы государственного бюджета, общий фонд Государственного бюджета Украины, налоговые поступления, прямые и косвенные налоги, налог на добавленную стоимость.

A.Rakhmonov

FORMING OF PROFITS OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE: STATE AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

In the article the basic problems which take place at forming of profits of the State budget of Ukraine are reflected on the whole and the general fund, in particular; the structural dynamics of the profitable part of the general fund are analysed suggestions to improve the budgetary-tax policy are given.

Keywords: state budget, profits of the state budget, general fund of the State budget of Ukraine tax receipts, direct and indirect taxes, tax value-added.

Постановка проблеми. Висвітлюючи питання щодо формування доходів державного бюджету хотілось би акцентувати увагу на тому, що бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Через державний бюджет органи державної виконавчої влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої і зовнішньої політики, державне регулювання і стимулювання економіки, фінансування соціальної політики з врахуванням довгострокових інтересів країни. Збільшення асигнувань з державного бюджету сприяє зростанню сукупного попиту в економіці і, відповідно, збільшенню випуску продукції і зайнятості. Через бюджет держава акумулює кошти для фінансування пріоритетних напрямків виробництва та соціального розвитку [11].

В період реформування податкової політики України потрібно знайти нові фіскальні джерела, що здатні забезпечити суспільні інвестиції в інфраструктуру, освіту, науково-дослідні роботи, необхідні для створення умов майбутнього економічного росту. В Україні потрібно розширити базу оподаткування і зменшити кількість податків, а також проводити поступове зменшення і диференціацію ставок податків.

Разом з тим, відсутність чіткої регламентації відносин у сфері оподаткування наявність "тіньової" економіки, що призводить до недоотримання доходів державним бюджетом, наявність значної кількості податків та зборів з малим фіскальним значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове осмислення проблеми необхідне для вирішення таких практичних завдань, як створення фінансової бази, достатньої для виконання державними органами своїх завдань, створення гарантованих передбачуваних

та довгострокових доходних джерел бюджетів. Широке коло питань, пов'язаних із бюджетом та бюджетними відносинами висвітлили такі вітчизняні науковці, як С.Булгакова[2], О.Кириленко[5], О.Василик[4], та ін.. Однак, незважаючи на сталий інтерес до цієї проблеми, безліч її аспектів залишається недостатньо вивченими та потребує подальшого опрацювання. Серед науковців немає єдиної думки щодо розуміння сутності категорії "бюджет", його ролі та значення в соціально-економічному житті суспільства, що й зумовлює актуальність досліджуваної проблеми.

Проаналізувавши публікації авторів, які займалися дослідженням даного питання, хотілося б навести кілька думок авторів щодо визначення проблем формування доходів Державного бюджету України та безпосередньо шляхів їх вирішення.

Одні підтримують модель переходу до переважного оподаткування прямими податками, оскільки потрібно враховувати неможливість значної частини населення України. Також пропонується замінити ПДВ на податок з продажів, що є простішим в адмініструванні [3], інші пропонують вдосконалити систему оподаткування з метою реального зниження податкового тиску на суб'єктів господарювання, скасувати численні по-даткові пільги, які значно порушують територіальну справедливість оподаткування й руйнують економічну мотивацію органів місцевої влади щодо нарощування податкової бази, поліпшити процеси адміністрування податків.

Метою статті є дослідження особливостей формування доходної частини Державного бюджету України. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду взаємопов'язаних завдань: дослідження науково-методичних засад формування доходів Державного бюджету України та узагальнення напрямків вдосконалення доходної частини Державного бюджету України.

Основні результати дослідження. Дослідження проблем формування доходної частини Державного бюджету України викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Через державний бюджет органи державної виконавчої влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої і зовнішньої політики, державне регулювання і стимулювання економіки, фінансування соціальної політики з врахуванням довгострокових інтересів країни. Збільшення асигнувань з державного бюджету сприяє зростанню сукупного попиту в економіці і, відповідно, збільшенню випуску продукції і зайнятості. Наведене свідчить про актуальність досліджуваної теми[2]. В умовах сьогодення бюджет відіграє центральне місце в соціально-економічному житті кожної держави, оскільки сучасний квазіринковий механізм господарювання спрямований на розвиток економічного аспекту діяльності людини і майже не зачіпає соціального. Він не в змозі забезпечити вирішення цілої низки проблем соціально-економічного характеру - фінансування соціальних гарантій населенню, утримання установ і закладів соціально-культурної сфери, розвиток наукоємних технологій, фундаментальних досліджень, малорентабельних, але суспільно важливих сфер діяльності, підтримання функціонування складних і ризикових програм тощо. Вирішення усіх цих проблем вирішується через бюджет за допомогою бюджетної політики.

Проведений аналіз фінансового стану економіки України показав, що ВВП за III квартал 2011 р. порівняно з відповідним кварталом 2010 р. становив 103,5%. Однак, слід зазначити, що результат отримано через низьку базу порівняння. Нагадаємо, що реальний ВВП за III квартал 2010 р. склав 84,1% до відповідного показника попереднього року [1]. Індекс цін виробників становив 115,2%, що на 4,6 в. п. більше, ніж у відповідному періоді минулого року. Основною причиною стрімкої висхідної динаміки індексу цін виробників з початку року є поступове відновлення попиту на зовнішніх ринках. Найбільше підвищення індексу цін виробників відбулось у добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних, - на 43,5% щодо показника грудня попереднього року, у виробництві коксу - на 40,4%, у добуванні паливно-енергетичних корисних копалин - на 35,2% та у виробництві молочних продуктів та морозива - на 19,7 %.

Аналізуючи податкові та неподаткові надходження, можна зробити певні висновки, що частка податкових надходжень у структурі загального надходження Державного бюджету збільшилась лише на 0,1 в.п. При цьому скоротилася частка ПДВ на 3,7%. В той час, коли

відбувалося підвищення частки податку на прибуток підприємств на 0,9 в.п., акцизного збору на 2,4 в.п., податку на міжнародну торгівлю та зовнішні операції на 0,4 в.п.

Що стосується неподаткових надходжень, то їх частка в порівнянні з минулим роком майже не змінилася і становила 28,2%. Серед неподаткових надходжень виросла частка доходів від власності та підприємницької діяльності на 4,0%. Частки власних надходжень бюджетних установ, інших неподаткових надходжень та адміністративних зборів та платежів скоротилася на 2,8, 1,2 і 0,1 в.п. відповідно.

Виконання дохідної частини зведеного бюджету у січні - вересні 2011 р. становило 215,3 млрд. грн., що на 20,3 млрд. грн., або на 10,4 %, більше аналогічного показника попереднього року. Виконання бюджету характеризувалось різким скороченням доходів спеціального фонду майже на 50%. Це пов'язано з декількома причинами: зарахуванням обсягу оформленого облігаціями внутрішньої державної позики для відшкодування податку на додану вартість до дохідної частини бюджету (16,4 млрд. грн.); скороченням власних надходжень бюджетних установ в частині коштів, що отримуються бюджетними установами на виконання окремих доручень та інвестиційних проектів (4,3 млрд. грн.); зменшення обсягу коштів отриманих від продажу частин встановленої кількості викидів парникових газів, передбаченого статтею 17 Кіотського протоколу до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних націй про зміну клімату (1,4 млрд. грн.).

Видатки Зведеного бюджету України виконані у сумі 262,4 млрд. грн., що становить 67,5% річного планового показника, у тому числі загальний фонд - 214,0 млрд. грн., або 69,8 %, спеціальний фонд - 48,4 млрд. грн., або 58,8%. Дефіцит державного бюджету склав 52,8 млрд. грн., що становить 97,6% граничного розміру, встановленого законом про Державний бюджет України на 2011 рік.

Порівняно з аналогічним періодом 2010 р. розмір дефіциту державного бюджету збільшився на 28,8 млрд.грн., або у 2,2 раза.

Для посилення контролю і обліку за надходженнями доходів Державного бюджету, а також покращити фінансову дисципліну необхідно удосконалити казначейське виконання бюджету необхідно, а саме:

- створити умови для ефективного управління залишками бюджетних коштів органами Державного казначейства;
- надати право Державному казначейству здійснювати діяльність щодо випуску і розміщення казначейських цінних паперів;
- здійснити чітке визначення й розмежування функції між учасниками бюджетного процесу;
- працювати над удосконаленням існуючої нормативної бази, особливо в напрямі оптимізації та спрощення процедур казначейського обслуговування бюджетів;
- удосконалити внутрішню організацію роботи структурних підрозділів територіальних органів;
- відрегулювати систему мотивації праці.

Проблеми формування бюджету України доцільно вирішити за допомогою наступних заходів:

- прийняття ефективного й забезпечення стабільності чинного за-конодавства, його простоти й однозначності в трактуванні, а також розробки відповідного дієвого механізму планування та регулювання податкового навантаження;
- проведення інвентаризації діючих пільг, пільгових режимів на предмет відповідності їх вимогам часу та ефективності;
- прийняття спеціального закону про пільги, визначення змісту, статусу, об'єкта й суб'єктів, необхідності їх і напрямів фінансування;
- запровадження державного обліку та контролю за використанням коштів непрямого бюджетного фінансування;
- пошуку резервів мобілізації доходів бюджету за рахунок впро-вадження оподаткування нерухомості;
- розширення податкової бази за рахунок легалізації та регулювання доходів юридичних і фізичних осіб;

- уніфікації акцизного збору, платежів за спеціальне використання природних ресурсів як податку та зменшення рівня непрямого оподаткування в частині справляння ПДВ.

- зміна підходів до монетарної політики
- зведення до мінімуму різного виду дотацій та субвенцій, розширення власної доходної бази та удосконалення механізму процентних відрахувань.

Висновки. Виходячи з викладеного, основними шляхами удосконалення чинної системи формування Державного бюджету України загалом та загального фонду, як його структурної частини зокрема є:

- зміщення акценту та оподаткування переважно прямими податками та зборами;
- удосконалення непрямого оподаткування, шляхом заміни ПДВ податком з продажу (реалізації);
- зменшення кількості податків та зборів, що мають мале фіскальне значення та важкі в адмініструванні;
- скасування різноманітних галузевих пільг, стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, підтримка вільних економічних зон.

Головним завданням податково-бюджетної політики на 2010- 2012 роки стане податкова реформа, що має на меті створення ефективної, справедливої та прозорої податкової системи, зниження податкового тиску на економіку. Податкова реформа передбачатиме послідовне зниження податкового тиску та створення податкової системи, яка стимулюватиме інвестиційну діяльність та економічний розвиток.

Реформування податкової системи відбуватиметься у взаємозв'язку із змінами у видатковій частині бюджету. Це забезпечить відповідність рівня фінансування суспільних благ вимогам соціальної держави.

Збільшенню доходів сприятиме також запровадження єдиної системи збирання та обліку внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Проблеми формування бюджету України доцільно вирішувати за допомогою наступних заходів:

- прийняття ефективного й забезпечення стабільності чинного законодавства, його простоти й однозначності в трактуванні, а також розробки відповідного дієвого механізму планування та регулювання податкового навантаження;
- проведення інвентаризації діючих пільг, пільгових режимів на предмет відповідності їх вимогам часу та ефективності;
- розширення податкової бази за рахунок легалізації та регулювання доходів юридичних і фізичних осіб;
- запровадження державного обліку та контролю за використанням непрямого бюджетного фінансування.

Література

1. *Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 07.04.2011 № 3222-VI// zakon1.rada.gov.ua*
2. Булгакова С.О., Єрмошенко Л.В., Сушко Н.І., Колодій О.Т. *Казначейська система виконання бюджету: Підручник для студентів вищих навч.закладів/За ред. С.О.Булгакової. -2-е вид., перероб.та доп. - К.: КНТЕУ, 2010.-416 с.*
3. *Бюджетна система України: Навч. посібник (За ред. С.О.Булгакової). - К.: КНТЕУ, 2003. - 419с.*
4. Василик О.Д. *Бюджетна система України / О.Д.Василик, К.В. Павлюк. - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 542 с.*
5. Кириленко О.П. *Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. - К.: Вид-во ШОС, 2000. - 384 с.*
6. Лук'яненко І.Р. *Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти: Монографія/ І.Г. Лук'яненко - К.: КМ Академія, 2004. - 542 с.*
7. *Фінанси: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни/ О.Р.Романенко, С.Я.Огородник, М.С.Зязюн, А.А.Славкова. - 2-ге вид., переробл. і допов. - К.: КНЕУ, 2006. - 387 с.*
8. *Экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Ред. В.И.Видянин. -4-е изд. - М: ИНФРА-М, 2005. - 639 с.*

Микола Олександрович Романенко

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Г. О. Пухтасевич

ОБОРОТНІ КОШТИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто економічну сутність оборотних коштів підприємств України. Сформовано визначення понять "оборотні кошти" та "оборотні фонди" та їх раціональне використання.

Ключові слова: оборотні кошти, оборотні фонди, кругообіг, процес, предмети праці.

М. О. Романенко

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье предложена экономическая сущность оборотных средств предприятий Украины. Сформировано определение понятий "оборотные средства" и "оборотные фонды", а также их рациональное использование.

Ключевые слова: оборотные средства, оборотные фонды, кругооборот, процесс, предметы труда.

N.A. Romanenko

TURNOVER MEANS ARE IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

In article the economic essence of circulating assets of the enterprises of Ukraine is offered. Definition of concepts "circulating assets" and "circulating capitals", and also their rational use is generated.

Keywords: circulating assets, circulating capitals, circulation, process, objects of the labor.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин оборотні кошти здобувають особливо важливе значення, адже являються важливим критерієм у визначенні прибутку підприємства. Важливо також уміти правильно керувати оборотними коштами, розробляти і впроваджувати заходи, що сприяють зниженню матеріалоемності продукції і прискоренню оборотності оборотних коштів. Підприємство у випадку ефективного керування своїми і чужими оборотними коштами може досягти раціонального економічного становища, збалансованого щодо ліквідності та прибутковості. З цього приводу важливість і актуальність проблеми організації аналізу оборотних коштів є беззаперечною. Саме оборотні кошти поряд з основними забезпечують діяльність підприємства. Немає оборотних коштів, немає виробництва.

Із значними темпами інфляції потреба підприємств у власних оборотних коштах постійно зростає у зв'язку зі зростанням цін на матеріальні ресурси, планові запаси яких підприємства мають створювати.

Тому для здійснення успішної фінансово-господарської діяльності, підприємство повинне контролювати наявність в господарському обороті обсяг власних оборотних коштів та раціональність їх використання.

Існує думка, що поняття оборотні кошти можна трактувати по різному. Проте це обумовлює складнощі у його вживанні. Тому існує гостра необхідність в остаточному визначенні сутнісних характеристик, формулюванні змісту зазначених понять і їх вживанні в адекватному значенні.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблема дослідження теоретичних особливостей управління оборотними коштами, зокрема визначення поняття "оборотні кошти" розглянута у роботах таких учених-економістів, як Е.В. Авраменко, І. О. Бланк, Б. Є. Грабовський, А. М. Поддєрьогін та інші.

Мета дослідження. Виділення основних характеристик оборотних коштів, та надання узагальненого визначення поняття.

Основні результати дослідження. Розвиток ринкових відносин визначає нові умови організації оборотних коштів підприємства. Оборотні кошти є однією зі складових частин майна підприємства. Стан і ефективність їхнього використання - одна з головних умов успішної діяльності підприємства.

Однією з умов безперервності виробництва є постійне поновлення його матеріальної основи - засобів виробництва. У свою чергу, це визначає безперервність руху самих засобів виробництва, який відбувається у виді їхнього кругообігу. У своєму обороті оборотні кошти послідовно приймають грошову, продуктивну і товарну форму, що відповідає їх розподілу на виробничі фонди і фонди обігу.

Кругообіг фондів підприємства починається з авансування вартості в грошовій формі на придбання сировини, матеріалів, палива й інших засобів виробництва - перша стадія кругообігу. Грошова стадія кругообігу коштів є підготовчою. Вона протікає в сфері обігу, де відбувається перетворення коштів у форму виробничих запасів. У результаті кошти приймають форму виробничих запасів, виражаючи перехід зі сфери обігу в сферу виробництва.

Вартість при цьому не витрачається, а авансується, тому що після завершення кругообігу вона повертається. Завершенням першої стадії переривається товарний оборот, але не кругообіг.

Друга стадія кругообігу відбувається в процесі виробництва, де робоча сила здійснює продуктивне споживання засобів виробництва, створюючи новий продукт, що несе в собі перенесену і знову створену вартість. Авансована вартість знову змінює свою форму - із продуктивної вона переходить у товарну.

Продуктивна стадія являє собою безпосередній процес виробництва. На цій стадії продовжує авансуватися вартість створюваної продукції, але не цілком, а в розмірі вартості використаних виробничих запасів, додатково авансуються витрати на заробітну плату і пов'язані з нею витрати, а так само перенесена вартість основних виробничих фондів.

Продуктивна стадія кругообігу закінчується випуском готової продукції, після чого настає стадія її реалізації.

Третя стадія кругообігу полягає в реалізації виробленої готової продукції (робіт, послуг) і одержанні коштів. На цій стадії оборотні кошти знову переходять зі сфери виробництва в сферу обігу. Перерваний товарний оборот відновлюється, і вартість з товарної форми переходить у грошову.

Грошова форма, якої набирає оборотний капітал на третій стадії кругообігу, одночасно є і початковою стадією наступного обороту капіталу.

Кругообіг оборотного капіталу і створення нової вартості відбувається за схемою:

$$\Gamma - T \dots B \dots T' - \Gamma' \quad [8]$$

де Γ - кошти, що авансуються;

T - предмети праці (товар);

B - виробництво;

T' - готова продукція (товар);

Γ' - кошти, отримані від реалізації створеної продукції.

Крапки (...) означають, що обіг коштів перерваний, але процес їхнього кругообігу продовжується в сфері виробництва.

Мету функціонування капіталу буде досягнуто тоді, коли $\Gamma' = \Gamma + \Delta\Gamma$, тобто коли відбудеться приріст грошей порівняно з авансованою сумою. Отже, самозростання капіталу відбувається в процесі кругообігу оборотного капіталу, який проходить різні стадії і набирає різних форм. Що менше часу оборотний капітал перебуває в тій чи іншій формі (грошовій, виробничій, товарній), то вища ефективність його використання, і навпаки. Оборотний капітал бере участь у створенні нової вартості не прямо, а через оборотні фонди [8].

Різниця між сумою коштів, витрачених на виготовлення і реалізацію продукції (робіт, послуг) і отриманих від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг), складає грошові нагромадження підприємства.

На товарній стадії кругообігу продовжує авансуватися продукт праці (готова продукція) у тім же розмірі, що і на продуктивній стадії. Лише після перетворення товарної форми вартості виробленої продукції в грошову, авансовані кошти відновлюються за рахунок частини виторгу, що надійшов, від реалізації продукції. Інша її сума складає грошові нагромадження, що використовуються відповідно до плану їхнього розподілу. Частина нагромаджень (прибутку), призначена на розширення оборотних коштів, приєднується до них і робить разом з ними наступні цикли обороту.

Склад і розміщення оборотного капіталу залежать від того, в якій сфері він функціонує: виробнича, торгово-посередницька, сфера послуг (у тім числі фінансових).

У зв'язку з тим, що випуск продукції йде безупинно, у сфері виробництва постійно функціонує визначена частина оборотних коштів, що знаходяться на різних стадіях кругообігу і представлених наступними порівняно однорідними групами:

1). Виробничі запаси, що складають основну частину оборотних коштів. Вони включають сировину, основні і допоміжні матеріали, паливо, пальне, покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, тару і тарні матеріали, запасні частини для ремонту основних фондів, малоцінні і швидкозношувані предмети: інструменти і господарський інвентар вартістю до 100 мінімальних оплат праці за одиницю і терміном служби до року.

2). Незавершене виробництво, тобто предмети праці, що надійшли в процес виробництва і потребують подальшої обробки на наступних стадіях технологічного процесу. Вона може бути у вигляді незавершеного виробництва і напівфабрикатів свого виробника.

3). Витрати майбутніх періодів не служать речовинним елементом оборотних коштів, а представляють витрати на освоєння нових видів продукції і інші. Ці витрати виробляються в даному періоді, а погашаються частинами за рахунок собівартості в наступних. Виготовлена продукція надходить у сферу обігу, і після реалізації її вартість приймає грошову форму. Отже, для нормальної діяльності підприємства, крім оборотних виробничих фондів потрібні кошти, що обслуговують сферу обігу - фонди обігу. До них відноситься готова, але нереалізована продукція і кошти, необхідні для придбання матеріалів, виплати заробітної плати, виконання фінансових зобов'язань перед постачальниками і фінансовими органами й інші.

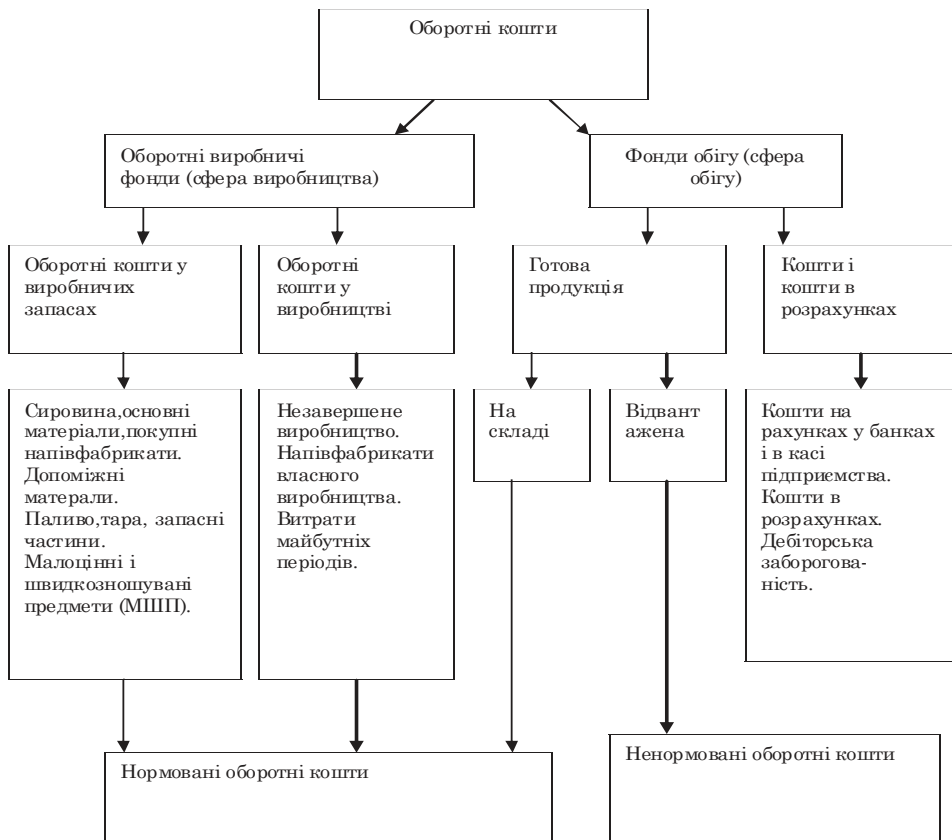


Рисунок 1. Структура оборотних коштів [8]

Таким чином, сукупність коштів підприємств призначених для утворення оборотних виробничих фондів і фондів обігу, складають оборотні кошти.

Розрізняють склад і структуру оборотних коштів. Під складом оборотних коштів розуміють сукупність елементів, що утворюють оборотні кошти. Розмір оборотних коштів, зайнятих у виробництві, визначається в основному тривалістю виробничих циклів виготовлення виробів, рівнем розвитку техніки, досконалістю технології й організації праці. Сума засобів обігу залежить головним чином від умов реалізації продукції і рівня організації системи постачання і збуту продукції [7].

Співвідношення між окремими елементами оборотних коштів, виражене у відсотках, називається структурою оборотних коштів. Різниця в структурах оборотних коштів обумовлюється багатьма факторами, зокрема, особливостями організації виробничого процесу, умовами постачання і збуту, місцезнаходженням постачальників і споживачів, структурою витрат на виробництво (рис. 1) [8].

Якщо розглядати структуру оборотних коштів в окремих галузях промисловості, то слід зазначити, що у вугільній промисловості, як уже було сказано, значну питому вагу займають витрати майбутніх періодів. Це пояснюється відносно великими підготовчими витратами, що передують видобутку корисних копалин (планування майбутніх розробок, розкривні роботи, облаштування шахт та інші) [1].

В оборотних коштах промисловості основну частину займають оборотні виробничі фонди. Їхня питома вага в загальній сумі оборотних коштів у запасах товарно-матеріальних цінностей складає близько 85%. Співвідношення між складовими елементами оборотних фондів у їхній загальній вартості представляє структуру оборотних фондів. Їхня структура в різних галузях промисловості визначається технологічним рівнем виробництва, ступенем спеціалізації, тривалістю циклу, складом споживаних матеріалів, географічним розміщенням стосовно постачальників.

Вивчення сутності оборотних коштів припускає розгляд оборотних фондів і фондів обігу. Розподіл оборотних коштів на оборотні виробничі фонди і фонди обігу обумовлюється особливостями їхнього використання і розподілу в сферах виробництва продукції і її реалізації [8].

Оборотні виробничі фонди містять у собі:

- предмети праці (сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини і т.п.);
- засоби праці із малим терміном служби (малоцінні, швидкозношувані предмети й інструменти);
- незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення (предмети праці, що вступили у виробничий процес: матеріали, деталі, вузли і вироби, що знаходяться в процесі обробки чи зборки, а також напівфабрикати власного виготовлення не закінчені повністю виробництвом);
- витрати майбутніх періодів (нематеріальні елементи оборотних фондів, що включають витрати на підготовку й освоєння нової продукції які виробляються в даному періоді, але відносяться на продукцію майбутнього періоду; наприклад, витрати на конструювання і розробку технології нових видів виробів, на перестановку устаткування).

До фондів обігу відносяться:

- кошти підприємства, вкладені в запаси готової продукції, товари відвантажені, але не оплачені;
- кошти, в розрахунках;
- грошові кошти в касі і на рахунках.

Оборотні кошти підприємства - це один із головних об'єктів фінансового менеджменту, представлений у грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей і грошової системи країни.

Виконуючи функцію інструменту взаєморозрахунків із суб'єктами фінансових відносин всіх видів його діяльності, оборотні кошти впливають на рух активів та капіталу підприємства, характеризуються відповідним розміром, напрямком і часом [2].

