УКРАЇНА

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

ЗБІРНИК ТЕЗ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ У СФЕРІ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ»

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький - 2016

УДК 004:336:657
ББК 65.9(4УКР)26

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту, протокол № 7 від 11.04.2016

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова оргкомітету:

Коваль Л.М. – д.е.н., доцент, ректор Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту.

Члени оргкомітету:

Комарницький І.М. – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи.
Мудра-Рудик Я.А. – к.е.н., декан факультету економіку та маркетингу.
Ландіна Т.В. – д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Піхняк Т.А. – к.е.н., завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Булат Г.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Пірог В.В. – к.е.н., завідувач кафедри ЕТ, ФСГД.
Єсієва Н.К. – к.е.н., викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Мельничук І.І. – к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Осадчук Ю.М. – викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Олійник А.В. – викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Плоцідим Л.І. - старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту.
Юрчишина С.І. - викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту.

Матеріали подані в авторській редакції.

Актуальні проблеми сьогодення у сфері фінансів, обліку та аудиту : тези доповідей інтернет-конференції, 24-25 травня 2016 р. – Хмельницький : ХКТЕІ, 2016. – 526 с.

Висвітлено широке коло питань з проблем фінансів, обліку, аудиту та перспектив інноваційного розвитку економіки, малого бізнесу; особливостей розвитку бюджетно-податкової та грошово-кредитної систем країни; практичні засади оподаткування суб'єктів господарювання; фінансові інновації в банківській та страховій системах тощо.

Для науково-педагогічних, педагогічних та практичних працівників, аспірантів, здобувачів, студентів, магістрантів.

© ХКТЕІ, автори тез доповідей, 2016

ТЕМАТИЧНІ НАПРЯМИ РОБОТИ КОНФЕРЕНЦІЇ

СЕКЦІЯ 1. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ТА ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

БЕНОВСЬКА Л.Я. ПЕРШІ ПІДСУМКИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ……..….16

БЕНЧ Л.Я., МИЦЮК Т.М. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ…….….19

ГОЛУБКА М.М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ, ПОЛІТИЧНО-КООПЕРАТИВНІ ТА НАУКОВІ ТОВАРИСТВА, ЯК ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТ.)……..……22

КОЛОДІЙ А.В., СОЛТИС І.В. АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ……28

КОМАРОВА І.В. ДЕРЖАВНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ В УКРАЇНІ…….……..31

ЛОБОДА Н.О., СЕХ С.В. ДИНАМІКА ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ЗА 2015 РІК……..……...35

МАРКІВ Г.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ…….……..39

МАТВІЙЧУК Л.О., СМАЛЮК Т.І. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ……..……43

МАТВІЙЧУК Л.О., СОВЯК І.Е. ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ……..……46

МУЗИКА І.С. ОСНОВНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ’Я В УКРАЇНІ…….….50

НОСОВ О.Ю. ФОРМУВАННЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ – ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ……..…..54

ОДИНАК Т.А. ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ СКАСУВАННЯ МОРАТОРІЮ НА ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ……..…56

ПІКУЛИК О.І. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ……..…..59

ПОДАКОВ Є.С. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ……..…….63

РУНЧЕВА Н.В. АНАЛІЗ КРЕДИТУВАННЯ АГРОХОЛДИНГІВ В УКРАЇНІ……..…….67

СІТАШ Т.Д., БІГУН М.Я. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ…….……71

СЕКЦІЯ 2. ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ ТА СТРАХОВІЙ СИСТЕМАХ У КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ

АНТОНЮК О.І. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ……..…77

АНТОШКІН В.К. ЗАГРОЗИ ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ…….....81

БОРОВИК П.Н., СТРИГУН В.В. ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ……...83

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г., БОЙКО В. В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ……..……87

ГРИЦИНА О.В., ШОЛУДЬКО О.В. АГРАРНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ЧИННИК СТАБІЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ……91

ДЕМЧУК Н.І. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БАЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ…….95

КОЛОДІЙ А.В. ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ БАЗЕЛЬ ІІІ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ…….…..98

МЕЛЬНИЧУК А.В. ПРОБЛЕМИ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ. ІНСТИТУТ БАНКРУТСТВА……..…..….102

ПАВЛЕНКО О.П. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ…….….105

ПОДКУР О.Г., ГРИБ С.В. АВТОМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВО - РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ…….109

ПОПОВА Н.О. МІСЦЕ БАНКІВ ТА ДЕРЖАВИ У РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОГРАМ…….……112

ПРОКОПЧУК О.Т. ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АГРОСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ…….115

САФРОНОВ Ю.Ю. СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ……..…...119

СВІТЛООКА Т.А., ПОЛОВЕНКО Л.П. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ…….……..123

СТЕПАНОВА В.О. ІННОВАЦІЇ У ВІТЧИЗНЯНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ……..128

ТКАЧ К.І. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БАНКУ……..…...132

ТОМАШЕВСЬКИЙ Ю.М. ЗАСТОСУВАННЯ ВОЛОГО-ТЕМПЕРАТУРНОГО ІНДЕКСУ ПРИ СТРАХУВАННІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ……..…....135

ШИНКАРЕНКО О.М., ОСАУЛЕНКО К.А. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ…….…...139

СЕКЦІЯ 3. ІНВЕСТУВАННЯ У ТОРГОВЕЛЬНУ СФЕРУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

БРИТВЄНКО А.С. СТРАТЕГІЇ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАСЛОЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ……....144

ДОЦЕНКО І.О., НАЕЛЬТОК М.Ю. ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ……....146

ЛОБАТЮК І.О., КОПЧИКОВА І.В. ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ……..150

МІЛАШ І.В., КРАСНОУСОВ А.В. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА……..…153

ОСАДЧУК Ю.М., ГЛУЩИШИНА Ю.І. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ……....156

ПІХУР А.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ……....160

ПОДОКОПНА О.М. МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ, ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ…….…….164

ПРИСЯЖНЮК А.Ю. ДО ПИТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ……..….167

РУТКО Д.Ф., СУШКО А.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМИ КОРИДОРАМИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ……..173

СИДОРЕНКО Ю.В., БРАЖНЯК Н.О. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНЦІЯ»……176

СОБЧЕНКО С.В. СУТНІСТЬ, ЗНАЧИМІСТЬ І ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ……....180

ЯНИЕВА Д.Д., ПАЛЬЦУН И.Н. DUE DILIGENCE КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА……....184

СЕКЦІЯ 4. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК НАУКИ ТА ПРАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

АВРАМЕНКО О.І., БЕЙГУЛ Т.О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В УКРАЇНІ……...……..191

АНТОНЮК Л.В., СИЧЕВСЬКА Н.С. ПРОБЛЕМА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА...…….195

БЕГУН С.І., ЛЯШУК В.В. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ……...198

БЕЗВЕРХИЙ К.В. ПОРЯДОК ПІДТВЕРДЖЕННЯ ФАКТІВ ЗДІЙСНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ……..…….202

БОЧУЛЯ Т.В. ОБЛІКОВИЙ ВИМІР АКТУАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ……..206

БРОВАРСЬКА Т.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ…….……..209

ВАГАНОВА Л.В. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ВНУТРІШНЬО ГЕНЕРОВАНИХ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ТА ГУДВІЛУ ЯК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ КОМПАНІЇ……..……...213

ГРИБОВСЬКА Ю.М. ОСНОВНІ ЗАСОБИ: ВИЗНАННЯ В ОБЛІКУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ МСФЗ…..……217

ЄРМОЛАЄВА М.В., ГУРТ Т.О. ОЦІНКА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ЗГІДНО ПОЛОЖЕНЬ (СТАНДАРТІВ) БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ…….……...221

ІВЧЕНКО Л.В. ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ……..……..……225

КОВТУН В.А. УПРАВЛІНСИКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ…….……..228

КОЛОС І.В., КОРОТЧЕНКО Ю.С. ОБҐРУНТУВАННЯ ОБЛІКОВИХ РЕГЛАМЕНТІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА……..……232

КОЛОС І.В., ОВСЮК А.М. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ…….236

КРУКОВСЬКА О.В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ЗАПАСІВ ВЛАСНОГО ВИРОБНИЦТВА…….……240

КУБІК В.Д., ПАЛІЙ Л.В. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ…….…….244

КУБІК В.Д., СЄННІКОВА Т.С. РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…….....248

ЛЕГА О.В., ЗАХАРЧУК Л.О. МІСЦЕ ТОВАРНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА……252

ЛОБАТЮК І.О., КОПЧИКОВА І.В. КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ АНАЛІТИЧНОСТІ ДАНИХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ…….……255

ЛОБОДА Н.О., ДАЦКІВ І.Я. ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД……..……...258

ЛОБОДА Н.О., КАПУСТЯК У.І. ВПЛИВ КРЕДИТОРСЬКО-ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА……..…….261

ЛОБОДА Н.О., КУХАР Н.П., ПЛАТОНОВА Ю.Р. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ…….264

ЛОПАТОВСЬКА О.О. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЗАПАСІВ У ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....267

ЛЮТОВА Г.М., КАРБІВНИЧИЙ І.В. ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ В УПРАВЛІННІ НЕБАНКІВСЬКИМИ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ.....271

МАРТИНІВ І.К. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ…..….275

МАЦЕНКО Л.Ф., КУСТРЕЮК О.П. ПОРІВНЯННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ…….……279

ОЛІЙНИК Л.Г., ШМИЧКОВА І.Ю. ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА……...283

ПАСЕНКО В.В. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЗНОСУ…….....286

ПІХНЯК Т.А. ОКРЕМІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ПРАКТИКИ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА…….289

САВЧЕНКО Н.М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА……..……294

САВЧЕНКО Р.О. АДАПТАЦІЯ СИСТЕМ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДО ВИМОГ УПРАВЛІННЯ: ІНТЕГРАЦІЙНИЙ АСПЕКТ……..……297

СЕМЕНОВА С.М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ…..……...300

СЕМЕНОВА С.М., АЛЬОХІНА Ю.В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ДОПОМОГИ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ…….……..……305

ХОДЗИЦЬКА В.В. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ СИСТЕМИ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ…….……309

ЧЕРНЕНКО К.В., РЕГЕЙ В.І. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ В ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА……..……312

ЧУМАК О.В., МЕЛЬНИЧУК І.І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В АНАЛІТИЧНОМУ РОЗРІЗІ……..…….....315

ШЕПЕЛЬ І.В. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ У ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ……..….318

ШУРПЕНКОВА Р.К. СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ……..…...322

ЯЦЕНКО В.Ф. ІНДИКАТОР EBITDA: МЕТОДИКА ТА ВИКОРИСТАННЯ…….……326

СЕКЦІЯ 5. ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

БУТКО Н.В. ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА…….332

ДОЦЕНКО І.О., ГОЛИК Т.М. АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ЯК ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ВИХОДУ УКРАЇНИ З КРИЗИ, ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ……..…….…….....335

ЛОБАТЮК І.О., СІТАШ Т.Д. ОПОДАТКУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА……...…..339

СЛІПЧЕНКО В.В., ТИХОНЮК Ю.В. ЗБЕРЕЖЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ РЕЖИМІВ ДЛЯ АГРОБІЗНЕСУ – ВИМОГА ЧАСУ…….....342

ТОФАН І.М., ШПАК Л.Я. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ РОБОТИ В УКРАЇНІ……...…..……..……346

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ, ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ АУДИТУ

АВРАМЕНКО О.І., ШАХМАЄВА А. МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ АУДИТУ…….……352

БУЛАТ Г.В. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ – ЕФЕКТИВНИЙ СИГНАЛІЗАТОР ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКІВ У БІЗНЕСІ……..…….355

ДАНИЛКОВА С.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ…….359

КЛІМОВИЧ І.М., ДАНКОВА Є.О. ВИЗНАЧЕННЯ ПОМИЛОК ТА ШАХРАЙСТВА В АУДИТІ……..…….……..363

КЛІМОВИЧ І. М., КОТЕЛЕВСЬКА А.В. АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ……..……..……..366

КЛІМОВИЧ І.М., КРАВЧЕНКО Я.І. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ – НОВА ФОРМА КОНТРОЛЮ В КОМПАНІЇ…….……...369

КЛІМОВИЧ І.М., ЛЯДСЬКА М.В. КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ……...…371

ЛАНДІНА Т.В. АУДИТ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: НОВАЦІЇ ТА ДОСВІД…….……..……375

МОХНЕНКО А.С. АУДИТ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ……..……379

ПОДКУР О.Г., КЛІМОВИЧ І.М. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ……..……..…….383

ПОЛІНКЕВИЧ О.М. АУДИТ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ……..…….386

ФЕДОТОВА Т.А., ДЕМЕНТЬЄВ Я.Д. ІННОВАЦІЇ В АУДИТІ ПЕРСОНАЛУ……..……..……..…….389

СЕКЦІЯ 7. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУЧАСНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

БІЛОМІСТНА І.І., БІЛОМІСТНИЙ О.М. МЕТОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА……...……394

ВЛАСЮК Н.І. ДО ПИТАННЯ ПРО МЕТОДИКУ АНАЛІЗУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА…….396

ГАЛУШКО О.І., ЖЕЖЕРА А.О., ОСТАПЕНКО М.О. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ…400

ГНИЛИЦЬКА Л.В., БАРАБАШ М.О. КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ……..…….403

ГРЕВЦЕВА М.Ю., ГАЛУШКО О.І. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ

ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА……..……407

ГРИНЮК Н.А. МЕХАНІЗМ УЧАСТІ ПАЙОВИКІВ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ….....410

ДАНИЛКОВА С.А. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ…….……414

ДАНИЛО С.І. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ З СЕКТОРОМ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)……..……418

ДЕМКОВСЬКА О.І. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ…….....……..421

ДЕМЧУК Н.І., ПРИБИТОК Ю.А. ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА……..……..……424

ДЕМЧУК Н.І., ТКАЧЕНКО Г.А. КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ…….....427

ДОНЧЕНКО Т.В., КОРЧИНСЬКА О.С. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУРИ СУДОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ…….……..430

ЗЛОТНИКОВ А.Г. «ФИНАНСОВАЯ ДИЕТА» КАК МЕХАНИЗМ ДЕПОПУЛЯЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ…….….433

ІВАНЮТА П.В. ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ДОХІДНОСТІ КАПІТАЛЬНИХ АКТИВІВ (САРМ) ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ АКЦІОНЕРНОГО ТИПУ…….……439

КАПІНОС Г.І., СЕРЕБРІЙ Я.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ……443

КАШПЕРСЬКА О.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ……..…….446

КВАСНИЦЬКА Р.С. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ЗДАТНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ – СКЛАДОВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ……..……..452

КЛИМЕНКО А.А. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ……..456

КОВАЛЬ О.Г., МИШКО О.В. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ……..…….……..460

ЛАРІОНОВА К.Л., БОГАЧ В.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ БАНКУ……..……463

ЛАРІОНОВА К.Л., СКРИПНИК А.О. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПРОБЛЕМНОГО БАНКУ…...….468

ЛАРІОНОВА К.Л., СТЕПАНИШЕНА А.П. ОСНОВНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАЇНІ……..……472

ЛЕВИЦЬКИЙ В.В. ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА…….…….....476

ЛУК'ЯНОВА В.В., ЛИТВИНЕНКО Т.С. ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ……..…….480

МИЦАК О.В., БЛИНДА Ю.О. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ»…….....483

МІЛАШ І.В. РОЛЬ І МІСЦЕ АДАПТАЦІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ……...…….……487

ОСАДЧУК Ю.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО БАЗИСУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ……...……490

ОСТАПЕНКО Р.М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ…….……..494

ПІХНЯК Т.А., НЕЧАЙ О.В. ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСОВОГО

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ХМЕЛЬНИЧЧИНИ…….497

ПЯТАК І.В. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ: СУТНІСТЬ І АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ……..……..……502

СВАТЮК О.Р., ПАВЛИШИН М.Р., ПІХ О.В. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖЕР В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ……..……505

СИДОРЕНКО Ю.В., ПОДОБЄД Т.В. ФІНАНСОВИЙ «DUE DILIGENCE» ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ПЕРЕВІРКИ СТАНУ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ……509

СКРИПНИК С.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД……512

СХІДНИЦЬКА Г.В., РУБАЙ О.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ…….……517

ЯНІШЕВСЬКИЙ В.С. МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ…….521

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Секція 1
Інституціональні засади реалізації бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики на сучасному етапі

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький

УДК 336.132.11

Беновська Л.Я.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник ДУ
«Інститут регіональних досліджень
ім.. М.І. Долішнього НАН України»

ПЕРШІ ПІДСУМКИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Накопичені дисбаланси соціально-економічного розвитку регіонів України значною мірою обумовлені проблемами низької ефективності системи державних фінансів, зокрема в частині функціонування місцевих бюджетів. Існуючий протягом останніх років низький рівень фінансової спроможності територій зумовлений, з однієї сторони, надмірною фінансовою залежністю регіонів від центру та високою дефіцитністю бюджетів, що не дозволяє територіальним органам виконувати свої функції в повній мірі, а з іншої сторони - низькою ефективністю управління формуванням та використанням фінансових ресурсів місцевих бюджетів. При цьому, впродовж останніх років мало місце посилення централізації системи державних фінансів: за період 2007-2014 рр. частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України зменшилась із 28,37% до 22,20%, а частка трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів зросла із 46,7% до 56,4%. Результатом стала невідповідність сучасних тенденцій формування доходів місцевих бюджетів потребам зміцнення місцевого самоврядування, яка проявлялась через низький рівень власних доходів у структурі доходної бази місцевих бюджетів.

Як показує досвід, через проведення бюджетної децентралізації пройшли багато європейських країн, зокрема Польща, Словаччина, Данія, Швеція та інші. Це дозволило їм на макрорівні підвищити ефективність бюджетної системи та створити умови для економічного підйому крани, а на мікрорівні покращити соціально-економічне становище територіальних громад та покращити якість їх публічних послуг [1].

Перші вагомі кроки у напрямі бюджетної децентралізації в Україні були здійснені у 2015р. із внесенням змін до Бюджетного та Податкового кодексів. Планувалось забезпечити наповнення місцевих бюджетів та підвищити фінансову спроможність місцевих бюджетів за рахунок введення нових податків – податку на нерухоме майно, акцизного податку з кінцевих продаж та проведення значних змін у міжбюджетних відносинах, пов'язаних із застосуванням фінансового вирівнювання податкоспроможності територій.

Введені зміни позитивно вплинули на фінансову спроможність місцевих бюджетів в країні. У 2015р. порівняно з попереднім власні доходи місцевих бюджетів зросли майже на 30%. Відбулось зростання місцевих податків і зборів та змінилась їх структура. Якщо довгий час основною часткою місцевих податків і зборів був єдиний податок, який складав близько 95 %, то у 2015 р. його частка значно зменшилась за рахунок нововведеного податку на нерухомість.

У 2015р. із внесенням змін до Бюджетного кодексу України відбулись значні зміни у формуванні місцевих бюджетів, пов'язані із застосуванням фінансового вирівнювання податкоспроможності територій. Зокрема, ліквідовано поняття доходів і видатків, що враховуються, або не враховуються, при визначенні міжбюджетних трансфертів. Трансферти з державного бюджету тепер надаються лише для вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного мешканця. Механізм вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні, отримають базову дотацію 80% суми необхідної для досягнення показника 0,9. При надходженнях від 09 до 1,1 вирівнювання не здійснюється, а при більше 1,1 відбувається вилучення реверсної дотації (50% обсягу перевищення при значенні індексу 1,1) Вирівнювання здійснюється лише за двома показниками: податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів та податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів. Вирівнювання за іншими платежами не здійснюється, а в повному обсязі залишається в розпорядженні місцевих органів влади.

Нова система вирівнювання є стимулююча. Адже, якщо раніше з місцевих бюджетів-донарів вилучали всі кошти до державного бюджету, то тепер лише 50% і для вирівнювання спроможності інших територій, а не на користь державного бюджету. Внаслідок цього, в Україні на 22% зменшилась кількість дотаційних місцевих бюджетів, та на 11,5 % зросла кількість бюджетів-донарів. Крім того, 10,2% місцевих бюджетів стали повністю збалансованими (у 2014 році таких бюджетів не було взагалі) [2]. За рахунок нових міжбюджетних відносин у територіальних громад з вищим економічним потенціалом, в першу чергу у міст обласного значення, зявились реальні можливості вирішувати питання місцевого розвитку – розвивати ЖКГ, дорожню інфраструктуру, благоустрій, фінансувати місцеві програми соціально-економічного розвитку. Зокрема, м. Львів, сплативши у 2015 р. реверсну дотацію до Державного бюджету у розмірі 148 млн.грн., змогло перекинути з загального фонду бюджету до бюджету розвитку 682 млн.грн. та використати їх на власний розвиток.

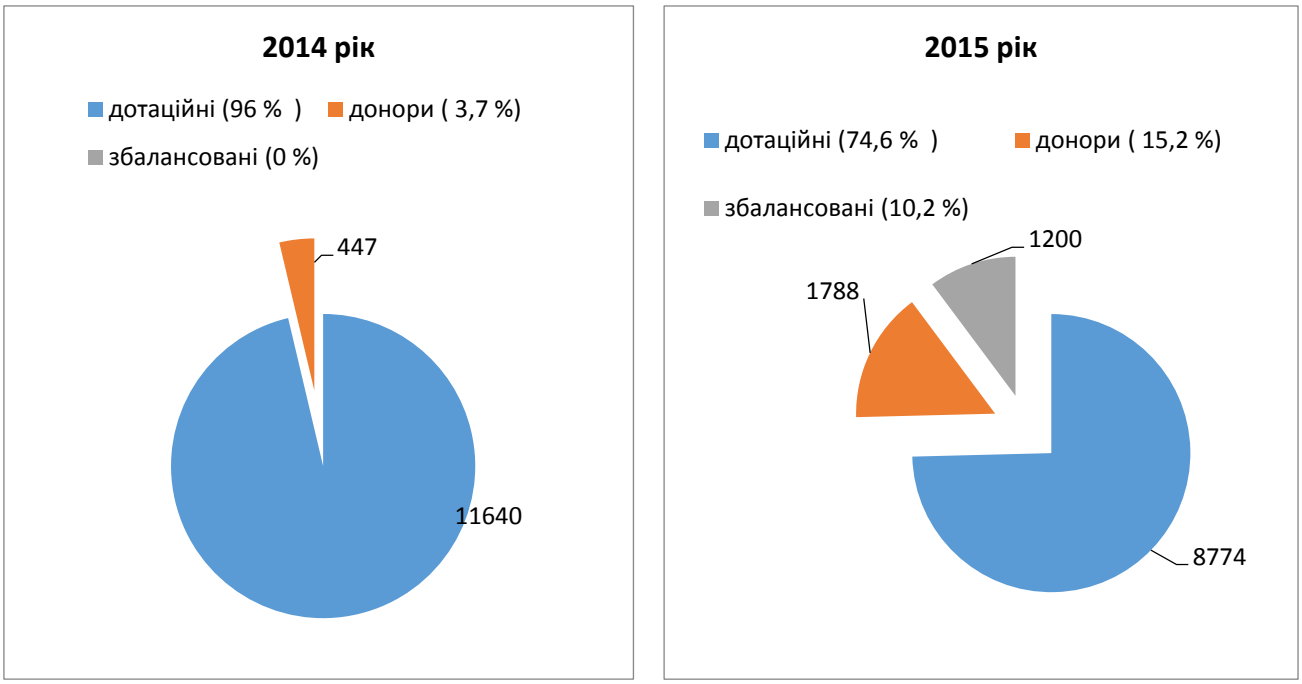


Рис.1 Розподіл місцевих бюджетів України за рівнем дотаційності у 2014-2015 рр.

Позитивним рішенням в напрямку децентралізації фінансових ресурсів в країні стала зміна системи фінансування найбільш витратних галузей місцевих бюджетів – освіти і охорони здоров'я. Ці галузі тепер фінансуються за рахунок освітньої та медичної субвенцій, а відповідальність за це повністю лежить на профільних міністерствах. Така система, з однієї сторони, має стимулювати міністерства до ефективного витрачання фінансових ресурсів, а з іншої - сприяти прийняттю рішень місцевими органами влади про необхідне проведення оптимізації мережі і штатів у відповідних сферах.

Список використаних джерел

1. Досвід реформ адміністративно-територіального устрою і місцевого самоврядування в Данії та Швеції. Децентралізація влади Режим доступу http://decentralization.gov.ua/library.

2. Місцеве самоврядування в Україні 2015 року. Асоціація міст України Режим доступу http://auc.org.ua/sites/default/files/stanlg_2015_0.pdf.

УДК 336.27

Бенч Л.Я.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів

ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

Мицюк Т.М.,

Студентка 4 курсу, фінансово-економічного факультету

ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ

Питання державного боргу є особливо актуальним на сьогоднішній день для України. Державний борг є макроекономічним показником, що впливає на всі економічні процеси країни і є невід'ємною частиною функціонування будь-якої держави. В умовах обмеженості фінансових ресурсів держави,

використання позик може бути альтернативою збільшенню податкового навантаження на населення, адже державні позики є практично невичерпним джерелом надходжень до бюджету. Але в той же час проблема обслуговування та управління державним боргом, в контексті мінімізації негативних наслідків його зростання, потребує ґрунтовного дослідження.

Дослідженням питання державного боргу займалися багато вчених економістів, зокрема, Р. Барро, Дж. Б'юкенен, Дж. Кейнс, Ф. Модільяні, М. Фрідмен, серед вітчизняних вчених М. Алексєєнко, М. Богачевський, О. Кириленко, В. Опарін, В. Твердохлєбов, В. Федосов та інші. Однак нині проблема державного боргу набула важливого значення для України і потребує особливої уваги.

Накопичення державного боргу призводить як до позитивних, так і до негативних наслідків. Сучасні реалії нашої держави свідчать про дестабілізаційний вплив боргу на фіскальні та монетарні процеси. Збільшення державного боргу спричиняє зростання грошової маси в обігу, що в свою чергу знецінює національну грошову одиницю та спричиняє ріст інфляції,що в умовах падіння ВВП становить значну загрозу для макрофінансової стабільності. Розмір державного боргу України зріс з 40% у 2013 році до 109,8% у 2015 [1]. Таке явище стало однією з причин зростання розміру інфляції з 99,7% до 149,6%. Крім того ще одним наслідком стрімкого зростання розміру запозичень є зростання дохідності за державним облігаціями, облікової ставки та середньозваженої ставки за кредитами. В Україні дохідність по ОВДП зросла з 9,7% у 2013 до 17% у 2015, облікова ставка в свою чергу зросла з 7,5% до 22%, а середньозважена ставка за кредитами зросла з 15,5% у 2013 році до 24% у 2015. Також варто зазначити, що основним покупцями державних облігацій у 2013-2016 роках є НБУ (77%) та комерційні банки(16%)[1]. Така політика є фактично емісійним джерелом фінансування дефіциту бюджету, що призводить до ще більших інфляційних процесів. Основними причинами негативних наслідків зростання боргу є: відсутність інтегрованої стратегії управління боргом, низький розвиток ринку боргових зобов'язань, неефективне

розміщення позик, неналежна увага інвестуванню та спрямування коштів лише на покриття дефіциту бюджету [3, с.14-29].

Зарубіжний досвіт показує, що державний борг не є перепоною для розвитку економіки. Наприклад, США це країна з найбільшою економіку, яка в той же час має розмір держаного боргу 106% ВВП у 2015 році. Факторів, що пояснюють це є дуже багато: відсутність різкого зростання розміру боргу, спрямування коштів на різноманітні кредитні програми та стимулювання економічного зростання, низька вартість обслуговування боргу, яка становить не більше 2% та висока довіра інвесторів до облігацій Сполучених Штатів [4, с. 28].

До основних напрямів удосконалення боргової політики в Україні належить:

- координація боргової, фіскальної та грошово-кредитної політики;
- зниження вартості обслуговування державного боргу;
- переведення боргів у довгострокову, сплачуючи лише відсотки за ними;
- спрямування коштів, не лише на покриття дефіциту бюджету, а й інвестиційних потреб;
- розвиток внутрішнього ринку цінних паперів [5].

Державний борг залишається суттєвим чинником ризиків для фіскальної стійкості та макроекономічної стабільності в багатьох країнах світу. Стабілізація боргової ситуації у найближчій перспективі та зменшення боргового навантаження залишається пріоритетним завданням фіскально-бюджетної політики. Більшість країн продовжують реалізацію планів фіскальної консолідації, спрямованої на скорочення сальдо бюджету та боргу, оптимізацію державних видатків. У фіскальному договорі країн ЄС запроваджені чіткі фіскальні правила, які стосуються видатків, доходів, дефіциту бюджету і державного боргу. За таких умов основними пріоритетами боргової політики залишаються реалізація середньострокових планів скорочення боргу та вдосконалення структури боргових портфелів. Заходи

боргової політики повинні бути іманентною складовою фіскальної консолідації, бути скоординованими та доповнювати напрями оптимізації видатків бюджету та реформування податків як основної складової доходів бюджету. Ефективна боргова політика може сприяти інвестиційним процесам, розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць та забезпеченню необхідних темпів приросту ВВП.

Список використаних джерел

1. Офіційниц сайт Міністерства фінансів України. Сайт в мережі Інтернет. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu

2. Офіційний сайт НБУ. Сайт в мережі Інтернет. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640

3. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Вахненко Т.П. // Фінанси України №6, 2010 - С. 14-29

4. Дзюблюк О. Антикризові заходи монетарної політики ФРС США:національні особливості і глобальні перспективи / Дзюблюк О. // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє,2014 – С.28

5. Козелецький П.С., Кравченко А.В. Проблеми зовнішнього державного боргу України, його обслуговування та регулювання / Козелецький П.С., Кравченко А.В. // Економічний простір, 2013 - С. 61-62

УДК 37 : 33 : 93/94

Голубка М. М.,

викладач вищої категорії,

Львівського кооперативного коледжу економіки і права

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ , ПОЛІТИЧНО-КООПЕРАТИВНІ ТА НАУКОВІ ТОВАРИСТВА, ЯК ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-

ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА XIX – ПОЧАТОК XX СТ.)

В соціально-економічних та політичних умовах, важливість розвитку кооперативного руху на землях Західної України в кін. XIX та на поч. XX століття полягає у: активній діяльності сільськогосподарських, споживчих, кредитних, торговельних кооперативних спілок; тісному зв'язку української кооперації з культурно-просвітницькими, громадськими організаціями та українськими політичними партіями; домінуванні фінансово-кредитних відносин, зокрема з залученням іноземного капіталу; активній участі українських кооперативів у підвищенні загальної освіти населення та підготовці кадрів для кооперативної й господарської роботи тощо.

Загалом на території Галичини та Буковині до початку Першої світової війни діяло близько 7 тисяч різних громадських організацій, здебільшого кооперативного типу, що об'єднували 500 000 осіб. Аналіз значної кількості історичних джерел науковців – очевидців подій досліджуваного періоду та вчених сучасності показав, що до числа основних кооперативних та просвітницьких організацій, діяльність яких вплинула на розвиток господарства, зокрема щодо підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, загального розвитку й культури населення західноукраїнських територій, доцільно віднести: Просвітницьке товариство «Просвіта» (1868 р.); Кооперативне торгівельне підприємство «Народна торгівля» (1883 р.); Господарське товариство «Сільський господар» (Крайовий союз господарсько-торгових спілок) (1899 – 1944 р.); Крайовий Молочарський Союз «Маслосоюз» (1900 – 1944 рр.); Крайова спілка для господарства і торгівлі (1898 р.).; Крайовий союз купівлі та збуту худоби (1911 р.); Крайовий союз кредитний (ЦКБ, 1898 р.); Крайовий Союз Ревізійний (РСУК, 1905 р.); Союз заробіткових і господарських товариств (1874 р.); Центральний союз українських хліборобських райфайзенських спілок «Селянська Каса» (1903 р.); видавничі

кооперативи «Червона калина» (м. Львів, 1921 р.) та «Хортиця» (м. Львів, 1928—1939 рр.) просвітницькі товариства «Союз українок» та «Рідна школа» та інші [3, 4, 6, 8].

Серед числа фінансово-кредитних установ, які здійснювали короткострокове та довгострокове кредитування кооперативних установ та поодиноких підприємців, варто відмітити: банк «Рустикальний» (1867 - 1883 рр.), банк Крилошанський (1876 - 1883 рр.), АБ Земельний Банк Гіпотечний (1910 р.), Український Кооперативний Банк (1917 р.), кооперативний банк «Дністер» (1895 р.), український кредитний кооператив «Віра» (1894 р.), кредитний кооператив системи Райфайзена (1889 р.) [1, 3, 4, 8].

Варто відмітити, що в таких соціально-економічних та політичних умовах, розвиток фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях здійснювався саме силами культурно-просвітніх товариств, які були зацікавлені у підготовці висококваліфікованих кадрів (особливо хліборобської справи та землеробства); створювали дошкільні виховні заклади й приватні школи, бібліотеки; проводили заочні лекції для працюючих осіб; активно займалися видавничою діяльністю; залучали до навчального процесу мандрівних вчителів-інструкторів тощо. Більшість шкіл були в незадовільному стані, підпорядковувалися церкві, де замість вчителів працювали дяки й постійно не вистачало педагогічних кадрів, освіта надавалася в обмеженому порядку.

Наприкінці XIX ст. на території України діяло багато наукових товариств, котрі відігравали значну роль у координації науково-економічних пошуків та налагодженні інформаційних зв’язків між вченими того часу. У 1873 р. у Львові засновано першу українську багатопрофільну академію наук – Наукове товариство ім. Шевченка, яке активно готувало молоді кадри українських науковців, сприяло поширенню накопиченої інформації та досвіду серед зацікавлених вчених.

Економічна думка західноукраїнських територій ІІ пол. XIX – поч. XX ст. сформувалася під впливом досліджень видатних українських учених того часу,

зокрема: Франка І. Я., який здійснив фундаментальне дослідження формування інституційних засад національних фінансово-економічних організацій західноукраїнських земель; Бородаєвського С., Витановича І., Коренеця Д., Нестеровича В., Олесневича Л., Храпливого Є., які проводили дослідження процесу зародження та піднесення кооперативного руху на землях Західної України; Бачинського Ю., Барвінського В., Будзиновського В., Навроцького В., Олесницького Є., Левинського В., Чомпа П., які присвятили свої праці переважно дослідженням статистико-економічного характеру. Серед інтелектуального осередку того часу був відомий австрійський політолог, соціолог, історик-економіст Йозеф Шумпетер - один із засновників теорій економічного зростання та розвитку, автор «теорії інновацій», принципу «творчого руйнування», «теорії економічного розвитку» та ін. [2, 9, с. 156 - 176].

Наприкінці XIX – початку XX ст. на території Західної України діяло 4 ВНЗ: Львівський університету (1874 р.), Чернівецький університет (1875 р.), Львівський політехнічний інститут (1877 р.) та Львівська академія ветеринарної медицини (1897 р). Тогочасна система вищої освіти в університетах фактично підпорядковувалась цілям Австро-Угорської імперії. Окрім виконання освітянських функцій тодішні університети слугували центрами науки й мали, як правило, юридичний, філософський, медичний, богословський, а згодом, і економічний факультети.

Науково-педагогічну діяльність у вищих навчальних закладах та інших освітніх установах Західної України здійснювали висококваліфіковані вчені-економісти, професори, доктори економічних, правових та статистичних наук, засновники кафедр навчальних закладів Західної Європи та ін. Серед них найвідомішими особистостями є Білінський Л., Бжеський Т., Гломбінський С., Грабський С., Кляйнвехтер Ф., Платтер Ю., Пілат Т., Охенковський В., Царо Л., Шимонович Й., С. Смаль-Стоцький та інші [2, 9, с. 33 - 46].

Неабияку роль у політичному та науковому житті західноукраїнських земель відіграло студентство, яке у 1871 р. об’єдналося у дві потужні

організації:

1) Товариство «Академічний кружок» - об'єднувало проросійськи зорієнтовану молодь і фінансувалося за рахунок русофільських установ. У березні 1874 р. розпочало видавництво журналу - наукового часопису «Друг», у якому могли публікувати власні твори студенти.

2) Товариство «Дружній лихвар» - об'єднувало студентів-народовців Львівщини. Основні діячі: Ганкевич В., Стеблецький Р., Подляшецький К. Першочерговими завданнями товариства були: влаштування культурно-освітніх заходів для студентів, забезпечення нужденних предметами для життя та навчання (одяг, їжа, підручники) тощо.

Пізніше подібними організаціями стали студентське товариство «Союз» Чернівецького університету (70-ті рр. XIX, кероване москвофілами), студентське товариство «Молода Україна» (1900 р., м. Чернівці), академічне товариство «Січ» (1902 р., м. Відень).

Таким чином, період з сер. XIX століття до поч. XX століття для Західної України ознаменувався отриманням неоціненного досвіду поширення національного господарського руху в умовах головування Австро-Угорщини та Польщі. Не дивлячись на складні соціально-економічні та політичні умови розвитку економіки цих територій, український кооперативний рух став важливим фактором господарського, культурного і духовного піднесення українського народу. Так, лихварство й суттєва потреба населення в грошах спонукали до організації кооперативного кредиту; масове використання промислових товарів – споживчих кооперацій; необхідність інтенсифікації та механізації господарства – сільськогосподарських об'єднань; діяльність торгівців-спекулянтів – налагодження кооперативної збутової діяльності, низький рівень освітньо-професійного та культурного рівня населення – створення культурно-просвітніх товариств. Подвижницька діяльність вчених-педагогів, організаторів та активних учасників кооперативних товариств була спрямована на формування системи теоретичних знань і практичних навичок ведення господарства, організації торгівлі як підростаючому поколінню, так і

дорослому населенню регіону. Цей визначний історико-педагогічний досвід успішно використовується для підвищення рівня фінансово-економічної та кооперативної грамотності, оптимізації змісту, форм та методів економічної освіти в умовах сучасної незалежної України.

Список використаних джерел

1. Вербовий М.В. До історіографії фінансово-кредитної інституціалізації західноукраїнського господарського руху (1848-1939 рр.) / М.В. Вербовий // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2005. – Вип. 37-38. – С. 305 –312.
2. Гіптерс З.В. Економічна освіта на західноукраїнських землях та її сподвижники (XIX – перша половина XX століть): монографія / З.В. Гіптерс. – К.: УБС НБУ, 2011. – 347 с.
3. Кишакевич Л. Ю. Кооперативний рух на західноукраїнських землях в кінці XIX – на початку XX століття / Л. Ю. Кишакевич // Науковий вісник ЛДУВС. Серія економічна. - 2013. - Вип. 1. - С. 65-71.
4. Кравчук Л. Кооперативний рух у Західній Україні в 30–40-х рр.XX ст.: вплив радянізації [Текст] / Леонід Кравчук // Україна–Європа–Світ: міжнародний збірник наукових праць. – Тернопіль: ТНПУ, 2013. – Вип. 12. – С. 287–290.
5. Потапюк Л. М. Становлення економічної освіти на прикладі діяльності західноукраїнських громад (кінець XIX– початок XX століття) / Л. М. Потапюк, І. П. Потапюк // Економічний форум. - 2015. - № 2. - С. 5-12.
6. Савчук Б. Просвітницька та соціально-економічна діяльність українських громадських товариств у Галичині (остання третина XIX ст. – кінець 30-х років XX ст.) / Борис Савчук. – Івано-Франківськ: Плай, 1999. – 133 с.
7. Сингаївська А.М. Розвиток вищої економічної освіти: тенденції, періодизація, пріоритети / А. М. Сингаївська // Вісник НТУ "КПІ". Філософія. Психологія. Педагогіка. - 2010. - № 3. - С. 185-190.

8. Терещенко В. Західноукраїнський кооперативний рух 20–30-х рр. XX ст. в сучасній вітчизняній історіографії [Текст] / Валентин Терещенко // Україна–Європа–Світ : міжнародний збірник наукових праць. – Тернопіль: ТНПУ, 2012. – №. – С. 290–295.

9. Шафранська І.Б. Економічна думка Західної України останньої третини XIX – першої третини XX століття: дис. кандидата економічних наук: 08.00.01 / І.Б. Шафранська. – Тернопіль, 2015. – 226 с.

УДК 63:657.213(477)

Колодій А.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Львівський національний аграрний університет

Солтис І.В.,

магістр, Львівський національний аграрний університет

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

На сьогоднішній день Україна є однією із тих держав, котрі володіють достатнім ресурсним потенціалом для ведення сільського господарства, але більшість вітчизняних суб'єктів господарювання останнім часом відчувають гостру потребу у забезпеченні фінансовими ресурсами. Це підтверджують показники Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Дослідженням проблеми розвитку та удосконалення кредитних відносин в аграрній сфері займаються Андрійчук В.Г., Алексійчук В.М., Гончаренко В.В., Дем'яненко М.Я., Доманчук Т.Г., Дудар Т.Г., Дусановський С.Л., Зіновчук В.В., Крисальний О.В., Лайко П.А., Малік М.Й., Месель-Веселяк В.Я., Мороз А.М., Паламарчук В.О., Поплавський В.Г., Примостка Л.О., Саблук П.Т., Саблук Р.П., Стельмащук А.М., Чухно А.А., Яремчук І.Г. та інші вчені. [3]

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, станом на 19 червня 2015 1443 підприємства агропромислового комплексу

залучили кредити загальним обсягом 7,6 млрд грн, що у 1,3 раза більше, ніж на відповідну дату 2014 р. (5,6 млрд грн) Зокрема: понад 5,4 млрд грн − короткострокові, 1,2 млрд грн − середньострокові та лише 894 млн. грн. − довгострокові кредити. Відсоткові ставки, під які залучаються кредити у 2015 р., по Україні максимально становлять у національній валюті до 36%. З метою зменшення навантаження на підприємства АПК під час сплати відсотків за користування кредитами змінами до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» передбачено 300 млн грн на компенсацію витрат за відсотками. Зазначені кошти запланували спрямувати, передусім малим та середнім суб'єктам господарювання АПК.[1].