Висновки. Таким чином, у статті були ідентифіковані основні сутнісні характеристики оборотних коштів.

Оборотні кошти підприємства - це один із головних об'єктів фінансового менеджменту, представлений у грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей і грошової системи країни. Виконуючи функцію інструменту взаєморозрахунків із суб'єктами фінансових відносин всіх видів його діяльності, оборотні кошти впливають на рух активів та капіталу підприємства, характеризуються відповідним розміром, напрямком і часом [2].

Управління запасами має велике значення як у виробничому, так і у фінансовому аспектах. Використання запасів підпорядковане єдиній меті - забезпеченню безперебійного процесу виробництва та реалізації продукції.

Література (джерела)

1. Авраменко Е.В., Погореленко Н.В. Анализ состава, структуры и источников формирования оборотных средств // Вісник ХДЕУ. - 1997. - №4. - С.25-30.
2. Андрієць В.С. Дослідження основних сутнісних характеристик грошових потоків підприємства // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №8(86). - С.167-170.
3. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент /І.О. Бланк// Навч. посібник -К.: Ельга, 2008. - 724 с.
4. Грабовський, Б. Є. Економічне прогнозування та планування. [Текст]. - Вінниця, 2004. - 140 с.
5. Гусева, О. У. Управління оборотними активами торговельних підприємств за умов зростання товарообороту [Текст] // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. - 2001. - №4. - С. 180-184.
6. Іванова, М. В. Системний підхід до управління оборотними коштами // Академічний огляд, 2005. - №1. - С. 48-53.
7. Карбовник А.М. Питання забезпечення обіговими коштами підприємств в умовах сучасної української економіки // Регіональна економіка. - 2000. - № 2. - С.165-168.
8. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / 3-тє вид., перероб. та доп. -К.:КНЕУ. - 2000. - 460 с.
9. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник /За ред. проф. Г.Г. Кірейцева//К.: ЦУЛ, 2002. - 496 с.
10. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С.Сайфулін. - М.:ИНФРА - М.,1995. - 176 с.

Богдан Леонідович Саулко

Науковий керівник:
професор Бурлака Г.Г.

ИНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ

У статті на основі порівняння існуючих трактувань розкрито сутність інвестиційної привабливості підприємства та її складові. Надано характеристику чинників внутрішнього середовища, що впливають на рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість підприємства, складові інвестиційної привабливості підприємства, чинники, внутрішнє середовище.

Б.Л. Саулко

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ

В статье на основе сравнения существующих трактовок раскрыто сущность инвестиционной привлекательности предприятия и ее составляющие. Дана характеристика факторов внутренней среды, влияющих на уровень инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность предприятия, составные части инвестиционной привлекательности предприятия, факторы, внутренняя среда.

B.L. Saulko

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN ENTERPRISE: ITS ESSENCE AND INNER ENVIRONMENT OF ITS FORMING

On the basis of comparison of the existent interpretations of investment activity, the essence of investment attractiveness of an enterprise and its constituents are determined. The description of factors of internal environment, influencing the level of investment attractiveness of an enterprise is given.

Keywords: investments, investment activity, of investment attractiveness of an enterprise, constituents of investment attractiveness of an enterprise, indexes, factors, inner environment.

Постановка проблеми. Успішна ринкова трансформація економіки та соціального життя українського суспільства не може здійснюватися на фоні інвестиційних процесів, які протікають в'яло. Висока інвестиційна активність є важливою умовою розвитку вітчизняних підприємств незалежно від галузевої приналежності та форми власності відповідно до обраної економічної стратегії для досягнення конкурентних переваг. Економічне зростання та інвестиційна активність є взаємозумовленими процесами. А тому будь-яке підприємство повинно постійно приділяти увагу питанням залучення інвестицій.

Збільшенню притоку інвестиційних ресурсів із всіх джерел фінансування за рахунок поживлення інвестиційної активності суб'єктів господарювання передують вдосконалення організаційно-економічного механізму системи інвестування, в тому числі й методичного обґрунтування інвестиційних рішень. Потенційним інвесторам та іншим учасникам інвестиційного процесу необхідна об'єктивна і комплексна інформація щодо інвестиційної привабливості підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність інвестиційної привабливості підприємств вже протягом тривалого часу є предметом уваги як у вітчизняній, так й у зарубіжній науковій літературі. Теоретико-методологічним засадам інвестиційної привабливості підприємства присвячені праці таких провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників як Л. М. Алексеєнко, Г.В. Козаченко, Н.П. Макарій, С.Ф. Покропивний, С.Д. Супрун та ін. Аналіз наукових праць цих авторів з питань інвестиційної привабливості підприємства показав, що не всі її науково-методичні та практичні аспекти отримали відповідний розгляд, що пов'язано зі складністю, широтою та багатогранністю проблеми. У спеціальній літературі, що розглядає дану проблематику, застосовується нечіткий та "пухкий" понятійний апарат, у якому слабо розрізняються, плутаються й підмінюються поняття інвестиційної привабливості й інвестиційного клімату. Інвестиційна привабливість багатьма авторами дотепер розуміється як аморфний, неструктурований феномен, через що його складно визначити і тим більше - ним управляти.

Метою статті є розгляд сутності інвестиційної привабливості підприємства та визначення внутрішнього середовища її формування.

Виклад основного матеріалу. Для визначення ефективності інвестиційного рішення на мікрорівні введено поняття інвестиційної привабливості підприємства. Дослідження поглядів на його трактування дозволило виявити відсутність єдиного підходу до цієї економічної категорії. Думки науковців дещо розрізняються, але в той же час й істотно доповнюють одна одну (табл. 1).

Таблиця 1. Підходи до тлумачення поняття "інвестиційна привабливість підприємства"

Автор	Визначення
Л.М. Алексеекно [1]	Узагальнена характеристика переваг та недоліків окремих суб'єктів інвестування з точки зору конкретного інвестора згідно зі сформованими ним критеріями
Г.В. Козаченко, О.М. Антипов, О.М. Ляшенко, Г.І. Дібніс [2]	Інтегральна характеристика підприємства як об'єкта майного інвестування з позиції перспектив розвитку (динаміки обсягів продажу, конкурентоспроможності продукції), ефективності використання ресурсів і активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості, а також значення низки неформалізованих показників
Н.П. Макарій [3]	Справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта
С.Ф. Покропивний [4]	Інтегрована фінансово-економічна оцінка тієї чи іншої фірми як потенційного об'єкта інвестування
С.В. Юхимчик, С.Д. Супрун [5]	Фінансово-майновий стан підприємства, ефективність використання його ресурсів, а також якісні характеристики: професійні здатності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність підприємства як партнера
В.А.Машкін [6]	Нааявність таких умов інвестування, які впливають на переваги інвестора у виборі того або іншого об'єкта інвестування
В.А. Пахомов [7]	Сукупність характеристик, що дозволяє потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіше за інші для вкладення коштів
С.С. Донцов [8]	Набір характеристик фінансової стійкості і економічної ефективності підприємства
Н.Ю. Трясціна [9]	Комплекс показників діяльності підприємства, який визначає для інвестора область переважних значень інвестиційної поведінки
Е. Маленко, В. Хазанов [10]	Визначається рівнем доходу, який інвестор може одержати на вкладені кошти
В.Г. Федоренко [11]	"Економічний паспорт" підприємства, який містить дані про нього та його діяльність
А. Мозгов [12]	Сукупність властивостей зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта інвестування, що визначають можливість граничного переходу інвестиційних ресурсів
А.П. Іванов, І.В. Сахарова, Е.Ю. Хрустальов [13]	Сукупність економічних і фінансових показників підприємства, що визначають можливість одержання максимального прибутку в результаті вкладення капіталу при мінімальному ризику вкладення коштів

Вивчивши існуючі підходи до сутності інвестиційної привабливості підприємства, їх можна систематизувати та поєднати у чотири групи:

- інвестиційна привабливість як умова розвитку підприємства;
- інвестиційна привабливість як умова інвестування;
- інвестиційна привабливість як сукупність показників;
- інвестиційна привабливість як показник ефективності інвестицій.

Кожне з наведених у табл. 1 визначень відповідає або одній з ознак, або кільком ознакам. Таким чином, не всі досліджені визначення поняття "інвестиційна привабливість підприємства" повністю розкривають його сутність.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що інвестиційна привабливість підприємства описується збалансованою системою інтегральних та комплексних показників доцільності вкладання капіталу інвестором в об'єкт інвестування, яка відображає перспективи розвитку, ефективність використання ресурсів і активів, їхню ліквідність, стан платоспроможності та фінансової стійкості, а також деякі неформалізовані аспекти діяльності підприємства. Одночасно інвестиційна привабливість є суперечливою єдністю двох характеристик - економічного змісту (інвестиції) і психологічної форми (привабливість), тобто суб'єктивних оцінок об'єктивної дійсності. Суть її полягає в тому, що сприятливе інвестиційне середовище поряд з інвестиційною привабливістю підприємства й економічними можливостями інвестора стають мотивом, що спонукає до ситуаційного аналізу, тобто визначення мети й оцінювання альтернативних варіантів.

Термін "інвестиційна привабливість підприємства" може розглядатися у двох значеннях:

- у широкому розумінні, що визначається на основі сукупності всіх чинників, що впливають на інвестиційну привабливість, тобто тих, що формуються на рівні держави, регіону, галузі та підприємства;

- у вузькому розумінні, що визначається на основі чинників, діючих на рівні конкретного підприємства.

Необхідно чітко розрізнити поняття абсолютної та відносної інвестиційної привабливості. Поняття "абсолютна привабливість" застосовується при розгляді конкретного, чітко специфікованого інвестиційного проекту. В цьому випадку інвестиційна привабливість підприємства в абсолютному виразі позитивна в тому випадку, коли значення NPV (чиста теперішня вартість) за весь амортизаційний цикл вище нуля. Поняття "відносна інвестиційна привабливість" завжди припускає порівняння, зокрема з середньогалузевою інвестиційною привабливістю, з іншими підприємствами галузі, з нормативними (заданими замовником) значеннями.

Складові інвестиційної привабливості також не отримали в наукових публікаціях одностайного визначення [14-15]. Структура інвестиційної привабливості залежить від інвестора. Так, для такого інвестора як банк, основним пріоритетом у розгляді привабливості підприємства є його платоспроможність (банк зацікавлений у своєчасному поверненні основної суми кредиту та виплати відсотків і не бере участі у прибутку від реалізації проекту), а для інституціональних інвесторів (акціонер, партнер у спільному підприємстві) акценти зміщуються у бік ефективності господарської діяльності реципієнта (прибуток на сукупні активи). Різними будуть складові інвестиційної привабливості підприємства й для фінансового та стратегічного інвесторів. Якщо першого більшою мірою цікавить здатність проекту генерувати запланований грошовий потік, то для другого більш важливим може виявитися розширення присутності на ринку або, наприклад, наявні на підприємстві, в яке він інвестує, технології й виробничі потужності. Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства з точки зору окремого інвестора може мати різний набір складових та чинників, що їх формують. Їх сукупність складає внутрішнє середовище формування інвестиційної привабливості підприємства (табл. 2).

Протягом тривалого часу значна роль в формуванні інвестиційної привабливості підприємства відводилася фінансовим та матеріальним чинникам внутрішнього середовища, вплив яких має кількісну характеристику. Але сьогодні, коли підприємства виходять на новий рівень розвитку, який, перш за все, залежить від клієнта, все більше уваги інвестори надають нематеріальним (якісним) складовим інвестиційної привабливості підприємства, тобто іміджу, якості продукції, відносинам з клієнтами, корпоративній культурі, компетентності керівництва та ін. Однак, при оцінюванні неформалізованих показників складність полягає в тому, що фахівець повинен застосовувати підходи, що дозволять максимально уникнути суб'єктивності. Вона значною мірою може бути переборена, якщо однакові неформалізовані показники для різних підприємств будуть оцінюватися однаково й мати деякі критеріальні значення.

Висновки. За умов розвитку ринкових відносин в Україні однією з першочергових для підприємства є проблема зміцнення позицій на ринку та залучення інвестиційних ресурсів, у боротьбі за які вирішальним чинником стає інвестиційна привабливість.

Проблема інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише після аналізу існуючої ситуації та визначення всіх чинників, що впливають на її рівень як ззовні

(на рівні держави, регіону, галузі), так й зсередені (з боку самого підприємства). Подальша оцінка впливу виявлених чинників сприятиме встановленню рівня інвестиційної привабливості підприємства й розробці конкретних заходів щодо його підвищення.

Таблиця 2. Внутрішнє середовище формування інвестиційної привабливості підприємства [2]

Складові інвестиційної привабливості	Внутрішні чинники формування інвестиційної привабливості підприємства
Ресурсна привабливість	Забезпеченість основними фондами (їх структура, стан та продуктивність), предметами праці (організація їхнього зберігання, ефективність використання), трудовими ресурсами (рівень кваліфікації персоналу, продуктивність праці, вартість робочої сили)
Інфраструктурна привабливість	Рівень технологічної дисципліни виробництва, впровадження інноваційних процесів, забезпеченість діючим устаткуванням, комунікаціями; запровадження соціальних програм та проєктів; забезпеченість обслуговуючими підрозділами та підрозділами післяпродажного обслуговування, торговою інфраструктурою
Економічна привабливість	Зростання виробництва, рентабельність, прибутковість, платоспроможність, інвестиційна та кредитна забезпеченість, податкове навантаження
Маркетингова привабливість	Попит на продукцію підприємства, маркетингова цінова політика підприємства, товарний асортимент, життєвий цикл продукції підприємства, маркетингова політика комунікацій підприємства для окремих товарних груп та підприємства в цілому, імідж підприємства та можливі напрями його покращення

Література

1. Алексєєнко Л.М. *Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства* / Л.М. Алексєєнко // *Роль фінансово-кредитної системи у стимулюванні економічного зростання в Україні*. - Луцьк, 1999. - 260 с.
2. Бланк І.А. *Инвестиционный менеджмент* / И.А. Бланк. - К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. - 448 с.
3. Донцов С.С. *Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг* / С.С. Донцов // *Финансовый менеджмент*. - 2003. - № 3. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.iprnoi.ru/articlep.php?idarticle=001174>.
4. Иванов А.П. *Принципы и факторы определения инвестиционного рейтинга предприятий* / А.П. Иванов, И.В. Сахарова, Е.Ю. Хрусталева // *Консультант директора*. - 2005. - № 12. - С. 31-45 с.
5. Козаченко А.В. *Управление инвестициями: [уч. пособ.]* / А.В. Козаченко, А.П. Осыка. - Луганск, Изд-во ВУТУ, 1996. - 136 с.
6. Козаченко Г.В. *Управління інвестиціями на підприємстві: [монографія]* / Г.В. Козаченко, О.М. Антіпов, О.М. Ляшенко, Г.І. Дібніс. - К.: Лібра, 2004. - 368 с.
7. Макарій Н.П. *Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств* / Н.П. Макарій // *Економіст*. - 2001. - № 10. - С. 52-70.
8. Маленко Е. *Инвестиционная привлекательность и ее повышение* / Е. Маленко, В. Хазанов // *Автоматизация управления компаниями*. - 2007. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insarov.ru/investment-attraction.html>.
9. Машкин В.А. *Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона* / В.А. Машкин. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bnews.narod.ru/economy/management.htm>.
10. Мозгоев А. *О некоторых терминах, используемых в инвестиционных процессах* / А. Мозгоев // *Инвестиции в России*. - 2002. - № 6. - С. 48-56.
11. Пахомов В.А. *Инвестиционная привлекательность предприятий - исполнителей контрактов как экономическая категория* / В.А. Пахомов. - [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/16.shtml>.
12. Покропивний С.Ф. *Економіка підприємства: [підручник]* / М.Г. Грецак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.; За заг. ред. С.Ф. Покропивного. - К.: КНЕУ, 2001. - 528 с.
13. Супрун С.Д. *Оцінка ефективності інвестиційних проєктів підприємств* / С.Д. Супрун, С.В. Юхимчук // *Фінанси України*. - 2003. - № 4. - С. 82-87.

Національна Академія Управління

14. Трясцина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Н.Ю. Трясцина. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fin-izdat/journal/analiz/detali.php?ID=2888>.
15. Федоренко В.Г. Инвестування: [підручник] / В.Г. Федоренко. - К.: Алерта, 2006. - 443 с.

Леся Олександрівна Старенька

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Л. О. Позднякова

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ НАДІЙНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто механізм управління гнучкістю фінансових ресурсів страхових компаній, основними етапами реалізації якого є здійснення процедур діагностики, оцінювання та моніторингу. В процесі проведення діагностики визначено причини та проблеми управління гнучкістю фінансових ресурсів страхових компаній у сучасних умовах господарювання, згруповано показники оцінювання власних, позичених та залучених ресурсів, представлено нормативні значення запропонованих показників з метою визначення рівня гнучкості фінансових ресурсів страхових компаній.

Ключові слова: страхові компанії, фінансові ресурси, власні ресурси, позикові ресурси, залучені ресурси, гнучкість фінансових ресурсів, діагностика, оцінка, моніторинг.

Старенька Л.А.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ НАДЕЖНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье описан механизм управления гибкостью финансовых ресурсов страховых компаний, основными этапами реализации которого является осуществление процедур диагностики, оценки и мониторинга. В процессе проведения анализа выявлены причины и определены проблемы управления гибкостью финансовых ресурсов страховых компаний в современных условиях хозяйствования, сгруппированы показатели оценки собственных, заемных и привлеченных ресурсов, определены нормативные значения предложенных показателей, характеризующих уровень гибкости финансовых ресурсов страховых компаний. Ключевые слова: страховые компании, финансовые ресурсы, собственные ресурсы, заемные ресурсы, привлеченные ресурсы, гибкость финансовых ресурсов, диагностика, оценка, мониторинг.

Starenka L.A

MANAGING FINANCIAL SOUNDNESS OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

In the article the mechanism of management by flexibility of financial resources of insurance companies is developed. The process of diagnostic, assessing the financial coefficient and control are the main stage of offered mechanism. During the process of diagnostic the reasons and problems of management by flexibility of financial resources of insurance companies were defined in the modern conditions of management. During the process of assessing the financial coefficient the indices of financial resources were grouped and the meaning of financial coefficient were indicated for the defining the level of flexibility by financial resources of insurance companies.

Keywords: insurance companies, financial resources, their resources, borrowed resources involved resources, flexibility, financial resources, diagnosis, evaluation and monitoring.

Постановка проблеми. Нині в Україні ефективно працюють понад 450 компаній, що мають досить великі обсяги статутних фондів і резервів. Обсяги страхових резервів протягом останніх років зростають швидше, ніж страхові премії, що відображає підвищення фінансової надійності страховиків; збільшилися обсяги страхових послуг. Однак існує ряд чинників, які стримують розвиток страхових послуг:

- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- низький рівень співвідношення страхових платежів із відрахуванням платежів, переданих на перестраховування українським страховикам і валового внутрішнього продукту;
- незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері

обов'язкового медичного страхування;

- недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування;
- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку;
- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для відтоку коштів за кордон;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку, низький рівень страхової культури населення тощо

Аналіз останніх досліджень. Науковим та практичним проблемам управління діяльністю страховиків присвячено наукові праці таких авторів, як: А.М. Єрмошенко, Ю. Перепечаєнко, В.Й. Плиса, О.Д. Третяк, Л. В. Ширянин та ін. Огляд наукових робіт показав, що значна увага приділяється проблемам і перспективам розвитку страхового ринку, класифікації видів страхування, фінансовій стійкості страхових компаній.

Метою статті є дослідження напрямів забезпечення фінансової надійності страхової компанії з урахуванням ефективного управління .

Виклад основного матеріалу. Ситуація перехідного періоду, характерна для України на сьогоднішній момент, визначає специфіку відносин між учасниками страхового ринку України та особливості їх діяльності. Страхові компанії приймають правила гри ринкової економіки, яка передбачає конкуренцію, боротьбу за місце на ринку, тому роль фінансового аналізу страхової діяльності як елемента управління компанією суттєво зростає.

Страхові компанії мають певні особливості, які слід враховувати при оптимізації їхнього фінансового стану. Звичайно, для конкретної компанії повинен бути окремий підхід, залежно від видів страхування, які входять до її страхового меню, від зовнішніх та внутрішніх факторів її функціонування та від її коротко- і довгострокових цілей.

Проблемою номер один для будь-якої страхової організації в умовах ринкового середовища є проблема виживання та забезпечення неперервності розвитку. Ця проблема розв'язується різними організаціями по-своєму, але в основі її лежить копітка й трудомістка робота зі створення і реалізації конкурентних переваг. Зміст і організацію цієї роботи розкриває концепція стратегічного менеджменту. Суть цієї концепції полягає у відповіді на питання: "Як треба здійснювати управління страховиком в умовах динамічного, змінного й невизначеного середовища?" Відповідь на це питання включає не лише необхідність проведення аналізу й оцінки середовища та прогнозування того, як воно змінюватиметься у часі, а й створення такої системи управління, яка б постійно підтримувала відповідність між середовищем, характером та результатами діяльності страхової організації. Ключовим елементом цієї системи є підсистема управління фінансовою стійкістю страховика.

Характер діяльності страхової організації відповідатиме середовищу, коли страховик реалізовуватиме потрібну даному ринку послугу і при цьому результат його діяльності відповідатиме сподіванням керівництва. Цей стан забезпечується якісним і своєчасним виконанням усіх управлінських функцій: прогнозування, планування, організації, мотивації, координації і контролю, а також відповідним рівнем складових потенціалу: кваліфікації спеціалістів, матеріально-технічної бази, технології страхування тощо. У разі порушення відповідності сподіваний результат не буде досягатися і, відповідно, страхова організація зазнаватиме збитків як матеріальних, так і у вигляді зниження довіри до неї [12, с.139].

Причини, що зумовлюють невідповідність, можуть бути різноманітними, але всі вони поділяються на дві групи: поточні й стратегічні.

До поточних причин треба віднести всі ті, які впливають на зниження економічності страхової послуги та просування її на ринок (погана організація реклами, недостатнє використання потенціалу, зниження якості внаслідок організаційних проблем тощо). До стратегічних причин відносять ті, які впливають на досягнення цілей страхової організації: помилки у визначенні платоспроможного попиту, помилки у виборі рівня характеристик страхової послуги, помилкове обрання часу виходу страхової послуги на ринок тощо. Поточні невідповідності усуваються засобами оперативного управління. Стратегічна невідповідність може бути усунута за допомогою таких дій, як коригування або зміна цілей страхової організації, здійснення диверсифікації, створення нових організаційних форм управління і т. ін.

Чільне місце у системі антикризового управління страховиком належить широкому використанню механізмів фінансової стабілізації. Успішне застосування цих механізмів дає змогу ліквідувати наслідки кризи та прискорити темпи економічного розвитку. Фінансова стабілізація в умовах кризової ситуації включає ряд етапів:

1. Відновлення платоспроможності страховика за рахунок здійснення низки невідкладних фінансових заходів і вияв причин, які генерують неплатоспроможність.
2. Відновлення фінансової стійкості до безпечного рівня та накреслення шляхів її зміцнення за рахунок використання тактичних механізмів фінансової стабілізації.
3. Зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання.

Найбільшу увагу у системі заходів, спрямованих на фінансову стабілізацію в умовах кризової ситуації, слід приділити етапу відновлення і зміцнення рівня фінансової стійкості страхової організації - запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії на прискорення економічного зростання. У загальному вигляді стратегічне управління фінансовою стійкістю являє собою діяльність, яка полягає у виборі сфери та образу дій щодо досягнення довгострокових цілей страхової організації в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюються.

Вибір альтернатив стратегій управління фінансовою стійкістю страховика передбачає розгляд можливих варіантів, оцінку їх реальної ефективності і розробку на цій основі взаємопов'язаного комплексу заходів. Слід наголосити, що при оцінці ефективності цих заходів необхідно брати до уваги не лише локальний ефект, а й вплив прийнятих рішень на кінцеві результати [11, с.55].

Здійснити економічний вибір - це обробити серію інформаційних повідомлень для прийняття рішення про дію, яка сама стане сигналом для інших одиниць під час прийняття рішень. Фундаментальною проблемою прийняття рішень є невизначеність, яка має місце через недосконалу інформацію. Інформація - ключовий елемент механізму управління фінансовою стійкістю, який формує систему уявлень, необхідних при прийнятті рішення.

Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що організація управління фінансовою стійкістю у страхових організаціях допоможе зміцнити рівень їхнього фінансового стану, створити ефективне підґрунтя для системи заходів антикризової політики управління страховиком у складних умовах періоду ринкової трансформації економічного механізму в Україні [8, с.136].

Загрози фінансової безпеки страховика за місцем виникнення поділяються на внутрішні та зовнішні, а також, залежно від рівня їх сприйняття та усвідомлення, на об'єктивні та суб'єктивні. Внутрішні загрози породжуються здебільшого неадекватною фінансово-економічною політикою компанії; помилками, зловживаннями структурних підрозділів та окремих спеціалістів; відсутністю контролю за збереженням фінансової інформації; помилками в управлінні фінансами компанії.

Серед основних причин виникнення зовнішніх загроз виділяють такі:

- стрімкий розвиток глобалізаційних процесів, інтернаціоналізація світового ринку страхових послуг;
- високий рівень мобільності та взаємозв'язку страхового і фінансового ринків, заснованого на новітніх технологіях;
- розмаїття і динамізм наявних фінансових інструментів;
- посилення нестійкості страхової складової світової фінансової системи;
- неспроможність фінансових інститутів та наглядових органів контролювати кризові тенденції;
- посилення інтеграції у сфері перестраховування;
- високий рівень залежності від зовнішнього перестраховування вітчизняного ринку;
- посилення конкуренції та конфліктів між державами у сфері страхування та за допомогою страхування;
- шахрайство з боку страхувальників;
- зловживання з боку офіційних органів та допоміжних структур;
- кримінальне захоплення компаній;

- недосконалість і незавершеність національного законодавства у фінансово-кредитній та страховій сферах;
- недорозвиненість фондового ринку країни;
- зростання залежності національного страхового ринку від іноземного капіталу;
- збереження тенденцій затягування виходу із економічної (фінансової), політичної кризи;
- посилення тенденцій злиття і поглинень.

Якщо внутрішні загрози насамперед впливають на діяльність страхової компанії та її стійкість, а потім можуть позначитися на страховому ринку в цілому, то зовнішні - породжуються спільними діями усіх учасників, впливають на безпеку держави, її фінансову систему, страховий сектор і, зрештою, на безпеку окремої компанії.