Для вирішення проблеми із кредитуванням в 2015 році на території України стартував проект від Світового банку «Аграрні розписки». В ньому беруть участь сільськогосподарські виробники із трьох областей: Вінницька, Черкаська та Харківська [2].

Механізм українських аграрних розписок базується на так званих розписках-договорах CPR - Cedula de Produto Rural, запроваджених у Бразилії у 1994 році. Досвід цієї країни, яка пережила схожу ситуацію з отриманням кредитів, дуже успішний. Зараз майже 40% кредитування здійснюється завдяки таким договорам.

Згідно Закону України «Про аграрні розписки» аграрна розписка - товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах. Цей інструмент дешевший і простіший в адмініструванні порівняно з банківським кредитуванням, вексельним фінансуванням та товарними кредитами, які донедавна були чи не єдиним джерелом залучення фінансів в АПК [4].

З метою збільшення доступу до фінансових ресурсів, а також зменшення ризиків при кредитуванні сільськогосподарських виробників проект допомагає кредиторам більш ефективно фінансувати аграрний сектор, впроваджує аграрні розписки, як інструмент, забезпечений заставою та висвітлює можливості

страхування для зменшення ризиків сільськогосподарських товоровиробників та кредиторів.

Виробник сільськогосподарської продукції має право видати товарну чи фінансову аграрну розписку кредитору в обмін на надання аграрію необхідних ресурсів для вирощування майбутнього урожаю (гроші, паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, послуги перевезення, роботи тощо). Механізм є дещо схожим на видачу векселю, однак аграрна розписка – це безумовне зобов’язання аграрія сплатити кошти чи поставити товар в майбутньому (в залежності від виду розписки фінансової чи товарної) під заставу майбутнього врожаю, і на відміну від векселю, вона вчиняється у нотаріальній формі. Щоправда, форма не є єдиною відмінністю векселю від аграрної розписки.

Перевагою аграрної розписки є її надійність для обох сторін, адже фіксує безумовне зобов'язання боржника здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити кошти кредитору в обмін на отримані матеріально-технічні чи фінансові ресурси.

Економічна ефективність запровадження CPR в Україні полягає в тому, що 2-3 млрд. грн. сільськогосподарські товаровиробники зможуть отримати вже у перший рік роботи. Також передбачено, що 45-50 млрд. грн. на рік, можуть бути залучені аграрними підприємствами за допомогою механізму аграрних розписок.

Основними проблемами у цьому напрямку є терміни примусового виконання вимоги кредитора про збирання врожаю. Більш доцільним було б надати можливість кредитору звернення стягнення в примусовому порядку на предмет застави за товарною аграрною розпискою шляхом збирання врожаю, принаймні на підставі виконавчого напису нотаріуса.

На нашу думку, позитивним явищем у фінансовому забезпеченні буде поширення проекту від Світового банку на території усієї країни, так як підприємства не в змозі самі себе фінансувати. Проте, підприємствам необхідно здійснювати моніторинг за статистичними даними по сільськогосподарських

культурах, які тут вирощуються, а також за площами орних земель, врожайністю, прогнозними показниками інвестицій.

Підсумовуючи усе вище сказане, можемо зробити висновок про те, що механізм аграрних розписок є реальною прогресивною альтернативою класичному банківському кредитуванню у залученні коштів в аграрну сферу України. Окрім наявної політичної волі держави, для повноцінного функціонування цього механізму, необхідно законодавчо збалансувати інтереси всіх учасників цих відносин – кредиторів та виробників сільськогосподарської продукції, щоб вони могли використовувати інститут аграрних розписок на вигідних економічних та юридичних умовах.

Список використаних джерел

1. А. Петренко Аграрні розписки – альтернативний спосіб кредитування агросектору України // Юридична Газета. — 2015. — № 29-30. С. 24 — 25.

2. «Аграрні розписки як новий вид кредитування сільського господарства в Україні». // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocДЕПІА3CKLK

3. Вдовенко Л. О. Необхідність аграрних підприємств у кредитному забезпеченні/ Л. О. Вдовенко// Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. 2. – Ч. 1. – С. 94–98.

4. Закон України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 № 5479-VI (чинний з 19.03.2013)

УДК 336.22

Комарова І.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і фінансів

Бердянського університету менеджменту і бізнесу

ДЕРЖАВНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ В УКРАЇНІ

В Україні проблема податкового планування і прогнозування є однією нагальних, оскільки не існує науково обґрунтованих методик, які б дозволяли прогнозувати та планувати податкові надходження до бюджетів різних рівнів з урахуванням усіх чинників, що впливають на їх обсяг.

Податкове прогнозування – це комплекс ймовірнісних оцінок можливих шляхів розвитку податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Податкове планування – це сукупність форм і методів визначення економічно обґрунтованих податкових параметрів і рішень відповідних державних органів управління, спрямованих на реалізацію функцій податків і забезпечення максимально можливого обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів у межах заданих параметрів податкового потенціалу [1, 2].

Державним податковим плануванням є сукупність практичних дій органів управління з вироблення загальних підходів до формування дохідних частин бюджетів у частині податкових надходжень на майбутній період. Процес планування податкових доходів складається з: встановлення цілей, на досягнення яких орієнтовано систему оподаткування; розробки методів та конкретних заходів реалізації поставлених цілей; розмежування податкових повноважень та податкових джерел між органами влади різних рівнів; оцінки динаміки надходжень податків за попередній період у співставних умовах з урахуванням змін, що відбулися у податковому законодавстві; аналізу рівня фактичних податкових надходжень та заборгованості з кожного податку; оцінки очікуваних змін у податковому законодавстві; визначення податкової бази з кожного податку з урахуванням прогнозу соціально-економічного розвитку країни та окремих галузей економіки [1, 2].

Державна фіскальна служба України за 2016 рік спланувала свою діяльність за наступними розділами [3]:

1. Організація роботи ДФС та її територіальних підрозділів щодо

забезпечення виконання завдань із надходження податків і зборів, митних та інших платежів, а також єдиного внеску до бюджетів та державних цільових фондів.

2. Організація роботи щодо здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, транспортних засобів. Впровадження спрощених митних процедур.

3. Організація роботи ДФС та її територіальних органів з питань дотримання податкового, митного та іншого законодавства.

4. Організація роботи ДФС та її територіальних органів щодо контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів.

5. Організація роботи ДФС та її територіальних органів щодо боротьби з правопорушеннями у сфері оподаткування, митній, бюджетній сферах, правопорушеннями, пов'язаними з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом.

6. Розробка проектів законів України, актів Президента України, Кабінету Міністрів України, наказів Мінфіну з питань, що належать до сфери діяльності ДФС.

7. Забезпечення міжнародного співробітництва та реалізація зовнішньої політики.

8. Впровадження та розвиток електронних сервісів для суб'єктів господарювання. Організація роботи з платниками податків, громадськістю та засобами масової інформації.

9. Координація роботи ДФС та її територіальних органів з питань основної діяльності. Забезпечення виконання доручень вищого рівня, звернень запитів народних депутатів України та завдань, визначених розпорядчими та іншими документами ДФС.

10. Організація правової роботи.

11. Здійснення внутрішнього аудиту та контролю в ДФС, її територіальних органах, на підприємствах, в установах та організаціях, що належать до сфери управління.

12. Організація роботи з персоналом. Запобігання і боротьба з корупцією в ДФС та її територіальних органах.

13. Організація фінансової діяльності ДФС, її територіальних органів. Матеріально-технічний розвиток.

14. Інформаційно-технічне забезпечення діяльності ДФС та її територіальних органів. технічне супроводження електронних сервісів.

15. Забезпечення охорони державної таємниці, технічного та криптографічного захисту інформації.

Механізм реалізації податкових планів передбачає [1, 2]:

1) тактичний і стратегічний моніторинг зовнішнього середовища: врахування змін у складі платників податків; врахування змін цін, цінової політики; врахування галузевих тенденцій в економіці, капіталомісткості, прибутковості; врахування змін виробничої і соціальної інфраструктури; врахування кон'юнктури ринку; врахування змін у ЗЕД; врахування політичних тенденцій у суспільстві;

2) тактичний і стратегічний контроль у сфері податкових відносин: контроль за виконанням рішень у сфері оподаткування, вживання заходів з оперативного впливу у випадку виявлення порушень податкового законодавства; економічний аналіз виконання рішень у сфері оподаткування; узагальнення результатів функціонування податкового механізму, його елементів; узагальнення висновків щодо реалізації прийнятої тактики і стратегії оподаткування, виявлення закономірностей порівняно з попередніми періодами; відпрацювання напрямів удосконалення системи оподаткування або окремих її складових.

За інформацією ДФС [4] у 2015 році індикативні показники Міністерства фінансів України виконано на 101,3 %, додатково забезпечено 6,3 млрд. грн., у т.ч. по головних управліннях ДФС – на 100,4 %, митницях ДФС – на 102,6 відсотка. У повному обсязі виконано завдання Міністерства фінансів України з: податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів – 101,3 % (+1,3 млрд. грн.); податку на доходи фізичних осіб – 105,8 % (+2,5 млрд. грн.);

ввізного мита – 106,6 % (+2,5 млрд. грн.); з акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) – 106,2 % (+2,3 млрд. грн.); акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів – 103,5 % (+0,8 млрд. грн.); частини чистого прибутку (доходу), що вилучається до держбюджету – 215,5 % (+2,2 млрд. грн.). Разом з тим, індикативний показник Мінфіну з податку на прибуток підприємств виконано на 94,3%, тобто наявне недосконале податкове планування та прогнозування щодо прибутковості діяльності підприємств України.

Вдосконалення методології податкового планування та прогнозування має стати одним з першочергових завдань державного податкового менеджменту, оскільки від його дієвості залежить повне та своєчасне формування бюджетів усіх рівнів за рахунок податкових надходжень.

Список використаних джерел

1. Бечко П. К., Лиса Н. В. Податковий менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. К. Бечко, Н. В. Лиса — К.: Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.

2. Податковий менеджмент: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 526 с.

3. План роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік / Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/files/130953.pdf

4. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік / Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf

УДК 658.2

Лобода Н.О.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,

Львівського національного університету ім. І.Франка

Сех С.В.,
студентка 4 курсу

ДИНАМІКА ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ЗА 2015 РІК

Український експорт становить понад 50% ВВП України. Згідно з даними митної служби України за 2015 рік Україна експортувала товарів на 29,3% більше в порівнянні з 2014 роком. Але при цьому імпорт України в 2015 році теж впав на 30%, в результаті зовнішня торгівля України опинилася профіцитною. За 2015 рік Україна на експорт поставила товарів на 1,6 млрд. дол., більше, ніж купила за кордоном.

В Україні дуже багато говорять про ЄС, заміні ринку Росії іншими ринками, ще більше говорять про євроінтеграцію і зону вільної торгівлі з ЄС. Але, одна справа говорити, а що ж реально відбувається з експортом України?

Як відомо, з травня 2014 роки ЄС в односторонньому порядку скасував мита на більшість українських товарів. Це повинно було стимулювати експорт українських товарів в ЄС. Насправді експорт з України в країни ЄС впав, а не виріс. За винятком Іспанії і Румунії. Дійсно, експорт України до Іспанії зріс на 5,8% в 2015 році порівняно з 2013 роком, а в Румунію на 2,3%. Але це не найголовніші торгові партнери України з ЄС. Найбільше з країн ЄС Україна експортувала товари до Польщі, Італії і Німеччини. Проте, якщо в цілому розглядати експорт України за 2015 рік, то, незважаючи на всі події, які відбулися за 2014-2015 роки, на першому місці знаходиться Росія з показником 12,7% всього експорту, на другому місці Туреччина, на яку доводиться 7,3% і на третьому місці Китай з показником 6,3%. Експорт України в Росію впав майже на 70%, але все одно, поки Росія залишається головним експортним партнером України. І Азія, і ще раз Азія, ось, хто зараз стає головним торговим партнером України. Багато в чому, експорт України до Туреччини, Китай і Єгипет дозволив компенсувати втрату російського ринку. ЄС в даній ситуації слабкий помічник. Тим більше що економіка ЄС тільки частково потребує

українських товарах. Більш-менш ЄС ще купує в Україні чавун і феросплави, хоча в 2015 році обсяги закупівель теж знизилися, так як економіка ЄС сама буксувала весь минулий рік.

Що ж стосується експорту зерна і соняшникової олії, то ЄС згоден їх купувати тільки в межах квот. Мало хто знає, що ЄС сам є найбільшим в світі виробником зерна і м'яса, і найбільшим світовим експортером. Тут, як раз, інтереси України і ЄС конфліктують. Що ж стосується експорту готових продуктів харчування, то ЄС хоче не купувати українські продукти, а продавати свої в Україні. Так як в самому ЄС великий надлишок своїх готових продуктів харчування, починаючи від твердих сирів і до сухих сніданків. І це потрібно враховувати, і це враховують наші бізнесмени, які зараз більше зацікавлені в експорті товарів до країн Азії. Тому в 2015 році українські бізнесмени, можна сказати, відкрили нові ринки збуту: Таїланд, Бангладеш, Ліван, Малайзію і навіть Північна Корея і Південний Судан і почали постачати туди свою продукцію. Хоча обсяги поки що маленькі [1].

Що ж стосується структури експорту України, то говорити, що металургія зараз не найважливіший експортний товар, явно не варто. У 2015 році частка металу в експорті України займає 21,2%, і це перше місце серед українських експортних товарів. Хоча, дійсно, загальна експортна виручка від продажу металу впала. У 2013 році Україна від експорту металу отримала 14 млрд. дол., а за 2015 рік тільки 8 млрд. дол. Падіння істотне, багато в чому тому, що впали ціни на нафту, різко впав попит на метал в світі, і тепер навіть Китай не може збувати свою продукцію. Крім того, ціни на метал в світі впали майже в 2 рази після обвалу цін на нафту.

Що стосується експорту зерна, то Україна за 2015 рік заробила на цей товар 6 млрд. дол., що становить близько 16% всього експорту України. До слова, експортна виручка від продажу зерна в 2015 році виявилася на 5% менше, ніж в 2013 році(6,3 млрд. дол.). Знову-таки падіння цін на зерно. Україна зараз продає на експорт зерна в натуральних показниках на 30% більше, ніж в 2013 році, але в результаті падіння цін на зерно валюти отримує

менше. Попри це Україна зберегла лідерство на світовому ринку зерна [2].

Третім за важливістю експортним товаром України є соняшникова олія. За 2015 рік було продано на експорт соняшникової олії на суму 3 млрд. дол., а це близько 9% всього експорту України.

Що стосується машинобудування, то в структурі експорту України воно займає близько 10%. Але проблема в тому, що експорт продукції машинобудування впав майже на 50% в 2015 році порівняно з 2013 роком. ЄС може у нас купувати тільки ізоляційні дроти і підшипники, в окремих випадках котли, але більш складну продукцію машинобудування, типу автомобілів або побутової техніки, ЄС хоче не купувати, а продавати в Україні. Так що, падіння експорту продукції машинобудування України, це закономірність, а не випадковість.

В Україні IT-сектор зростає на 25% щороку, і якщо підсумувати, то за останні 10 років він зріс у 10 разів. На 2015 рік, за оцінками IT-спеціалістів і IT-компаній та асоціацій, частка експорту складає 2,5 мільярда доларів на рік [3].

Але, є ж товар, експорт якого виріс в Україні в порівнянні з 2013 роком? Так, є такий товар. За 2015 рік Україна поставила на експорт відходів харчової промисловості на суму 0,997 млрд. Дол., Що на 8% більше, ніж в 2013 році. До слова, основним покупцем відходів харчової промисловості є країни ЄС. За 2015 рік найбільше відходів харчової промисловості з України купили: Польща, Франція і Австрія.

Україна за підсумками 2015 року скоротила експорт зброї в два рази – до 323 млн. дол. з 657 млн. дол. у 2014 році. У трійку найбільших покупців української зброї, крім Росії, ввійшли Китай і Таїланд, які в минулому році імпортували з України зброї на 98 млн. дол. і 37 млн. дол. відповідно [4].

Дуже складно перебудувати експорт країни, та ще в умовах торговельної війни з Росією, коли падає ціна на нафту і світова економіка стагнує, а не росте. Україні складно буде в 2016 році утримати експорт на рівні колишнього року. У кращому випадку падіння експорту України в 2016 році складе 20%, і тоді

експортна виручка не впаде нижче 30 млрд. дол. Але, є і песимістичний прогноз, який передбачає, що експортна виручка України в 2016 році буде не більше 26-28 млрд. дол., що на 30% більше, ніж в минулому році. Легко закликати збільшувати експорт України. Але важко це зробити, якщо експортерам не допомагають, а заважають політики і різного роду політикани.

Отже, за результатами роботи можна сказати, що Україна поставила на експорт більше товарів ніж у минулому році, відкрилися нові ринки збуту українських товарів, тому важливим завданням держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності є стимулювання і підтримка експорту. Підтримка національних виробників та експортерів на світовому ринку повинна виходити в діяльності держави на передній план. Держава має в своєму розпорядженні різноманітними можливостями для вирішення цього завдання.

Список використаних джерел

1. Экспорт-импорт Украины за 2015 год [Електронний ресурс]. - Режими доступу: http://obozrevatel.com/blogs/92475-eksport-import-ukrainyi-za-2015-god-vse-skeletyi-v-shkafu.htm

2. Експорт України перевищив імпорт за 2015 рік [Електронний ресурс]. - Режими доступу: news.online.ua/ukr/735303/na-4

3. Мітич О. Експорт IT-технологій за 2015 рік [Електронний ресурс]. - Режими доступу: http://karpatnews.in.ua/news/

4. Єдине опозиційне ЗМІ "Голос Правди" [Електронний ресурс]. - Режими доступу: https://golospravdy.com/za-2015-rik-ukrainskij-eksport-zbroi-vpav-udvichi/

УДК 336.132

Марків Г.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту

Львівського національного аграрного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Однією зі складових суспільного розвитку держави є стабільність економічної системи, а тіньова економіка зумовлює дестабілізацію та знижує авторитет органів влади, що створює перешкоди на шляху євроінтеграційних процесів. Вагомим важелем забезпечення економічної стабільності країни є ефективна фінансова політика.

Тіньова економіка – поширене явище в усіх країнах світу, зокрема і в Україні. Подолання вітчизняної тіньової економіки було визначено, як один із пріоритетних напрямів фінансової політики в Національній антикорупційній стратегії на 2011-2015 рр., де зазначено, що до основних напрямів її реалізації належить запобігання тінізації економіки, а скорочення обсягів тінізації – до очікуваних результатів.

У структурі фінансової політики, яка загалом характеризується як малоефективна, є недосконалими: механізм запобігання відмиванню «брудних грошей», оскільки форми і методи фінансового контролю за тіньовими потоками є недостатньо ефективними; нормативно-правова база, яка не передбачає чіткої відповідальності конкретних державних службовців за сприяння функціонуванню тіньових схем; рівень контролю громадськими структурами за тіньовими потоками, який є незначним. Беручи до уваги ці проблеми фінансової політики держави, доцільно сформувати її на принципово нових засадах.

В Україні слід створити Національний фонд реконструкцій та розвитку для здійснення в економіці операцій з надання державних кредитів на розвиток народного господарства, а також обслуговування державного боргу, що при цьому виникатиме. Аналітичні звіти про такі операції слід включати до бюджетної документації. Програму державного виробничого кредитування повинні показуватися окремою статтею видатків у бюджеті розвитку. Необхідним є прийняття окремого закону про виробничі програми державного

кредитування. Державні позики завдяки своїй гнучкості є ефективною порівняно із звичайними бюджетними видатками складовою державних фінансів.

Розробка ефективних форм і методів зниження боргового навантаження має надзвичайно важливе значення для стабілізації загальноекономічної ситуації в Україні та удосконалення фінансової політики держави .

Для посилення стимулюючого впливу держави на соціально-економічний розвиток з використанням бюджетних механізмів та пом'якшення проблеми обслуговування зовнішнього боргу Уряд повинен відмовитися від обслуговування внутрішньої заборгованості Національному банкові на ринкових умовах і провести її довгострокову безпроцентну реструктуризацію.

Засобами розв'язання проблеми дефіциту валютних джерел для обслуговування зовнішніх боргів Уряду можуть стати:

- ✓ викуп Міністерством фінансів України іноземної валюти на ринку за рахунок коштів, заощаджених у результаті перегляду умов щодо обслуговування внутрішніх державних боргів Національному банкові;
- ✓ одержання безпроцентних кредитів в іноземній валюті від НБУ.

У майбутньому, для запобігання ускладненням з обслуговуванням зовнішніх державних боргів, Уряд має перейти до застосування інструментів активного управління державним боргом – викупу боргових зобов'язань України на вторинному ринку з дисконтом.

Поряд з тим важливе значення має контроль за процесом утворення зовнішнього боргу держави. Для зниження гостроти боргових проблем доцільно ввести законодавчу заборону на переведення у державний борг зовнішньої заборгованості підприємств і банків.

Структура власності на засоби виробництва є визначальною у розробці стратегії фінансової політики держави та її регіонів. Глибокий аналіз змін, що відбуваються у структурі власності на засоби виробництва в країні та її регіонах, дасть змогу правильно зрозуміти тенденції, що відбуваються в розвитку продуктивних сил, і сприятиме розробці заходів, спрямованих на

подальший розвиток виробничих відносин.

Успішне проведення фінансової політики на державному і місцевому рівнях можливе тільки на основі найповнішого обліку потреб держави та регіонів, а також проведення глибокого аналізу економічного й соціального розвитку країни. Ігнорування такого підходу може призвести до відриву фінансової політики від економічних процесів і, як наслідок, до зниження темпів економічного й соціального розвитку держави в цілому і кожного регіону зокрема.

Отже, мета, яку необхідно досягти в Україні на основі оптимізації фінансової політики має бути окреслена максимально чітко. Це – комплексний вплив всіх її складових на розвиток реального сектора національної економіки. Проведення ефективної та узгодженої грошово-кредитної і фіскальної політики має стати запорукою досягнення сталого економічного зростання в Україні.

Важливими напрямами вітчизняної фінансової політики в сучасних умовах мають бути: організація ефективної роботи органів державної влади щодо детінізації; приведення до міжнародних стандартів відповідної нормативно-правової бази; контроль за тіньовими потоками. Для реалізації цих напрямів доцільно розробити науково обґрунтовану методику розрахунку рівня тіньової економіки, ефективний механізм запобігання відмиванню «брудних грошей», а також налагодити дієву систему контролю за тіньовими фінансовими потоками.

Список використаних джерел

1. Вахненко Т., «Напрями вдосконалення боргової політики держави» // «Економіка України», 2002.

2. Задворних С.С. Напрями та рекомендації щодо вдосконалення фінансової політики держави, спрямованої на зменшення обсягів тіньових потоків / С.С. Задворних // Economics and Finance. – 2014. – V. 2 – С. 50-55.

3. Яцюта В.П., «Удосконалення фінансової політики» // «Фінанси України» / 2001, № 8.

УДК 336.2

Матвійчук Л.О.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету
Смалюк Т.І.,
студентка кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ

Актуальність. Пошук ефективних інструментів прямого і непрямого впливу оподаткування на економіку держави і окремих підприємницьких структур є ключовим завданням сучасної податкової політики держави. Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із основних джерел наповнення бюджету України та одночасно проблемним податком з позицій його адміністрування, що породжує необхідність подальшого вивчення проблем ефективного стягнення ПДВ та визначення шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх публікацій. Особливості і методика адміністрування ПДВ є об’єктом вивчення вітчизняної економічної науки та практики, що розкриті у наукових розробках: М.П. Войнаренка, О.В. Довганя, М.М. Коцупатрого, О.І. Малишкіна, В.М. Метелиці, В.М. Сердюк та інших.

Метою статті є дослідження сутності ПДВ, а також висвітлення проблем адміністрування ПДВ та можливі шляхи їх вирішення.

Викладення основного матеріалу. ПДВ сьогодні є одним із найголовніших джерел формування бюджету та важливою фінансовою базою держави, тому будь-які зміни до порядку чи механізму його сплати мають здійснюватися вкрай обережно.

Платниками податку є як фізичні, так і юридичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність в Україні. Обов'язковою для оподаткування є

діяльність на суму, яка перевищує 1000000 гривень за 12 попередніх календарних місяців. Об'єктом оподаткування є продаж товарів (робіт, послуг) на митній території України, завезення товарів і послуг та вивезення товарів та послуг за межі митної території України [1].

У 2016 році Законом України від 24 грудня 2015 р. №909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» запроваджено ряд змін, що стосуються ПДВ, а саме: скасовано звільнення від податку на додану вартість для операцій із постачання зернових та технічних культур, тобто з 1 січня операції із зерновими та технічними культурами обкладають ПДВ у загальному порядку та змінено перерозподіл сум ПДВ для аграріїв: за операціями із зерновими і технічними культурами - 85% до держбюджету 15% на спецрахунки; за операціями з продукцією тваринництва - 20% до держбюджету, 80% на спецрахунки; за іншими операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами - 50х50%. Хоча ключові ставки ПДВ залишилися колишніми - 20% для більшості операцій, 7% - при реалізації фармацевтичної продукції та 0% для експортних операцій, проте база оподаткування при продажу товарів власного виробництва тепер розраховується по-новому, виходячи із собівартості виробництва конкретної продукції (для решти товарів - базою оподаткування є договірна вартість) [2].

Система адміністрування ПДВ має низку вад, це стосується і порушення принципу повноти та рівномірного розподілення ПДВ, зокрема:

1. Порушення територіальної нейтральності. В абсолютних показниках найбільші обсяги ПДВ вносять до бюджету центральні й східні регіони України. Якщо ж ураховувати відшкодування податку та скорегувати його обсяги на виробничий потенціал регіону, виявиться, що основного фіскального тиску зазнають інші регіони. Порушення територіальної нейтральності може бути подолане шляхом розвитку експортного потенціалу заходу країни, а саме - розвитку власного виробництва.

2. Регресивність щодо оподаткування доходів населення - у структурі витрат найбідніших верств населення частка ПДВ вища, ніж у доходах

заможних.

3. Диспропорційність у стягненні податку. Значним тягарем ПДВ є для фізичних осіб, оскільки принцип непрямих податків полягає в сплаті його саме кінцевим споживачем, тобто населенням, що купує ті чи інші товари. Якщо для юридичних осіб можливо формування податкового кредиту, за допомогою якого можна зменшити сплату ПДВ до бюджету, то для фізичних осіб податкове навантаження становить 20 % [3].

На основі проведеного дослідження, можна виділити такі шляхи вдосконалення механізму функціонування ПДВ з метою збереження ним принципу повноти та справедливості:

- розвиток експортного потенціалу заходу країни, а саме - розвиток власного виробництва;

- упровадження різних режимів оподаткування залежно від соціальної значущості товарів;

- розробка системи повернення суми ПДВ з товарів для фізичних осіб;

- запровадження диференціації ставок, що дозволить уникнути регресивність і соціальна несправедливість податку.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України зі змінами від 07.01.2016 р. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.rada.gov.ua

2. Закон України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.rada.gov.ua

3. Оксенюк О.І. Роль податку на додану вартість у формуванні доходів державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/1/Downloads/inek_2013_1_62.pdf

УДК 339.168

Матвійчук Л.О.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету
Совяк І.Е.,
студент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

Актуальність. На сьогодні важливим компонентом життєдіяльності суспільства та обов'язковим елементом економічної системи держави є податки. Акцизи виконують важливу роль в економіці держави. Їх особливістю є можливість наповнення державного бюджету країн з перехідною економікою, де спостерігається відсутність чітко сформованої податкової системи та чіткого розуміння податкової бази.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження проблем акцизного оподаткування відображено у роботах таких вчених, як: В.М. Андрущенко, П.О. Гайдуцький, С.В. Мочерний, Н.В. Нечай, Ю. М. Руденко та ін. Зокрема, питання підвищення ефективності застосування акцизів у національній податковій системі досліджували Є. С. Гордієнко, В.В. Буряковський, В.І. Коротун, А.І. Луцик, В. В. Макаренко, Т. В. Мединська. Однак, незважаючи на численні дослідження питання ефективності акцизного оподаткування, і досі залишаються проблеми, які потребують вирішення.

Метою статті є дослідження сутності акцизного податку, а також висвітлення проблем адміністрування акцизного податку в Україні, та можливі шляхи їх вирішення.

Викладення основного матеріалу. Акцизний податок - це непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції) [1].

Необхідність справляння акцизного податку обумовлюється наступними факторами: збільшенням податкових надходжень до бюджету не створюючи надмірного податкового тягаря, оскільки під оподаткування підпадатиме вузьке коло товарів; компенсація суспільству негативного ефекту від споживання алкоголю, тютюну, паливо-мастильних матеріалів та транспортних засобів.

Акцизний податок пройшов декілька етапів свого розвитку, починаючи з 1991 року, коли було прийнято Закон України «Про акцизний збір», який було введено в дію з 1992 року. Разом з ПДВ вони замінили податок з обороту на окремі види товарів.

Розглянемо динаміку зміни підакцизних товарів відповідно до етапів його розвитку (рисунок 1).

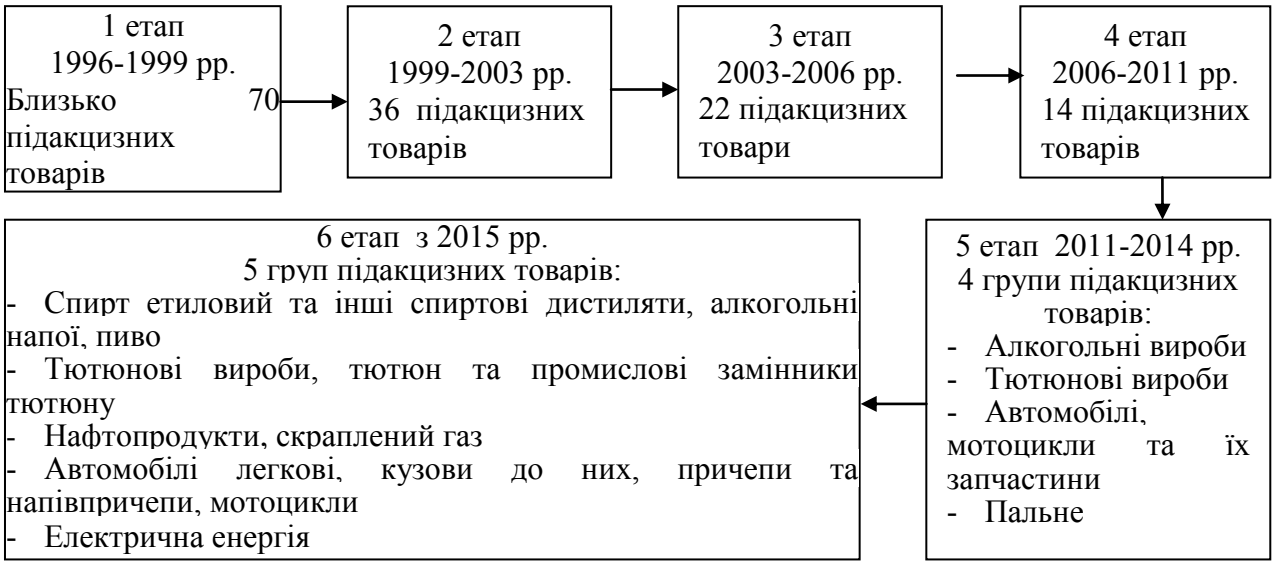


Рис. 1. Трансформація груп підакцизних товарів протягом 1996-2016 рр.

В той же час, з прийняттям Податкового кодексу України [1] та набуттям чинності Закону України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році»

механізм справляння акцизного податку зазнав значних змін, основними з яких є: розширення переліків підакцизних товарів та платників акцизного податку; підвищення ставок податку; запровадження системи електронного адміністрування реалізації пального; введення акцизної накладної, як обов'язкового електронного документу, який складатиметься при здійсненні всіх операцій з реалізації пального на внутрішньому ринку; зміна одиниці виміру пального, на яке встановлено ставки акцизного податку, з кілограмів на літри приведених до температури 15^0С. Зазначені зміни набирають чинності з 1 березня 2016 року [2].

Акцизи впливають на економіку держави, зокрема, як фіскальний інструмент який здатний наповнити державну скарбницю. Так, відповідно до даних офіційного сайту Територіальних органів ДФС у Хмельницькій області, з початку 2016 року суб'єкти господарювання, що здійснюють роздрібну торгівлю підакцизними товарами, сплатили до місцевих бюджетів Хмельницької області 65,3 мільйона гривень акцизного податку. Скарбниці територіальних громад додаткового отримали понад 5 мільйонів гривень. У розрізі надходжень найбільше сплачено акцизного податку від реалізації нафтопродуктів − 43,4 мільйона гривень, поповнення бюджету з продажу алкогольних напоїв склали 12,7 мільйона гривень, від торгівлі тютюновими виробами отримано 9,2 мільйона гривень. Також цього року до державного бюджету від платників Хмельницької області надійшло півтора мільйона на гривень акцизного податку з вироблених в Україні товарів, що вдвічі більше ніж торік, та один мільйон гривень акцизу із ввезених в Україну товарів [3].

В той же час, механізм справляння акцизного податку не можна назвати досконалим. Основні проблеми його функціонування пов'язані, насамперед, зі зростанням фіскальних можливостей та зменшенням його регулюючого впливу. Тому основним завданням реформування акцизного податку повинно стати одного боку унеможливлення тіньового обігу підакцизних товарів, а з іншого – забезпечення виконання податком не лише фіскальних завдань, але й регулюючих функцій.

Основними кроками на шляху вдосконалення механізму справляння акцизного податку, на нашу думку, повинні бути: забезпечення стабільності ставок акцизного податку протягом тривалого періоду (як мінімум – 3-5 років); запровадження більш захищених від підробок акцизних марок на алкогольні і тютюнові вироби; розширення прав та підвищення рівня відповідальності працівників податкових та митних органів, задіяних у сфері контролю за виробництвом і обігом підакцизних товарів; збільшення переліку підакцизних товарів за рахунок дорогих імпортних автомобілів та інших предметів розкоші [4].

Реалізація запропонованих напрямків реформування механізму акцизного оподаткування дозволить сформувати прозоре і стабільне правове поле діяльності платників податку, сприятиме становленню справедливого конкурентного середовища та спричинить зростання обсягів надходжень до державного бюджету.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України зі змінами від 07.01.2016 р. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.rada.gov.ua

2. Закон України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.rada.gov.ua

3. Офіційний сайт Територіальних органів ДФС у Хмельницькій області [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://km.sfs.gov.ua

4. Боровик П. М. Недоліки сучасного вітчизняного механізму справляння акцизного податку [Текст] / П. М. Боровик, В. П. Бечко, Я. В. Яценко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 2(1). - С. 73-81.

УДК 336.14:352(043)

Музика І. С.,

к.е.н., науковий співробітник

відділу регіональної фінансової політики

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього

НАН України», м. Львів

ОСНОВНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Засадничими принципами організації фінансування системи охорони здоров'я відповідно до норм Бюджетного кодексу України починаючи із 2015 р. визначено: перерозподіл ресурсів між закладами первинного, вторинного та третинного рівнів надання медичної допомоги; концентрацію бюджетних коштів для надання первинної медико-санітарної допомоги, включаючи невідкладну – на районному/міському рівнях, на надання вторинної, третинної та невідкладної медичної допомоги – на обласному рівні; застосування ПЦМ у фінансуванні закладів охорони здоров'я; здійснення розрахунку витрат та фінансування закладів галузі, що надають первинну медико-санітарну допомогу, на основі подушного фінансового нормативу; фінансування закладів вторинного та третинного рівнів надання медичної допомоги здійснюватиметься відповідно до глобального бюджету.

Започатковане реформування галузі має бути реалізованим у відповідності з реформуванням територіальної організації влади на місцях, що, відповідно, передбачає перехід не лише до нової моделі використання коштів бюджету - від утримання державних та комунальних закладів охорони здоров'я до оплати медичних послуг, але й зміну формату організації медичної допомоги шляхом створення госпітальних округів та передачі фінансування медичної допомоги місцевим органам влади. Водночас, хронічно низький рівень фінансового забезпечення охорони здоров'я став передумовою зміни моделі

фінансування системи, яке полягало у розмежуванні рівнів надання медичної допомоги та бюджетів, що їх фінансують, та зумовило необхідність розробки низки новацій в організації її фінансування.

Отже, відповідно до норм Бюджетного кодексу, в Україні було змінено порядок фінансування системи охорони здоров'я. Не можна оминути увагою й той факт, що, починаючи із 2016 р. в місцевих бюджетах було виокремлено фінансування закладів охорони здоров'я об'єднаних територіальних громад. Однак, не зважаючи на спроби розмежування рівнів надання медичної допомоги та бюджетів, що їх фінансують, залишається архаїчною сама структура медичних установ, спостерігається надмірне дублювання послуг, які надають заклади, та вкрай неефективною структура видатків бюджетів усіх рівнів медичної допомоги. Також відбувається дублювання статей витрат, розпорошення коштів, їх переважне витрачання на оплату (утримання) зазвичай «роздутого» штату установ галузі та досі зберігається принцип фінансування не наданої медичної послуги, а лікарняного ліжка. Тому з метою досягнення оптимізації видатків бюджетів на галузь було запроваджено медичну субвенцію, головним розпорядником якої виступає МОЗ України. Порядок та умови надання коштів медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 23.01.2015 р. N 11, відповідно до якого кошти медичної субвенції використовуються на оплату поточних видатків закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я, визначених у Бюджетному кодексі України [1].

Загалом слід констатувати, що не зважаючи на цільовий характер медичної субвенції та солідарний принцип її розподілу, що вважаємо некоректним, розпорошення коштів між 793 місцевими бюджетами та подальше їх спрямування переважно на утримання інфраструктури та оплату праці працівників галузі, а не на покращення якості та доступності послуг, є вкрай неефективним та немає подальших перспектив для досягнення належного рівня якості надання медичної допомоги та, як наслідок, досягнення медико-соціальної ефективності системи охорони здоров'я.

Особливої уваги заслуговують питання оптимізації мережі медичних закладів, які, не зважаючи на свою актуальність впродовж останніх років, наділі залишаються проблемними. Існуюча мережа є громіздкою, застарілою, неефективною та не орієнтованою на пацієнта. Завищеною є кількість лікарень (понад 2200 або 5,22 лікарні на 100 тис. населення) та лікарняних ліжок (більше 400 тисяч або 890,7 ліжок на 100 тис. населення) у державному секторі.

Також існує проблема значних регіональних відмінностей стаціонарного ліжкового фонду. Зокрема, від максимальних, станом на кінець 2014 р., 108,6 ліжок на 10 тис. мешканців у Чернігівській області до мінімальних 71,3 – у Закарпатській. З огляду на затверджений норматив забезпеченості лікарняними ліжками (60 од. на 10 тис. мешканців), скорочення мережі закладів охорони здоров'я має бути значним, адже на даний час показники лікарняного ліжкового фонду жодної із областей країни не відповідають встановленому нормативному значенню. Однак, не зважаючи на невідповідність мережі закладів охорони здоров'я світовим стандартам, її очевидну нераціональність, неефективність та хронічний брак фінансування, слід звернути увагу на те, що її реорганізація не може бути здійснена без додаткового аналізу потреб конкретних територій, врахування факторів просторового розташування закладів системи охорони здоров'я, їх технічного, кадрового забезпечення, рівня кваліфікації персоналу, розвитку інфраструктури, матеріально-технічного оснащення тощо. Це вимагає застосування лише комплексного підходу до розв'язання проблем оптимізації лікувально-профілактичної мережі та розробки науково-обґрунтованої стратегії щодо його реалізації на практиці, причому, на нашу думку, із застосування перехідного періоду. Слід звернути увагу на те, що вдаючись до необґрунтованого скорочення закладів охорони здоров'я, лікарняних ліжок та медичного персоналу наслідком може стати зниження соціального ефекту діяльності галузі загалом.

Як висновок, зазначимо наступне. По-перше, зміна механізму фінансування (зокрема введення медичної субвенції місцевим бюджетам), яке має місце нині, не враховує особливостей регіонів, а надалі відбувається за

принципом «вирівнювання», що, відповідно, вимагає внесення уточнень та введення додаткових вагових коефіцієнтів у формульний підхід до розрахунку обсягів медичної субвенції при її збереженні в подальшому. Також слід відзначити неефективність субвенційної форми фінансування охорони здоров'я через надмірну фрагментарність та розпорошеність коштів, що спрямовуються місцевими бюджетами закладам охорони здоров'я та неефективність їх витрачання.