Важливим чинником у забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання, є законодавчо закріплений обов'язок інститутів влади створювати механізми захисту національних фінансово-економічних інтересів і протидіяти впливу зовнішніх і внутрішніх загроз [7, с.51].

Висновки з даного дослідження. Необхідною є розробка нових підходів та інструментарію для прийняття обґрунтованих рішень щодо управління активами, формування інвестиційного портфеля, збільшення частки страхових резервів у джерелах фінансування активів з метою підвищення ефективності страхового підприємництва в Україні.

Також важливими чинниками поліпшення фінансового стану страховика в Україні є:

- впровадження зарубіжного досвіду організації страхування і ефективного функціонування страхового ринку, оскільки страхові компанії в розвинутих країнах добре знають сильні і слабкі сторони клієнтів, мають певний досвід ринкових перетворень, вимушені постійно оцінювати ризик і прогнозувати страхові події, розробляти рекомендації по підвищенню ефективності роботи страховиків і страхувальників та по виконанню страхових зобов'язань по укладених договорах.
- розвиток та розширення всіх видів страхування завдяки впровадженню європейських та світових технологій;
- реалізація страхових продуктів у прямій залежності від потреб ринку;
- максимальний обсяг охоплення ринку, повне обслуговування потреб клієнтів, лідерство у питаннях зниження собівартості страхових премій;
- побудова розгалуженої мережі індивідуального обслуговування, пошук та розробка нових видів страхування;
- зміцнення та вдосконалення організаційно-територіальної мережі;
- зміцнення матеріально-технічної бази, всеохоплююча комп'ютеризація, створення локальної мережі зв'язку.

Вказані пропозиції щодо покращення фінансового стану вплинуть на підвищення прибутковості компанії, а отже, і ефективності її діяльності, покращенні її фінансових показників.

Використана література

1. Баранова В. Г. *Фінансовий механізм функціонування страхової системи: [монографія] / Вікторія Глібівна Баранова. - Одеса: Видавництво "ВМВ", 2009. - 380 с.*
2. Гаманкова О. О. *Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: [монографія] / О. О. Гаманкова. - К.: КНЕУ, 2009. - 283 с.*
3. Ермошенко А.М. *Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій. // Актуальні проблеми економіки - 2009 р. - № 4, - с. 14-26.*
4. Кучерівська С. С. *Теоретико-методологічні аспекти фінансової стійкості страховиків / С. С. Кучерівська, Л. М. Беззубенко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. - 2008. - Випуск IV. - с. 230-260.*
5. Ненно І. М. *Прогнозування фінансового розвитку страхової компанії / І. М. Ненно // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. - 2008. - с. 50-56.*
6. Нікіфоров П.О., Кучерівська С.С. *Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії. // Фінанси України № 5, 2009 р. - с. 46.*
7. Перепечаєнко Ю. *Окупація страху // Бізнес. - № 8, - 2009 р. - с. 50-55.*
8. Плиса В.Й. *Управління фінансовою стійкістю страховика. // Фінанси України. - 2007 р. - № 9, - с. 143.*
9. Третьяк О.Д. *Оцінка фінансового стану акціонерних товариств. // Фінанси України. - 2009 р. - № 12. с. 77.*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

10. Хэмптон Д. Д. Финансовое управление в страховых компаниях / Д. Д. Хэмптон [пер.с англ.]. - М.: Анкил, 2005. - 264 с.

В'ячеслав Миколайович Тарідонов

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Костюк В.Р.

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЮ

В статті комплексно досліджено особливості формування страхового портфелю (портфелю продуктів) страхової компанії. Визначено основні напрямки та проблеми, пов'язані із вибором стратегії формування портфелю продуктів страховика. Узагальнено можливості використання стратегії диверсифікації. Надано рекомендації щодо формування на її основі збалансованого страхового портфеля.

Ключові слова: страховий портфель, стратегія диверсифікації, рівень прибутковості портфеля, рівень ризику портфеля, збалансований страховий портфель, агресивна політика формування страхового портфеля.

В. М. Тарідонов

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ

В статье комплексно исследованы особенности формирования страхового портфеля (портфеля продуктов) страховой компании. Определены основные направления и проблемы, связанные с выбором стратегии формирования страхового портфеля. Обобщены возможности использования стратегии диверсификации. Даны рекомендации по формированию на ее основе сбалансированного страхового портфеля.

Ключевые слова: страховой портфель, стратегия диверсификации, уровень доходности портфеля, уровень риска портфеля, сбалансированный страховой портфель, агрессивная политика формирования страхового портфеля.

V. M. Taridonov

SELECTION STRATEGY FORMATION STRUCTURE OF THE INSURANCE PORTFOLIO

The article contains a comprehensive analysis of the insurance company portfolio (product portfolio). The main trends and problems of choice of insurance portfolio formation strategy are determined. Possibilities of the diversification strategy are generalized. Recommendations on the balanced insurance portfolio formation are given.

Keywords: insurance portfolio diversification strategy, the level of profitability of the portfolio, the risk level of the portfolio, balanced insurance portfolio, aggressive policy of the insurance portfolio.

Постановка проблеми: Однією із функціональних стратегій загально корпоративної стратегії страхової компанії є продуктова стратегія, тобто стратегія формування та регулювання портфеля страхових продуктів. Рентабельність здійснення страхових операцій і фінансова стійкість - одні з основних показників ефективності діяльності будь-якої страхової компанії. Для українських страхових компаній до останнім часом характерною була агресивна політика формування страхового портфелю, що в умовах кризи привело до тяжких фінансових наслідків. Зараз основним завданням є підвищення фінансової стійкості страховиків та формування збалансованого страхового портфеля.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Роботи таких вітчизняних вчених як М.М. Александрова [1], В.Д. Базилевич [2], А. Баранов [3], В.Д. Бігдаш [4], Н.М. Внукова [5], С.С. Осадець [8], В.І. Пліса [9], І.Ф. Цисар [11], Я. П. Шумелда [12], Н.М. Яшина [13] присвячені опису теоретичних основ сутності, значення та механізму формування страхового портфеля, а також системному аналізу підходів його оптимізації. Розробки А.В. Матвійчука [7], Т.Дж. Уотшема, К. Паррамоу [10] виступають математичним забезпеченням оптимізації страхового портфеля і розкривають питання, що стосуються інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів. Однак в сучасних умовах особливу актуальність здобувають питання оптимізації страхового портфеля. Важливу роль при цьому відіграє підтримка заданого рівня збитковості, при якому не порушується платоспроможність страхової

компанії.

Мета дослідження. Дослідження проблеми формування оптимального страхового портфеля та пошук шляхів його вдосконалення за цільовими критеріями з застосуванням стратегії диверсифікації страхових продуктів.

Основні результати дослідження. Фактори, що впливають на становлення ринку страхування в Україні, умовно можна розділити на гальмуючі розвиток страхування і стимулюючі його. До факторів першої групи відносяться: недосконалість страхового законодавства, фінансово-економічна нестабільність усередині країни, відсутність державної цілеспрямованої політики щодо розвитку галузі, низька страхова культура населення. Наприклад, перешкодою впровадженню та розвитку обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів стали перешкоди законодавчого характеру. Неодноразово відзначалися випадки порушення страховими компаніями порядку виплати страхових відшкодувань і страхових сум аж до неправомірних відмов всупереч чинному страховому законодавству. Подібні факти свідчать про недосконалість системи державного контролю в сфері перевірки фінансової надійності страховиків, а також про незадовільний регулювання страхової діяльності з боку держави.

На рівні окремого страховика актуальна проблема забезпечення реалізації страхових продуктів, які являють собою специфічні послуги, що реалізуються на страховому ринку. Ціна таких продуктів формується на основі аналізу попиту та пропозиції і відображається у страховому тарифі.

Поняття "страхового продукту" пов'язане з поняттям "портфеля продуктів страховика" або "страхового портфеля". Страхова наука має декілька різних підходів до визначення категорії "страховий портфель". Так, згідно визначенню, даному Н.М. Яшиній, "страховий портфель - це вартість страхових ризиків, прийнятих на страхування з набором певних фінансових інструментів, що забезпечують фінансову стійкість страхової організації, на принципах еквівалентності, збалансованості та ефективності" [13]. Настільки широкого визначення дотримується досить велика група дослідників. Інші ж звужують поняття страхового портфеля до кількості застрахованих об'єктів або числа діючих договорів страхування в певній страховій компанії або на конкретно взятій території.

Узагальнюючи існуючі трактування, пропонуємо наступне визначення: "страховий портфель - це сукупний обсяг діючих, фактично підтверджених об'єктів і ризиків, прийнятих на страхування / перестраховання". Сутність та необхідність фінансової стійкості страхового портфеля проявляється у функціях управління їм: відбору страхових послуг, диверсифікації страхового портфеля, розрахункова (собівартість страхового портфеля), ревізійна, оптимізації "нового портфеля".

Таким чином, страховий портфель являє собою сукупність усіх діючих у компанії договорів страхування, які, як об'єкти управління, розглядаються з погляду їх співвідношення по сумах отриманих премій і рівнем збитковості. При такому підході страховий портфель може розглядатися як інтегрований інструмент управління платоспроможністю страховика. Страховий портфель характеризується:

- по-перше, кількістю чинних страхових договорів;
- по-друге, числом застрахованих об'єктів;
- по-третє, розміром сукупної страхової суми.

Основою стабільного страхового портфеля, до створення якого повинна прагнути страхова компанія, повинен бути висновок як можна більшого числа договорів з найбільш високою відповідальністю по кожному ризику. Збалансованість страхового портфеля забезпечується включенням до його складу різних страхових договорів: індивідуальних і корпоративних, накопичувальних і ризикових, а також елітарних - розроблених для немасового споживача. Для досягнення збалансованості страхового портфеля при його формуванні використовуються наступні принципи:

- динамічність - величина, яка характеризується співвідношенням між договорами що укладаються та що закінчуються, при цьому рівновага досягається шляхом забезпечення потоку нових договорів, що компенсують ті, які закінчуються;
- однорідність - якісна характеристика страхового портфеля, що використовується

у відношенні розміру страхової суми об'єктів та сукупності ризиків. Цей показник визначає фінансову стійкість страхових операцій. Недотримання однорідності може спричинити банкрутство страховика;

- диверсифікація - метод, що сприяє зниженню ризику втрат. Чим вище диверсифікація страхового портфеля, тим вище рівень надійності страховика.

Основа страхового портфеля полягає у прийнятті ризиків і забезпеченні покриття ризиків, прийнятих на страхування. Досягнення оптимального поєднання ризиків, які компанія бере на страхування, і величини прибутковості і є головною метою формування збалансованого страхового портфеля. Саме ці показники використовуються для характеристики будь-якого портфеля.

Теорія формування страхового портфеля включає багато аспектів, один з яких - вибір тактики управління, яка залежить від здібностей конкретних людей (зокрема, андеррайтерів) вибирати ризики і прогнозувати рух ринку. Для формування збалансованого портфеля страховик повинен вибирати ті види ризиків, які забезпечать фінансову стійкість страхового портфеля.

В Україні з початку формування страхового ринку і донині переважають високоризиковані види страхування (Каско, ОСЦПВ, споживче кредитування), оскільки саме вони є високоприбутковими. Однак, такий страховий портфель не може забезпечити фінансову стійкість страховика, більше того, найбільш популярні на українському ринку види страхування одні з найбільш збиткових.

Якщо проаналізувати портфелі двадцяти провідних страховиків України по страховим платежах і виплатах за 2010 р., то структура страхових портфелів лідерів сегменту - СК "Дженералі Гарант" та СК "Лемма" - повністю відповідає загальній ситуації на ринку: найбільша частка припадає на автострахування, зокрема, на каско - 38% і 61% відповідно. В середньому ж, в портфелі майнового страхування частка автострахування досягає 56% [6].

Ці результати свідчать про існування незбалансованих страхових портфелів страховиків. Викликано це тим, що один з найбільш збиткових видів страхування - каско. Більшість досліджень цієї проблематики, а також практики в сфері страхування відзначають, що виплати починають перевищувати страхові збори в тих страхових компаніях, в яких частка укладених договорів автострахування перевищує 40-50%. Для формування збалансованого портфеля частка майнового страхування не повинна перевищувати 30%, в числі яких на каско може припадати не більше 35%.

Серед компаній, що складають ТОП-20 українського страхового ринку, лише три задовольняють даній умові: "УАСК АСКА", СК "БРОКБІЗНЕС", СК "Allianz Україна". На майнове страхування припадає 26%, 25% і 30% відповідно, частка каско - 16%, 15% і 23% [6].

Через високу конкуренцію на страховому ринку у страховика не завжди є можливості для вільного вибору сприятливих ризиків, тому у портфелі страхової компанії можуть опинитися ризики з високим рівнем збитковості та надмірної відповідальності.

Страховим компаніям необхідно вдосконалювати стратегію оптимізації страхового портфеля опираючись на загальні принципи управління й особливості ведення бізнесу в конкретній компанії. До загальних принципів відносяться: прибутковість, стабільність, збалансованість, диверсифікованість портфеля [3]. Особливості ведення бізнесу в конкретній компанії визначаються її місією, наявними ресурсами, організаційною структурою та ін. В таких умовах управління страховим портфелем для кожної компанії - індивідуальне.

Збалансований, з урахуванням прибутковості й ризику, страховий портфель компанії є базою виконання зобов'язань по договорах страхування, одержання прибутку й задоволення інвестиційних очікувань засновників компанії.

Контролюючи структуру страхового портфеля й, відповідно, виявляючи найбільш ризикові групи клієнтів, об'єктів страхування, страховик може оптимізувати прибутковість по портфелю. Оптимальний страховий портфель формується на основі комбінації в ньому видів страхування, збитковості по яких дозволяє утримувати якусь задану їй норму, що забезпечує достатній запас платоспроможності й одержання прибутку компанією.

Висновки. Збалансований страховий портфель - це такий портфель, який включає велику кількість договорів страхування за всіма видами страхування: особисте, майнове, страхування відповідальності та підприємницьких ризиків. Структура ідеального

страхового портфеля включає добровільні та обов'язкові форми страхування, при цьому частка перестраховання - не вище 45%. Формування такого портфеля - першочергове завдання тих страхових компаній, які прагнуть до фінансової стабільності і надійності й не претендують на надвисоку прибутковість.

Література.

1. *Александрова М.М. Страхування: Навчально-методичний посібник. - К. ЦУЛ, 2002. - 208 с.*
2. *Базилевич В.Д. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. - К.: Знання, 2008. - 1019 с.*
3. *Баранов А. Збалансованість страхового портфеля та його вплив на фінансову надійність страховика / А. Баранов // Ринок цінних паперів. - 2006. - № 9. - С. 65-73.*
4. *Бігдаш В.Д. Страхування: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - К.: МАУП, 2006. - 448 с.*
5. *Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика; Навчально-методичний посібник / Н.М. Внукова, В.І.Успенко, Л.В. Єременко та ін.; За заг. ред. проф. Н.М. Внукової - Харків; Бурун Книга, 2004. - 376 с.*
6. *Журавка, О. С. Теоретичні основи формування страхового портфеля [Текст] / О. С. Журавка // Бізнес-інформ. - 2012. - № 5. - С. 201-204.*
7. *Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком. Навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 224 с.*
8. *Осадець С.С. Страхування: підручник / керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.*
9. *Плиса В.Й. Страхування: Навч. посібн. - К.: Каравела, 2005. - 392 с.*
10. *Уотшем Т.Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах: Учеб. пособие для вузов/Пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. - 527 с.*
11. *Цисарь, И.Ф. Оптимизация финансовых портфелей банков, страховых компаний, пенсионных фондов / И.Ф. Цисарь, В.П. Чистов, А.И. Лукьянов ; Академия н/х при Правительстве РФ. - М.: Дело, 1998. - 128 с.*
12. *Шумелда Я.П. Страхування: Навч. посібник. Видання друге, розширене. - К.: Міжнародна агенція "БІЗОН", 2007. - 384 с.*
13. *Яшина, Н.М. Страховой портфель как основа обеспечения финансовой устойчивости страховой организации / Н.М. Яшина // Финансы и кредит. - 2007. - № 20. - С. 84-87.*

Євгеній Володимирович Тарковський

Науковий керівник:

к. е. н., доцент Г. О. Цухтасевич

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА ТА МЕХАНІЗМ СПЛАТИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

В статті проаналізовано динаміку показників державного боргу України в кризовий період, розглянуто поділ управління державним боргом України поетапно за причинами і наслідками; оцінено позики у МВФ, досліджено ймовірність втрати безпеки за борговими зобов'язаннями; обґрунтовано потребу в зменшенні внутрішніх і зовнішніх державних позик України.

Ключові слова: державний борг, позика, фінансова криза, національна економіка, динаміка.

Е.В.Тарковський

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ: ДИНАМИКА И МЕХАНИЗМ УПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье проанализирована динамика показателей государственного долга Украины в кризисный период, рассмотрено деление управления государственным долгом Украины поэтапно по причинам и последствиями; оценено займа в МВФ, исследованы вероятность потери безопасности по долговым обязательствам; обоснована необходимость в уменьшении внутренних и внешних государственных займов Украины.

Ключевые слова: государственный долг, ссуда, финансовый кризис, национальная экономика, динамика.

E.V.Tarkovskiy

PUBLIC DEBT OF UKRAINE: DYNAMICS AND MECHANISM OF PAYMENT IN FINANCIAL CRISIS

In the article the dynamics of indexes of national debt of Ukraine is analysed in a crisis period, the division of management of Ukraine a national debt is considered stage-by-stage after causes and effects; loans are appraised in IMF, probability of loss of safety is investigational after debt obligations; a requirement is reasonable in reduction of internal and external state loans of Ukraine.

Keywords: debt, loan, financial crisis, national economy, the dynamics.

Постановка проблеми. Вплив державного боргу на економічний розвиток набуває особливої актуальності в період валютно-фінансової кризи. Управління державним боргом супроводжується низкою проблем, починаючи зі звуженості поняття державного боргу в українському законодавстві, що не сприяє реалістичному прогнозуванню основних макроекономічних показників соціально-економічного розвитку країни; проблем структуризації боргу; проблем обліку та звітності державного боргу. Дефіцит державного бюджету та платіжного балансу, неефективний механізм залучення позик та їх використання, не врахування об'єктивних закономірностей управління державним боргом можуть призвести до загострення фінансової кризи. Наслідком відсутності належної політики у сфері державних запозичень (особливо в першій половині 90-х років), негативного впливу світових фінансових криз, зокрема, нинішньої, є зростання боргу, пікові навантаження платежів щодо його обслуговування та погашення в окремих періодах, зниження кредитних рейтингів країни. Незважаючи на ряд позитивних зрушень у сфері управління державним боргом, які відбулися протягом останніх років, необхідність вирішення проблеми оптимізації управління державним боргом є надзвичайно актуальною, бо за умов ринкової економіки фінансово-кредитна система, з одного боку, є показником загального економічного зростання, а з іншого - фінанси здійснюють багатосторонній вплив на процеси суспільного відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державний борг є предметом дослідження і дискусій багатьох вчених, управління державним боргом розглядають як з точки зору важливості для фінансової політики держави, так і з точки зору перспектив формування та розвитку національної економіки. Вагомий внесок у дослідження питань державного боргу внесли провідні вітчизняні вчені, серед яких: А.С. Гальчинський, З.С. Варналій, В.Я. Майстришин "Особливості та пріоритети боргової політики України" [5]; О.О. Пруська,

Ж.В. Гарбар, Л.І. Губанова "Управління державним боргом" [6]; Т.Г. Бондарук "Механізм управління та обслуговування державного боргу" [1]; Р. Василюшин "Методика аналізу державного боргу України"[2]; Т.П. Вахненко "Державний борг України та його економічні наслідки"[3]. Необхідність подальших наукових досліджень у даному напрямі зумовлена потребою пошуку нових шляхів використання державних запозичень для позитивного впливу на фінансово-економічне становище України.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Питання проблеми впливу державного боргу на темпи економічного зростання, розподілу боргового тягаря на економічні пропорції, рівень споживання населення залишаються в нашій економічній теорії, практиці розробленими не достатньо. Особливого значення набуває необхідність розробки практичних рекомендацій для мінімізації негативних наслідків державних запозичень, для чого необхідно визначити чіткі стратегічні завдання боргової політики України.

Мета дослідження. Систематизація динаміки державного боргу поетапно за причинами і наслідками виникнення в період кризової економіки з метою ефективного управління державним боргом.

Основні результати дослідження. На сьогодні економіка України потребує здійснення ефективних економічних реформ та стабільного економічного зростання. Забезпечення реалізації відповідної економічної політики не можливо без значних капіталовкладень, мобілізація яких здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх запозичень. Тому державні запозичення є об'єктивно необхідним інструментом сучасної фінансової політики держави. В сучасних фінансових системах країн, які зіштовхнулися з проблемою дефіциту державного бюджету, часто змушені вдаватися до державних запозичень. У разі обмеження внутрішніх ресурсів країни залучають зовнішні позики. Залучення зовнішніх державних позик, як правило, впливає на економічне зростання, економічну активність в країні, оскільки воно стимулює споживання, або інвестиції у виробництво [5, с. 45-46].

Відомим є те, що збільшення споживання сприяє розширенню виробництва, зростанню пропозиції товарів та послуг. Інвестування коштів у продуктивні активи безпосередньо пов'язано з економічним зростанням в країні. Беручи позики, держава керується тим, що вони сприятимуть економічному зростанню, що, в свою чергу, забезпечить збільшення податкових надходжень до бюджету. Досягнутий економічний ріст повинен бути достатнім для забезпечення фінансування зростаючих поточних витрат та погашення позик разом з відсотками [6, с. 28-32].

Але існує інший бік державних запозичень, особливо зовнішніх. Майбутні виплати за зовнішніми запозиченнями депресивно позначаються на економічному становищі в країні, оскільки відбувається вивіз ресурсів з країни. З постійним збільшенням загального обсягу запозичень збільшується частина коштів, що забезпечує погашення зобов'язань. В ситуації, коли нові позики використовуються на погашення старих зобов'язань, стимулюючий ефект на економіку країни здійснює тільки та частина нових позик, яка перевищує платежі по старих зобов'язаннях. Задля сталості цієї величини необхідно постійно збільшувати загальний обсяг державних запозичень. Зазначене, в першу чергу, стосується країн з неналагодженою економікою (в тому числі України), які ще не здатні в короткостроковому періоді досягти необхідного економічного зростання та створити відповідну величину доданої вартості для забезпечення виплат по зобов'язаннях держави. Тому простежується ситуація, за якої країни зі слабо розвинутою економікою швидкими темпами нарощують борги, які стають все більш обтяжливими та ведуть до економічного спаду та макроекономічної нестабільності. В той же час держави успішного реформування завдяки стійкому економічному зростанню за певного збільшення номінальних значень боргових зобов'язань мають тенденцію до поступового зниження частки боргу у ВВП [1, с. 218-220].

Сам факт існування державного боргу не дає уяви про реальний фінансово-економічний стан держави. Зростання державного боргу - складне явище, обумовлене цілою низкою факторів, яке в окремій країні в певних умовах може мати свою специфіку. Неєфективне використання залучених коштів призводить до зростання державного боргу. Тому величина боргу та вплив його на економіку, в значній мірі залежить від механізму

управління та обслуговування державних запозичень. Як свідчить історичний досвід, боргові зобов'язання має більшість країн світу. Найбільшими боржниками є розвинуті країни, а в період кризи їхні боргові зобов'язання сягали або навіть перевищували обсяги ВВП.

На сьогоднішній день питання державного боргу є досить актуальними, оскільки він тісно вплетений в економічну систему країни, пов'язаний з соціальними і політичними процесами. Наявність державного боргу, його розміри, розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного життя держави, такі як: дефіцит державного бюджету, розмір грошової маси в обігу, що визначає темпи інфляції, звуження або розширення сукупного попиту і пропозиції та інші [2, с. 84-86].

Розмір державного боргу, його динаміка і структура, темпи його росту є показниками фінансового стану держави та ефективності державної боргової політики. Державний борг є не лише засобом залучення коштів для фінансування державних потреб, але й важливим інструментом боргової політики держави, нерациональне використання якого може призвести до суттєвих ускладнень в економіці. В табл. 1 наведено динаміку державного та гарантованого державою боргу України за останні 5 років.

Таблиця 1. Державний борг України протягом 2007 - 2011 рр., млрд. грн. [8]

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна сума державного та гарантованого боргу	88,745	189,411	317,905	432,235	473,122
Державний борг:					
внутрішній борг	17,807	44,667	91,071	141,663	161,467
зовнішній борг	53,488	86,024	135,927	181,814	195,806
Гарантований державою борг:					
внутрішній борг	1,001	2,001	14,063	13,828	12,24
зовнішній борг	16,45	56,72	76,845	94,933	103,607

Починаючи з 2008 року, який став початком світової фінансово-економічної кризи, відбулося значне зростання як державного так і гарантованого державою боргу. Таке зростання в основному пояснюється випуском облігацій внутрішньої державної позики, отриманням першого траншу позик МВФ та стрімким зростанням курсів іноземних валют до гривні.

У 2009 р. спостерігається також суттєве збільшення боргових зобов'язань. Це пояснюється отриманням другого та третього траншу від МВФ, випуском облігацій внутрішньої державної позики. Протягом 2010 та 2011 рр. боргові зобов'язання продовжували зростати.

Проаналізувавши структуру та динаміку державного зовнішнього боргу України (рис. 1) зазначимо, що за досліджуваний період в структурі зовнішнього боргу відбулися значні зміни. Зокрема за цей період спостерігається зменшення питомої ваги позик, наданих міжнародними організаціями економічного розвитку та позик, наданих іноземними комерційними банками. В той самий час, різко зросла питома вага заборгованості по облігаціям зовнішньої державної позики. В цілому, за останні 5 років величина державного зовнішнього боргу постійно зростає. Тобто, тривалий час політика управління державним боргом була спрямована на зовнішні запозичення. Основною причиною була висока вартість запозичень на внутрішньому ринку. Висока вартість державних внутрішніх запозичень була спричинена низькою ліквідністю державних цінних паперів, а це в свою чергу спричинило недостатній попит на них. Таким чином, державі було вигідніше здійснювати зовнішні запозичення.