По-друге. Оптимізація закладів охорони здоров'я, нажаль, на практиці відбувається за принципом «ліквідації касового розриву» між виділеними коштами та потребою в них, а не з метою покращення надання медичних послуг та приведення показників ефективності охорони здоров'я до світових стандартів. Прийняття рішень про оптимізацію мережі лікарських установ зачасту не враховує потреб мешканців конкретних територій, розвитку транспортної інфраструктури, якості медичних послуг тощо, що є неприпустимим явищем, зважаючи на рівень медичних послуг, технічне оснащення установ, стан доріг, відстань між населеними пунктами, стан транспортного парку галузі на місцях тощо.

По-третє. Вважаємо, що докорінне реформування в умовах запровадження бюджетної децентралізації такої соціально-значущої галузі як охорона здоров'я є вкрай важливим процесом, проте воно має мати на меті забезпечення соціальної, структурної та медико-економічної ефективності, що, відповідно, вимагає глибокого наукового обґрунтування, значних фінансових ресурсів та запровадження перехідного періоду для її реалізації.

Список використаних джерел

1. МОЗ України, Лист, від 02.04.2015 р. N 10.03.67/10413 «Щодо порядку та умов надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://buhgalter.com.ua/news/byudzhetniy-proces/moz-shchodo-poryadku-ta-umov-nadannya-medichnoyi-subventsiyi/

УДК 336.76+330.342

Носов О.Ю.,

д.е.н., доц. професор ХКТЕІ

ФОРМУВАННЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ – ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасний етап економіки України та її фінансової сфери характеризується комплексом невирішених проблем, серед яких вільне місце займає низька ефективність державного регулювання. Фрагментована інституційна структура фінансової сфери національної економіки та відсутність скоординованих заходів регулювання не дає змоги забезпечити ефективність регулюючих заходів.

Фрагментарність фінансового ринку РЦП в Україні зумовлена відсутністю єдиного, центру, в якому б зосереджувалася інформація про фінансові активи. Визначальною фінансовою ознакою ринку в Україні та його фрагментарності є неспроможність учасників окремих ринків налагодити зв'язки між собою (рис. 1).

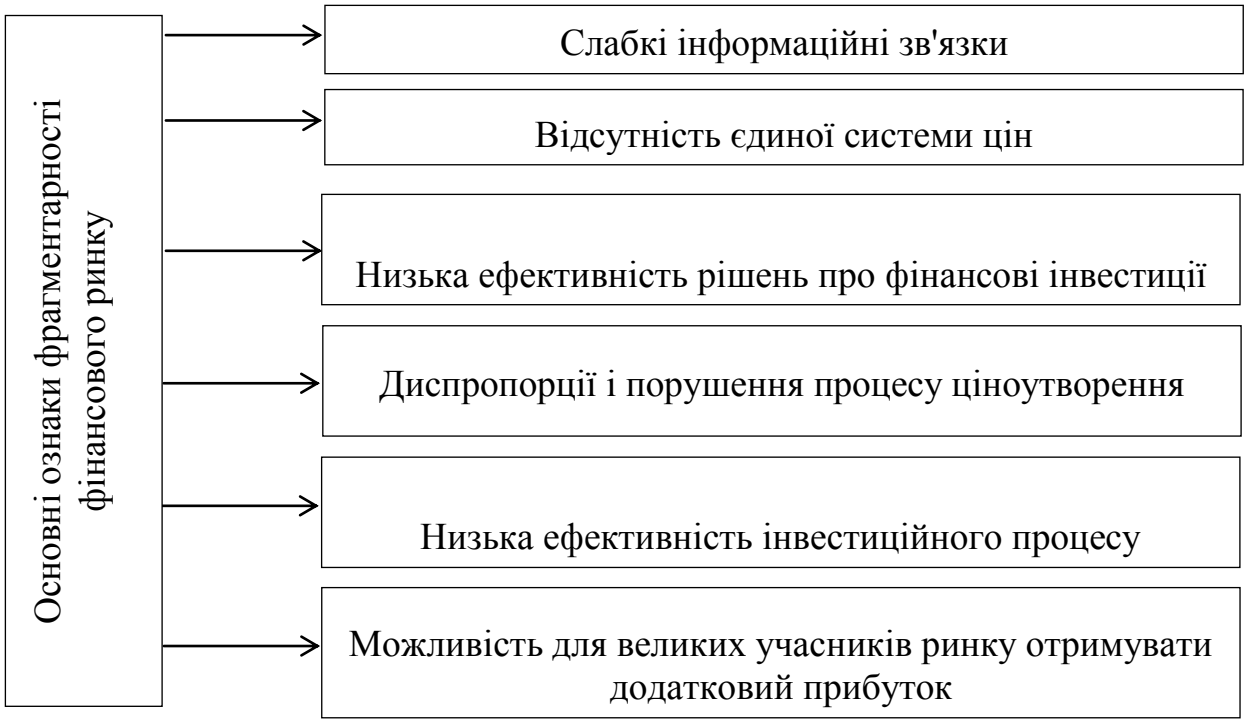


Рис. 1. Основні ознаки фрагментарності фінансового ринку в Україні

Брак інформації знижує ефективність функціонування фінансової сфери. Великі учасники фінансового ринку і можуть отримувати додатковий прибуток та не зацікавлені в кардинальних змінах. У світовій практиці регулювання фінансової сфери утвердилося декілька моделей регулювання.

Традиційна (секторна) модель – повноваження регулятивних органів розподілені між секторами фінансового ринку (банківським, страховим, РЦП), що обмежує процес регулювання, оскільки за кожний сектор відповідає лише свій орган (при цьому не повинно бути дублювання функцій).

Модель мегарегулятора – усі види послуг контролює єдиний орган – мегарегулятор. Функції мегарегулятора об'єднують функції мегарегулятивних органів, які увійшли до нього.

Модель перехресного регулювання – повноваження з пруденціонального нагляду покладені на один орган, а регулятивні повноваження – на інший.

Модель регулювання функцій фінансового ринку – кількість регулятивних органів визначається кількістю функцій, а для контролю та реалізації кожної створюється окремий орган.

В Україні використовується традиційна модель регулювання фінансової сфери, для якої характерний секторний підхід. Проте для подолання несформованості інститутів регулювання та фрагментарності фінансових ринків, підвищення ефективності їх діяльності потрібні додаткові заходи державного регулювання, зокрема формування повноважних регулятивних органів.

За умов поглибленої трансформації української економіки та лібералізації фінансових операцій традиційний підхід до регулювання фінансових ринків перестає бути ефективним. Секторальне розмежування фінансової сфери починає гальмувати мобільність капіталу та перешкоджати створенню фінансових конгломератів, спроможних формувати інструменти, що належать до різних секторів фінансового ринку.

Розвиток державного регулювання в сучасних економіках свідчить про необхідність створення мегарегулятора – організації, яка, щонайменше,

здійснює нагляд поряд з РЦП ще над банківською та страховою сферами. В Україні варто також врахувати тенденції, які окреслились в розвинених економіках при створенні мегарегуляторів фінансових ринків, одним з головних завдань яких є розширення можливостей фінансового ринку (рис. 2).

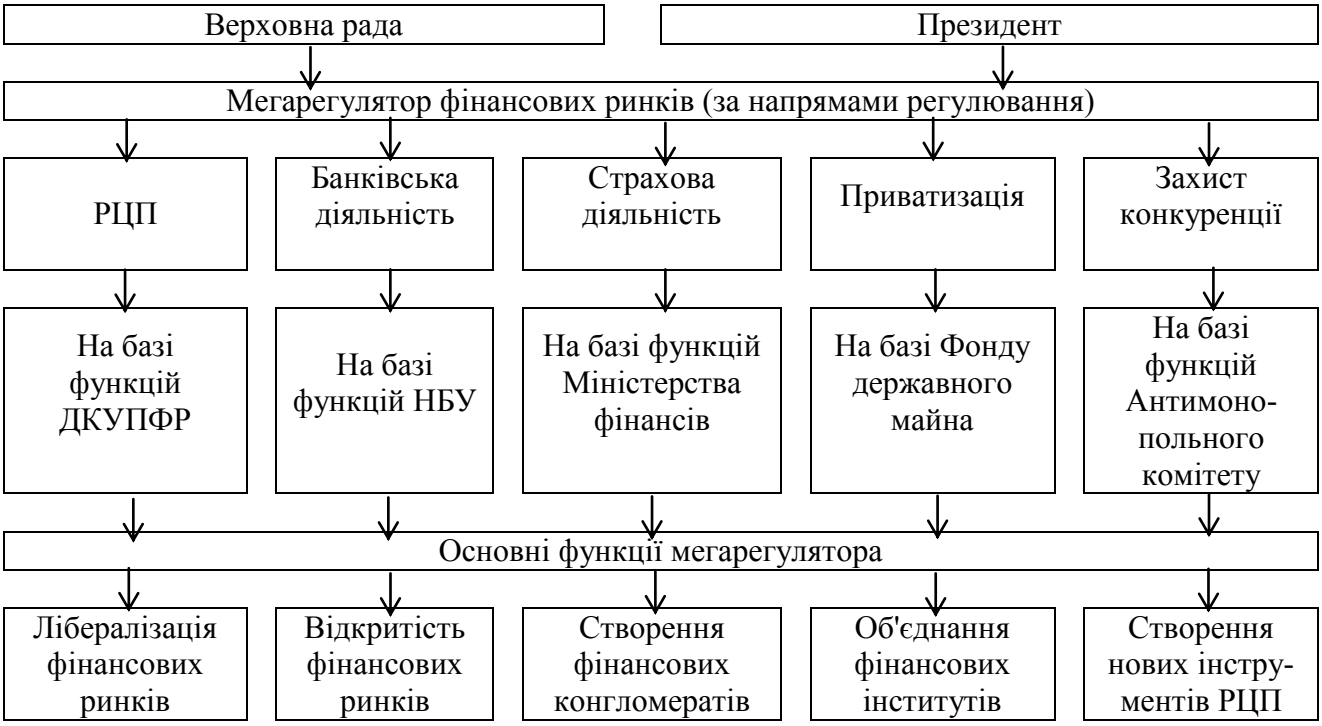


Рис. 2. Основні напрями регулювання та функції мегарегулятора фінансового ринку

Таким чином, формування мегарегулятора фінансового ринку в українській економіці дозволить подолати проблеми пов’язані з його фрагментованістю, скоординувати процеси в руслі скритої економічної політики та підвищити ефективність регуляторних заходів.

УДК 332.2

Одинак Т. А.,

аспірантка кафедри обліку та економіко-правового

забезпечення агропромислового бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ СКАСУВАННЯ МОРАТОРІЮ НА ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Земельний мораторій в Україні триває вже понад 10 років. Уперше він був запроваджений в 2002 році, і його дія триває досі. Давно відома істина гласить, що немає нічого більш постійного, ніж тимчасове. Так відбувається і з мораторієм на продаж земель сільськогосподарського призначення. Тому, що спершу передбачалось, що це буде тимчасовий акт, який дозволить підготувати державу до формування повноцінного ринку земель. Проте, Верховна Рада декілька разів продовжувала дію мораторію шляхом голосування. Зокрема таке ж рішення вона прийняла й у 2012 році. І відповідно продовжила термін дії мораторію до 1 січня 2016 року. А з 1 січня 2016 року мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення було продовжено ще на один рік.

Вагомий внесок у дослідження проблеми формування ринку земель сільськогосподарського призначення зробили такі вчені, як Ю. Білик, П. Гайдуцький, А. Даниленко, Д. Добряк, Л. Новаковський, А. Третяк, П. Саблук та ін. Однак деякі аспекти цього питання залишаються недостатньо висвітленими і потребують подальшого опрацювання.

Центр соціальних експертиз при Інституті соціології НАН України на замовлення Проекту USAID «АгроІнвест» проводив дослідження з земельних питань, в якому було опитано понад 500 респондентів в усіх куточках України. Метою дослідження було виявити думку людей з приводу скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, причини, чому саме власники земельних ділянок та сільгоспвиробники виступають за чи проти скасування мораторію. Отже, згідно з проведеним дослідженням за скасування мораторію виступає кожен п’ятий власник паїв. Тобто лише 20% з опитаних респондентів виступають за скасування земельного мораторію, а всі інші є прихильниками цієї заборони. Проте думка опитуваних змінювалась в залежності від критеріїв анкетування. Тобто думка землевласника могла змінитись в залежності від встановленої мінімальної ціни на землю, від дозволеного обсягу продажу земель, від того кому буде надане право купувати землі та ін.

І противники, і прибічники запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення наводять свої аргументи. Розглянемо основні фактори для продовження дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. По-перше, існує думка що це ще більше позначиться на подальшому розшаруванні суспільства, тому що землі сконцентруються у руках незначної групи людей, позаяк у більшості аграріїв відсутні кошти на їх купівлю. Також скасування мораторію прискорить відтік населення із сіл, тому що одним із факторів які тримають населення у сільській місцевості є отримання орендної плати в натуральній та грошовій формах із зданих в оренду земельних ділянок. А після продажу своєї ділянки, орендної плати вони більше одержувати не будуть. Ще одним негативним фактором формування ринку земель є низька вартість землі в Україні. І це при тому, що площа чорноземів в нас найбільша в світі – 28 млн. га. Середня вартість ціни за гектар становить 1 тис. доларів, у той час як середня ціна гектара в ЄС становить 16 тис. доларів, в Іспанії – 15 тис. доларів, у Франції – 7 тис. доларів, у Польщі- 8 тис. доларів. Тобто землі будуть продані за безцінь. Щоб запобігти цьому держава зобов’язана встановити мінімальну вартість продажу землі на високому рівні.

Іншої думки дотримуються люди, які виступають за продаж земель сільськогосподарського призначення. Тому що по-перше, якщо ми будуємо країну з ринковими відносинами, то землі також необхідно включати у ринкові відносини. У світі є безліч держав у яких ринок земель сільськогосподарського призначення ефективно функціонує, та приносить прибутки державі та землевласникам, серед яких Австралія, Данія, Іспанія, США, Франція, Швеція та ін.. Варто звернутися до досвіду інших країн стосовно особливостей функціонування в них ринку земель сільськогосподарського призначення. Запобіжні заходи передбачають: заборону на певний період продажу землі (Іспанія, Франція, США), вимоги щодо одержання дозволу уряду на купівлю сільськогосподарських земель (Швеція), встановлення максимального розміру наділу у власності сім'ї (Данія), переведення земель з однієї категорії в іншу

лише з дозволу відповідних державних органів тощо. Земля у нашій державі вже продається і купується, але за тіньовими схемами, тому необхідно цей процес спрямувати у прозоре русло та забезпечити реалізацію конституційного права громадян розпоряджатися землею. Крім того, варто зважати на переваги приватної власності як найдієвішого важелю мотивації та пріоритети зовнішньоекономічної політики України.

Підсумовуючи вищесказане, варто зазначити що першочерговими кроками у запровадженні ринку землі є стимулювання кооперування, вдосконалення орендних відносин, завершення інвентаризації та розмежування земель сільськогосподарського призначення державної, комунальної та приватної власності.

УДК 336.14

Пікулик О.І.,
к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії
факультет управління фінансами і бізнесу
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ

Виконання державою покладених на неї функції залежить від фінансового забезпечення цього процесу. Державний бюджет є централізованим фондом фінансових ресурсів держави, за допомогою яких держава виконує покладені на неї функції (утримання армії, держапарату, фінансування науки, соціальних програм, природоохоронних програм, управління економікою країни та ведення зовнішньої політики). Від співвідношення доходів та видатків бюджету залежить фінансування розвитку країни. Стан, при якому видатки перевищують доходи отримав назву бюджетного дефіциту. Дефіцит державного бюджету є одним із важливих макроекономічних показників, який характеризує стійкість економічної

системи. Є два основні показники, які визначають рівень дефіциту бюджету: відношення частки видатків, які не забезпечуються доходами, до всіх видатків у відсотках та відношення частки видатків, що не забезпечуються доходами, до обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП) у відсотках.

Бюджетний дефіцит – це вже традиційне явище для вітчизняної економіки. Причини бюджетного дефіциту в Україні: спад виробництва (у 2015р. реальний ВВП скоротився на 12%), знецінення національної грошової одиниці (темп інфляції у 2015році зріс майже на 50%), ухилення від оподаткування та значні обсяги "тіньової" економіки (близько 50 % ВВП); військові дії, що потребують значного фінансування; наявність неконтрольованих потоків готівки поза банківськими установами; відсутність контролю за використанням бюджетних коштів, що зумовлює значне їх розкрадання.

У таблиці 1 наведені дані щодо обсягів дефіциту державного бюджету України за останні роки [1].

Таблиця 1

Дефіцит державного бюджету України у 2010-2016рр. (млрд. грн.)

Роки	Обсяг дефіциту, млрд. грн.	Зміна у %
2012	53,45	+127
2013	64,71	+21
2014	78,07	+20,6
2015	75,90	-3
2016 (прогноз)	83,69	+10

Центральна роль при розгляді бюджетного дефіциту належить способам та джерелам його фінансування. Емісійні кошти Національного банку України не можуть бути джерелом фінансування дефіциту Державного бюджету України. Для покриття дефіциту державою використовуються позики, які бувають:

- внутрішні (від інших суб'єктів сектору державного управління, від органів грошово-кредитного регулювання, від депозитних банків);
- зовнішні (від міжнародних інститутів розвитку, від іноземних урядів,

іноземних комерційних банків; зміна готівки, депозитів і цінних паперів, які утримуються з метою управління ліквідністю).

Україна в 2016 році планує залучити 8-10 млрд. доларів фінансової допомоги від зовнішніх кредиторів, в тому числі 5,8 млрд. доларів - у вигляді чотирьох траншів від МВФ за програмою EFF. Міністерство фінансів України розраховує направити 0,5 млрд. доларів з очікуваних в поточному році 5,8 млрд. доларів від Міжнародного валютного фонду на фінансування бюджету[2]. Для отримання наступного траншу мусять бути запроваджені реформи, включно із змінами в банківській системі та енергетичному секторі.

Державні позики спричиняють виникнення державного боргу. На початок 2016року державний і гарантований державою борг України становив 65,488 млрд. дол.[3]. Державний борг сприяє передачі частини створеного продукту за кордон, знижує міжнародний авторитет країни, посилює залежність країни від інших країн, загрожує економічній безпеці країни. Значні обсяги боргу потребують великої кількості ресурсів на його обслуговування та погашення. Це, в свою чергу збільшує витратну частину державного бюджету, та провокує зростання бюджетного дефіциту. Таким чином, стан та динаміка бюджетного дефіциту та державного боргу потребують особливої уваги та всебічного дослідження.

Зростання дефіциту державного бюджету України у 2016 році зумовлене низкою причин. По-перше, це — збільшення соціальних витрат. У 2016році бюджетом передбачено витратити на фінансування міністерства соціальної політики 153млрд. грн., з яких на субсидії – 35млрд.грн. (проти 24млрд.грн. у 2015році) та підвищити соцстандарти для найменш забезпечених верств населення на рівень інфляції (тобто на 12%). І хоча Пенсійний фонд формально не є частиною бюджету (він входить в більш широке поняття публічних фінансів), але якщо у нього дефіцит, то недостача перекривається з бюджету.

По-друге, важливим пріоритетом зараз є захист країни. Бюджетом України передбачено витратити на фінансування міністерства оборони 56 млрд.

грн. (що на 10 млрд. грн. більше, ніж у 2015році). Україна виділить на військові цілі суму, рівну 5% ВВП (113,6 млрд. грн.).

По-третє, передбачається, що у 2016 році Україна витратить 4,4% ВВП (99 млрд. грн.) на обслуговування боргів [4].

Наведені дані свідчать, що державна політика у бюджетній сфері потребує реформування. З цією метою слід звернути особливу увагу на інструменти та важелі (у податковій та інвестиційній сферах), які дозволять збільшити державні доходи та зменшити видатки з державного бюджету. Передусім необхідно скоротити апарат управління та зменшити кошти на його утримання. Якщо вже держава обирає засобом подолання бюджетного дефіциту використання запозичень, тоді кращим варіантом є внутрішні позики, кошти за обслуговування яких залишаться у державі, на вітчизняних підприємствах та у населення. Вони можуть перетворити їх у заощадження або інвестувати в економічні проекти [5]. Якщо державою будуть створені відповідні умови для стимулювання підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, тоді ланцюг: державні кошти за обслуговування внутрішніх позик – доходи підприємств та населення – інвестиції у соціально-економічні вітчизняні проекти, призведе до зростання та зміцнення економіки України.

Список використаних джерел

1. Виконання державного бюджету України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/budget/.

2. Мінфін направить частину кредиту МВФ на фінансування бюджету [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/ 2016/02/13/581344/

3. Україна за рік скоротила валовий зовнішній борг на 23,5 млрд. дол. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ua.racurs.ua/news/68681-ukrayina-za-rik-skorotyla-valovyy-zovnishniy-borg-na-23-5-mlrd-dol-yacenuk

4. Тільки на обслуговування боргів Україна в 2016 році витратить 4,4% ВВП [Електронний ресурс]. Режим доступу:

http://espreso.tv/news/2015/12/07/
tilky_na_obslugovuvannya_borgiv_ukrayina_v_2016_roci_vytratyt_4_4_vvp_yaresko

5. Рибалко Н.О. Фінансування бюджетного дефіциту України: шляхи вдосконалення. // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". — 2013. — № 2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1784

УДК 336.226.4

Подаков Є.С.,
к.е.н, доцент
Херсонський державний
аграрний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах інтеграційних процесів, які відбуваються в Україні, важливого значення набуває створення механізмів ефективного функціонування податкової політики країни. За допомогою податків відбувається забезпечення взаємовідносин держави з підприємствами, громадянами; контроль за розподілом та перерозподілом валового національного доходу. Для забезпечення економічного розвитку країни, добробуту населення необхідно створити ефективну податкову політику, яка б повною мірою відповідала вимогам нинішнього стану економіки, забезпечувала розвиток народного господарства країни і належним чином регулювала б економічні відносини між державою та населенням. В умовах запровадженої фінансової децентралізації від податкової політики, багато в чому, залежить економічний розвиток окремих регіонів і країни в цілому. Саме тому питання вдосконалення податкової політики залишається дуже актуальним.

Питаннями податкової політики займалися і займаються багато вчених і дослідників, а саме: Артеменко Ю.А., Василевська Г.В., Голишевська Л.В., Мельник П.В., Процьків А.Р., Тарангул Л.Л. та інші. Але напрямки вдосконалення податкової політики України потребують подальшого вивчення і аналізу.

Податкова політика держави впливає на податкову систему, яка представлена широким колом податків і зборів різної спрямованості, а також принципами і методами їх стягнення. Податкова система України є досить молодою і тому існують деякі недоліки в функціонуванні податкової системи і податкової політики, які значною мірою впливають на економічну ситуацію у країні. Стратегія проведення податкової політики в Україні повинна спиратись на ґрунтовну теоретичну базу, максимально враховувати відмінність перехідного стану економіки держави. Якщо податки економічно не обґрунтовані, то вони пригнічують і розвиток підприємств, і стимули до праці та спричиняють несправедливий перерозподіл доходів між соціальними групами. Держава за рахунок налагодженої податкової політики здатна вирішуватися ряд задач, а саме: стабілізація економіки країни, забезпечення зайнятості населення, створення сприятливого клімату для залучення інвестицій, розвиток соціальної інфраструктури регіонів і країни в цілому. Ефективність податкової політики країни визначається надходженням податків до державного бюджету України.

Згідно проведених досліджень можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу від всіх податкових надходжень має податок на додану вартість (ПДВ). Це говорить про те, що ПДВ є головним джерелом формування бюджету. Але в останні роки знизилася його фіскальна ефективність, з’явилися труднощі в адмініструванні цього податку. На думку міжнародних експертів, Україна посідає одне з найгірших місць за простотою сплати податків, а саме 181-ше місце серед 183 країн світу. Запроваджена в 2015 році податкова реформа (зменшення кількості податків) не вирішила певної кількості проблем в оподаткуванні. Все це говорить про те, що податкова політика України має

ряд недоліків, а саме: 1) значна складність та суперечливість податкової політики; 2) структура податків не є оптимальною; 3) однією з особливостей системи оподаткування України є великий перелік податкових пільг; 4) податки в Україні виконують переважно фіскальну функцію; 5) складна, неоднорідна та нестабільна нормативно-правова база оподаткування, а також неузгодженість та суперечливість окремих законодавчих норм; 6) витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння; 7) зростання податкового «тягаря» та заплутаність податкового законодавства сприяє ухиленню від оподаткування та розширенню тіньового сектора економіки; 8) непрозорість податкового регулювання; 9) Діяльність Міністерства Фінансів, Державної фіскальної служби, Держмитслужби щодо реалізації державної податкової політики є недостатньо узгодженою і ефективною внаслідок недосконалого правового регулювання їх взаємовідносин; 10) корумпованість і каральний зміст податкових відносин. Дані недоліки призводять до значних проблем, які впливають на економічну ситуацію в країні, а також на благополуччя населення. Тому необхідно розробити основні напрямки реформування податкової політики України. Метою реформування податкової політики України є зміна податкової системи для забезпечення стабілізації економіки і насамперед матеріального виробництва, підвищення його ефективності й на цій основі забезпечення доходів державного бюджету та забезпечення соціально-культурного розвитку держави. Серед вагомих пріоритетів реформування податкової сфери в Україні визначено удосконалення середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом, формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов’язань. Основними напрямками реформування податкової політики України є: 1. Удосконалення законодавства у сфері оподаткування, а саме корегування Податкового Кодексу України; 2. Покращення системи адміністрування податків та зборів. 3. Зміна ставок податків і зборів, а також приведення структури податків до оптимальної. 4. Забезпечення рівномірного

податкового навантаження серед всіх платників податків. 5. Збільшення податкової бази із значної кількості ефективних податків. 6. Зменшення податкових витрат. Реформування податкової політики країни дозволить покращити відносини підприємств, громадян країни з державою і значною мірою вплине на економічну і соціальну ситуацію у країні.

Таким чином, можна зробити висновок, що сучасний стан податкової політики України потребує значних реформ. Адже, податкова політика виступає як засіб регулювання макроекономічних процесів. І від ефективності функціонування даної політики залежить економічна ситуація країни в цілому. Реформування податкової політики є найбільш важливою проблемою на сучасному етапі розвитку країни. Необхідність реформування податкової політики країни пов'язана з тим, що порушуються всі принципи і механізмі її функціонування.

Список використаних джерел

1. Артеменко Ю.А., Вертелецька Я.Ю. Проблеми реформування податкової системи України / Ю.А. Артеменко // Економіка і регіон. – 2012. – №2(17). – С. 119-121.

2. Василевська Г.В. Податкова політика у регулюванні економічного зростання / Г.В. Василевська // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 39-43.

3. Голишевська Л.В., Швець А.Г. Сучасний стан податкової політики: проблеми і шляхи їх розв'язку [Електронний ресурс]: стаття / Л.В. Голишевська, А.Г. Швець. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58997.doc.htm

4. Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Воронова Л. К. Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду: зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу, 5 жовтня 2012 року. – К.: Алерта, 2012. – 162 с.

5. Процьків А.Р., Томнюк Т.Л. Сучасний стан податкової системи України: проблеми і шляхи їх розв'язку [Електронний ресурс]: стаття / А.Р.

Процьків, Т.Л. Томнюк. – Режим доступу: http://intkonf.org/protskiv-ar-kentomnyuk-tlsuchasniy-stan-podatkovoyi-sistemi-ukrayini-problemi-i-shlyahi-yih-rozvyazku/

6. Подаков Є.С. Шляхи удосконалення оподаткування сільськогосподарських товаровиробників/ Є.С. Подаков // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. Вип.91 – Херсон: Грінь Д.С., 2015. – С. 307- 312.

УДК 334.73

Рунчева Н.В.,

к.е.н.,доцент,

доцент кафедри обліку і фінансів

Бердянського університету менеджменту і бізнесу

АНАЛІЗ КРЕДИТУВАННЯ АГРОХОЛДИНГІВ В УКРАЇНІ

Загострення політичної ситуації в 2014 р. привело до дестабілізації української економіки, що послужило джерелом різких стрибків обмінного курсу і девальвації гривни, створилася ситуація з нестачею коштів для фінансування, великим дефіцитом державного бюджету, та значним подорожчанням виробничих ресурсів для ведення аграрного бізнесу.

Динаміка аграрних бюджетів свідчить про зниження рівня державної підтримки аграрного сектору (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл аграрних бюджетів, млн. грн.

Стаття	2009	2010	2011	2012	2013	Доля у 2013 р.
Пряма підтримка	2010	2158	3982	2864	847	10%
Освіта і наука	2379	2654	2927	856	3270	39%
Управління	651	654	1081	1682	1409	17%
Якість і безпека	1128	1270	1803	1963	2266	27%

Розвиток сільських територій	68	135	65	226	44	1%
Продовольча безпека	78	2442	465	766	500	6%
Інше	52	302	146	274	77	1%
Всього	6365	9615	10469	8631	8414	100%

Джерело: складено автором за даними [1]

Зниження 2009-2010 рр. є в певній мірі наслідками кризи, після яких в 2011 р. відбувся незначний ріст, але тенденція зниження далі знову продовжилася (бюджет 2013 р. всього 10 %). При цьому рівень прямої підтримки за період 2009-2013 рр. знизився в 2,5 рази. Бюджет 2013 р. вже не передбачав фінансування здешевлення кредитів, ставки за якими до того ж зросли. В умовах, що склалися сьогодні в Україні, аграріям не слід розраховувати на державну підтримку в найближчій перспективі.

За різними оцінками загальна потреба сільськогосподарської галузі у кредитуванні становить від 90 до 250 млрд. грн., з них щорічна потреба в оборотних коштах — 8-10 млрд. грн., решта коштів потрібна на оновлення основних фондів [2]. Проте реальний стан кредитування не в повній мірі задовольняє потреби аграрного сектору в коштах.

Структура видання кредитів за видами валют показує, що приблизно 30 відсотків кредитів надано у валюті. Це ще більш погіршує положення аграріїв, котрим прийдеться віддавати отримані раніше кредити за кредитною ставкою у доларах за курсом п’ять в три-чотири рази за вищою ставкою.

До того ж строк погашення до одного року лише у половини кредитів, 36 % кредитів аграрні підприємства повинні погасити протягом п’яти років, а 10 % – більше ніж через п’ять років [3].

Нестача фінансових коштів і скорочення обсягів депозитів з січня 2014 року призвели до зростання процентних ставок. Збільшення витрат аграріїв під час посівного періоду підвисило собівартість виробництва сільськогосподарської продукції. Крім того, підвищення кредитних ставок з одного боку, та скорочення обсягів банківського кредитування (або обмеження

чи повне припинення), обмежило доступ до фінансових коштів для аграрних підприємств. Погіршення ситуації протягом 2014 р. та ще більша дестабілізація банківської системи та курсу гривні на початок 2015 р. дає підстави прогнозувати, що посівна компанія 2015 р. буде відбуватися в ще більше несприятливій ситуації з фінансуванням аграрного сектору та збільшення обмеженості доступу аграрних підприємств до фінансових коштів.

За даними НБУ, усього на початок березня 2014 р. для посівної компанії видано 44267 млн. грн. кредитів підприємствам сільськогосподарської галузі [4]. Окрім спеціалізованих агрокредитів аграрії користуються звичайними кредитами на розвиток бізнесу, мікрокредитами, експрес-позиками для бізнесу, кредитами на поповнення обігових коштів і іншими позиками.

До середини літа 2014 року великих агрокредиторів із числа 25 лідерів ринку послуг залишилося семеро в гривні: три державні банки (Укрексімбанк, Ощадбанк, Укргазбанк), а також великі західні дочки: CréditAgricole, UniCreditBank, Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк. У двох головних інвалютах кредитує п'ять з семи цих банків (окрім двох останніх установ), крім того, Укргазбанк працює з євро, але не з доларами. Серед менших агрокредиторів слід відмітити незмінні пропозиції ПроКредит Банку, банка "Київська Русь" і Еврогазбанку.

Як свідчать дані, до 20% реальних річних в гривні теоретично кредитують лише Укргазбанк, Київська Русь, (за "пріоритетними напрямами" сільського господарства), ПроКредит Банк. У діапазоні 20%-22% реальних річних працюють, окрім вказаних в попередній пропозиції установ, тільки Ощадбанк і Райффайзен Банк Аваль.

У сфері коефіцієнта покриття обсягу кредиту вартістю запоруки вигідні заставні кредитні пропозиції серед вивчених банків розподілилися так:

- вище ціни запоруки – агрокредити видає ПроКредит Банк;

- до 85% ціни запоруки – агрокредити Укрексімбанку на купівлю сільгосптехніки;

- до 80% ціни запоруки – Укргазбанк, Еврогазбанк, Всеукраїнський Банк Розвитку, Райффайзен Банк Аваль.

Інші вимоги за авансами коливаються в діапазоні 50%-70% від заставної вартості (або потрібен аванс 30%-50%).

Окрім цього, кредити на розвиток бізнесу видає ряд менших банків (сортування – за мінімальною гривневою реальною ставкою):

- Київська Русь – до 3 років, за пріоритетними напрямами агропрому 18% річних в гривні (по інших – 25% річних) при одноразовій комісії 0,1%, аванс 30%-40% (до 60%-70 ціни запоруки);

- ПроКредит Банк – кредит на агротехніку без запоруки або з авансом 10%-30% під 19,5% річних в гривні (і 8,5% річних в доларах і євро) при одноразовій комісії 1%, терміни – до десяти років. Кредит на поповнення обігових (до 3 років) або основних коштів (до 10 років), запорукою необхідно покрити 70% обсягу кредиту, ставки – ті ж.

- ВБР – техніка з авансом 20% строком до п'яти років або поповнення обігових коштів до 50% ціни запоруки строком до року, під 22,79% - 24,29% реальних річних в гривні і 13,61%-14,81% реальних річних в доларах;

- КСГ Банк – термін до трьох років, аванс 30%. Ставка в гривні 28% річних, одноразових і щомісячних комісій немає;

- Еврогазбанк – терміном до п'яти років, 20%-35% ціни запоруки, тільки гривна, реальні ставки 27,59%-29,07% річних [5].

Отже, останніми роками банківське кредитування було найпоширенішим і доступнішим, але не завжди найдешевшим способом залучення фінансування корпоративним сектором в аграрну сферу. Кількість банків, які кредитували аграріїв, обчислювалося десятками, серед яких близько п'яти-восьми банків мали довгострокову стратегію в цьому бізнесі, але на сьогодні в цій сфері активними залишилося не більше п’яти банків.

Список використаних джерел

1. Складено за статтями витрат Державних бюджетів України за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.uazakon.com/documents/date_8n/pg_gfnnxq.htm

2. За даними IFC. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу **:**http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home

3. Агробізнес України: інфографічний довідник. – К.: TOP LEAD, LATIFUNDIST MEDIA. – С. 42. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Multilingual_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Home_RU

4. Ведение аграрного бизнеса в Украине. – К.: УКАБ, 2014. – С.28. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucab.ua/ua/ukab_proponue/vedennya_agrobiznesu_v_ukraini

5. Статистичний бюлетень НБУ. – 2014. – лютий. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

УДК 336.14

Сіташ Т.Д.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

Бігун М.Я.,

здобувач вищої освіти

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Євроінтеграційна ідея з кожним роком набуває все більшої підтримки в українському суспільстві. Євроінтеграція є пріоритетним напрямом

внутрішньої політики України. Зараз у світовій економіці відбувається інтенсивна системна переорієнтація, в цих умовах для України важливе значення має розробка та реалізація фінансової стратегії модернізації економіки, яка б забезпечувала добробут громадян та гідні позиції країни на світовій арені.

Досвід інтеграційних процесів у Європі свідчить, що найбільш актуальним є завдання гармонізації податкових систем, що охоплює питання координації національних податкових політик, наближення рівня оподаткування, уніфікації бази оподаткування, переліку основних податків та податкових пільг.

Для усунення недоліків, що існують в податковій системі України, першим кроком необхідно привести законодавчу базу відповідно до європейських директив та принципів. Формування нової бюджетної системи в Україні почалося з набуття незалежності, проте й досі не вдалося відійти від моделі централізації бюджетних ресурсів і повноважень в органах центральної влади, про що свідчить аналіз показників співвідношення доходів державного та місцевого бюджетів [1, с. 34].

На сучасному етапі розвитку наявна система оподаткування є стримуючим фактором розвитку економіки країни. Тому необхідно вдосконалювати податкові взаємовідносини. Але в той же час дискусійними є напрями та методи їх проведення. Саме для цього розроблялась податкова політика та її принципи, прийнято багато заходів у частині модернізації контролюючих органів для перетворення їх в орган демократичного державного управління. Однією з умов податкової реформи вважалося узгодження діяльності державної фіскальної служби з Податковим кодексом та вимогами Європейського Союзу.

В Україні питання бюджетної децентралізації є особливо актуальним, враховуючи євроінтеграційний напрям розвитку. Водночас взаємодія бюджетів різних рівнів має враховувати вплив ринкових умов господарювання на умови їх формування, а також сприяти позитивній динаміці соціально-економічної

ситуації в регіонах.

Удосконалення міжбюджетних відносин неможливе без передачі основних функцій бюджетно-фінансового управління на нижчі рівні, що дозволить не лише контролювати виконання місцевих бюджетів, а й брати безпосередню участь у їх прогнозуванні та плануванні, а також в організації бюджетного процесу на місцях. Це дасть змогу забезпечити ефективне використання бюджетних коштів в умовах дефіциту фінансових ресурсів шляхом визначення пріоритетних напрямів витрат коштів на місцях, а також сприятиме поліпшенню умов життя населення [2, с. 420].

Для стабілізації економіки в Україні об'єктивно необхідного значення набувають питання реалізації дієвої стабілізаційної фінансової політики держави, ключовою метою якої є забезпечення оптимального перерозподілу фінансових ресурсів з метою мінімізації впливу кризових явищ на національну економіку, зокрема, підтримка її фінансово безпечних параметрів функціонування та сприяння додержання існуючого рівня її розвитку.

Основними напрямками реформування податкової системи України є: створення якісної податкової системи, яка дозволить забезпечити сприятливі умови для ведення бізнесу, здійснення інвестицій та збільшення сукупних податкових надходжень до усіх рівнів бюджетів. Збільшення державного бюджету не повинне залежати від рівня податкового навантаження. Зростання податкових надходжень має забезпечуватись за рахунок прискорення оборотності капіталу і підвищення ділової активності суб'єктів господарювання.

Практика Євросоюзу свідчить про переважання прямих податків над непрямими, тому можна запозичити цю практику співвідношення прямих і непрямих податків, що змістить податкове навантаження з виробництва на споживання, а також на ресурсні та екологічні платежі. Таке реформування необхідно впроваджувати поступово, кожен його етап повинен розширювати гармонізацію податкової політики України та вести до наступних дій [3, с. 30].

Вітчизняна система оподаткування має суто фіскальний характер, а

політика уряду жодним чином не стимулює виробництво, інновації та інвестування в реальний сектор економіки [4]. В Україні для переходу до стимулювальної бюджетної політики потрібно вирішити два завдання – збільшити бюджетні доходи і знизити податкове навантаження до рівня, що сприяє зростанню виробництва. Використання неадекватної фіскальної політики або чітка орієнтація на зарубіжний досвід може призвести до негативних наслідків.

Саме тому в державі потрібно запровадити практику наукових досліджень у сфері фіскальної політики, оскільки тільки податкова і бюджетна політики, що проводяться відповідно до соціально-економічних умов, що склалися в Україні, приведуть до позитивних результатів, які дадуть змогу досягнути стійкого економічного зростання і конкурентоспроможності національної економіки. Недоліки наявної системи оподаткування негативно впливають на діяльність підприємств. Таке середовище посилює слабкі сторони підприємств, а існування несприятливих умов, які викликані дією факторів системи оподаткування, часто є однією з головних причин фінансових криз та банкрутства підприємств, що не сприяє проведенню ефективних соціальних перетворень у суспільстві.

Отже, можна зробити висновок, що успішний розвиток процесу становлення місцевих фінансів в Україні можливий лише за умови проведення в державі широкомасштабної адміністративної реформи, результатом якої має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого самоврядування, перебудова неефективних фінансово-бюджетної та податкової систем країни.

Фінансова та бюджетно-податкова системи України, тільки тоді стануть ефективними, коли в їхньому складі, поряд із державними фінансами, чільне місце буде належати місцевим фінансам як самостійному інституту.

Список використаних джерел

1. Білецька Г.М. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії: [монографія] / Білецька Г.М., Кармаліта М.В. Куц М.О. та ін. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.

2. Machova Z. Do taxes matter for long-run growth? Still an actual problem of fiscal policy / Z. Machova, I. Kotlan // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7. – P. 418-428.

3. Васильчук С.С. До проблеми характеристики видів непрямих податків в Україні / С.С. Васильчук // Науковий вісник Херсонського державного університету, 2014. – № 4. – Т. 2. – С. 29–33.

4. Сологуб О.В. Гармонізація непрямого оподаткування на етапі євроінтеграційних процесів / О.В. Сологуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pap.in.ua/4_2013/73.pdf.

5. Колісник О. Фіскальна консолідація в системі антикризових заходів макроекономічного регулювання / О. Колісник, О. Пруський // Світ фінансів. – 2010. – № 7(107). – С. 53–59.