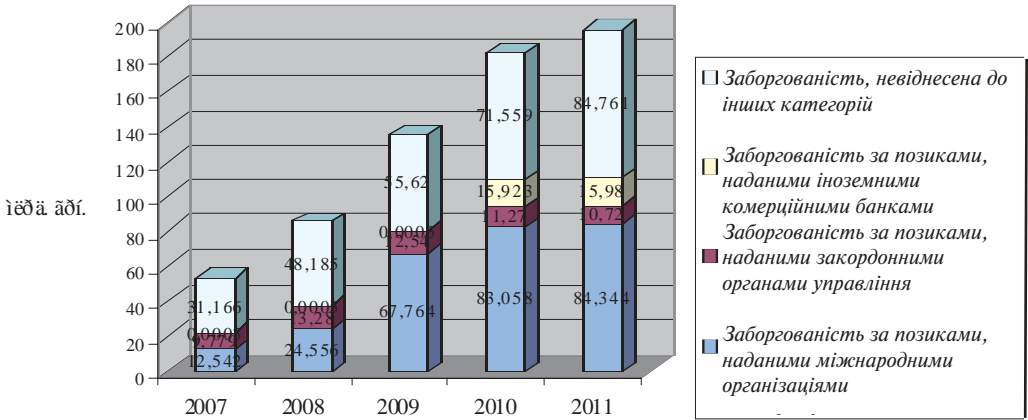


Рисунок 1. Динаміка складу зовнішнього державного боргу України за 2007 - 2011 роки, млрд. грн. [9]

Щодо внутрішнього державного боргу України (табл. 2), за досліджуваний період постійно зменшувалась величина заборгованості перед банківськими установами та збільшувалась заборгованість перед юридичними особами. Найбільше за досліджуваний період величина внутрішнього боргу зросла у 2010 р., а саме на 50,592 млрд. грн., порівняно з минулим роком. У 2011 р. величина внутрішнього державного боргу в порівнянні з 2010 р. збільшилася на 19,805 млрд. грн., у 2009 р. в порівнянні з 2008 роком зросла на 46,404 млрд. грн.

Таблиця 2. Динаміка зміни обсягу внутрішнього боргу в Україні за 2007 - 2011 роки, млрд. грн. [7]

Показники	Роки					Абсолютне відхилення			
	2007	2008	2009	2010	2011	2008 - 2007	2009 - 2008	2010 - 2009	2011 - 2010
Внутрішній борг	17,806	44,666	91,070	141,662	161,467	26,864	46,404	50,592	19,805
1. Заборгованість перед юридичними особами	9,146	33,521	87,631	138,355	158,292	24,375	54,114	50,724	19,937
2. Заборгованість перед банківськими установами	8,659	11,144	3,438	3,306	3,174	2,485	-7,706	-0,132	-0,132

У структурі державного боргу є складова комерційний зовнішній борг. Аналізуючи його зміну обсягу протягом 2007 - 2011 рр., що відображено на рис. 2, ми можемо зробити наступні висновки: за аналізований період суттєво змінився склад заборгованості сектору державного управління, якщо у 2007 році в його складі були лише єврооблігації та інші цінні папери, а також кредити Уряду та місцевих органів самоврядування, то у 2011 році у складі крім попередньо названих містяться кредити органів грошово-кредитного регулювання і розподіл квоти СПЗ; у складі суттєво домінують єврооблігації та кредити Уряду; всі види комерційний зобов'язань за своїм розміром зростали.

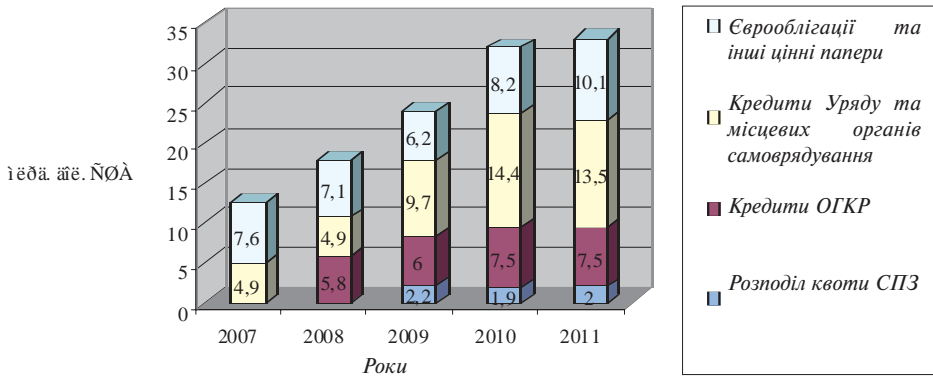


Рисунок 2. Заборгованість сектору державного управління та органів грошово-кредитного регулювання України протягом 2007 - 2011 рр. [9]

Значне зростання державного боргу, зумовлене надмірним нарощуванням внутрішніх державних запозичень, залученням у значних обсягах міжнародних кредитів, неконтрольованим наданням державних гарантій може спровокувати боргову кризу для України у найближчий час.

Починаючи з 2008 р. по 2010 р. відношення державного та гарантованого державою боргу України до ВВП активно зростає, відповідно з 20,0 % до 39,5 %. У 2011 р. незначне зниження показника до 36,0 % (рис. 3). У зв'язку з посиленням кризових явищ та зростанням потреби у фінансуванні державного бюджету істотно збільшився обсяг державного боргу та показник його відношення до внутрішнього валового продукту. При цьому підвищення курсу іноземної валюти відносно національної валюти призвело до збільшення обсягу державного зовнішнього боргу, вираженого у національній валюті, та, відповідно, загального обсягу державного боргу.

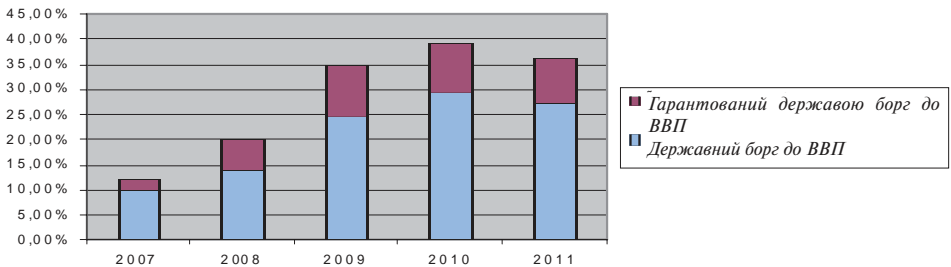


Рисунок 3. Відношення державного та гарантованого державою боргу України до ВВП протягом 2007 - 2011 рр. [10]

Сьогоднішній рівень економічної безпеки в Україні, з огляду на тенденцію до швидкого зростання обсягу зовнішньої і внутрішньої заборгованості є недостатнім. Розміри державного боргу в своїх абсолютних значеннях можуть досягати досить великих розмірів, проте борг завжди мусить знаходитися в певній залежності відносно величини ВВП.

Таким чином, оптимізація боргової політики України потребує розробки та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення її нормативно-правового та інституційного забезпечення, коротко- та середньострокові орієнтири управління державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та стратегічні завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків. Комплексне вирішення проблеми зовнішнього державного боргу із врахуванням запропонованих заходів сприятиме зміцненню фінансової системи України й посиленню стимулюючого впливу держави на соціально-економічний розвиток країни.

Висновки. Пріоритетним напрямом боргової стратегії України повинно стати використання державних запозичень є інвестування з метою розвитку вітчизняної економіки. Перевагу при інвестуванні потрібно надавати розвитку прородо-ресурсного потенціалу, розвитку виробничої інфраструктури, а також наукомістким та трудомістким проектам, які забезпечать високий приріст доданої вартості, і як наслідок пришвидшення темпів зростання економіки. Проте, важливою умовою реалізації цієї цілі повинен бути суворий контроль та регулярне звітування за використанням державних коштів.

Список використаних джерел

1. Бондарук Т.Г. *Механізм управління та обслуговування державного боргу* // *Фінанси України* - 2007. - №4 - С.14-15.
2. *Бюджетний кодекс України, прийнятий Законом України № 2456-VI від 08.07.2011 р.* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Василюшин Р. *Методика аналізу державного боргу України* // *Вісник УАДУ*. - 2009. - №1. - С. 79-85.
4. Вахненко Т.П. *Державний борг України та його економічні наслідки*. - К.: Альтерпрес, 2005. - 151 с.
5. Гальчинський А.С., Варналій З.С., Майстришин В.Я. та ін.// *Особливості та пріоритети боргової політики України*. - К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2010. - 110 с.
6. Прутська О.О., Гарбар Ж.В., Губанова Л.І. *Управління державним боргом: Навч. посібник*. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 216 с.
7. *Динаміка зміни обсягу внутрішнього боргу в Україні за 2007* - Державна казначейська служба України. - 2011 роки - Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.
8. [Електронний ресурс]. *Державний борг України протягом 2007 - 2011 р.р* - Державний комітет статистики - Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>
9. *Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень* [Електронний ресурс] *Динаміка складу зовнішнього державного боргу України за 2007 - 2011 роки* - Режим доступу: www.ibser.org.ua
10. [Електронний ресурс], *Відношення державного та гарантованого державою боргу України до ВВП протягом 2007 - 2011 р.р.* - Міністерство фінансів України - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

Марина Сергіївна Тітенюк

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Довгань Л.П.

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

У статті досліджено історію формування та розвитку біржового ринку цінних паперів, розглянуто основні історичні етапи його формування, узагальнено досвід роботи зарубіжних і вітчизняних бірж. На основі історичного досвіду розглянуто проблеми розвитку біржового ринку цінних паперів, а також визначено стан функціонування біржового ринку України на сучасному етапі.

Ключові слова: біржа, цінні папери, біржовий ринок, фінансовий ринок.

М. С. Тітенюк

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

В статье исследована история формирования и развития биржевого рынка ценных бумаг, рассмотрены основные исторические этапы его формирования, обобщен опыт работы зарубежных и отечественных бирж. На основе исторического опыта рассмотрены проблемы развития биржевого рынка ценных бумаг, а также определено состояние функционирования биржевого рынка Украины на современном этапе.

Ключевые слова: биржа, ценные бумаги, биржевый рынок, финансовый рынок

М. С. Тітенюк

HISTORICAL ASPECT OF EXCHANGE MARKET OF EQUITIES DEVELOPMENT

In the article investigational history of forming and exchange market of securities development, the basic historical stages of his forming are considered, experience of foreign and home exchanges is generalized. On the basis of historical experience the problems of exchange market of securities development are considered, and also the state of functioning of exchange market of Ukraine is certain on the modern stage.

Keywords: exchange, securities, exchange market, financial market.

Постановка проблеми. Ринок цінних паперів і, зокрема, біржовий - важливий сегмент економіки будь-якої країни. За ринкової системи господарювання цінні папери є дієвим інструментом, здатним позитивно впливати на інвестиційні процеси в країні. Зазначимо, що сьогоднішній стан розвитку вітчизняного ринку цінних паперів, з одного боку, віддзеркалює історичні тенденції розвитку, з іншого - залежить від напрямків розвитку міжнародних фондових ринків. Наукове обґрунтування функціонування ринку цінних паперів є необхідною умовою розвитку механізмів реалізації ефективної економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про значний інтерес науковців до функціонування ринку цінних паперів. Серед вітчизняних учених, що здійснюють аналіз ринку цінних паперів, досліджують теоретичні, практичні і історичні питання його розвитку: З. Ватаманюк [1], О. Вовчак [2], С. Науменкова [3], Ю. Лисенков [4], М. Солодкий [8], А. Сухітра [9], В. Оскольський [5].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Втім, на жаль, і нині актуальними залишаються питання дослідження історії розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні, і з огляду на це - вони потребують наукової інтерпретації.

Мета дослідження. Метою статті є визначення основних історичних аспектів функціонування біржового ринку цінних паперів в Україні в аналогії з розвиненими країнами. Особливе місце бірж у розвитку ринкової економіки потребує детального вивчення історії їх становлення, механізму створення, функціонування і технології біржової торгівлі. Частковому висвітленню цих питань присвячено цю статтю.

Основні результати дослідження. Становлення фондового ринку розпочалося з кінця XV - початку XVI ст. у великих містах Європи. Прообразом бірж стали збори купців на міських

площах перед прилавками мінял. На біржових зборах у Венеції та Флоренції здійснювалась торгівля облігаціями державних позик, на лейпцизьких ярмарках продавались частки (акції) рудників, у Генуї існував ринок векселів. Проводилась торгівля векселями також у місті Брюгге (Нідерланди) на майдані біля будинку знатного міняйла та маклера Ван де Бурее. Герб на будинку цього міняйли складався з трьох гаманців. Звідси, як вважають деякі дослідники, і отримала свою назву "біржа" (пізньолатинська bursa – гаманець) [8, с.9].

На початку XVII ст. виникла Амстердамська біржа, яка надовго стала найважливішою біржею світу, головним носієм прогресу в галузі біржової торгівлі. Важливим фактом в історії Амстердамської біржі було те, що вона першою ввела в свій обіг акції. В XVIII ст. на Амстердамській біржі котирувались цінні папери 44 найменувань, серед яких значне місце займали акції та облігації державних позик. Амстердамська біржа мала характер універсальної біржі - фондової, товарної, валютної і зберегла свій характер до наших днів, тоді як у США, Англії та інших країнах фондові біржі відділилися від товарних. [8, с.11].

У період з XVI по XVIII ст. біржі набули своїх основних характерних рис. Визначальне значення для розвитку біржової торгівлі в середині XVI ст. мали біржі Антверпена і Ліона. Саме в цей період були створені біржі в Тулузі, Гамбурзі, Франкфурті та Лейпцигу. В основному це були товарні та вексельні біржі. Основою роботи Антверпенської і Ліонської бірж були не угоди з товарами, а робота з векселями і позиковим капіталом, в основному державними борговими зобов'язаннями [8, с.13].

Під час виникнення фондових бірж Україна входила до Російської імперії, тому розвиток біржової торгівлі цінними паперами в Росії до розпаду СРСР безсумнівно пов'язаний з її розвитком на території України. В Російській імперії розвиток фондового ринку проходив ті ж етапи, що й в інших країнах, але із врахуванням місцевих особливостей. Операції з цінними паперами організовано стали здійснюватися ще в період правління Петра I. Спочатку угоди укладалися на зібраннях купців, а в 1703 р. була відкрита перша в Російській імперії фондова біржа. На ній спочатку обертались іноземні цінні папери, в основному векселі, але пізніше з'явилися акції та облігації як іноземних, так і вітчизняних емітентів. Були створені відповідні організаційні механізми функціонування ринку цінних паперів. При цьому було широко перейнято зарубіжний досвід, оскільки в економіці дореволюційної Росії іноземний капітал займав досить помітне місце [8, с.15].

Операції з цінними паперами (в основному - акціями) здійснювалися на товарних біржах у відповідності з правилами біржової торгівлі товарами. На території Росії існувала 21 товарна біржа, а фондові операції здійснювалися на семи: Санкт-Петербурзькій, Московській, Варшавській, Київській, Харківській, Одеській і Ризькій. Продаж і реалізація державних облігацій проводилися через Державний банк, але за активного посередництва комерційних банків та інших кредитних інститутів. Свого апогею фондовий ринок Росії досяг у 1914 р. Після революції, громадянської війни і проведення всезагальної націоналізації засобів виробництва ринок цінних паперів як такий перестав існувати [8, с.16].

В період НЕПу (нової економічної політики) почалося певне поживлення ринку за рахунок випуску державних облігацій і незначної кількості акцій. Економіка набуває ринкового характеру, починає функціонувати відносно розгалужена кредитна система, використовується іноземний капітал.

Період так званої індустріалізації і колективізації призвів до ліквідації комерційного кредиту, до реформування багатьох кредитних інститутів, централізації банківських ресурсів в руках Держбанку і галузевих банків, а також до обмеженого механізму ринку цінних паперів у вигляді випуску державних позичок. Причому обертання державних позичок носило добровільно-примусовий характер і таким чином вони розмішувалися в основному серед населення. До Великої Вітчизняної війни, а також в перші післявоєнні роки і до кінця 50-х це були виграшні позички з наступним періодичним погашенням облігацій. Головна їх мета полягала в додатковій мобілізації грошових засобів населення в народне господарство СРСР для відновлення його після війни і надалі - для реалізації різних великих промислово-інвестиційних проектів [2, с. 132].

Проте наприкінці 50-х рр. минулого століття стало очевидним, що державі досить

важко одночасно випускати позички і оплачувати їх населенню. Тому випуск таких позичок був зупинений, а виплати по них заморожені на досить довгий період. Єдиним видом цінних паперів залишилась державна 3% виграшна позичка, облігації якої купувалися і продавались через систему ощадних кас. Таким чином, відбулося ще більше звуження ринку. Ліквідація похідного ринку цінних паперів в радянський період була зумовлена розвитком командно-адміністративної системи управління, яка замінила ринкові відносини.

З 1991 р. в незалежній Україні почався етап відродження ринку цінних паперів і фондової біржі. Цей процес в умовах глибокої кризи проходив дуже боляче. По суті, ринок фінансових активів формувався в умовах економічної та політичної нестабільності. Це і був перший етап розвитку біржового ринку в Україні, який умовно можна визначити 1990-1998 роками.

В Україні у 1991 р. був зроблений перший крок на шляху становлення найважливішої ланки фондової системи - фондової біржі. 1991 р. став роком утворення Української фондової біржі, родоначальником якої вважається Київська біржа, утворена у 1865 р. Крім того, у 1991 р. були зроблені певні кроки до розширення ринку цінних паперів України. Однією з особливостей розвитку ринку цінних паперів в Україні є масовий випуск нового виду паперів - приватизаційного майнового сертифіката (ПМС). Він посвідчував право його власника на безумовне отримання в процесі приватизації частки майна державних підприємств [11, с.97]. Пізніше в обіг був випущений новий папір - компенсаційний сертифікат (КС), який надавав право його власнику на компенсацію визначеної суми ощадних вкладів [1, с. 78].

Другий етап (1998-2000 рр.) - післяєйфорійна стагнація зі спробою відновити докризову ділову активність. Зокрема, наприклад, починаючи з 1999 р. динаміка залучень позикових коштів на ринку державних цінних паперів пішла на спад. В той час НБУ майже повністю перейшов до рефінансування комерційних банків під заставу облігацій державних позик, намагаючись тим самим стимулювати розвиток ринку державних цінних паперів і попит на ньому. Однак реальних успіхів у цьому напрямі досягнуто не було.

Третій етап (з 2001 р. і донині) - полягає у переході на якісно нові засади функціонування ринку цінних паперів, який виступає досить дієздатною організованою інфраструктурою: закладено правові та інституційні засади, а також технологічні основи становлення фондового ринку [1, с.76].

Аналізуючи сучасний стан біржового ринку цінних паперів слід відмітити, що перші місяці 2011 р. показували позитивну динаміку щодо збільшення обсягів торгів на вторинному ринку цінних паперів та обсягів розміщень на первинному ринку України. Проте обсяг біржових контрактів у січні-березні 2011 р. склав близько 5,57 млрд. грн., що у 6,7 разів перевищує результат аналогічного періоду за 2010 рік [9].

Пожавлення ринку корпоративних облігацій відбулося в основному за рахунок відновлення діяльності банків як емітентів великих облігаційних випусків проте ринок державних цінних паперів також не відстає. Даний ринок продовжує збільшувати свої обсяги не дивлячись на те, що зараз саме період становлення після фінансової кризи [5, с.47].

На вторинному ринку облігацій внутрішніх державних позик обсяг укладених контрактів на I квартал 2011 р. становив 16,8 млрд. грн. (за аналогічний період 2010 р. - 9,33 млрд. грн.). Збільшення обсягу торгів ОВДП на вторинному ринку призвело до зростання первинного ринку державних облігацій [9].

Залучення інвестицій в економіку країни через інструменти фондового ринку у першому півріччі 2011 р. значно випереджають дані за 2010 р. більше ніж у 2 рази. Протягом першого півріччя 2011 р. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку зареєструвала обсяги емісії цінних паперів у розмірі 80,95 млрд. грн. (рис.1).

Проте, розглянемо також й ємність ринку цінних паперів з позиції обсягів випуску облігацій інших фінансових інструментів в Україні (табл. 1).

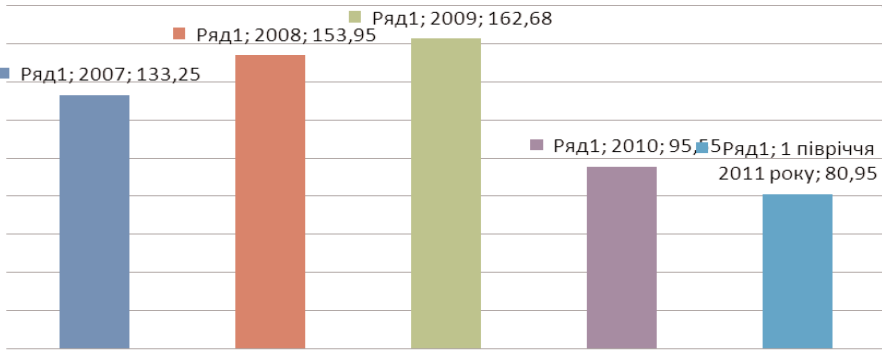


Рисунок 1. Динаміка обсягу зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів, млрд. грн. [12].

показник	роки		
	2009	2010	2011
Випуск облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП)	74,50	70,70	68,6
Випуск облігацій внутрішніх місцевих позик	0,37	0,00	0,56
Випуск акцій	101,7	41,46	43,2
Випуск облігацій підприємств	10,11	9,41	25,6
Випуск інвестиційних сертифікатів	47,2	36,6	30,2

* джерело: [6,9,12].

Таблиця 1. Обсяги випуску окремих цінних паперів в Україні, млрд. грн. *

Із даних табл.1 бачимо, що умови державних запозичень, а точніше їх вартість, ставлять під сумнів можливість мінімізувати здатність випускати боргові зобов'язання для органів місцевого самоврядування. До того ж дані про стан державних короткострокових фінансів зазначають, що розраховувати на скорочення державних запозичень марно

Висновки. Біржовий ринок цінних паперів у світі давно вже став центром ринкової економіки. Нагромаджено великий досвід роботи бірж, що пройшли історичний розвиток від торгівлі наявною сільськогосподарською продукцією до торгівлі ф'ючерсами й опціонами на всі види товарів і фінансових інструментів.

Упродовж понад чотирьохсотрічної історії розвитку біржі зазнавали піднесення і занепаду. Стаючи центрами ринкової економіки, біржі впроваджували у взаємовідносини учасників ринку нові правила, нові можливості.

Незважаючи на понад двадцятирічну історію українського біржового руху, біржовий ринок України ще тільки намагається посісти належне місце на вітчизняному ринку. А сучасний стан біржової торгівлі зовсім не відповідає її потенційним можливостям.

Сьогодні в Україні зареєстровано майже 500 універсальних, фондових, товарно-сировинних і агропромислових бірж, що значно більше, ніж у США та інших країнах із розвинутою ринковою економікою. Однак кількісна перевага жодним чином не сприяла підвищенню ефективності їх діяльності. Ринок біржової торгівлі в Україні свідчить про особливості української економіки і є специфічним за формами створення, кількістю, територіальним розміщенням, характером функціонування, структурою реалізованих товарів.

Щоб наочно показати рівень розвитку біржового ринку в Україні, слід вивчити досвід функціонування бірж країн з високорозвинутою ринковою економікою. Без вирішення цих проблем формування дієздатного та ефективного ринку цінних паперів в Україні неможливе.

Література.

1. Ватаманюк З.Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула // Фінанси України. - 2007. - № 5. - С. 75-85.

Національна Академія Управління

2. Вовчак О.Д. Інвестування : Навч. посібн. / О.Д. Вовчак. - Львів : Вид-во "Новий світ 2000", 2008. - 544 с.
3. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ / С.В. Науменкова // Фінанси України - 2009. - № 12. - С. 20-27.
4. Лисенков Ю., Кабулов Д. Фондовий ринок - довірчо-правове забезпечення. - К.ТОВ Задруга, 1998. - С. 126
5. Оскольський В.В. Українська фондова біржа: працюємо на економіку // Фінанси України. - 2000. - № 2.- С.46-49.
6. Петрікова О.С. Особливості регіонального розвитку біржової діяльності. Харківський державний університет будівництва та архітектури [Електронний ре-сурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2007-01/07_posrbd.htm.
7. Приказюк Н.В. Ринок державних цінних паперів: світовий досвід та вітчизняні реалії / Н.В. Приказюк, Т.П. Моташко // Фінанси України. - 2009. - № 2. - С. 73-81.
8. Солодкий М.О. Біржовий ринок / М.О. Солодкий. - К. : Джерело, 2004. - 336 с.
9. Сухітра А.М. Біржова торгівля в Україні: проблеми становлення та розвитку. Буковинська ДФА, м. Чернівці [Електронний ресурс] / А.М. Сухітра, І.М. Сегидін. - Режим доступу: www.rusnauka.com/8-nnd.../60579.doc.htm.
10. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г.М. Терещенко // Фінанси України. - 2007. - № 6. - С. 97-104.
11. Чернишук В.Р. Розвиток ринку цінних паперів: проблеми й перспективи / В.Р. Чернишук, А.П. Данькевич // Фінанси України. - 2008. - № 8. - С. 96-103.
12. Черняєва О.В. Сучасні тенденції розвитку міжнародної біржової діяльності. Українська інженерно-педагогічна академія, Україна [Електронний ресурс] / О.В. Черняєва, Г.Г. Михальченко. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58249.doc.htm.

Євген Валерійович Третяк

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент Романишин В.О.*

РИНОК АКЦІЙ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сучасний стан ринку акцій в Україні. Проаналізовано динаміку ринку акцій за останні роки. Встановлено проблеми функціонування Українського фондового ринку, а також вказано можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: ринок капіталу, ринок акцій, фондовий ринок, проблеми фондового ринку, шляхи розвитку ринку акцій.

Третяк Е.В.

РЫНОК АКЦИЙ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рассмотрено современное состояние рынка акций Украины. Проанализировано динамику рынка акций за последние годы. Установлены проблемы функционирования Украинского фондового рынка а также указаны возможные пути решения этих проблем.

Ключевые слова: рынок капитала, рынок акций, фондовый рынок, проблемы фондового рынка, пути развития рынка акций.

Tretiak E.V.

THE STOCK MARKET OF UKRAINE: PROBLEMS AND OPPORTUNITIES OF DEVELOPMENT

Overview of the stock market of Ukraine. Analyzed the dynamics of stock market in recent years. Founded problems in the functioning of the Ukrainian stock market as well as the possible solutions to these problems.