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Секція 2
Фінансові інновації в банківській та страховій системах у контексті взаємодії держави та бізнесу

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький

УДК 336.73

Антонюк О.І.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного

торговельно-економічного інституту

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

В період трансформаційних перетворень економічної системи України одним з основних завдань банківської системи є створення сприятливих умов для безперервного відтворювального процесу, перш за все шляхом задоволення потреби суб'єктів господарювання в позичковому капіталі. Особливої актуальності ця проблема набуває, оскільки в сучасних умовах система банківського кредитування не повністю задовольняє потреби економіки: істотно проявляє себе дефіцит позичкового капіталу, що зумовлено низькими доходами домогосподарств, недостатньою ефективністю економіки, відпливом капіталу за кордон, наявністю значних «тіньових» коштів поза банківською системою [4, с. 232-233].

Зокрема, постає питання пошуку нових напрямків розвитку ринку банківських кредитів в умовах політичної та економічної нестабільності. Тому, враховуючи динамічний розвиток світової та вітчизняної економіки, розвитку фінансових ринків, дана тема потребує подальших вивчень та узагальнень.

У ринковій економіці роль кредиту найбільшою мірою проявляється у оптимізації пропорцій суспільного відтворення. Таким чином, за допомогою кредитного механізму досягається саморегуляція економічної системи, вирівнюється норма прибутку по різних галузях народного господарства тощо. Кредит сприяє концентрації та централізації капіталу. Надзвичайно важливою роль кредиту є у забезпеченні науково-технічного прогресу та обслуговуванні інноваційного процесу. Кредит є важливим джерелом фінансування

капітальних вкладень і відіграє дуже важливу роль у процесі розширеного відтворення [2, с. 30].

Очевидно, що на сучасному етапі економічного розвитку одним з важливих шляхів виходу України з кризового стану займає удосконалення та подальший розвиток банківського кредитування. Підвищення ефективності банківського сектору країни - одна з актуальних, гострих і складних проблем, яка існує на сьогоднішній день. Адже в умовах сьогодення банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування, що є безумовним наслідком економічних та політичних процесів, які похитнули економіку не тільки нашої держави [1, с. 163-173.]. Клієнти банків втратили довіру до банківського сектору. Це спричинило за собою один зі найбільш значущих відтоків коштів з депозитів фізичних осіб у банківській системі за останнє десятиліття. Загальний обсяг депозитів в українських банках за січень-грудень 2014 року знизився на 13,7% у національній валюті - до 364,5 млрд. грн., і на 37,2% в іноземній валюті - до 19,4 млрд. дол. [7]. Важливим аргументом також стала і девальвація національної валюти, яка за останній рік знецінилась більш, ніж на 50% [6, с. 107–115]. Доступність кредитів для суб'єктів господарювання зменшилася під впливом песимістичних очікувань банків щодо макроекономічних показників (інфляції, обмінного курсу, загальної економічної активності, розвитку галузі/окремих підприємств) та можливих ризиків кредитної застави: різке подорожчання кредитних ресурсів на міжбанківському ринку з початку лютого 2015 р. спричинило до зростання середньозваженої денної ставки за кредитами комерційних банків до 20,6% [7].

Таким чином, на ринок банківського кредитування в Україні істотно вплинули політична та економічна кризи. Через це деякі банки майже повністю припинили кредитування, маючи сумніви у довгостроковій платоспроможності потенційних позичальників. Водночас переважна більшість банків України достатньо активно кредитувала фізичних осіб на споживчі потреби (табл. 1).

Як свідчать наведені дані, обсяги виданих кредитів на початок 2015 р. порівняно з початком 2011 р. зросли більш як на 33%, що становить 251 850,0

млн. грн. Серед них за цей же період найбільшими темпами зростали кредити суб'єктам господарювання (на 57,9 %), водночас обсяги кредитів фізичним особам зменшилися як в абсолютному вираженні, так і за часткою в загальному обсязі банківських кредитів, тобто із 33% на кінець 2010 р. до 20 % - на 01.01. 2015 р.

Таблиця 1

Кредити, надані банками України у 2010-2014 рр., млн. грн.

Показники	**01.01.2011**	**01.01.2012**	**01.01.2013**	**01.01.2014**	**01.01.2015**	**Темп приросту, 2014/2010, %**
Кредити надані	755 030	825 320	815 327	911 402	1 006 358	33,3
в тому числі:						
кредити, що надані суб`єктам господарювання, із них:	508 288	580 907	609 202	698 777	802 582	57,9
короткострокові	213 481	243 981	255 865	293 486	342 610	60,5
довгострокові	294 807	336 926	353 337	405 291	459 972	56,0
частка кредитів суб`єктам господарювання у загальному обсязі наданих кредитів, %	67	70	75	77	80	18,5
кредити, надані фізичним особам, із них:	186 540	174 650	161 775	167 773	179 040	-4,0
короткострокові	156 694	153 692	134 273	142 607	155 765	-0,6
довгострокові	29 846	20 958	27 502	25 166	23 275	-22,0
частка кредитів фізичним особам у загальному обсязі наданих кредитів, %	33	30	25	23	20	-38,0

Джерело: складено автором за даними [7]

Очевидно, кредитна діяльність банків є ключовим елементом впливу на розвиток реального сектору економіки. Тому важливо насамперед визначити показники, які характеризують масштабність використання банківського кредитування на мікрорівні[3].

Аналіз банківського кредитування свідчить, що постійно вдосконалюються його методи та механізми, що є важливою передумовою економічного зростання в Україні. Та, щоб розвиток економіки мав інноваційну спрямованість цього замало, необхідно створювати такі умови, за яких би

відбувалося зростання довгострокових кредитів, які б спрямовувалися не в поточну, а в інвестиційну діяльність. Вважаємо, що для стабільної та безперебійної діяльності банківського сектору, перш за все, необхідно удосконалити організаційний та фінансово-економічний механізм банківської системи України, збільшити обсяги банківських кредитів та вдосконалити бізнес-планування фінансової та операційної діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Буднік І. О. Проблеми залучення банківських кредитів підприємствами реального сектору економіки в період кризи / І. О. Будник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 163-173.

2. Вовчак О. Д. Кредит в системі макроекономічної рівноваги / О. Д. Вовчак, М. П. Могильницька, М. І. Хмелярчук // Вісник Національного банку України. – 2011. – №2. – С. 28 – 33.

3. Глущенко С.В. Зниження ризиків фінансово-кредитної діяльності: досвід для України [Електронний ресурс] / С.В.Глущенко. – Режим доступу: http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/handle/123456789/679.

4. Гуцал І. С. Участь банків у забезпеченні регіональної інноваційно-інвестиційної стратегії [Текст] / І. С. Гуцал // Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України : монографія / В. Г. Дем'янишин, І. С. Гуцал, О. П. Кириленко, Т. О. Кізима ; за ред. В. Г. Дем'янишина. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 231-238.

5. Жукова Н.К. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні / Н.К. Жукова, Н.В. Зражевська // Економічний часопис – XXI. – 2011. - № 5-6. - С. 54-57.

6. Кузнєцова Л. В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектора економіки України / Л. В. Кузнєцова // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 107–115.

7. Офіційна статистична інформація Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

УДК 330.322

Антошкін В.К.,

к.е.н.,доцент,

доцент кафедри обліку і фінансів

Бердянського університету менеджменту і бізнесу

ЗАГРОЗИ ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Дослідники відзначають одну особливу рису, яка виражається в існуванні цілого ряду перешкод, які супроводжують інноваційний процес. Вважається, що найбільш серйозним є неприйняття суспільством новизни інституційного характеру, що сприймаються як нав'язані «зверху», без урахування реальних умов в регіоні. Відкритий або прихований опір інноваціям в таких випадках може викликати наслідки для всієї соціально-економічної системи, призводячи до зниження її стійкості, потенціалу розвитку, конкурентоспроможності [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, **Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Існування ланцюжка «інновації - інноваційна безпека» можна описати у вигляді якогось процесу, результат якого буде змінюватися, реагуючи на умови (рис. 1).

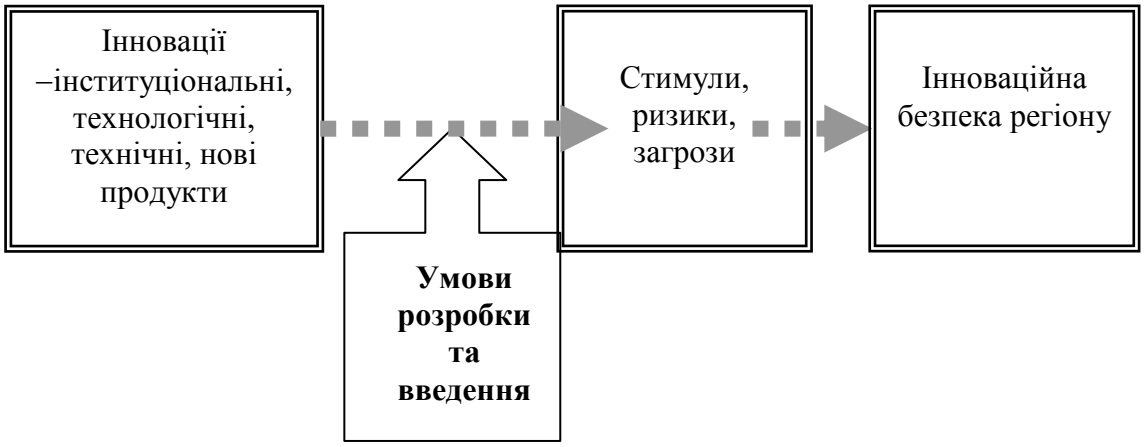


Рис. 1. Ланцюжок продукування інноваційної безпеки з інновацій

Джерело: складено автором

Нами складено перелік найбільш істотних загроз інноваційній сфері регіонів України:

− низька інвестиційна привабливість економіки через вкрай високий рівень корупції;

− відтік капіталу з реального сектору в банківський сектор економіки і інші сектори з меншими ризиками і меншими строками окупності;

− руйнування кооперативних зв'язків, що утворюють технологічні ланцюги, в тому числі на прикордонних територіях;

− розірваність взаємозв'язків між науковими, дослідними і освітніми центрами і реальним виробництвом;

− деформована структура промислового виробництва, неготовність до впровадження інновацій через нестачу фінансів, кадрів, застарілих основних фондів;

− сировинна спрямованість і тінізація економіки;

− високий ступінь дивергенції промислових сфер регіонів;

− недосконалість національних та регіональних інститутів;

− відсутність сучасних методів оцінки інтелектуальної власності і недостатній розвиток відповідного ринку.

Крім зазначених загроз, необхідно відзначити, що освіта і наука поступово втрачають свої позиції, що природно створює перешкоди для інноваційного розвитку.

На теперішній час вже усталилася думка, що успішна економічна діяльність завжди заснована на забезпеченні конкурентоспроможності розглянутого об'єкта. У свою чергу, посилення позицій у боротьбі за конкурентоспроможність прямо залежить від інновацій. У наукових роботах з'явився новий термін – «інноваційна конкурентоспроможність», яка додатково підкреслює роль інновацій. Інноваційність є неписаним законом конкуренції, властивим ринковій економіці; ринок без конкуренції перестає існувати, а економіка приречена на стагнацію. Для стійкого і прогресивного розвитку

необхідний інноваційний підхід, який дасть економіці додатковий імпульс і прискорення, а також забезпечить інноваційну безпеку. Незаперечно, що саме конкурентоспроможність є основою забезпечення СЕБ території. З цих побудов логічно випливає, що регіон з достатнім рівнем забезпечення СЕБ має всі умови для постійного, сталого розвитку та економічного зростання.

Виявлення та аналіз стимуляторів і дестимуляторів інноваційної активності, пошук умов, які є запорукою досягнення високого і стійкого рівня розвитку регіону і виявлення зв'язків «інновації – конкурентоспроможність – соціально-економічна безпека», особливостей, а також ризиків, характерних для цього процесу, є основними підходами до вивчення питань інноваційної безпеки території в сучасних умовах. У той же час розвиток економіки регіону потребує таких механізмів та інструментів, які могли б сприяти успішній інноваційній (та інвестиційній) діяльності завдяки державній та регіональній систем податків, кредитів, тарифів, встановлених митних зборів та інших методів державної підтримки. Тому так необхідно враховувати всі умови, в яких протікає інноваційний процес, його позитивні та негативні сторони, здатні змінювати його результати.

Список використаних джерел

1. Мингалёва Ж.А. Устойчивое развитие региона: инновации, экономическая безопасность, конкурентоспособность / Ж. А. Мингалёва, Г. А. Гершанок // Экономика региона. – 2012. – №3. – С. 68 – 76.

2. Полунина Ж. А. Управление инновациями в условиях нового качества экономического роста: дисс…канд. экон. наук, Белгород, БГУ им. В.Г. Шухова, 2009. – 169 с.

УДК 336.226

Боровик П.Н.,

к. э. н., доцент,

доцент кафедры финансов и кредита

Уманского национального университета садоводства,

Стригун В.В.,

студентка

Уманского национального университета садоводства

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Анализ деятельности Пенсионного фонда Украины свидетельствует об остром дефиците собственных поступлений его бюджета. Именно поэтому в Украине с целью решения данной проблемы формируется резерв средств Пенсионного фонда, ресурсы которого используются для обеспечение своевременного и в полном объеме финансирования выплаты пенсий и предоставления социальных услуг. При этом, размер такого резерва соответствует месячной потребности средств на указанные цели.

Кроме этого Пенсионный фонд инвестирует средства такого резерва и использует при необходимости как сам резерв так и доходы от его инвестирования на покрытие дефицита бюджета фонда. Наряду с этим, следует отметить, что на протяжении всего анализируемого периода бюджет Пенсионного фонда Украины в исследуемом районе вообще не получал на копейки средств на выплату пенсий за счет такого резерва. Кроме того, доходы от инвестирования свободных средств Пенсионного фонда Украины за весь период его функционирования не были достаточными для покрытия дефицита его средств.

Поэтому, единственным реальным источником погашения как дефицита так и кассовых разрывов бюджета Пенсионного фонда сейчас являются ассигнования из государственного бюджета. При этом, результаты исследований отечественных ученых показывают, что аналогичная ситуация с мобилизацией собственных доходов бюджетов остальных отечественных государственных целевых фондов, которые, хотя и в меньшей степени, как

Пенсионный фонд Украины, но тоже обеспечивают выполнение своих задач и функций не только за счет собственных источников поступлений, но и частично за счет средств, поступающих в их бюджеты из государственной казны [1; 2].

В то же время, в последние годы финансово-экономический кризис требует пересмотра направлений использования бюджетных ресурсов и повышения уровня самодостаточности бюджетов как Пенсионного фонда Украины, так и других государственных целевых фондов, функционирующих в сфере социального страхования и социального обеспечения граждан.

С 2016 года, с целью уменьшения теневого оборота в экономике, ставка единого социального взноса для работодателей в большинстве случаев составляет 22 %, а наемные рабочие вообще освобождены от его уплаты. Законом Украины «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование» в редакции этого нормативно-правового акта 2016 г. также предусмотрено, что если наемный рабочий имеет статус инвалида, то его доходы облагаются единым социальным взносом с применением ставки 8,41 %. Кроме этого, в 2016 г. максимальный размер базы начисления единого социального взноса увеличен до 25 прожиточных минимумов для трудоспособных лиц [3].

Стоит также отметить, что до конца 2015 г. суммы единого социального взноса, уплаченные его плательщиками и аккумулированные на специальных счетах Пенсионного фонда, перераспределялись на счета фондов общеобязательного государственного социально-пенсионного страхования в соответствии с установленными законом пропорциями распределения, что зависели от класса профессионального риска производства, устанавливаемом в зависимости от вида деятельности предприятия. При этом таких классов было 67, что существенно усложняло сам процесс распределения средств и создавало путаницу в расчетах между фондами.

В 2016 г. существенно упрощен порядок распределения уплаченных сумм единого социального взноса между государственными целевыми фондами, что

функционируют в сфере социально-пенсионного обеспечения граждан. Нынче общая сумма единого социального взноса распределяется между общегосударственными социально-пенсионными фондами в следующих пропорциях: в Фонд государственного социального страхования на случай безработицы – 7,2 %; в Фонд государственного социального страхования от временной потери трудоспособности – 7,7 %; в Фонд государственного социального страхования от несчастных случаев на производстве – 6,5 %; в Пенсионный фонд Украины – 78,6 %.

Таким образом, механизм начисления, уплати и распределения сумм единого социального взноса со времени его введения существенно трансформировался. При этом, заданиями для его реформирования были упрощение механизмов уплаты и распределения а также повышение уровня самодостаточности бюджетов государственных социально-пенсионных фондов, что функционируют в Украине. Соглашаясь с тем, что в целом позиции анализируемого нами в этом исследовании нормативно-правового акта в сфере социально-пенсионного страхования и обеспечения [3], несколько сократят уровень дефицита бюджета отечественных социально-пенсионных фондов, отметим, что некоторые из законодательных новаций, которые определены перечисленными законами, по нашему убеждению, не дадут ожидаемых результатов.

В частности, в период после снижения ставки единого социального взноса в 2016 г. и освобождения наемных рабочих от его уплаты, до того времени, пока существенно не снизится уровень теневых оборотов в экономике, нельзя ждать надлежащего сбалансирования уровней доходов и расходов бюджетов украинских социально-пенсионных фондов.

Поэтому проблема надлежащего формирования доходной базы социально-пенсионных фондов для Украины остается актуальной. С целью ее решения во времена финансовой нестабильности важнейшей задачей для государства является разработка практических мер, которые бы позволили хотя бы частично сбалансировать доходы и расходы бюджетов Пенсионного фонда

Украины и других государственных целевых фондов, функционирующих в сфере социального страхования и социального обеспечения граждан.

Поэтому, реальным шагом на пути увеличения доходов бюджетов отечественных социально-пенсионных фондов может быть расширение базы изымания единого социального взноса за счет отдельных расходов граждан на приобретение элитного жилья, иностранных туристических путевок, авиабилетов, а в ближайшем будущем – билетов на космические путешествия.

Список использованных источников

1. Либанова Э. М. Модель финансового обеспечения общеобязательного государственного пенсионного страхования. / Э.М. Либанова – [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: // http://www.padko.kiev.ua.

2. Малеваный М. И. Состояние и проблемы финансового обеспечения системы пенсионного страхования Украины [Текст] / М. И. Малеваный // Учет и финансы – 2014 – № 1 (63). – С. 89-95.

3. О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые законодательные акты Украины относительно обеспечения сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году: Закон Украины от 24 декабря 2015 № 909-VIII. [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19.

УДК 368.025.6(100):338.431

Васильців Т. Г.,

д.е.н., професор,

завідувач кафедри фінансів, кредиту та страхування

Львівської комерційної академії

Бойко В. В.,

к.е.н., доцент,

докторант Національного інституту стратегічних досліджень

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Умови підвищеної нестабільності оточуючого середовища дестабілізують процеси забезпечення економічної безпеки на всіх ієрархічних рівнях національної економіки. Це спонукає до пошуку адекватних інструментів і засобів мінімізації ризиків, як в просторово-регіональному, так і галузево-секторальному вимірах. Структурною складовою процесу забезпечення економічної безпеки є страхування потенційних ризиків. Доцільність використання такого інструменту управління безпекою в аграрній сфері, поряд з чинником традиційного ризику, характерного для ведення будь-якого виду господарської діяльності, обґрунтовується також такими галузевими особливостями, як надмірною залежністю від природно-кліматичних умов, впливом фактору сезонності та недостатнім рівнем ліквідності.

Найбільш розвиненим серед країн-членів Європейського Союзу є сектор агрострахування в Іспанії, масштаби якого поступаються лише США та Канаді. Фундаментальними принципами страхування ризиків в цій країні є такі: виключно добровільні засади суб'єктів отримання страхових послуг; збалансоване поєднання приватного та державного капіталу при формуванні страхових фондів; можливість укладання як індивідуального, так і колективного формату договору. Форма державної підтримки зводиться до 1) надання субсидій одночасно двом сторонам страхових відносин (фермерам і страховим компаніям); 2) стимулювання розвитку сільськогосподарських товариств надання взаємної допомоги; 3) надання інформаційно-технічної підтримки діяльності страхових компаній; 4) стратегічного планування обсягів і галузевих сегментів надання страхових послуг [1].