Key words: capital market, stock market, stock market, stock market problems, the development of the stock market.

Постановка проблеми. Метою дослідження є проведення аналізу стану ринку акцій України за період 2007-2012 років, окреслення основних проблем вказаного ринку та визначення шляхів їх подолання для подальшого його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню функціонування фондового ринку України, зокрема ринку акцій, присвячено роботи багатьох науковців, серед них - В. Базилевич[1], З. Варналій[2], О. Василик[3], В. Корнеєв[4]. Водночас в умовах глобалізації фінансових систем та відкритості вітчизняного ринку цінних паперів виникають нові можливості та загрози для розвитку ринку цінних паперів як сектору ринку капіталу, що потребує проведення нових досліджень факторів впливу на зазначені вище сегменти економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим етапом реформування економіки країни є створення ефективного ринку капіталу. Будь-які великомасштабні перетворення в економічній сфері залишаються незавершеними, якщо не буде створено конкурентоспроможного фінансового сектора і ринку капіталу, який буде здатний мобілізувати, перерозподіляти і надавати реформованій економіці необхідні інвестиційні ресурси. Отож, саме розвиток ринку цінних паперів, як складової ринку капіталу та невід'ємного сегмента національної економіки, набуває важливого значення. У сучасних умовах господарювання фондовий ринок є важливою складовою фінансового ринку та засобом забезпечення нормального функціонування всіх галузей економіки. Інструментами забезпечення обороту фінансових ресурсів на фондовому ринку є цінні папери. Ринок цінних паперів сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій в економіку шляхом придбання, володіння і вільного розпорядження цінними паперами. В Україні серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з акціями. Це свідчить про те, що акції є найважливішим джерелом залучення фінансових ресурсів на

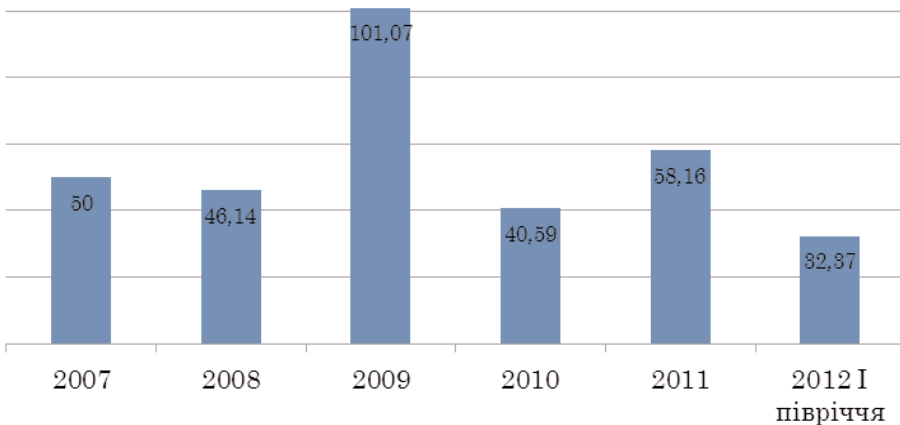
фондовому ринку, а також проте, що ринок акцій розвивається більш швидкими темпами, ніж інші його сегменти [8].

Фактичну зміну курсу акцій та їх тенденцію спостерігають за допомогою індексу акцій, який розраховується щодня. З розвитком фондового ринку України з'явилися біржові індекси, які розробляють з урахуванням її специфічних економічних умов. На сьогодні в Україні застосовують такі індекси: індекс "Позабіржової фондової торговельної системи", ПФТС; індекс "Альфа-Капітал", КАС-20; індекс "Перспект інвестментс", ProU-50; індекс "Вуд & Ко", WOOD-15 та інші [2].

Динаміка основних вітчизняних фондових індексів у січні-червні поточного року виявилася вкрай негативною. Зокрема, Індекс ФБ ПФТС знизився на 38,9%, а Індекс українських акцій, який розраховується "Українською біржею", - на 33,7% [3].

Для аналізу використано звітність Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР). У першому півріччі 2012 року ДКЦПФР зареєстровано 152 випуски акцій на суму 32,37 млрд грн, порівняно з аналогічним періодом 2011 р. цей показник зменшився на 13,52 млрд грн.

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій за період, зареєстровано наступними банківськими установами, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ "ТММ Банк", ПАТ "Авант-банк", ПАТ "Діві банк", ПАТ "Енергобанк" та ПАТ "Імексбанк", ПАТ "Всеукраїнський акціонерний банк", ПАТ "Універсалбанк", ПАТ "Державний ощадний банк України", ПАТ АБ "Брокбізнесбанк", ПАТ Комерційний банк "Приватбанк", ПАТ "Меліор



банк". Протягом I півріччя 2012 р. кількість випусків акцій банків, пов'язаних із збільшенням статутного капіталу становив 20 випусків на суму 22,79 млрд грн [3].

Рисунок 1. Обсяг зареєстрованих Комісією випусків акцій у 2007-2012 рр., млрд грн [8]

Характерно, що найбільшу частку серед загального обсягу зареєстрованих випусків акцій становили емісії з реально залученими коштами (у 2011 р. цей показник сягнув 90,20 % або 52,46 млрд грн). В той же час частка емісій акцій, зареєстрованих у процесі приватизації та корпоратизації, залишається досить значною і становить 7,89 % (або 4,59 млрд грн) від загального обсягу зареєстрованих випусків акцій у 2011 році. Емісії за іншими підставами (в процесі реорганізації, за рішенням суду) були зареєстровані суму 1,11 млрд грн, що становила 1,91 % від загального обсягу [5].

Найбільший обсяг зареєстрованих випусків акцій зафіксовано в II кварталі 2011 року (18,90 млрд грн). Найбільші обсяги випусків акцій, зареєстрованих Комісією, належали емітентами, основними видами економічної діяльності яких були:

- фінансова діяльність (38,26 млрд грн або 65,77 % від загального обсягу);
- операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям

(13,34 млрд грн або 22,93 %);

- переробна промисловість (2,07 млрд грн або 3,56 %).

Все це вказує на те, що незважаючи на позитивну динаміку 2011 р. в першій половині 2012 р. відбулося зменшення обсягу випуску акцій. Зумовлено це тим що інвестори обирають менш ризикові фінансові інструменти. Скорочення обсягів випуску акцій, як засобу залучення додаткових інвестиційних ресурсів, можна також пояснити:

- загальним несприятливим інвестиційним кліматом у державі, що зумовлює високий рівень ризику цього виду цінних паперів;

- небажанням нових власників приватизованих підприємств використовувати саме цей фінансовий інструмент через побоювання втратити контроль над підприємством;

- кризою на світових фінансових ринках, що спричинила падіння попиту на вітчизняні цінні папери з високим рівнем ризику.

Галузевий розподіл обсягу торгівлі акціями в Україні нерівномірний. На ринку акцій найвищу капіталізацію демонструють такі галузі як чорна металургія, електроенергетика, банківський сектор, промислове машинобудування, хімічна та нафтохімічна промисловість. Найбільш ліквідними секторами економіки у 2011 році стали металургія та машинобудування, які забезпечили близько 50% обсягу торгів на ринку акцій. В той же час не перелічені галузі, які складають велику частку господарства України, практично не представляють інтерес для акціонерів та не впливають на розвиток ринку акцій. Крім того, лише 10 % акцій підприємств знаходяться у вільному обігу (free-float) внаслідок повільної приватизації одних компаній та консолідації контрольних пакетів інших стратегічними інвесторами чи місцевими бізнес-групами, і це не відтворює реального росту акцій [4].

Сьогодні, існують нагальні проблеми ринку акцій України, які заважають його подальшому розвитку: низька ліквідність та капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, мізерна частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, висока фрагментарність біржової та депозитарної структури. Всі вони є прямим відображенням посткризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок [6].

Проблеми української економіки і політичних баталій легко можуть зупинити позитивні зрушення або навіть обвалити ринок акцій. Напруженість із відшкодуванням ПДВ, зниження податкової бази, спад у металургії, хімічній промисловості та машинобудуванні сьогодні посилюються неспроможністю банківського сектору збільшувати кредитування реального сектору економіки. Тому серед основних чинників, які впливатимуть на вартість вітчизняних акцій, аналітики називають ситуацію на зовнішніх ринках, відновлення роботи з МВФ і наведення ладу в державній економічній політиці [7].

Актуальною проблемою також є вдосконалення механізмів валютного регулювання на фондовому ринку. Не вдосконалюючи систему валютного регулювання, неможливо здійснити інтеграцію українського ринку капіталу у світовий ринок. Без цього вітчизняні емітенти не зможуть ефективно реалізовувати акції іноземним інвесторам, а вітчизняні інвестори - купувати іноземні акції.

Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку ринку Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було розроблено проект Програми розвитку фондового ринку на 2012 - 2014 р., в якому окреслені наступні завдання:

1. Збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку.

2. Удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування.

3. Удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів.

4. Стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України [3].

Висновки. Для покращення стану фондового ринку України та підтримання його фінансової безпеки потрібно підвищити роль держави на фондовому ринку.

Одним з основних елементів державного регулювання ринку цінних паперів є контроль за діяльністю емітентів, професійних учасників ринку, фондових бірж та самоврядних організацій, спрямованих на виявлення і своєчасне запобігання порушенню законодавства на ринку цінних паперів.

Держава повинна створити довготермінову концепцію щодо розвитку ринку цінних паперів, має знайти шляхи поєднання ресурсів держави і приватного сектору з метою його формування, а також впорядкувати низку нормативно-правових актів. Так, створення єдиної біржової фондової системи та централізованого клірингового депозитарію на сучасному етапі розвитку вітчизняного ринку цінних паперів стане потужним чинником підвищення його ефективності.

Основними напрямками розвитку фондового ринку в найближчій перспективі є:

- удосконалення механізмів захисту прав інвесторів;
- розвиток інструментів ринку цінних паперів;
- удосконалення законодавства про цінні папери та фондовий ринок;
- удосконалення системи розкриття інформації на ринку цінних паперів;
- розвиток інвестиційної інфраструктури.

При ефективному регулюванні та управлінні державою, ефективній реструктуризації фінансового ринку та налагодженні тісного співробітництва в рамках міжнародних організацій показники ринку акцій мають перспективу подальшого зростання, що призведе до підвищення позицій фінансового ринку України, а отже і економіки країни в цілому.

Список літератури:

1. Базилевич В.Д. *Розвиток фінансового ринку у сучасних умовах.* // *Фінанси України.* - № 12. - 2009. - С. 5-12.
2. Варналій З.С. *Ринок суверенних євроблігацій України: проблеми становлення та перспективи розвитку: Монографія / Держ. податк. адмін. України та ін.* - К.: Знання України, 2010. - 311с.
3. Василук, О. *Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку* // *Фінанси України.* - 2011. - № 19.- С. 7-15.
4. Корнєєв, В. *Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні* // *Фінанси України.* - 2010. - № 11. - С. 37-42.
5. *Блакитні фішки. Ліквідні акції українського ринку.* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrfondrinok.com/ba8.html>
6. *Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт.* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/law/ra>.
7. *Основні проблеми функціонування українського ринку акцій* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://uallfinanz.com/>
8. *Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2011 рік* // *Цінні папери України.* - 2011. - № 54. - С. 32-45.
9. Школьник І.О. *Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І.О. Школьник.* - Суми : Вид-во "Мрія": УАБС НБУ, 2008. - 348 с.
10. Терещенко Г.М. *Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г.М. Терещенко* // *Фінанси України.* - 2007. - № 6. - С. 24-27.
11. Мозговий О.М. *Фондовий ринок : Навч. посібн. / О.М. Мозговий.* - К. : Вид-во КНЕУ, 1999. - 316 с.
12. Пилипко В.С. *Розвиток фондового ринку і перспективи зростання інноваційного потенціалу АТ / В.С. Пилипко* // *Економіка і прогнозування.* - 2006. - № 4. - С. 64-67.

Ірина Євгенівна Федорович

*Науковий керівник:
д.е.н., професор В.П. Супрун*

СИСТЕМА МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ

У статті розглянуто економічну сутність місцевих податків і зборів та місце і роль місцевих податків у виконанні доходної частини бюджету м. Чернівці за 2010-2011 р.

Ключові слова: місцеві податки і збори, податкова система, правове регулювання, платники податку.

И.Е. Федорович

СИСТЕМА МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ

В статье рассмотрена экономическая сущность местных налогов и сборов и место и роль местных налогов в исполнении доходной части бюджета м. Черновцы за 2010-2011 р.

Ключевые слова: местные налоги и сборы, налоговая система, правовое регулирование, налогоплательщики.

I.E. Fedorovich

THE SYSTEM OF LOCAL TAXES AND FEES

In the article economic essence of community charges and collections and place and role of community charges is considered in execution profitable part of budget m. Tchernivsi after 2010-2011 r.

Keywords: local taxes and fees, tax system, regulation, taxpayers.

Постановка проблеми. Проблеми оподаткування мають сьогодні особливу гостроту й актуальність. Саме тому неабиякого значення набуває теоретичне обґрунтування реалізації фінансового потенціалу регіонів, найістотнішим складником якого є податковий потенціал. Проблема доходних джерел місцевих бюджетів України, які надходили б до них на стабільній основі, залишається в Україні відкритою. Власних та закріплених доходів здебільшого не вистачає на фінансування витрат органів місцевого самоврядування, і тому для збалансування місцевих бюджетів використовуються регулюючі доходи та міжбюджетні трансферти.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Аналізу розвитку досліджень у галузі оподаткування присвячено багато праць. Серед них і такі, де зазначене питання розглядається побічно, хоча є й роботи, зокрема вітчизняних та зарубіжних авторів, спеціально присвячені цій темі: В.Л.Андрущенко, О.Д.Василика, І.Х.Озерової, В.М.Пушкарьової. Безпосередньо податки як джерело доходів державного бюджету в їх сучасному розумінні налічують кілька сотень років. Першим поняття "податок" розкрив А. Сміт у праці "Про багатство народів" (1770), в якій податок був визначений як тягар, що накладається державою у формі закону, який передбачає і його розмір, і порядок сплати.

Мета дослідження. Відповідно до поставленої мети у статті передбачено вирішити такі теоретичні та практичні завдання:

- розглянути еволюцію встановлення місцевих податків та зборів, щоб вивести закономірності їх розвитку на кожному етапі;
- узагальнити теоретичні підходи до сутності місцевих податків і зборів та визначити їх роль у зміцненні фінансового потенціалу місцевих органів влади;
- виявити механізм справляння місцевих податків і зборів в бюджет;
- оцінити фінансові можливості досліджуваної території та його податкової бази; проаналізувати вплив місцевих податків і зборів на податковий потенціал досліджуваної території;
- розкрити напрями зміцнення доходної бази місцевих бюджетів;
- окреслити сучасні проблеми та шляхи удосконалення системи справляння місцевих податків і зборів.

Основні результати дослідження. До прийняття Податкового кодексу України [2] перелік та механізми справляння місцевих податків і зборів регулювалися Декретом Кабінету Міністрів України від 20.05.1993р. № 56-93 "Про місцеві податки і збори" [3]. Проте представники наукових кіл, громадські діячі визначили низку причин, стримували

розвиток місцевого оподаткування:

- різноманіття місцевих податків і зборів із неоднорідною базою оподаткування великих за обсягами;
- наявність місцевих податків і зборів, витрати на адміністрування яких значно перевищують їх надходження до місцевих бюджетів;
- невисокий рівень добровільності сплати місцевих податків і зборів, спричинений обмеженою правовою свідомістю платників податків.

Як наслідок, питома вага місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів не перевищують 2%.

Розгляд зарубіжної системи місцевого оподаткування показав, що за рахунок місцевих податків в США формується 65% доходів місцевих бюджетів, у Франції - 60%, ФРН - 45%, Японії - 33%. Чисельність місцевих податків і зборів зарубіжних країн становить від 20 до 100.

З прийняттям Податкового кодексу України у 2010 склад місцевих податків і зборів змінився кардинально: замість 2 податків та 13 зборів встановлено 2 податки та 3 збори (табл. 1) [7].

Розглянемо динаміку справляння місцевих податків і зборів у цілому по Чернівецькій області на прикладі міста Чернівці. Динаміку виконання місцевих податків і зборів по Чернівецькій області за 9 місяців 2011р. подано в таблиці 1.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз змін щодо місцевого оподаткування [3]

До 01.01.2011р. (згідно Декрету Кабінетів Міністрів України від 20.05.1993р № 56-93 «Про місцеві податки і збори»)	З 01.01.2011р. (згідно Податкового кодексу України)
Місцеві податки	
1) податок з реклами	
2) комунальний податок	
	1) Єдиний податок (до внесення змін, у розд. XIV)
	2) податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки (вводиться з 01.01.2012р)
Місцеві збори	
1) збір за паркування автотранспорту	1) збір за місця для паркування транспортних засобів
2) ринковий збір	
3) збір за видачу ордера на квартиру	
4) курортний збір	2) туристичний збір
5) збір за участь у бігах на іподромі	
6) збір за виграш на бігах	
7) збір за право використання місцевої символіки	
8) збір та право проведення кіно- і телезімонок	
9) збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей	
10) збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі	
11) збір з власників собак	
	3) збір за впровадження деяких видів підприємницької діяльності (плата за торговий патент)

Таблиця 2. Витрати та вигоди від запровадження на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки [2]

Витрати	Вигоди
1. Сфера інтересів держави	
1. Оформлення необхідної документації 2. Утримання відповідних служб	1. Реалізація податкової політики держави 2. Додаткові надходження до бюджету 3. Збільшення бюджетних видатків на соціальні потреби
2. Сфера інтересів суб'єктів підприємницької діяльності	
1. Своєчасне перерахування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки до бюджету 2. Надання податкової декларації за кожний звітний період	1. Встановлення принципу «справедливого оподаткування» СПЦД 2. Покращення в соціально-культурній сфері міста
3. Сфера інтересів громадян	
1. Своєчасне перерахування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки до бюджету	1. Прозорість дії влади 2. Покращення в соціально-культурній сфері міста

Регулювання впливатиме на кожну з трьох базових сфер економіки: інтереси держави, інтереси суб'єктів господарювання, інтереси громадян (табл.2).

Слід зазначити, що сфера дії оподаткування податком на нерухомість торкається лише об'єктів житлової нерухомості і не розповсюджується на комерційну (нежитлову) нерухомість. Тому вважаємо, що стягнення даного податку з комерційної нерухомості буде доцільним і дозволить отримати додаткові кошти до місцевого бюджету. Також слід надати коштом, отриманим у вигляді податку на нерухомість цільову спрямованість, а саме на ремонт та утримання будинків та прибудинкової території.

Висновки. Отже, проведені дослідження дали можливість зробити висновки, що місцеві податки збори продовжуватимуть бути незначними за обсягами.

Потребує вирішення питання щодо впровадження в дію податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Хоча можна зіткнутися із такими негативними моментами, як зміна цінової політики, що спровокує недостовірність надання інформації про наявність об'єкта нерухомості та порушення строків сплати. Але за умов їх подолання запровадження податку на нерухоме майно дозволить збільшити надходження до місцевих бюджетів та дещо покращити ситуацію із соціально-економічною сферою територій. Також за умов посилення роботи контролюючих органів щодо стягнення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору та збору впровадження деяких видів підприємницької діяльності, надходи до бюджету дещо збільшаться.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України від 23 грудня 2010 року № 2856-VI (із змінами та доповненнями) // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Декрет Кабінету Міністрів України від 20.05.93р. № 56-93 "Про місцеві податки і збори" // <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Податковий кодекс: про всі зміни. - Х.: Фактор, 2011- 176 с.
4. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних країн / В.Л. Андрущенко.- Краматорськ, ДДМА - 2001.- 191 с.
5. Беляєв В.Г. Роль місцевих податків і зборів в економічній системі України / В.Г.Беляєв/ Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. - Випуск 71. - Ч.2 - Економіка.
6. Бондарев Т. Тонкості налога "на недвижимість", 2011. - 170 с. - Т. Бондарев - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://building.ua/Tonkosti-naloga-na-nedvigimost>
7. Василик, О.Д. Теоретичні, правові та організаційні засади податкового менеджменту / О.Д. Василик. - Дніпропетровськ: ДУЕП, 2006. - 168 с.
8. Жаліл Я.А. Економічна демократія та розвиток місцевого самоврядування в Україні: Зб. наук.ст./За ред. Я.А. Жаліла. - К.: НІСД, 2003. - 100с.
9. Озерова, В.М. Податкові системи зарубіжних країн / Озерова - К.: В.М. МАУП, 2003 р. - 208 с.
10. Пушкарьова, М.П. Податок на подану вартість / М.П. Пушкарьова - Кіровоград, 2011. - 122 с.
11. Шинкаренко Р.В.. Розвиток фінансових ринків та інститутів в умовах міжнародної інтеграції: Матеріали міжнар.наук.-практ.конф. (Полтава, 19-20 лютого 2009 р.) / Р.В.Шинкаренко.- Полтава: ПолтНТУ.2009.- С. 40-42.

Юнна Валентинівна Харитоненко

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л.П. Довгань

РОЗВИТОК ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасний стан ринку цінних паперів в Україні, доведено необхідність розвитку державних цінних паперів як невід'ємного елемента фінансового ринку, основні тенденції розвитку державних цінних паперів. Надано пропозиції щодо підвищення рівня розвитку державних цінних паперів в Україні.

Ключові слова: маржинальна торгівля, деривативи, емітенти, тіньова економіка.

Ю.В. Харитоненко

РАЗВИТИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В УКРАИНЕ

В статье проанализировано состояние современного рынка ценных бумаг в Украине, необходимость развития государственных ценных бумаг как неотъемлемого элемента финансового рынка, основные тенденции развития государственных ценных бумаг. Представлены предложения по повышению уровня развития государственных ценных бумаг в Украине.

Ключевые слова: маржинальная торговля, деривативы, эмитенты, теневая экономика.

Y.V. Kharitonenko

DEVELOPMENT AND OPERATION OF GOVERNMENT SECURITIES IN UKRAINE

Work contains information about a modern market of equities condition in Ukraine the need of government securities as an integral part of the financial market, the main trends in government securities. It is shown the state securities market. Provided suggestions for improving the development of the government securities market in Ukraine.

Key words: Margin trading, derivatives, issuers, shadow economy.

Постановка проблеми: Ключовою проблемою функціонування фондового ринку є недорозвиненість його біржового сегмента. В Україні панує непрозорий і неорганізований ринок цінних паперів, який за своїми масштабами не має аналогів у світовій практиці і значною мірою обслуговує "тіньову економіку". Досвід останніх років показує, що незважаючи на позитивні зрушення у сфері цінних паперів, прогрес у створенні організованого ринку залишається незначним. Для того, щоб ринок почав повноцінно функціонувати, необхідно одночасне вирішення ряду складних проблем, а саме:

- легалізувати сучасні технології біржової торгівлі і встановити достатньо жорсткі регуляторні вимоги, які дозволять забезпечити дві головні функції біржового ринку, - справедливу ціну та ліквідність [8].
- технологічно модернізувати всі рівні депозитарної системи і, насамперед, рівень зберігачів, який і повинен підтверджувати права власності на цінні папери;
- створити сучасну систему грошових розрахунків (переказу коштів) за укладеними на біржі договорами (відсутність зручної і зрозумілої системи розрахунків профанує будь-які біржові механізми) [3].
- розширити і чітко регламентувати перелік фінансових інструментів, які дозволили б суттєво підвищити ліквідність організованого ринку (маржинальна торгівля, деривативи);
- суттєво підвищити технологічні вимоги до облікових і торговельних систем усіх професійних учасників фондового ринку і, одночасно з цим, підвищити вимоги до звітності професійних учасників, створивши їм для цього необхідні технологічні зручності;
- зазначене вище має супроводжуватися взаємною комунікативністю, системністю, технологічною сумісністю і опиратися на досконалу нормативну базу, яка регламентує електронний документообіг на фондовому ринку [5].

Аналіз останніх публікацій і досліджень: Дослідження проблем становлення ринку цінних паперів займалися багато вчених. Зокрема, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Кейнс та інші, які

започаткували вивчення капіталу [1, 102].

Проблемами і перспективами розвитку ринку цінних паперів займаються і чимало українських науковців як В. Загорський, В. Колесник, Ю. Кравченко, О. Мозговий, Б. Стеценко та інші.

Окремо питання функціонування депозитарної системи України, а саме вивчення досвіду розбудови депозитарних систем зарубіжними країнами, діяльність банків як елементів інфраструктури ринку цінних паперів розглядається у працях О. Барановського, І. В. Сало, В. П. Ходаківська та ін. Однак автори наукових публікацій розглядали окремі аспекти та чинники впливу на ефективність ринку цінних паперів [10].

Мета дослідження: Визначити структуру та інфраструктуру ринку цінних паперів, виділити її особливості, методи регулювання та функціонування в Україні.

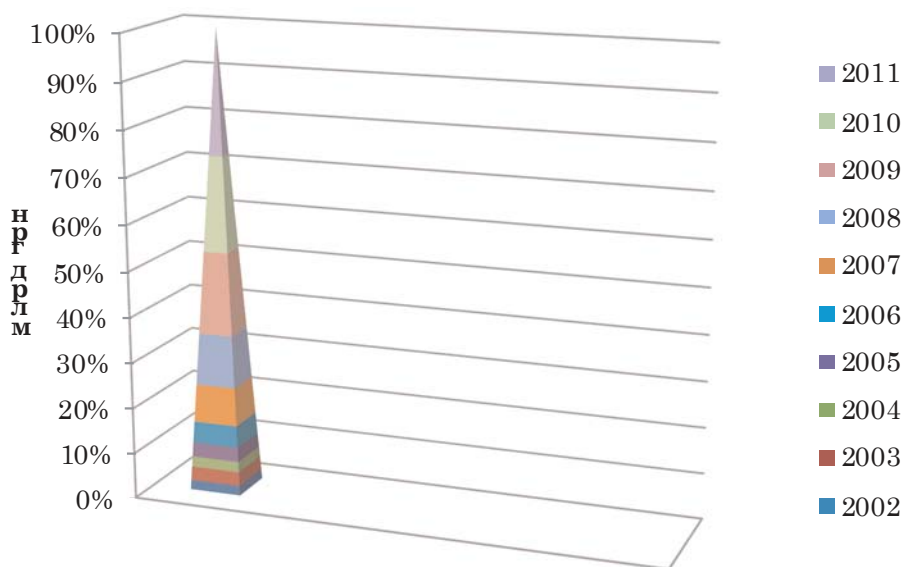
Основні результати дослідження: На даному етапі розвитку вітчизняний ринок цінних паперів все ще перебуває у стадії становлення. Цьому сприяла інфраструктура фондового ринку, яка незважаючи на складність та суперечність економічних процесів, що активно проходять в Україні, має на сьогодні тенденцію до розвитку та зростання [6].

До причин, що стримують розвиток ринку цінних паперів можна віднести такі:

- пасивність і приховану протидію вищих рівнів управління (міністерств, держкомітетів, корпорацій) процесу приватизації;
- відсутність законодавства для створення інфраструктури приватизації в особі різних фінансових посередників, зокрема інвестиційних фондів і компаній;
- відсутність гнучкої нормативної бази приватизації численних об'єднань, асоціацій, концернів, які включають кілька юридичних осіб, через систему холдингових компаній [8].

Динаміка обсягу випуску цінних паперів є досить обнадійливою. У 2002 р. обсяг випуску цінних паперів сягав рівня 15,59 млрд. грн, а станом на 2011 р. відбулося зростання майже у 13 разів і він становив 200,51 млрд грн. Аналізуючи динаміку обсягів випуску цінних паперів в Україні протягом 2002-2011 рр., яку наведено на рис. 1, треба зазначити, що спостерігається загальна тенденція до зростання, але вона є стабільною. Це зумовлено досить нестабільним економічним розвитком як України загалом, так і фондового ринку зокрема [2].

Рисунок 1. Обсяги випуску цінних паперів в Україні у 2002-2011 рр. [2]



Перспективи подальшого розвитку українського ринку цінних паперів багато в чому залежить від правильного визначення його ролі в інвестиційному процесі, процесі фінансового розвитку країни [1].

Найважливішою умовою розвитку ринку цінних паперів (РЦП) є створення його організаційно-функціональної структури. Для функціонування повноцінної інфраструктури РЦП в Україні необхідна наявність емітентів, заінтересованих у мобілізації вільних коштів; інвесторів, що мають вільні кошти і шукають вигідного їх розміщення; посередників, які забезпечують обмін зобов'язань (цінних паперів) емітентів на кошти інвесторів. Неодмінною умовою існування РЦП є наявність державного органу, що регулює обіг цінних паперів на РЦП і забезпечує належну нормативно-правову базу для його функціонування [7]. Для розвитку ринку цінних паперів як механізму залучення інвестицій у галузі високих технологій потрібна державна підтримка, підвищення ролі держави не у створенні зайвої регулятивної структури, а у сприянні розвитку інвестиційної складової ринку цінних паперів. Розвиток інвестиційної складової ринку цінних паперів потребує також розвитку саме вторинного ринку. За оцінкою Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, найтипівшими порушеннями вимог чинного законодавства, які були допущені суб'єктами фондового ринку, для емітентів є: не реєстрація або несвоєчасна реєстрація в ДКЦПФР інформації про емісію акцій; не публікування у пресі інформації про свою діяльність; внесення змін до статуту без затвердження на загальних зборах; порушення термінів та порядку відкритої передплати на акції; викуплені акції в акціонерів протягом року не реалізуються і не анулюються [3].

З метою вирішення цих проблем та забезпечення ефективного розвитку фондового ринку України Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку у вересні 2010 презентувала Програму розвитку фондового ринку на 2011-2015 роки [9, с.10].

Висновок: Ринок цінних паперів України перебуває на стадії становлення. На тлі зростання обсягів випуску цінних паперів відбувається певна диверсифікація останніх. Наслідком цього процесу є ускладнення самого ринку. В умовах світових та вітчизняних кризових явищ фінансової системи, це є позитивною тенденцією, яка створює передумови для зниження рівня ризику в діяльності інвестора, але цей фактор є ефективним у розбудові державності тільки в умовах прозорого функціонування ринку цінних паперів в Україні.

Стан ринку цінних паперів може відображати стан самої економіки, може приводити навіть до визначених потрясіння в різних масштабах. В умові ринкової економіки цінні папери займають важливе місце в платіжному обороті держави. Завдяки випуску і зверненню цінних паперів забезпечуються інвестиційні процеси, автоматичний перелив засобів в найбільш ефективні галузі економіки, в першу чергу і на ринкових умовах засобу можуть отримати найбільш життєздатні і прибуткові ринкові структури. У фінансовій системі держави ринок цінних паперів займає важливе місце, є її складовою частиною з своєю організаційно-функціональною специфікою, з своєю інфраструктурою.

Таким чином, ринок цінних паперів представляється як ефективний механізм функціонування ринкової економіки, інструмент мобілізації фінансових ресурсів та заощаджень населення, оптимального перерозподілу засобів.

Література (джерела):

1. Барановський О. Ринок цінних паперів в Україні: стан, проблеми, перспективи // Банківська справа. - 2010. - С. 102.
2. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 рік // Інвест-Газета. Нормативна база. - 2010. - № 37. - С. 34-37.
3. Мозговий О.М. Фондовий ринок України. // Фінанси України. - 2010. 1 2. № 5. - С.42-43.
4. Сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку в інтернеті <http://www.ssmc.kiev.ua/>
5. Сало І.В. Фінанси України в умовах перехідної економіки // Фінанси України. - 2010. - № 7. - С.32.
6. Серебрянникова Л.А. Світовий досвід регулювання ринку цінних паперів // Фінанси. - 2010. - С. 61-65.
7. Сіренко О.К. Інвестиційна привабливість та перспективи українського ринку цінних паперів у 2008 р. // Фінансовий ринок України. - К., 2010. - С. 48-50.
8. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г.М. Терещенко // Фінанси України. - 2010. - № 6. - С. 24-27.
9. Ходаківська В.П. Сегментний аналіз фінансового ринку України // Проблеми фінансової політики в Україні. -К.: НДФЕІ, 2011. - С.10-15.
10. Як виглядатиме фондовий ринок України через 5 років (Про програму розвитку фондового ринку на 2011-2015рр.) // Правовий тиждень. - 2010. - №45. - с.10-19.

Дар'я Ігорівна Хоменко

*Науковий керівник:
к. е. н. Дишко І.Ю.*

ДЖЕРЕЛА ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

В статті комплексно досліджено інвестиційну діяльність підприємства. Розглянуто основні джерела фінансування інвестиційної діяльності фірми та напрямки розвитку, запропоновано джерела та напрямки розвитку інвестиційної діяльності фірми.

Ключові слова: інвестиції, капітал, джерела фінансування, власні кошти.

Хоменко Д.И.

ИСТОЧНИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

В статье комплексно исследовано инвестиционную деятельность предприятия. Рассмотрены основные источники финансирования инвестиционной деятельности фирмы и направления развития.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, источники финансирования, собственные средства.

D.Khomenko

SOURCES AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT FIRM ACTIVITY

This article comprehensively investigated the investment activities of the company. Considered the main sources of financing for the investment activities of the company and directions of development.

Keywords: investment, capital, sources of financing, internal funds.

Постановка проблеми: В умовах швидко змінюваного ринкового середовища, яке не завжди позитивно впливає на ефективність діяльності підприємств, набуває великого значення виважена інвестиційна діяльність, що потребує від підприємств пристосування й адаптації до умов як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Здійснення ринкових перетворень, становлення нових організаційно-правових форм підприємств спричинили істотні зміни у формуванні джерел та напрямків розвитку інвестиційної діяльності підприємства. На сьогоднішній день скоротилися частки власних коштів підприємств, а запозичення відповідно зросли. Беручи до уваги те, що основними джерелами є власні кошти, фірми не в змозі забезпечити успішну інвестиційну діяльність. Отже, проблеми визначення джерел та напрямків розвитку є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Слід відмітити, що на сьогоднішній день дослідження джерел та напрямків розвитку інвестиційної діяльності підприємств є предметом постійних наукових пошуків. Зокрема, дане питання було висвітлено в працях Д.В.Ваньковича [2], В.В.Жигінасом [6], І.О.Бланк [1], В.В. Кудрявцева [9], Н.М. Пругула [11] та інші. Однак, у зв'язку із динамізмом інвестиційних процесів та фінансовою кризою, що внесла свої корективи у них, обрана тематика не втрачає актуальності.

Мета дослідження: відповідною метою є дослідження джерел та напрямків розвитку інвестиційної діяльності фірми. Згідно поставленої мети в ході подальшого дослідження автором ставиться завдання проаналізувати основні джерела інвестиційної діяльності, розглянути напрямки вдосконалення її вдосконалення.

Основні результати дослідження: Відповідно до чинного законодавства, інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [7].

За даними За даними Держкомстату України [3], на сучасному етапі розвитку економіки держави інвестиційні процеси поступово поживляються, про що свідчить характер динаміки обсягів інвестицій в основний капітал.

Інвестиційна діяльність здійснюється на основі:

- інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;
- державного інвестування, здійснюваного органами влади і управління України, місцевих Рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і позичкових коштів;
- іноземного інвестування, здійснюваного іноземними громадянами, юридичними особами та державами;
- спільного інвестування, здійснюваного громадянами та юридичними особами України, іноземних держав [10].

Реалізація інвестиційної діяльності підприємств передбачає наявність реальних джерел фінансування, які у більшості випадків поділяються на внутрішні та зовнішні.

На сьогодні у структурі джерел інвестиційної діяльності ключовим є власні кошти підприємств та організацій, частка яких у загальній структурі впродовж останніх років стабільно складає близько 55-63 % [3].

Власні джерела інвестицій підприємства у порівнянні з залученими та позиковими характеризуються простотою і швидкістю залучення, високою віддачею за критерієм норми прибутковості капіталу, оскільки не вимагають сплати позикового відсотка у будь-яких його формах. Використання власних ресурсів істотно знижує ризик неплатоспроможності й банкрутства підприємства і при цьому управління цілком зберігається в руках його власників[5, с.285].

В 2011 році обсяги інвестування в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств зросли у порівнянні з попереднім роком номінально у 1,24 рази. При цьому питома вага цього джерела фінансування залишилась майже незмінною - на рівні 56-59%. Але слід відзначити, що в у власних коштах переважало фінансування за рахунок амортизації, оскільки фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в цьому році значно впав, що пов'язано із наслідками світової фінансової кризи [3].

Важливим джерелом інвестиційних ресурсів є амортизація. Використання амортизаційних відрахувань для оновлення основного капіталу є більш ефективним, ніж можливості використання прибутку на ці цілі. Річ у тім, що прибуток може використовуватись на інвестиційні цілі лише за бажанням керівництва або власників підприємства, і будь-яких законів, які зобов'язують спрямовувати частину прибутку на відновлення основних фондів, в Україні не існує. Натомість зміст та призначення амортизації полягає в тому, що її не можна використати на інші потреби, окрім капіталовкладення [6, с. 213].

Зовнішні джерела формування інвестиційних ресурсів (позикові і залучені) мають у порівнянні з внутрішніми такі позитивні характеристики, як високий обсяг можливого їх залучення, більш жорсткий зовнішній контроль за ефективністю інвестиційної діяльності та реалізацією внутрішніх резервів її підвищення. Проте існують проблеми щодо їх залучення й оформлення: більш тривалий період залучення, необхідність надання відповідних гарантій (на оплатній основі) щодо застави майна [4, с. 65].

За даними Держкомстату України станом на 01.01.2012 р. обсяг прямих іноземних інвестицій склав 49,4 млрд. дол.. США. Основні країни інвестори: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Франція, Швеція, Віргінські Острови та Сполучені Штати Америки [10].

Забезпечити потребу реального сектору економіки необхідними кредитними ресурсами комерційним банкам вдалось за рахунок зростання депозитів населення, які в попередні роки були основним джерелом поповнення банківських пасивів, а також за рахунок збільшення запозичень на зовнішніх ринках. Здійснення інвестицій з використанням коштів населення в 2011 р. коливалось в межах 8,6% та становило порівняно незначну суму у грошовому вираженні, сягнувши 10 млрд грн у 2010 році [10].

Серед усіх інвестиційних ресурсів особлива роль належить бюджетним коштам. В структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування частка бюджетних коштів має спадну тенденцію і в 2011 р. становила 8,7% порівняно з 9,2 % у 2008 році. При

цьому слід відмітити, що знижується як частка коштів державного бюджету, так і місцевих[8].

Проведений аналіз свідчить, що Україна не належить до країн, яким іноземні інвестори надають перевагу. Водночас тенденції останніх років дають змогу стверджувати, що має місце позитивний процес підвищення зацікавленості іноземних інвесторів у фінансуванні сфери послуг, особливо фінансових чого не спостерігалось попередніми роками.

Реалізація інвестиційних проектів пов'язана із певним ризиком, тобто невпевненістю у результатах вкладання інвестиційних ресурсів.

Для суттєвого покращення місця України у зазначеному рейтингу актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Висновки. Отже, на сьогоднішній день, основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємств залишаються власні кошти. Попри всі переваги використання цього джерела, його обсяги є досить обмеженими для повноцінного оновлення дуже застарілої за останні роки матеріально-технічної бази. Тому наростає потреба збільшення обсягів зовнішніх джерел для фінансування інвестиційної діяльності. Ними можуть бути:

- залучення довгострокових кредитів банків з використанням міжнародного досвіду іпотечного кредитування та проектного фінансування;
- вихід на внутрішній фондовий ринок через випуск облігацій або на міжнародний фондовий ринок з випуском єврооблігацій та депозитарних розписок;
- швидке оновлення основних засобів виробництва за допомогою лізингових операцій (для малих і середніх підприємств).

Всі ці заходи, за умови вирішення правових і організаційних проблем по кожному з них на державному рівні, можуть суттєво підвищити рівень фінансування інвестиційної діяльності і, таким чином, значно оновити матеріально-технічну базу вітчизняних підприємств та покращити їх конкурентоспроможність на внутрішньому та світовому ринках.

Література

1. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. *Інвестиційний менеджмент [Текст] : підручник ; за ред. А.А. Мазаракі. - К.: КНТЕУ, 2003. - 398 с.*
2. Ванькович Д.В. *Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні//Фінанси України. - К., 2009. - №7. - С.72-84.*
3. *Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
4. Дубін Т. *Альтернативні джерела фінансування інвестиційної діяльності//Вісник Національної академії державного управління. - К., 2009. - №5. - С.209-214.*
5. Дука А. П. *Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. / А. П. Дука. - [2-ге вид.]. - К.: Каравела, 2008. - 482 с.*
6. Жигінас В.В. *Джерела інвестиційних ресурсів структурної перебудови//Формування ринкових відносин в Україні. - К., 2009. - №8. - С.60-67.*
7. *Інвестиційний клімат України // http://www.me.gov.ua/.../invest_klimat%2006_03_2012.../.*
8. Кудрявцева В.В. *Концептуальні засади кодифікації інвестиційного законодавства України/ В.В. Кудрявцева // Державне будівництво та місцеве самоврядування. - 2009. - Вип.17. - С. 175-185.*
9. Притула Н.М. *Сучасний стан та актуальні проблеми розвитку інвестиційної політики в АПК/ Н.М. Притула // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2009. - №6. - С.175-180.*

Олена Вікторівна Чепіль

*Науковий керівник
к.е.н., доцент В.О.Романишин*

СИСТЕМА БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ

В статті досліджено основи організації банківського нагляду в Україні. Виділено сучасні проблеми та перспективи розвитку банківського нагляду в Україні.

*Ключові слова: банківський нагляд, банківська система, контроль, Національний банк України.
Е.В.Чепіль*

СИСТЕМА БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В УКРАЇНІ

В статье исследованы основы организации банковского надзора в Украине. Выделены современные проблемы и перспективы развития банковского надзора в Украине.

*Ключевые слова: банковский надзор, банковская система, контроль, Национальный банк Украины.
О.В.Чепиль*

THE BANKING SUPERVISION IN UKRAINE

In the article the basics of banking supervision in Ukraine. Highlight current problems and prospects of development of banking supervision in Ukraine.

Keywords: banking supervision, banking system, control, National Bank of Ukraine.

Актуальність дослідження. Проблеми організації банківського нагляду та регулювання досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: Г.О. Кришталь, В. І. Міщенко, М.І. Самсонов та інші.

З огляду на специфіку функціонування банківської галузі та її вирішальний вплив на економічні процеси в цілому, забезпечення фінансової стійкості банків виступає ключовою компетенцією банківського нагляду. Актуальність проблеми є очевидною в світлі останньої фінансової кризи, що продемонструвала безпорадність національних урядів у питаннях моніторингу системних ризиків на фінансових ринках, відірваність кредитних установ від реального контролю з боку регулюючих органів. Особливого значення питання стійкості кредитних установ набуває в умовах впровадження у практику міжнародних принципів контролю, розроблених Базельським комітетом з банківського нагляду (BCBS). Визначаючи фінансову складову як основний критерій стійкості, базельські принципи приділяють значну увагу інтегрованому комплексу детермінант, що вказують на кореляцію між довгостроковою фінансовою стійкістю банку і такими факторами, як різні типи ризиків, якість побудови бізнес-процесів власної діяльності та внутрішнього контролю, дотримання ринкової дисципліни [6].

Метою дослідження є виділення сучасних особливостей банківського нагляду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Органи банківського нагляду відіграють опосередковану роль у забезпеченні захисту вкладників від збитків, що виникають у результаті банкрутства окремого банку. Безпосередня відповідальність у такому випадку покладається на керівників банку, які під постійним контролем наглядового органу та відповідно до його рекомендацій повинні забезпечувати проведення безпечної банківської політики та готовність виконувати свої зобов'язання перед вкладниками.

Однак, дії наглядового органу можуть значною мірою впливати на якість та стабільність роботи банківської системи. Наглядовий орган може, наприклад, виконувати навчальну функцію щодо банківського менеджменту, роз'яснюючи його відповідальність не лише перед акціонерами банку, а й іншими зацікавленими сторонами. Зокрема, наглядовий орган може надати рекомендації керівництву банку, якими принципами необхідно керуватися та яких заходів вживати для виявлення, вимірювання, моніторингу та контролю банківських ризиків.

Наглядовому органу необхідно віднайти компромісний варіант між прагненням допомогти керівництву банку та небезпекою самому зайняти позицію управління, наділивши себе функціями керівництва банку. Важливою причиною цього є зростаюча потреба в координації зусиль наглядових органів, що працюють у різних секторах фінансової системи країни, що виникає через ускладнення банківського бізнесу та

посилення тенденцій створення фінансових конгломератів, діяльність яких охоплює не лише ринок банківських послуг, а й ринки страхування та цінних паперів. Ці структурні зміни призвели до посилення взаємозв'язку між видами діяльності в сфері фінансових послуг, які раніше були розрізненими, та появою небезпеки, тому що проблеми в одному секторі можуть послабити інший сектор чи фінансову систему держави взагалі.

Метою банківського нагляду є стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках.

Наглядова діяльність Національного банку України охоплює всі банки, їх відокремлені підрозділи, афілійованих та споріднених осіб банків на території України та за кордоном, установи іноземних банків в Україні, а також інших юридичних та фізичних осіб у частині дотримання вимог Закону України "Про банки і банківську діяльність" щодо здійснення банківської діяльності.

Для здійснення своїх функцій Національний банк України має право безоплатно одержувати від банків, банківських об'єднань та юридичних осіб, які отримали ліцензію Національного банку України, а також від осіб, стосовно яких Національний банк України здійснює наглядову діяльність відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність", інформацію про їх діяльність та пояснення стосовно отриманої інформації і проведених операцій.

Отримана інформація не підлягає розголошенню за винятком випадків, передбачених законодавством України.

Під час здійснення банківського нагляду Національний банк України має право вимагати від банків та їх керівників усунення порушень банківського законодавства, виконання нормативно-правових актів Національного банку України для уникнення або подолання небажаних наслідків, що можуть поставити під загрозу безпеку коштів, довірених таким банкам, або завдати шкоди належному веденню банківської діяльності. Національний банк України здійснює банківський нагляд у формі інспекційних перевірок.

Серед основних світових тенденцій розвитку банківського нагляду слід відмітити наступні концептуальні зрушення:

- перехід на ризик-орієнтований підхід в банківському нагляду, де ризики виступають основним джерелом фінансової нестабільності країни та потребують створення відповідних систем моніторингу та управління;
- забезпечення транспарентності функціонування основних учасників міжнародного руху капіталу, зокрема банків, шляхом підвищення рівня публічності розкриття інформації;
- зміщення акцентів методичних засад банківського нагляду з надмірного державного регулювання та втручання у банківській бізнес на посилення самоорганізації та відповідальності банків в оцінюванні ризиків, що вимагає високого рівня ринкової дисципліни 4.

Основні принципи ефективного банківського нагляду, розроблені Базельським комітетом із питань банківського нагляду, включають 25 принципів, необхідних для здійснення ефективного банківського нагляду.

Зазначимо, що національні органи регулювання і нагляду мають застосовувати ці принципи для нагляду за всіма банками та небанківськими фінансовими установами, що здійснюють банківські операції. Також слід зауважити, що країни з більш розвинутою фінансовою системою, ринками та установами можуть розширювати перелік цих принципів з метою поліпшення результатів нагляду.

Не зважаючи на наявність чітко сформованого переліку Основних принципів ефективного банківського нагляду, вони не є панацеєю і не можуть стати єдиним дієвим механізмом підвищення ефективності банківського нагляду. Слід також зауважити, що обов'язковою передумовою формування ефективної структури банківського нагляду є низка зовнішніх факторів, що, по суті, перебувають поза межами компетенції органів нагляду, але які, як свідчить світовий досвід, мають безпосередній вплив на формування підґрунтя для здійснення ефективного банківського нагляду.

На нашу думку, до цих факторів слід віднести: стабільне макроекономічне середовище; чітко сформовану економічну політику; добре розвинену державну інфраструктуру; ефективну ринкову дисципліну; наявність у державі механізмів для забезпечення відповідного рівня системного захисту.

Вважаємо, що стабільне макроекономічне середовище та чітко сформована економічна політика мають стати запорукою стабільної фінансової системи.

У свою чергу, добре розвинена державна інфраструктура вимагає:

- удосконалення нормативно-правової та законодавчої бази (закони про акціонерні товариства, банкрутство, договірні відносини, захист прав споживачів і приватну власність, які послідовно застосовуються та забезпечують механізм для справедливого врегулювання спорів);

- усебічно та чітко визначених принципів і правил бухгалтерського обліку, які визнаються міжнародною спільнотою;

- систему незалежних аудиторських перевірок для великих за розміром компаній з метою забезпечення можливості для користувачів фі-нансових звітів, включаючи банки, незалежного підтвердження того, що звіти містять достовірну і точну інформацію про фінансовий стан компанії та підготовлені відповідно до встановлених принципів бухгалтерського обліку аудиторами, які несуть відповідальність за свою роботу;

- ефективну та незалежну судову систему, а також добре відрегульовані облік, аудит і право;

- чітко визначені основні правила та належний нагляд за іншими фінансовими ринками, а також у разі, коли це потрібно, за їх учасниками;

- надійну та ефективну платіжну і розрахункову системи для проведення фінансових операцій, якими контролюються ризики контрагента.

Ефективна ринкова дисципліна залежить частково від достатніх потоків інформації учасникам ринку, відповідних фінансових стимулів для винагороди установ із належним менеджментом, а також передбачення механізмів відповідальності інвесторів за наслідки прийнятих ними рішень [5, с. 54].

Банківський нагляд складається з таких етапів:

1) реєстрація банку;

2) ліцензування банку;

3) здійснення моніторингу банку - безвізної інспекції, а також візної цільової або комплексної інспекції банку в законодавчо встановлені терміни або в разі виникнення необхідності;

4) визначення рейтингової оцінки банку;

5) вживання заходів щодо усунення недоліків роботи банку:

а) непримусових заходів (лист-попередження або лист із зобов'язаннями);

б) примусових заходів (підвищення норми резервів, штрафи, уведення тимчасової адміністрації, реорганізація або ліквідація);

в) уведення режиму фінансового оздоровлення, що є комплексом примусових і непримусових заходів;

7) проведення повторної цільової інспекції для з'ясування того, чи упорався банк з проблемами;

8) ліквідація банку в разі банкрутства або відкликання ліцензії [10, с. 219].

За формами реалізації банківський нагляд поділяється на вступний, безвізний та візний. Вимоги вступного нагляду стосуються: вступних умов щодо обсягу капіталу, джерел внесків до статутних капіталів банків та складу їх учасників; кваліфікаційних та професійних якостей працівників вищої і середньої ланок управління банками; питань щодо іноземних акціонерів (учасників); відповідних технічних питань; умов, за яких НБУ відмовляє в наданні ліцензії на проведення банківських операцій; умов щодо виконання окремих банківських операцій [3-4].

Слід зауважити, що світова тенденція щодо запровадження макропруденційного нагляду в практичну діяльність наглядових органів характеризує зміну функціонального (змістовного) навантаження банківського нагляду, іншими словами змінює економічну природу банківського регулювання. Центральне місце в макропруденційній політиці посідають системоутворюючі учасники фінансового ринку та зв'язки між ними.

Говорячи про можливість впровадження концепції макропруденційного нагляду в Україні, слід зазначити наявність макроекономічних передумов - внутрішніх та зовнішніх ризиків банківського сектору. В цілому концепція макропруденційного нагляду в Україні знаходиться на початковому етапі дослідження, не знайшовши відображення поки що ні на законодавчому рівні, ні в організаційній структурі НБУ, ні в публічних документах.

На сьогоднішній день однією з загальносвітових тенденцій в розвитку сучасних наглядових систем є консолідація зусиль державних органів з метою нагляду за ринком фінансових послуг. Поряд з цим пріоритетним стає дотримання принципу ефективності організаційної структури - досягнення цілей банківського нагляду за найменших витрат. Вибір організаційної побудови банківського нагляду визначається, в першу чергу, національними особливостями соціально-економічного розвитку країни, та зокрема, принципами функціонування її фінансового ринку і системою нагляду за ним 4.

Висновки. На нашу думку, необхідним є зміщення акцентів банківського нагляду з кількісних на якісні індикатори з метою збереження стабільності національної банківської системи, уникнення наслідків фінансової кризи, підтримки конкурентоспроможності вітчизняних банків на світовому фінансовому ринку. Крім того, деякі економічні нормативи діяльності банків потребують оновлення згідно з сучасними реаліями фінансового ринку.

Необхідність запобігання загрозам порушення системної стабільності банківської системи, що обумовила додаткові ризики банківської системи, не завжди адекватно враховується наглядовою практикою. Історичні прорахунки, неадекватність та запізнення в прийнятті регулятивних заходів призвели до створення міжнародного органу банківського нагляду, основним завданням якого і сьогодні є обмін досвідом наглядової роботи і підготовки відповідних рекомендацій. Як бачимо, банківський нагляд відповідає на потреби банківської системи і тим самим довів свою другорядність по відношенню до останніх, але в той же час і свою значимість та необхідність в налагодженні роботи з оцінки ризиків та потенційних загроз банківських систем. Здійснення банківського нагляду сьогодні повинно забезпечуватись якісним, ефективним поєднанням інституційного та методичного механізмів банківського регулювання та нагляду. Сьогодні повинна формуватись філософія конфідералізму в нагляді. При визнанні першочергової ролі міжнародного нагляду повинні розвиватись та враховуватись національні особливості банківської системи, фінансових ринків, реальної економіки, а також відбиватись в цілях, функціях та підходах до організації наглядової роботи.

Вивчення банківського нагляду з позиції забезпечення більш повного та якісного функціонування механізму державного регулювання банківського сектору економіки дало спроможність підтвердити гіпотезу, що банківський нагляд є самостійним елементом цього механізму, який характеризується певною класифікацією притаманних для нього ознак, специфічними функціями та особливими завданнями.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт НБУ // Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58283
2. Банківське право: українське та європейське: Навч. посібник / П. Д. Біленчук, О. Г. Диннік, Л. О. Лютий, О. В. Скороход; За ред. П. Д. Біленчука. - К.: Атіка, 1999. - 390 с.
3. Дяконова І.І. Методологічні засади розвитку банківського нагляду на базі системної організації банківської діяльності [Текст]: дис... доктора економ. наук: спец. 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит / І.І. Дяконова, 2008. - 395 с.
4. Кришталь Г. О. Система банківського нагляду в зарубіжних країнах // Фінанси України. - 2005. - № 12. - С. 122-127.
5. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківський нагляд: Підручник. - К.: Центр наукових досліджень; Університет банківської справи Національного банку України, 2011. - 498 с.
6. Розвиток банківської системи України / за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського. - К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2008. - 584 с.
7. Самсонов М.І. Тенденції розвитку банківського нагляду та регулювання: міжнародний та національний досвід // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2012. - № 1. - С. 312.
8. Фотиади Н.В. Теория и методология управления финансовой устойчивостью банковской системы России : автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.10, 08.00.05 [Електронний ресурс] / Н.В. Фотиади. - Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - Москва, 2009. - Режим доступу: <http://diss.rsl.ru/?menu=disscatalog/>.

Національна Академія Управління

9. Чуб О. О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації // *Фінанси України*. - 2009. - № 7. - С. 47-53.

Сергій Олександрович Чишкевич

*Науковий керівник:
к.е.н. Дишко І.Ю.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті наведено та систематизовано підходи до аналізу основних показників діяльності підприємства, а також розкрито чинники, які впливають на ці показники та дослідження необхідних умов для ефективного управління підприємством.

Ключові слова: аналіз, конкурентоздатність продукції, управлінські рішення, ефективність виробництва, фінансова стійкість, результати діяльності.

С. А. Чишкевич

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приведено и систематизировано подходы к анализу основных показателей деятельности предприятия, а так же раскрыты факторы, которые влияют на эти показатели и исследования необходимых условий для эффективного управления предприятием.

Ключевые слова: анализ, конкурентоспособность продукции, управленческие решения, эффективность производства, финансовая устойчивость, результаты деятельности.

S. A. Chishkevich

THE THEORETICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF KEY INDICATORS OF BUSINESS ACTIVITY

The article describes and systematic approach to the analysis of the main indicators of the company and disclosed factors that influence these parameters and study the conditions necessary for effective management.

Keywords: Analysis, competitive products, management decisions, efficiency, financial stability, performance.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки потребує від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації. Важлива роль підприємництва у реалізації цієї задачі приділяється аналізу господарської діяльності підприємств [1 с.17]. З його допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його і підрозділів робітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення ефективності виробництва, конкурентно спроможності продукції наукові розробки таких відомих дослідників, як Н.І. Верхоглядова [3], М. П. Денисенко [4], П. Я. Попович [9], І. М. Бойчик [1], Н. М. Бондар [2], Є. В. Мних [6], Я. Д. Плоткін [7], С. Ф. Покропивний [8].

Невирішена раніше частина проблеми. В сучасних умовах питання підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції та послуг виходить на перший план для менеджерів управлінської ланки, щоб підприємство працювало і використовувало свої ресурси і можливості на максимальному рівні. Важливо провести комплексний аналіз основних показників діяльності підприємства для максимізації прибутку і зменшення своїх витрат на виробництво продукції.

Метою дослідження даної статті є упорядкування та систематизація підходів економічного аналізу підприємства. А також, розкриття чинників які впливаю на показники підприємницької діяльності.

Основні результати дослідження. Під аналізом розуміється засіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища, заснований на розчленовуванні цілого на складові частини і вивчення їх у всьому різноманітті зв'язків і залежностей [4 с. 54].

Варто зазначити, що зміст аналізу впливає з функцій. Однією з таких функцій являється вивчення характеру дії економічних законів, встановлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах підприємства. Наступна функція аналізу - контроль за виконанням планів і рішень, за управлінських економічним використанням ресурсів. Центральна функція аналізу - пошук резервів підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передового досвіду і досягнень науки і практики.

Також інша функція аналізу - оцінка результатів діяльності підприємства по виконанню планів, досягнутому рівню розвитку економіки, використанню наявних можливостей. І на кінець - розробка заходів по використанню у виявлених резервів процесі господарської діяльності[9, с.145].

Аналізом фінансового стану підприємства, організації займаються керівники і відповідні служби, також засновники, інвестори з метою вивчення ефективного використання ресурсів. Банки для оцінки умов надання кредиту і визначення ступеня ризику, постачальники для своєчасного одержання платежів, податкові інспекції для виконання плану надходжень засобів у бюджет і т.п. Фінансовий аналіз є гнучким інструментом у руках керівників підприємства. Фінансовий стан підприємства характеризується розміщенням і використанням засобів підприємства. Ця інформація представляється в балансі підприємства [10, с. 110]. Основними чинниками, що визначають фінансовий стан підприємства, є, по-перше, виконання фінансового плану і поповнення в міру виникнення потреби власного обороту капіталу за рахунок прибутку і, по-друге, швидкість оборотності оборотних коштів (активів). Сигнальним показником, у якому виявляється фінансовий стан, виступає платоспроможність підприємства, під яким розуміють його спроможність вчасно задовольняти платіжні вимоги, повертати кредити, проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет. В аналіз фінансового стану підприємства входить аналіз бухгалтерської звітності, пасив і актив, їхній взаємозв'язок і структура; аналіз використання капіталу й оцінка фінансової стійкості; аналіз платоспроможності і кредитоспроможності підприємства і т.п.

Аналіз основних показників, які комплексно характеризують виробничо-господарську діяльність.

Ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів характеризується кількісним співвідношенням інтенсивних і екстенсивних факторів.

Показниками екстенсивного розвитку є кількісні показники використання ресурсів: чисельність працюючих, величина використаних предметів праці, об'єм основних виробничих фондів, величина амортизації та авансованих оборотних засобів.

Показники інтенсивного розвитку - якісні показники використання ресурсів: праці, продуктивність матеріаловіддача, матеріало місткість, фондівіддача, фондомісткість, кількість оборотів оборотних засобів або коефіцієнт закріплення оборотних засобів[7. С.80].

Процес екстенсивного нарощування виробничого потенціалу є необхідним, але обмежується фінансовими можливостями підприємства. Економічно виправданим є таке нарощування виробничого потенціалу, яке супроводжується більш високим проростом фінансових результатів [5, с.109].

Визначальним напрямком мобілізації резервів виробництва є інтенсифікація виробничо-збутової діяльності, та використання виробничого потенціалу. Кінцеві результати діяльності формуються під дією як інтенсивних так і екстенсивних факторів. Особливістю інтенсивного і екстенсивного використання ресурсів є їх взаємозамінність. Так нехватку робочої сили можна поповнити підвищенням продуктивності праці [6, с.56].

Дані, які приводяться в пасиві балансу, дозволяють визначити, які зміни пройшли в структурі власного і позиченого капіталу, скільки запозичено в оборот підприємства довгострокових і короткострокових позичених коштів; пасив показує, звідки взялись кошти, кому зобов'язане за них підприємство.

Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від того, які кошти воно має в своєму розпорядженні і звідки вони вкладені. По мірі власності використовуваний капітал підрозділяється на власний і позичений. По строку використання розрізняють капітал довгостроковий постійний, і короткостроковий.

В залежності від того на скільки оптимально відношення власного і позиченого капіталу, багато в чому залежить фінансовий стан підприємства. Обґрунтування правильної фінансової стратегії допоможе багатьом підприємствам підвищити ефективність своєї діяльності.

У зв'язку з цим важливими показниками, які характеризують ринкову стійкість підприємства є:

- Коефіцієнт фінансової автономності, або питома вага власного капіталу в загальній сумі капіталу;
- Коефіцієнт фінансової залежності;
- Коефіцієнт фінансового ризику (відношення позиченого капіталу до власного).

Аналіз ефективності і інтенсивності використання капіталу. Оцінка ділової активності підприємства.

Продуктивність праці є узагальнюючим показником оцінки економічної ефективності суспільного виробництва і в загальному вигляді вимірюється як відношення виробленого національного доходу в країні до середньої чисельності працівників, зайнятих у галузях матеріального виробництва. В окремих галузях продуктивність праці обчислюється за валовою продукцією і визначається її кількістю, виробленою в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю продукції. На рівні підприємства основними показниками продуктивності праці є виробіток і трудомісткість. Виробіток (прямий показник) визначає кількість продукції, виробленої в одиницю часу, трудомісткість (обернений показник) визначає витрати часу на виробництво одиниці продукції [6, С. 58].

Висновки.

За допомогою економічного аналізу виявляють невикористані резерви поліпшення показників діяльності підприємства.

У ході дослідження були зроблені наступні висновки:

- Фінансові показники повинні аналізуватися в комплексі з іншими "нефінансовими" показниками;
- Для цілей діагностики слід використовувати тільки ті показники, які є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень;
- Показники є марними для прийняття рішення, якщо менеджер не зіставляє їх з якимись іншими даними, що мають відношення до об'єкта діагностики.

Результати економічного аналізу використовують для прогнозування і переспективного планування економічних процесів, а також для розробки програм і рекомендацій подальшого ефективного розвитку, прибуткової діяльності.

Перелік використаних джерел.

1. Бойчик І. М. Економіка підприємств : Навч. посібник / І.М. Бойчик, . -К.: Атіка, 2008. - 289 с.
2. Бондар, Н. М. Економіка підприємства : Навч. посібник / Н. Бондар., -К.: А.С.К., 2009. - 366 с.
3. Верховлядова Н.І., Чечевіцина Л.М. Економічний аналіз фінансових показників. - К.: МАУП. - 2008. - 247 с.
4. Денисенко, М. П. Економіка підприємства : пошук шляхів розвитку: Навч. посібник / М.П. Денисенко, -К.: МАУП, 2002. - 390 с.
5. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник - К.: КНЕУ, 1999. - 132 с.
6. Мних Є.В., Буряк П.Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навч. посібник. - Львів: Світ, 1998. - 208 с.
7. Плоткін Я.Д., Пащенко І.Н. Виробничий менеджмент. — Львів: ІВЦ "Інтелект", 1999. - 180 с.
8. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : Навч. посібник. - К.: КНЕУ, - 2008. - 528 с.
9. Попович П. Операційний аналіз беззбитковості та маржинальний дохід на одиницю продукції [електронний ресурс] / П. Попович. - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2008_3/pdf/popovych.pdf
10. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. - К.: Основи, 2009. — 145 с.

Ірина Миколаївна Шапошникова

*Науковий керівник:
к.е.н., доцент В. Р. Костюк*

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: МЕТА, ЗАДАЧІ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено бюджетну політику України, розкрито мету, задачі та інструменти її реалізації. Досліджено нормативно-правову базу з даного питання та визначено подальші шляхи ефективного розвитку бюджетного процесу в державі.

Ключові слова: бюджет, бюджетний механізм, ефективність бюджетної політики, економічна активність.

И.Н. Шапошникова

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье исследуется бюджетная политика Украины, раскрыта цель, задачи и инструменты ее реализации. Исследована нормативно-правовая база по данному вопросу и определении дальнейших путей эффективного развития бюджетного процесса в государстве.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный механизм, эффективность бюджетной политики, экономическая активность.

I.M. Shaposhnikova

BUDGET UKRAINE: THE PURPOSE, TASK AND TOOLS OF

The article explored the budgetary policy of Ukraine, disclosed purpose, objectives and instruments of its implementation. The normative framework on the matter and determine ways to further effective development of the budget process in the state.

Keywords: budget mechanism, the efficiency of fiscal policy, economic activity.

Постановка проблеми. На даний час в Україні бюджетна політика на середньострокову перспективу є непередбачуваною. Особливо багато проблем у податковій сфері. Суб'єкти господарювання не знають, які податки платитимуть навіть через рік суспільство - на які цілі витратитимуться бюджетні кошти. Така ситуація спостерігається на всіх рівнях бюджетної системи (центральному та місцевих). Внаслідок цього програми, що затверджуються не фінансуються, розпочинаються і не закінчуються. Це також не дає змоги сконцентрувати ресурси для ефективного вирішення проблем соціально-економічного розвитку держави.

Дослідження особливостей ведення бюджетної політики в Україні та розробка заходів по її удосконаленню на даний час є недостатньою, що зумовлює актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Роль бюджетної політики у забезпеченні фінансової стабільності держави, питання змісту та формування цієї політики знаходяться у центрі уваги провідних економістів і практиків, зокрема розкриваються у наукових працях таких вітчизняних вчених як С. Булгакова, О. Василик, Ю. Пасічник та інших.

У даний час залишаються невирішеними складні проблеми, які стосуються концептуальних засад бюджетної політики, зокрема її змісту, принципів, засад формування стратегії і тактики, домінантів та пріоритетів в умовах трансформаційних процесів, які відбуваються в Україні що зумовлює актуальність виконання даної роботи.

Метою є оцінка існуючих теоретичних і методологічних підходів до сутності бюджетної політики та формування мети задач та інструментів реалізації бюджетної політики України у сучасних умовах.

Основні результати дослідження. Бюджетна політика, будучи складовою фінансової політики держави, стимулює соціально-економічні процеси у суспільстві шляхом використання коштів централізованого грошового фонду для забезпечення належного функціонування і розвитку економіки, соціальної сфери, соціального захисту населення, оборони, управління, природоохоронної та зовнішньоекономічної діяльності [6, 22].

На думку Пасічника Ю.В.: "Бюджетна система України має глибоке коріння, її становлення відбувалося ще в часи Київської Русі, Гетьманщини, Запорозької Січі. Сучасна бюджетна система сформувалась на базі бюджетних відносин, які мали місце в Радянському Союзі. Нині здійснюється реформування всіх сторін соціально-економічного устрою

держави, у тому числі формуються нові ознаки бюджетної системи" [8, 285].

В той же час Василик О.Д. зазначає що існують певні фактори що впливають на ефективність бюджетної політики: "Внутрішні чинники, які суттєво впливають на бюджетну політику, - це форма власності на основні засоби виробництва, структура економіки, соціальний склад населення, рівень добробуту народу, інтелектуальний рівень населення, стан розвитку економіки та організація грошового обігу, стабільність грошової одиниці, стан розвитку форм кредитування тощо. На бюджетну політику держави впливають також інші чинники, що диктуються тими економічними умовами, які склалися на даному етапі суспільного розвитку. У зв'язку з цим бюджетна політика - це динамічний процес, що змінюється, коригується з урахуванням практичної необхідності" [6, 208].

На нашу думку бюджетну політику слід розглядати з позиції як соціально-політичного, так і макроекономічного ефекту. Саме такий підхід визначає й дає змогу побачити основні суперечності бюджетної політики, а отже, дати об'єктивну оцінку механізму функціонування бюджетної системи у країні.

На мій погляд, цілі бюджетної політики можна розглядати у вузькому й широкому змісті, або як внутрішні та зовнішні. Група внутрішніх цілей бюджетної політики відображає очікуваний результат заходів щодо удосконалення її внутрішньої будови, зокрема удосконалення її елементів (як самостійних політик - податкової, політики у сфері видатків бюджету, трансфертної, боргової та ін.) згідно з визначеними принципами, зовнішніх - результат впливу інструментів бюджетної політики на економічні й соціальні процеси у суспільстві [10, с.38].

Потрібно відзначити, що до основних засад визначення пріоритетів бюджетної політики доцільно віднести такі:

- інформаційно-аналітичне забезпечення аналізу шляхом запровадження системи моніторингу стану соціально-економічного розвитку країни і реалізації бюджетної політики;
- визначення сукупності показників (індикаторів) стану бюджетної сфери, за якими здійснюватиметься аналіз стану бюджетної сфери і рівень реалізації наміченої бюджетної політики;
- аналіз соціально-економічного розвитку країни і стану бюджетної сфери, включаючи реалізацію бюджетної політики за попередній період (з використанням системного і ситуаційного аналізу, SWOT-аналізу);
- за результатами аналізу - виявлення загроз стану бюджетної сфери і здійсненню бюджетної політики;
- стратегічне планування бюджетної політики з урахуванням результатів аналізу соціально-економічного розвитку країни, стану бюджетної сфери, переліку загроз. Власне визначення пріоритетів бюджетної політики. Прогнозування дії чинників і заходів, які забезпечуватимуть реалізацію бюджетної політики і перспектив здійснення самої бюджетної політики через розробку і реалізацію бюджетних цільових програм за кожним пріоритетом.

Бюджетна політика через систему інструментів здатна суттєво впливати на розвиток виробництва, активізацію інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, тобто вона є тим засобом, за допомогою якого держава справляє дієвий вплив на темпи економічного зростання - основний критерій рівня економічного розвитку суспільства. Держава, особливо в умовах економічної кризи, може бути найкрупнішим інвестором, дати свого роду "імпульс", "поштовх" для росту економіки, що є наслідком відповідної бюджетної політики. Масштаби впливу держави на відтворювальні процеси мають зривуватись або розширюватись (знаходиться у так званому "пульсуючому" режимі) залежно від ступеня розвитку окремих сегментів ринку та розвиненості в цілому інститутів ринкових відносин у державі [9, 23].

Зробивши аналіз доходів зведеного бюджету України у 2003-2011 рр. свідчить, що податки в Україні становлять основу доходів бюджету і тому потенційно є найбільш вагомими фінансовими регуляторами, які впливають як на доходи суб'єктів національної економіки, так і на перебіг економічних процесів: нагромадження капіталу, інвестицій,

підприємницької активності, сукупного споживання тощо Вагома частка податкової складової у доходах бюджету значною мірою обумовлює пріоритети бюджетної політики у сфері доходів пріоритетами та заходами податкової політики.

Реалізація заходів з удосконалення бюджетної політики, в тому числі спрямованих на стабілізацію бюджетної сфери та оздоровлення банківської системи, на фоні відновлення економічного зростання в провідних країнах світу, забезпечить зростання валового внутрішнього продукту в Україні [5, с. 35].

Звісно бюджетна політика не спроможна розв'язати всі наявні проблеми. Тому вона повинна, з одного боку, націлюватися на забезпечення сприятливих умов для їх розв'язання силами бізнесу та працездатної частини населення. З другого - взяти на себе фінансування програм, яке неможливо здійснити без участі держави.

Виходячи з вище викладеного, я вважаю, що основним результатом реалізації бюджетної політики у найближчі роки повинні стати економічне зростання, формування сприятливого інвестиційного клімату, яке базуватиметься на розширенні інвестиційного та внутрішнього споживчого попиту, зміцненні конкурентоспроможності національної економіки, підвищенні ефективності використання виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу.

Нині в Україні кілька нормативно-правових актів регулюють процес планування та прогнозування, зокрема:

- Бюджетний кодекс України;
- Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України";
- Постанова КМУ "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України";
- Закон України "Про державні цільові програми";
- Постанова КМУ "Про схвалення прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на три наступних роки" [1-6].

Наявне законодавство передбачає розроблення прогнозу основних бюджетних показників на три роки, наступних за плановим. Враховуючи практику ухвалення бюджету, коли між першим і третім читанням відбуваються суттєві зміни правових показників на наступний рік, середньостроковий прогноз бюджетних показників одразу ж втрачає властивість орієнтира для фінансового забезпечення загальнодержавної, регіональної та галузевої політики на середньострокову перспективу.

Висновки. Ефективність соціально-економічної, бюджетної політики в Україні в умовах загострення політичних суперечностей в першу чергу залежить від політичної волі керівництва країни, усвідомлення пріоритетності загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів і створення ефективного механізму їх реалізації через існуючі інститути фінансової системи, наявності відповідного правового поля й відповідальності кожного урядовця насамперед перед громадянами України.

Реформу бюджетної системи України доцільно починати з місцевих бюджетів здійснюючи шляхом перетворення ієрархічної системи в систему відносно незалежних бюджетів самоврядування, де кожному рівню відповідатимуть властиві тільки йому фінансові повноваження; встановлення взаємної фінансової відповідальності державних органів виконавчої влади та органів самоврядування; вдосконалення і подальшого розвитку законодавчо-нормативної бази щодо системи бюджетів; наявності плану дій реалізації політики держави у цій сфері.

Зрозуміло, що бюджетна політика не спроможна розв'язати всі перелічені проблеми. Тому основними напрямками бюджетної політики держави на сучасному етапі повинні стати:

- створення соціально - орієнтованої ринкової економіки;
- стабілізація економічного середовища як передумови розвитку бізнесу;
- досягнення довготривалого економічного зростання;
- підвищення життєвого рівня населення.

Література

1. *Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року N 2456-VI* // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
2. *Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ

України від 23 березня 2000 року N 1602-III // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.

3. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Постанова КМУ від 26 квітня 2003 р. N 62. // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.

4. Про схвалення прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на три наступних роки: Постанова КМУ // від 12 вересня 2009 р. N 988, Київ (Схвалено постановою Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2009 р. N 988). // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.

5. Булгакова С. О. Казначейство зарубіжних країн: Навч. посіб. / Київський національний торговельно-економічний ун-т. - К., 2000. - 82с.

6. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: Підручник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 544 с.

7. Некряч А. Місцеве самоврядування міцне захищеністю своїх прав // Віче. - 2009. - № 2. - С. 45-51.

8. Пасічник Ю. В. Бюджетна система: Навч. посіб. - Черкаси: Відлуння, 1999. - 376 с.

9. Приступа М. Основні напрями розвитку місцевого самоврядування в умовах адміністративної реформи // Вісн. Укр. акад. держ. упр. при Президентові України. - 2001. - № 2, ч. 1. - С. 26-31.

10. Прусецький В. Конституційно-правові засади регулювання місцевого самоврядування за управлінським та європейським законодавством // Вісн. Укр. акад. держ. упр. при Президентові України. - 2009. - № 2, ч. 2. - С. 21-26.

11. Руснак Б. Місцеве самоврядування. Пора змінити декорації // Віче. - 2009. - № 2. - С. 18-28.

12. Старожук І. Місцеве управління: поняття та проблеми // Вісн. Укр. акад. держ. упр. при Президентові України. - 2010. - № 2, Ч. 2. - С. 33-38.

13. Тріпак М. Формування доходів бюджетів місцевого самоврядування // Фінанси України. - 2001. - № 10. - С. 17-22.

Ілля Миколайович Шинкаренко

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Л.М.Бабич

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ З ВИКОРИСТАННЯМ ERP СИСТЕМ

У статті розглянуто основні поняття про сучасні системи і методи управління підприємством, основні функції ERP систем і принципи фінансового планування на підприємстві з використанням ERP систем.

Ключові слова: фінансове планування, підприємство, ERP системи, MRP

І.Н.Шинкаренко

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ERP СИСТЕМ

В статье рассматриваются основные понятия о современных системах и методах управления предприятием, рассматриваются основные функции ERP систем и принципы финансового планирования на предприятии с использованием ERP систем.

Ключевые слова: финансовое планирование, предприятие, ERP системы, MRP

І.М.Шинкаренко

FINANCIAL PLANNING ON AN ENTERPRISE WITH THE USE OF ERP OF THE SYSTEMS

In the article basic concepts are examined about the modern systems and management methods by an enterprise, the basic functions of ERP of the systems and principles of the financial planning are examined on an enterprise with the use of ERP of the systems.

Keywords: financial planning, ERP of the system, MRP, enterprise

Постановка проблеми. У сучасних українських умовах, коли більшість підприємств не мають серйозних можливостей для отримання об'ємних інвестицій, перші кроки по підвищенню ефективності доводиться робити на базі існуючих технологій, оптимізуючи в першу чергу організацію господарської діяльності і управління. Для того, щоб найефективніше реорганізувати підприємство, адаптувати його до сучасних умов господарювання, корисно звернутися до світового досвіду, до тих форм і методів управління підприємства, які стали світовими стандартами.

Мета дослідження: Визначити основні етапи розвитку ERP систем. Розробити основні рекомендації по фінансовому плануванні підприємства при використанні ERP систем.

Основні результати дослідження. Визначенні основні способи сучасного фінансового планування підприємства при використанні ERP систем

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Здійснюючи огляд останніх публікацій та досліджень розглядуваної проблеми слід відмітити значну різноманітність наукових праць. Зокрема, у Я.О. Басок у праці " Доцільність впровадження ERP : економічна вигода і прибуток " [1]. У цій праці висвітлені питання наскільки впровадження ERP систем впливає на планування підприємства, які можуть бути наслідки впровадження ERP систем.

Останніми роками після важкої кризи в промисловості України спостерігається помітне поживлення. Стабілізація внутрішнього ринку, що намітилася, сприяє підвищенню ефективності діяльності українських промислових підприємств і робить для них актуальними проблеми оновлення техніки і технології, вдосконалення системи управління і зниження витрат.

Сучасні українські підприємства переживають сьогодні посткризову фазу, яка визначається, як попередню історією, так і сучасними тенденціями ринку. Як показує практика, попри те, що усі українські підприємства знаходяться практично в однакових зовнішніх умовах, серед них є такі, які адаптувалися до зовнішнього середовища і працюють цілком успішно. Отже, занепад багатьох підприємств пояснюється не лише наявністю несприятливих зовнішніх умов, але також і внутрішніми причинами, що визначають надзвичайно високий рівень виробничих витрат [1].

У сучасних українських умовах, коли більшість підприємств не мають серйозних можливостей для отримання об'ємних інвестицій, перші кроки по підвищенню ефективності доводиться робити на базі існуючих технологій, оптимізуючи в першу чергу організацію господарської діяльності і управління. Для того, щоб найефективніше реорганізувати підприємство, адаптувати його до сучасних умов господарювання, корисно звернутися до світового досвіду, до тих форм і методів управління підприємства, які стали світовими стандартами.

На шляху удосконалення форм і методів управління підприємства, який пройшли і проходять підприємства від використання Enterprise Requirement Planning(ERP)- систем до спільного ведення бізнесу, можна виділити три етапи. Спочатку, на першому етапі, впроваджувалися типові ERP- системи, що вирішували завдання оптимізації управління компанією. Такі ERP системи, як SAP R/2, і далі SAP R/3, дозволяли настроїти бізнес-процеси на підприємстві на рівні кращих світових стандартів. Можна сказати, що в цих системах сконцентровані кращі управлінські підходи, які універсальні і їх можна використати практично на будь-яких підприємствах. Розміри підприємства дійсно можуть бути найрізноманітніші - від 50 до декількох сотень тисяч співробітників.

Другий етап - використання ERP- систем і нових окремих рішень, таких, як рішення для управління сховищами даних, для реалізації стратегічного управління компанією і багатьох інших, доповнюючи можливості ERP- систем. У рамках цього етапу удосконалюються логістичні ланцюжки, удосконалюються зв'язки із замовниками і так далі. Використання такого роду систем було величезним кроком у напрямі до спільного ведення бізнесу. Але на цьому, другому, етапі можливо була тільки лінійна, локальна взаємодія підприємств один з одним.

Третій етап, який називають Business Collaboration(бізнес-співпраця), який дозволяє підприємствам дійсно вести спільний бізнес, використовуючи сучасні Інтернет - рішення, такі, як mySAP.com. На цьому етапі для підприємств можливе отримання величезних переваг у бізнесі, наприклад за рахунок економії при спільних закупівлях, зберіганні і транспортуванні товарів і здійсненні інших бізнес-процесів, що реалізуються спільно. На цій стадії співробітники підприємств, що іноді знаходяться не лише в різних країнах, але і на різних континентах, можуть співпрацювати так гнучко, швидко і ефективно, неначе вони знаходяться в одній будівлі (наприклад, один з найбільших контрактів підписаний з компанією "Nestle" - на 230 тисяч користувачів [1].

Історично, методологія "Enterprise Requirement Planning", тобто планування ресурсів підприємства, є результатом послідовного розвитку, що розпочався з концепції "Material Resource Planning", що забезпечувала планування потреб підприємств в матеріалах. Переваги, MRP, що даються, полягають в мінімізації витрат, пов'язаних із складськими запасами сировини, комплектуючих, напівфабрикатів і іншого, а також з аналогічними запасами, що знаходяться на різних ділянках безпосередньо у виробництві. При цьому дуже важливу роль грає чинник часу, оскільки несвоєчасна доставка матеріалів може привести до зриву планів випуску готової продукції. Для того, щоб враховувати тимчасову залежність виробничих процесів, інформаційній системі, що підтримує реалізацію концепції MRP на підприємстві, "необхідно знати" технологію випуску продукції(технологічний ланцюжок), тобто послідовність технологічних операцій і їх тривалість. На підставі плану випуску продукції і технологічного ланцюжка в MRP - системі здійснюється розрахунок потреб в матеріалах залежно від конкретних термінів виконання тих або інших технологічних операцій [8].

Проте у методології MRP був серйозний недолік. При розрахунку потреби в матеріалах не враховуються завантаження і амортизація виробничих потужностей, вартість робочої сили, споживаної енергії і так далі. Тому в якості логічного розвитку MRP була розроблена концепція "Manufacturing Resource Planning" (планування виробничих ресурсів), скорочено звана MRP II. У рамках MRP II можна вже планувати усі виробничі ресурси підприємства : сировина, матеріали, устаткування, людські ресурси, усі види споживаної енергії і ін. [8].

Концепція MRP II розвивалася відповідно до тенденцій зміни ринку і породжуваних ними нових потреб в управлінні підприємствами. До MRP II поступово додавалися

можливості по обліку і управлінню іншими витратами підприємства. Так з'явилася концепція ERP, що називається іноді також "Enterprise, - wide Resource Planning" (планування ресурсів в масштабі підприємства). У основі методології ERP лежить принцип єдиного сховища даних (repository), що містить усю ділову інформацію, накопичену організацією в процесі ведення бізнесу, включаючи фінансову інформацію, дані, пов'язані з виробництвом, управлінням персоналом, або будь-які інші відомості. Це усуває необхідність в передачі даних від однієї інформаційної системи до іншої і створює додаткові можливості для аналізу, моделювання і планування. Крім того, будь-яка частина інформації, яку має в розпорядженні ця організація, стає одночасно доступною для усіх працівників, що мають відповідні повноваження [2].

Починаючи з середини 90-х років, концепція ERP стала дуже популярною у виробничому секторі, оскільки її використання для планування ресурсів дозволило істотно скоротити час випуску продукції, понизити рівень товарно-матеріальних запасів, а також поліпшити зворотний зв'язок із споживачем при одночасному скороченні адміністративного апарату. Методологія ERP дозволила об'єднати інформацію про усі ресурси підприємства додаючи, таким чином, до MRP II можливості управління замовленнями, постачаннями, фінансами і так далі.

Отже: MRP(Material Requirement Planning) - це планування потреби в матеріалах;

MRP II(Manufacturing Resource Planning) - це планування виробничих ресурсів;

ERP(Enterprise Resource Planning) - це планування ресурсів усього підприємства.

Стандарти MRP/ERP підтримуються Американським суспільством по контролю за виробничими запасами APICS(American Production and Inventory Control Society). MRP/ERP - це набір перевірених на практиці розумних принципів, моделей і процедур управління і контролю, призначених для підвищення показників економічної діяльності підприємства. Так, виданий APICS в 1989 р. стандарт "MRP II Standard System", містить 16 груп функцій виробничо - збутової системи:

- Планування продажів і виробництва(Sales and Operation Planning);
- Управління попитом(Demand Management);
- Складання плану виробництва(Master Production Scheduling);
- Планування матеріальних потреб(MRP - Material Requirement Planning);
- Специфікація продуктів(Bill of Materials);
- Управління запасами(Inventory Transaction Subsystem);
- Управління плановими постачаннями(Scheduled Receipts Subsystem);
- Управління на рівні виробничого цеху(Shop Flow Control);
- Планування виробничих потужностей(CRP - Capacity Requirement Planning);
- Контроль входу/виходу робочих потоків(Input/output control);
- Матеріальне технічне постачання(Purchasing);
- Планування ресурсів для розподілу(DRP - Distribution Resource Planning);
- Планування і контроль виробничих операцій(Tooling Planning and Control);
- Управління фінансами(Financial Planning);
- Моделювання для виробничої програми(Simulation);
- Оцінка результатів діяльності (Performance Measurement)

Основою управління фінансами підприємства з використанням ERP систем є прогнозування та планування грошових потоків, як складових елементів системи управління ними. Під плануванням розуміється складання моделі майбутнього стану фінансово-господарської діяльності підприємства [7].

План фіксує показники, що характеризують стан системи в кінці планового періоду, визначає способи досягнення поставлених цілей, обсяги необхідних для цього фінансових ресурсів та джерела їх формування.

В якості попереднього етапу розробки фінансових планів підприємства використовується прогнозування. Під прогнозом розуміють науково обгрунтовані передбачення ймовірного майбутнього стану фінансово-економічної діяльності підприємства в цілому та його елементів [3].

Результатом прогнозування грошових потоків має бути формування стратегії підприємства в аспекті руху грошових коштів підприємства та складання формалізованого прогнозу руху грошових коштів.

За допомогою даного прогнозу руху грошових коштів можна з'ясувати, скільки грошових коштів треба вкласти в господарську діяльність підприємства; визначити синхронність надходження та витрачання грошових коштів, що дозволяє визначити потребу в залученні капіталу й перевірити майбутню ліквідність підприємства [5].

Деталізацією прогнозу руху грошових коштів підприємства, як складової механізму управління ними, є їх оперативне планування (бюджетування грошових коштів), що здійснюється в рамках оперативного фінансового планування [6].

Таким чином, зведення фінансової інформації щодо цільових (планових) фінансових показників та коефіцієнтів управління грошовими потоками, узагальнення прогнозних та планових величин, що характеризують рух грошових коштів у плановому періоді, їх зіставлення з іншими плановими фінансово-економічними показниками господарської діяльності здійснюється в рамках операційного фінансового планування, зокрема - бюджетування грошових потоків.

Висновки. Таким чином, фінансове планування на підприємстві з використанням ERP систем включає прогноз руху грошових коштів підприємства і виконує такі завдання:

- визначенню потреби підприємства у капіталі для фінансування господарських операцій у рамках операційної, інвестиційної та фінансової діяльності у плановому періоді;

- прогноз значення абсолютної величини сукупного вихідного грошового потоку та його складових;

- визначенню джерел покриття потреби підприємства у капіталі та їх обсягів.

Література (джерела)

1. Басок Я. О. Доцільність впровадження ERP : економічна вигода і прибуток // *SAP Professional Journal*. - Дублін, 2011 - С. 120-134.
2. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств. // *Фінанси України*. - 2007. - №4. - С. 112-118.
3. Бреслав Е. Финансовое прогнозирование // *Менеджмент и менеджер*. - 2004. - №12. - С. 18-22.
4. Ковальчук С. В., Форкун І. В. *Фінанси: Навч. посіб.* - Львів: "Новий Світ" - 2006. - 568 с.
5. Кудряшов В. П. *Фінанси. Навч. посібник.* / Херсон: Олді-плюс, 2002. - 352 с.
6. Надточій С. І. Прогнозування та планування (бюджетування) грошових потоків підприємства як складові елементи системи управління ними. // *Формування ринкових відносин в Україні*. - 2006. - №11. - С. 60-65.
7. *Общая теория статистики: статистическое моделирование в изучении коммерческой деятельности* / А. И. Харламов, О. Э. Башина, В. Т. Батурич и др. / Под ред. А. А. Спирина, О. Э. Башиной. - М: Фис, 1994. - 296 с.
8. Опарін В. М. *Фінанси (загальна теорія): навч. посібник.* - 2-ге вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ, 2001. - 240 с.

Юлія Олексіївна Шульга

Науковий керівник:

д. е. н., професор С. А. Єрохін

МАЛИЙ БІЗНЕС НА ЄДИНОМУ ПОДАТКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті зроблено акцент на розкритті окремих питань щодо оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні, а саме на розгляді єдиного податку; зображено місце податкової системи України серед податкових систем інших країн; виділено окремі проблеми ведення податкової звітності та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: малий бізнес, оподаткування фізичних осіб-підприємців, рейтинг податкової системи України, податкова система України

Ю.А. Шульга

МАЛЫЙ БИЗНЕС НА ЕДИНОМ НАЛОГЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье сделан акцент на раскрытии отдельных вопросов налогообложения субъектов малого предпринимательства в Украине, а именно на рассмотрении единого налога; изображено место налоговой системы Украины среди налоговых систем других стран; выделены отдельные проблемы ведения налоговой отчетности и предложены пути их решения.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение физических лиц-предпринимателей, рейтинг налоговой системы Украины, налоговая система Украины.

Y. O. Shulga

SMALL BUSINESS ON A SINGLE TAX: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article focuses on the disclosure of certain matters concerning taxation subjects of small business in Ukraine, namely before the single tax depiction place Ukraine's tax system among the tax systems of other countries, and highlighted some issues of tax reporting and proposed solutions.

Keywords: small business, taxation, individual entrepreneurs, the rating Ukraine's tax system, the tax system of Ukraine.

Постановка проблеми. В умовах переходу до ринкової економіки однією з основних задач є побудова ефективної податкової системи, яка б не навантажувала підприємців, а навпаки заохочувала їх до підприємницької діяльності та сплаті податків. На даний момент в Україні активно покращується та розробляється податкове законодавство, проте єдиного підходу все ще не знайдено.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою оподаткування в останні роки працює дуже багато науковців О. Ю. Браславець, Л. Пачолі, Т. Сушальська та багато ін. Проте законодавство, а отже і виявлення нових проблем оновлюється постійно. Українська податкова система розвивається стабільно, хоч і доволі повільно.

Мета дослідження. Розмежування суб'єктів господарювання за ознакою розміру, визначення податкової системи України серед інших світових податкових систем, проблеми ведення обліку доходів підприємця - платника єдиного податку.

Основні результати дослідження. В першу чергу необхідно визначити суб'єктів господарювання що відносяться до малого бізнесу. Ще на початку 2012 р. було декілька визначень "суб'єкта малого підприємництва" та "малого підприємства", проте від 22.03.2012 р. набрав чинність Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", де у частині 1 статті 12 зазначається:

"1. Державна підтримка надається суб'єктам малого і середнього підприємництва, які відповідають критеріям, встановленим частиною третьою статті 55 Господарського кодексу України" (в яку власне саме цей закон і вніс зміни)" [3].

Звернувшись до частини 3 статті 55 Господарського кодексу України бачимо, що : " Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва" [2].

Суб'єктами мікропідприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи -

підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України..." [2].

Отже ми бачимо, що новий закон прояснив питання щодо класифікації підприємств за розмірами і максимально наблизив Українське законодавство до Європейського. Одразу ж виникає питання щодо визначення обсягу доходу підприємця від будь-якої діяльності не у національній валюті, а іноземній [2].

Згідно Декрету Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю", а саме "Стаття 3. Статус валюти України: 1. Валюта України є єдиним законним засобом платежу на території України, який приймається без обмежень для оплати будь-яких вимог та зобов'язань, якщо інше не передбачено цим Декретом, іншими актами валютного законодавства України" [4].

А отже підприємці повинні здійснювати розрахунки та отримувати доходи у національній валюті - гривні. Як розрахувати дану величину ні Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", ні ГКУ не дає. Раніше, до кінця 2008 сума доходу у ч. 7 ст. 63 ГКУ вже виражалась у євро, при цьому рекомендацій щодо обчислення середньорічного курсу, якими, певно, можна буде користатися знову надавалися в листі Національного банку України від 22.3.2004 № 13-410/1390.

Отже малими підприємствами на території України вважаються фізичні та юридичні особи у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму 108 млн грн.

Дослідження Світового банку і аудиторської компанії "Price Water House Coopers" показують, що податкова система України залишається однією з найгірших у світі вже як мінімум протягом останніх шести років. Про це свідчать дані табл. 1.

Середня сукупна податкова ставка у світі складає 44,8 % від комерційних прибутків, середня кількість податкових платежів за рік - 28,5, а середня кількість часу для здійснення цих платежів - 277 годин на рік [7].

Чи можна говорити про розвиток підприємництва при таких умовах оподаткування?

Ще Лука Пачолі у всесвітньовідомій праці "Трактат про рахунки та записи" зазначив "Мета будь-якого покупця полягає в тому, щоб отримати дозволений прибуток і постійну вигоду для свого утримання" [6].

І у сучасній економіці метою діяльності будь-якого підприємця незалежно від обраної системи оподаткування є отримання прибутку. Тому в сучасних умовах господарювання надзвичайно важливе місце належить організації обліку. Нікого не дивує той факт, що документообіг у підприємств платників єдиного податку тривалий час перебував у зачатковому стані, а у деяких випадках його не було взагалі. В умовах діючого законодавства такий стан речей неприпустимий. Проте є певні питання, на які у законодавстві немає однозначної відповіді. Розглянемо проблеми що виникають у

платників першої, другої гру та третьої групи що не є платниками ПДВ.

Таблиця 1. Рейтинг України серед інших країн світу [7]

Рік	Рейтинг України серед інших країн світу за ознакою легкості сплати податків	Кількість податкових платежів в Україні за рік	Час для сплати податкових платежів в Україні, годин на рік
1	2	3	4
2007	174-те місце – друге найгірше місце у світі.	98 платежів - третя найгірша позиція у світі.	2 185 годин – друга найгірша позиція у світі.
	Найгірший рейтинг у Білорусії – 175-те місце.	На другій і першій найгірших позиціях знаходяться Білорусія (125 платежів) і Узбекистан (130 платежів)	Найгірша позиція у Бразилії – 2 600 годин.
	Кращі (у порівнянні з Україною) рейтинги у Мавританії, Колумбії, Центральноафриканської Республіки, Республіки Конго, Алжиру, Китаю, Венесуели, Болівії.	Кращі (у порівнянні з Україною) позиції у Республіки Конго (94 платежі), Румунії (89 платежі), Киргизької Республіки (89).	Кращі (у порівнянні з Україною) позиції у Камеруну (1 300 годин), Білорусії (1 188 годин), Нігерії (1 120), Вірменії (1 120), Тайваню (1 104), Болівії (1 080).
2008	177-ме місце – друге найгірше місце у світі.	99 платежів - третя найгірша позиція у світі.	2 085 годин – друга найгірша позиція у світі.
	Найгірший рейтинг у Білорусії – 178-ме місце.	На другій і першій найгірших позиціях знаходяться Білорусія (118 платежів) і Узбекистан (124 платежі) відповідно.	Найгірша позиція у Бразилії – 2 600 годин.
	Кращі рейтинги у Республіки Конго, Центральноафриканської Республіки, Венесуели, Гамбії, Болівії, Мавританії, Ямайки, Панами.	Кращі позиції у Румунії (96 платежів) Республіки Конго (89 платежі), Чорногорії (88), Киргизької Республіки (75), Домініканської Республіки (74), Ямайки (72), Венесуели (70).	Кращі позиції у Камеруну (1 400 годин), Білорусії (1 188 годин), Нігерії (1 120), Вірменії (1 120), Болівії (1 080), В'єтнаму (1 050), Азербайджану (952).
2009	180-те місце – друге найгірше місце у світі.	99 платежів - четверта найгірша позиція у світі.	848 годин – десята найгірша позиція у світі.
	Найгірший рейтинг у Білорусії – 181-ше місце.	Гірші позиції в Узбекистану (106 платежів), Білорусії (112 платежів), Румунії (113 платежів)	Гірші позиції у Венесуели (864 години), Чеської Республіки (930 годин), Нігерії (938 годин), Вірменії (958).
	Кращі рейтинги у Республіки Конго, Центральноафриканської Республіки, Венесуели, Болівії, Гамбії, Мавританії, Ямайки, Панами.	Кращі позиції у Чорногорії (89 платежів), Киргизької Республіки (75 платежів), Ямайки (72 платежі), Венесуели (70), Сербії (66), Кот д'Івуару (66).	Кращі позиції у Мавританії (696 годин), Сенегалу (666 годин), острову Тмор (640), Болгарії (616), Республіки Конго (606), Екватору (600).
2010	181-ше місце – третє найгірше місце у світі.	147 платежів – найгірше місце у світі	736 годин – дев'ята найгірша позиція у світі.
	Гірші рейтинги у Венесуели (182-ге місце) і Білорусії (183-ге місце).	Гірших від України у світі немає.	Гірші позиції у Венесуели (864 години), Білорусії (900), Нігерії (938), Вірменії (958), В'єтнаму (1050), Болівії (1080), Камеруну (1400), Бразилії (2600).
	Кращі рейтинги у Республіки Конго, Центральноафриканської Республіки, Узбекистану, Болівії, Гамбії, Мавританії, Ямайки.	Кращі позиції у Румунії (113 платежів), Білорусії (107), Узбекистані (106), Чорногорії (89), Киргизької Республіки (75), Ямайки (72), Венесуели (71).	Кращі позиції у Мавританії (696 годин), Сенегалу (666 годин), Болгарії (616 годин), Чеської Республіки (613), Республіки Конго (606).
2011	181-ше місце – третє найгірше місце у світі.	135 платежів – найгірше місце у світі	657 годин – десята найгірша позиція у світі.
	Гірші рейтинги у Центральноафриканської Республіки (182-ге місце) і Білорусії (183-ге місце).	Гірших від України у світі немає.	Гірші позиції у Сенегалу (666 годин), Мавританії (696 годин), Чаду (732), Білорусії (798).
	Кращі рейтинги у Республіки Конго, Республіки Чад, Венесуели, Болівії, Гамбії, Панами, Ямайки.	Кращі позиції у Румунії (113 платежів), Білорусії (82 платежі), Чорногорії (77), Ямайки (72), Венесуели (70), Сербії (66), Нікарагуа (64), Кот д'Івуару (64), Шрі-Ланки (62).	Кращі позиції у Камеруну і Екватору (по 654 години), Болгарії (616 годин), Республіки Конго (606), Вірменії (581), Пакистану (560), Чеської Республіки (557).
2012	181-ше місце – третє найгірше місце у світі.	135 платежів – найгірше місце у світі	657 годин – дев'ята найгірша позиція у світі.
	Гірші рейтинги у Республіки Конго (182-ге місце) і Венесуели (183-ге місце).	Гірших від України у світі немає.	Гірші позиції у Сенегалу (666 годин), Мавританії (696 годин), Чаду (732), Венесуели (864), Нігерії (938).
	Кращі рейтинги у Чаду, Болівії, Гамбії, Центральноафриканської Республіки, Гвінеї, Мавританії, Сенегалу, Шрі Ланки, Ямайки, Камеруну.	Кращі позиції у Румунії (113 платежів), Ямайки (72 платежі), Шрі Ланки (71), Венесуели (70), Таджикистану (69), Сербії (66), Кот д'Івуару (62), Республіки Конго (61), Сенегалу (59).	Кращі позиції у Камеруну, Екватору і Білорусії (по 654 години), Республіки Конго (606 годин), Пакистану (560 годин), Республіки Чехія (557).

1. Мета ведення книги. На даний момент неможливо чітко визначити як вплинуло на підприємницьку діяльність введення нового Податкового кодексу України для груп названих вище. Багато науковців стверджують, що негативно і їхню думку розділяють підприємці (демонструючи своє невдоволення на мітингах). Проте саме через Книгу обліку доходів платників єдиного податку першої і другої груп та платників єдиного податку третьої групи, які не є платниками податку на подану вартість (далі Книга) неможливо визначити податкове навантаження на конкретний суб'єкт господарювання. У Книзі відображається лише прибуток, а не дохід підприємця. Отже навіть якщо за минулий рік у підприємця не було доходу (початок бізнесу, криза...) податок у будь-якому разі повинен бути сплачений.

2. Відображення безготівкових платежів у Книзі. У багатьох підприємців виникло багато питань не тільки при заповненні податкових декларацій, а й при заповненні Книги. З кожним днем все більше підприємців переходять на безготівковий розрахунок, що значно полегшує їх підприємницьку діяльність. Одне з питань що гостро обговорюється науковцями це дата на яку відображати такий безготівковий платіж: на дату проведення транзакції через платіжний термінал чи на дату фактичного зарахування грошей на банківський рахунок підприємця, яка відображається за банківською випискою? На нашу думку правильно буде здійснити запис за даними виписки банку, яка підтверджує фактичне отримання підприємцем коштів на рахунок. Цей висновок впливає з прочитання п 291.1 ст 291 ПКУ: доходом фізичної особи - платника єдиного податку є дохід, отриманий у грошовій формі (готівковій та/ або безготівковій).

3. Приховування платниками єдиного податку безоплатно отриманих товарів та послуг. Далеко не всі підприємці чесно показують весь отриманий дохід, боячись перевищити допустимий для них максимальний розмір доходу за рік. Податківцям досить важко виявити безоплатно отримані товари, а особливо послуги. Якщо у підприємця за якихось обставин немає документів на певні товари, то при перевірці податківці включають його до доходу, як безоплатно отриманий товар. Одразу ж виникає питання, яке хвилює найбільше: за якою вартістю податківці включатимуть товар до доходу за відсутністю документів? Звичайну ціну застосовувати проблематично, оскільки вона встановлюється лише для платників податку на прибуток, проте ніяк для підприємців - платників єдиного податку. Ніяких роз'яснень з цього приводу надано ще не було, отже як це відбуватиметься на практиці покаже час та досвід перевірок. (можна в цей абзац включити дуки науковців з цього приводу)[7].

Висновки. З 2007 р. до 2012 р. податкова система України пересунулася з другого на третє найгірше місце у світі. Кількість податкових платежів зросла до найбільшого у світі рівня. За величиною сукупної податкової ставки позиція України погіршилася зі 142-го до 152-го місця. Час на здійснення податкових платежів хоча і зменшився майже втричі, однак десятку найгірших країн світу за цим критерієм покинути не вдалося. Україна прагне вирватися на перші місця серед країн, проте існує низка факторів, які негативно впливають на даний розвиток.

Література

1. Податковий кодекс України від 14.11.2012 // www.ligazakon.ua.
2. Господарський кодекс України з поправками від 06.11.2012 // www.ligazakon.ua.
3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 №436-VI // www.ligazakon.ua.
4. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України // www.ligazakon.ua.
5. Браславець О. Ю. Спеціальні податкові режими як метод забезпечення фінансових інтересів малого підприємництва // Актуальні проблеми економіки. - №3. - 2002. - с. 24-32
6. Пачолі Л. Трактат про рахунки та записи / Л.Пачолі.-Х.:Фактор, 2008.-128 с.
7. Сушальська Т. Облік доходів підприємця - платника єдиного податку. Спрощена система оподаткування: збірник систематизованого законодавства / укл. І.М. Шингур; засн. ПрАТ "Бліц-Інформ" . - К.: Бліц-Інформ, 2012.- Вип. 3. - 192 с.

Національна Академія Управління

Електронне наукове фахове видання

ЗБІРНИК

НАУКОВИХ СТАТЕЙ МАГІСТРАНТІВ ТА СПЕЦІАЛІСТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКУЛЬТЕТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ УПРАВЛІННЯ

Статті викладено в авторській редакції.

Відповідальний технічний редактор: Чередніченко С. Ю.

Верстка: Чередніченко В. В.

За достовірність інформації в статтях редакція відповідальності не несе.

Формат видання 70x100 1/16

Гарн. "NewtonC"

Ум. друк. арк. 38,9, Обл.-вид. арк. 41,2

Національна Академія Управління,
01011, м. Київ, вул. П. Мирного, 26,
тел./факс (044) 280-80-56, www.nam.kiev.ua, svitlana-che@ukr.net