У Канаді страхування ризиків в аграрній сфері чітко структуризовані в межах діючих спеціалізованих програм, серед яких доцільно виділити: 1) програма страхування врожаю – забезпечує захист сільськогосподарських виробників від збитків, що зумовлені природно-кліматичними чинниками (засуха, повінь, перезволоження, хвороби тощо). Страхова компенсація надається фермерам у формі гарантій під майбутній врожай. Максимальне покриття за цією програмою можливе до 80 % вартості прогнозованого

врожаю; 2) програма підтримки стабілізаційного фонду доходів – передбачає створення накопичувального довгострокового фонду сільськогосподарських виробників, що формується за рахунок приватного та державного капіталів, шляхом періодичного внесення грошових коштів на спеціалізований депозитний рахунок; 3) програма допомоги на випадок настання стихійного лиха – передбачає виплату страхових полісів внаслідок дії факторів, розвиток яких є непідконтрольним та слабо керованим. При цьому, 60 % коштів субсидується за рахунок федерального бюджету, а 40 % – регіонального. Програми включають декілька видів страхових продуктів, що підвищує рівень страхового покриття виробництва сільськогосподарської продукції та зменшує вартість страхової послуги [2, с. 24].

Система страхування аграрних ризиків у США базується на потужній державній підтримці. Федеральна корпорація страхування сільськогосподарських культур (Federal Crop Insurance Corporation) виконує функції регулятора на ринку, а саме: встановлює розмір страхових премій та субсидій, розробляє інноваційні страхові продукти, здійснює перерахунок страховикам грошових коштів, надання яких передбачено федеральним бюджетом, забезпечує додаткове страхове покриття фермерам у випадку виникнення форс-мажорних ситуацій. З метою реалізації прикладних засад державної політики в сфері аграрного страхування, при Міністерстві сільського господарства США створено Федеральне Агенство з управління ризиками (Risk Management Agency), до головних функцій якого входять контроль за діяльністю страхових компаній, забезпечення розподілу бюджетних субсидій між страховиками, моніторинг виконання та дотримання положень укладених контрактів. За рахунок бюджетних коштів здійснюється балансування фінансових ресурсів на ринку страхових послуг, шляхом виділення субсидій страхувальникам на часткову компенсацію страхової премії, відшкодування понесених адміністративних витрат, покриття понесених збитків у рамках страхових договорів за державними програмами [3, с. 20-21]. Характерною особливістю для систем агрострахування ризиків у США та Канаді є те, що

страхувальник має право сплатити страхову премію після фактичного збору врожаю. У випадку, коли фермер сплачує премію безпосередньо після укладання договору, то йому надається дисконт на страхову послугу: страховик при визначенні базової ставки премії враховує, що фермер вилучає з обороту грошові кошти. Тому ставки премій корегуються на величину очікуваного доходу. Це є особливо важливим при страхуванні озимих культур протягом циклу їх виробництва, тривалість якого коливається в межах 8-9 місяців [2, с. 26].

Загалом, на світовому ринку страхування аграрних ризиків сформувалося три моделі, серед яких: 1) американська (США, Канада) – передбачає масштабну участь держави в наданні страхових послуг, що забезпечує надійні гарантії виплати страхових платежів фермерам, однак, спричинює зайве адміністративне навантаження на державний бюджет; 2) класична європейська (Великобританія, Німеччина) – базується на мінімальному втручанні держави в процес страхування ризиків ведення сільського господарства, що обмежує масштаби розвитку ринку виключно ресурсними потужностями приватного капіталу; 3) змішана (Іспанія, Франція) – передбачає солідарну відповідальність у процесі покриття страхових ризиків з боку страхових компаній та держави [4, с. 49]. Змішана система агрострахування дозволяє найбільш ефективно мінімізувати ризики в процесі ведення сільського господарства, оскільки вона передбачає формування диверсифікованих джерел покриття страхових виплат, є гнучкою та легко адаптованою до зміни умов функціонування параметрів аграрної галузі, забезпечує узгодження державних і корпоративних інтересів на ринку страхових послуг.

Список використаних джерел

1. Клапів М. С. Зарубіжна практика застосування теорії ризику в страховому підприємництві / М. С. Клапів, І. С. Ткаченко // Фінанси України, 1997. – № 11. – С.103-111.

2. Александрова М. М. Закордонний досвід формування та розвитку систем страхування сільськогосподарських культур / М. М. Александрова // Міжнародний збірник наукових праць, 2011. – Випуск 2 (20). – С. 18-28.

3. Остапенко О. М. Удосконалення вітчизняної системи страхування аграріїв з урахуванням зарубіжного досвіду. [Електронний ресурс] / О. М. Остапенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5 (10). – С. 19-30. – Режим доступу: http://www.economics.opu.ua/files/archive/2013/n5.html.

4. Прокопчук О. Т. Особливості страхування аграрних ризиків у країнах світу / О. Т. Прокопчук, Ю. В. Уланич, В. П. Бечко // Актуальні проблеми економіки, 2014. – № 3 (153). – С. 46-53.

УДК 338.434:631.16

Грицина О.В.,
к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівського національного аграрного університету
Шолудько О.В.,
к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівського національного аграрного університету

АГРАРНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ЧИННИК СТАБІЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Сільське господарство України є одним з найбільш ризикових видів діяльності, оскільки функціонує в невизначених та нерегульованих природно-кліматичних умовах. Дієвим ринковим інструментом його пітримки та забезпечення фінансової стійкості господарств, а відтак – стабілізації аграрного виробництва в цілому, є страхування. За оцінками експертів, Україна належить до числа країн з найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей АПК [1]. В сьогоднішніх умовах сільське господарство внаслідок специфічних умов

виробництва від несприятливих обставин втрачає щорічно продукції на 1-1,5 млрд.грн., що становить близько 1,3-1,9 відсотка ВВП. При цьому питома вага сільськогосподарського сегменту страхового ринку не складає навіть 1 відсотка. Дослідження тенденції розвитку аграрного страхового ринку показало, що загальний обсяг страхових послуг є досить низьким. Так, протягом останніх років на 15 відсотків зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, на 4,4 відсотка зменшились валові страхові виплати, на 7 відсотків зменшився обсяг страхових резервів. Рівень охоплення агрострахування складає близько 5 відсотків і залишається надзвичайно низьким.

В цілому сільськогосподарське страхування проходить глибоку кризу, основними причинами якої є:

- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність більшості сільськогосподарських підприємств та дефіцит фінансових ресурсів;
- неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність рекомендаційних матеріалів на страховому ринку, прояви монополізму;
- інфляційні процеси, внаслідок яких здійснення довгострокових видів страхування в національній валюті неможливе;
- відсутність гарантій своєчасної та повної виплати страхових відшкодувань в зв'язку із відсутністю необхідних засобів у страхових компаній;
- недостатнє страхування реального ступеня ризику настання страхових випадків;
- неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку в сільському господарстві.

З метою покращення ситуації на аграрному страховому ринку України і, зокрема, в механізмі страхування врожаю сільськогосподарських культур, необхідно провести ряд заходів, реалізація яких значною мірою дасть можливість налагодити відносини між аграрним сектором та страховими компаніями. Зокрема, доцільно створити агропромислові страхові організації і

товариства взаємного страхування, побудовані на співпраці держави та приватного сектора.

Доцільно остаточно визначитись із обов'язковістю та добровільністю страхування врожаю сільськогосподарських культур, оскільки добровільна форма страхування для сільськогосподарських товаровиробників недержавної форми власності не створює умов для фінансової стабільності господарств.

З метою підтримки сільського господарства необхідно запровадити багаторизикове страхування врожаю сільськогосподарських культур. На першому етапі держава може створити власну спеціальну страхову компанію для здійснення багаторизикового страхування врожаю: його реалізації, оцінки ризиків та збитків.

Оскільки страхування посівів сільськогосподарських культур має свою специфіку і пов’язане з високим ступенем ризику для страховика, воно потребує формування великих резервних і статутних фондів. Тому, доцільним є організація на території областей (регіонів) великих перестрахувальних компаній, які спеціалізуватимуться на перестрахуванні сільськогосподарських ризиків і функціонуватимуть за рахунок коштів під гарантії місцевих і державного бюджетів.

Договори страхування врожаю сільськогосподарських культур доцільно укладати на строк не менше п’яти років. При цьому страхову вартість слід визначати щорічно, виходячи з розміру посівних площ, врожайності за попередні 5 років і прогнозованої ринкової ціни врожаю сільськогосподарських культур на поточний рік. Страхова сума повинна складати 75-80 відсотків страхової вартості.

Страхові платежі повинні бути визнаними як суспільно необхідні витрати, які забезпечують безперервність суспільного виробництва. Тому витрати на страхування необхідно включати до валових витрат підприємства.

Доцільно було б застосовувати пільги на сплату щорічних страхових внесків за умови, якщо страхові випадки не наставали, а відповідно й страхових відшкодувань страхувальники не отримували. Такі пільги повинні набути

вигляду знижок із щорічної суми страхових внесків на наступний рік.

Важливим засобом активізації розвитку аграрного страхового ринку є перегляд нині діючих ставок страхових платежів. В своїй основі ставки страхових платежів повинні враховувати зональні особливості, притаманні певній групі господарств, що визначально впливають на можливу ситуацію одержання страхових відшкодувань у галузі рослинництва.

Страхові тарифи повинні розраховуватись на основі актуарних розрахунків окремо з кожної культури або групи культур. Тарифні ставки слід обчислювати і уточнювати не рідше одного разу на три роки і встановлювати їх виходячи з рівня виплат за минулі три-п’ять років по окремих культурах або по групах культур, а також по видах сільськогосподарських тварин.

Слід створити при страхових компаніях спеціальні комісії, які у разі виникнення спорів між страховиками і страхувальниками допомагали б розглядати причини недобору врожаю і визначити, якою мірою недобір пов’язаний із низькою агротехнікою, а якою – із несприятливими погодними умовами.

В цілому агрострахування може і повинне стати ефективним способом мінімізації можливих втрат страхувальника, пов’язаних із наслідками несприятливих випадкових подій. Розвиток аграрного страхового ринку в Україні повинен стати основою бази інвестиційних ресурсів, що сприятиме стабілізації доходів аграріїв та дозволить державі уникнути необхідності пошуку можливості покривати збитки аграріїв за рахунок скорочення інших статей бюджету.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Страхування: підручник / В.Д.Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Офіційний сайт Національної Страхової Компанії Оранта. Режим доступу: www.oranta.ua.

3. Лебединська Л.Д., Ремньова Л.М. Стратегічні аспекти сталого розвитку страхового ринку України під впливом глобалізаційних процесів // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 9 (111). – С. 206–213.

4. Роше Г. Сучасні технології страхування ризиків в аграрному секторі економіки, передумови та шляхи їх впровадження в Україні // Фінансовий ринок України. – 2006. - № 9 (59). – С. 21-23.

5. Гарасименко Н.А. Регулювання системи страхування сільськогосподарських культур в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук / Н.А.Гарасименко. – Київ, 2010. – 23с.

УДК 336.7

Демчук Н.І.,

д.е.н., професор,

професор кафедри фінансів та банківської справи

Дніпропетровського державного

аграрно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БАЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В сучасних реаліях жорсткої конкуренції, зниження доходності традиційних фінансових інструментів тільки інновації, що сприяють виконанню банками притаманних їм соціально-економічних функцій, можуть забезпечити стабільну лояльність клієнтів, прийнятну прибутковість банківського бізнесу та, у підсумку, зростання ринкової вартості банку, а також підвищення інвестиційної привабливості банківської системи у цілому.

Інноваційна спрямованість розвитку українського банківського сектора сприятиме вирішенню або, як мінімум, пом'якшенню притаманних йому проблем і ризиків, які, на думку багатьох науковців, взагалі є характерними для банківських систем країн з перехідною економікою, особливо країн СНД. До основних проблем відносять: недостатній рівень капіталізації та непрозорість

більшості банківських установ; дефіцит довгострокових фінансових ресурсів і пов'язана з ним проблема забезпечення ліквідності; незбалансованість правового поля діяльності; низька операційна ефективність, порівнюючи з банками розвинутих країн; повільні темпи впровадження адекватних сучасним реаліям концепцій управління банківською системою, банком, банківськими ризиками; недостатність розвитку інших сегментів фінансового ринку країни (фондового, валютного, похідних фінансових інструментів); високі макроекономічні, політичні ризики, низький життєвий рівень населення, існування великого обсягу тіньової економіки тощо [3, с. 12].

Нині в Україні банківським установам належить понад 90% активів усієї фінансової системи країни, що зумовлює визначальну роль та значення банківської системи в забезпеченні економічного розвитку та без-пеки держави в умовах реформування вітчизняного господарства. Відповідно питання фінансово-економічної безпеки банківської системи країни, яка впродовж останніх років пережила значні зміни, зумовлені глобалізацією фінансових ринків, розвитком інформаційних технологій, розширенням асортименту банківських послуг, впровадженням інноваційних технологій в управління та діяльність банків тощо набувають особливої актуальності. Важливість економічної безпеки банківської системи зумовлена її прямим впливом на розвиток усіх сфер життя суспільства, а недостатньо надійне функціонування однієї з ланок або учасників цієї системи здатне спричинити серйозні порушення і деформацію у всій фінансовій сфері та економічній діяльності держави [2, 75].

Основними характеристиками економічної безпеки банку вважають:

- фінансова безпека – це один з основних елементів економічної безпеки банку;
- фінансова безпека характеризується кількісними та якісними показниками;
- показники фінансової безпеки повинні мати порогові значення, за якими можна судити про ступінь фінансової безпеки банку;
- фінансова безпека банку повинна забезпечувати його розвиток і стійкість (зростання ринкової вартості, фінансові переваги);

- фінансова безпека забезпечує захищеність фінансових інтересів банку, його клієнтів і акціонерів [5, с. 88].

За умов економічної глобалізації та інтеграційних процесів, коли у тій чи іншій частині світу час від часу спалахують валютні, банківські чи фінансові кризи, загострюється питання щодо забезпечення у кожній країні стабільного економічного розвитку, який значною мірою залежить від надійності банківського системи та її здатності протидіяти цим загрозам. Адекватною має бути й економічна політика, спрямована на мінімізацію втрат і максимізацію вигід країни від участі в глобалізаційному процесі.

Проблема забезпечення та зміцнення фінансово-економічної безпеки банківської системи – не породжена сьогоденням і має корені й у минулому, доволі складна та потребує вирішення. Притаманна вона усім країнам та набула загальнонаціонального значення і для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків, зокрема нетривалим періодом їхньої діяльності і відповідно незначними обсягами власного капіталу порівняно з розвиненими країнами, а також необхідністю працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю у державі. Саме тому ефективне управління і забезпечення власної економічної безпеки, у тому числі банківської системи, має бути обов'язком та основним стратегічним завданням України [1; 4].

Список використаних джерел

1. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова №361 від 02.08.2004 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

2. Барановський О. І. Стійкість банківської системи України / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 75–83.

3. Васильченко З. М. Фінансова нестабільність та її вплив на процес управління кредитним портфелем у банківських установах України /

3. М. Васильченко, О. А. Терещенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 2. – С. 12–23.

4. Українські банки зменшать обсяги видачі кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?ukrayinski_banki_zmenshat_obsyagi_vidachi_kreditiv&objectId=184279

5. Модели и методы обеспечения банковской безопасности: монография / С. Н. Побережный, Б. А. Дадашев, А. Л. Пластун. – Сумы: ГВУЗ «УАБД НБУ», 2010. – 239 с. 11, с. 88.

УДК 336.71:005

Колодій А.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту

Львівського національного аграрного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ БАЗЕЛЬ ІІІ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Розвиток світової економіки все в більшій мірі залежить від прийняття і дотримання країнами єдиних норм і правил діяльності в кредитно-фінансовій сфері. Міжнародні фінансові кодекси і стандарти покликані підтримувати фінансову стабільність в окремих країнах і не допускати поширення кризових ситуацій. Розробкою даних міжнародних норм, які умовно можна розподілити на три групи - макроекономічна політика забезпечення прозорості, інституційна структура ринку і фінансовий нагляд, – займаються такі міжнародні організації, як МВФ, Світовий банк, Базельський комітет, ФАТФ, ОЕСР.

Базельський комітет з банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision) є комітетом органів банківського нагляду, створеним керуючими центральними банками країн Групи десяти (G-10) в 1975 р. У його склад входять високопоставлені представники органів банківського нагляду і центра-

льних банків Бельгії, Канади, Франції, Німеччини, Італії, Японії, Люксембургу, Нідерландів, Іспанії, Швеції, Швейцарії, Великобританії та США [1].

За період свого існування Комітет підготував три окремих документа (Базель І, Базель ІІ, Базель ІІІ), спрямованих на встановлення мінімальних вимог до достатності банківського капіталу, посилення процесу банківського нагляду, а також поліпшення ринкової дисципліни.

Аналізуючи ключові моменти, можна констатувати, що фінансова криза 2007-2009 рр. розкрила вразливі місця діючої на той час угоди Базель ІІ ("Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу і стандартів капіталу: нові підходи"), а норми даної угоди виявилися не зовсім достатніми, щоб запобігти чи пом'якшити наслідки глобальних фінансових потрясінь.

Усвідомлення виявлених проблем та слабких місць зумовило те, що основну увагу банківським регуляторам потрібно зосередити на якості та структурі капіталу, провести диверсифікацію кредитних портфелів, удосконалити стандарти управління ліквідністю й реформувати інші сфери діяльності банків [4].

Наслідком вищеозначених процесів стало розроблення і затвердження Базельським комітетом у 2010 р. нової редакції угоди – Базель ІІІ, в якій було передбачено подолання недоліків попередньої угоди, зміцнення стійкості світової фінансової системи і запобігання виникненню глобальних фінансових криз. Ще не впроваджений повною мірою Базель ІІ був доповнений новими положеннями, котрі стали основою Базеля ІІІ [4, с. 60].

Оскільки на сьогодні Базель ІІІ знаходиться в процесі прийняття до виконання національними регулюючими органами, центр уваги переходить у сферу застосування – визначення ступеня впливу на бізнес-процеси та планування переходу на нові стандарти. Вже зараз є ознаки того, що впровадження прийнятої в цілому системи матиме свої особливості залежно від юрисдикцій. Хоча перехідний період виглядає досить тривалим, фінансовим інститутам не рекомендується орієнтуватися тільки на крайній термін завершення впровадження, призначений на 2019 рік, – вони повинні бути готові

продемонструвати стійкість капіталу і ліквідності заздалегідь і вкластися в проміжні терміни по ходу впровадження [2].

Основними змінами зазначеними в Угоді, що будуть запроваджуватися, стосуються банківського капіталу, зокрема підвищення якості, прозорості, удосконалення його структури, стимулювання заходів щодо створення резервних запасів. Так, основною формою капіталу першого рівня мають стати прості акції та нерозподілений прибуток. Застосування нових вимог для регулювання банківської діяльності буде імплементовано у країнах-членах Базельського комітету (27 країн). Вони повинні впроваджуватися поступово й поетапно – впродовж 2013–2019 років (табл. 1).

Таблиця 1

Терміни запровадження коефіцієнтів мінімальної достатності капіталу та ліквідності відповідно до вимог Базель ІІІ [4]

Показники	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	01.01.2019р.
Частка акціонерного капіталу	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Резервний буфер капіталу (Capital conservation buffer)	–	0,625	1,25	1,875	2,50
Акціонерний капітал + резервний буфер	4,5	5,125	5,75	6,375	7,0
Мінімальний капітал першого рівня (Minimum Tier 1 Capital)	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Мінімальний регулятивний капітал (Minimum Total Capital)	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Мінімальний регулятивний капітал + резервний буфер капіталу	8,0	8,625	9,25	9,875	10,5
Інструменти капіталу, що виводять-ся зі складу капіталу першого рівня або капіталу другого рівня	Поступове виведення впродовж десяти років, починаючи з 2013 р.				
Коефіцієнт ліквідного покриття	Впрова-дження мінімаль-ного значення				
Коефіцієнт чистого стабільного фінансування				Впрова-дження мінімаль-ного значення	

У новій угоді передбачено багато змін, зокрема: 1) підвищено вимоги до

якості капіталу, тобто збільшено обов'язкову частку статутного капіталу та нерозподіленого прибутку в капіталі першого рівня (Т1) і збільшено частку самого Т1 у сукупному капіталі; 2) підвищено вимоги до достатності капіталу: – за акціонерним капіталом – з 2 до 4,5%; – за капіталом першого рівня (Т1) – з 4 до 6%; – за сукупним капіталом (Т1 + Т2) вимогу залишено на рівні 8%, але додатково введено буфер консервації капіталу в розмірі 2,5% (що збільшує вимоги до сукупного капіталу з 8 до 10.5%, за капіталом першого рівня Т1 – з 4 до 8,5%, а за акціонерним капіталом – з 2 до 7%); 3) суттєво розширено норму покриття ризиків у формулі достатності капіталу,переважно за рахунок ринкового ризику; 4) впроваджено коефіцієнт левериджу (відношення капіталу до активів, тобто без зважування); 5) змінено нормативи коефіцієнтів ліквідності та ін. [4].

В Україні для банків з національним капіталом діє система Базель І, а для банків з іноземним капіталом – Базель ІІ, оскільки більшість з них мають акціонерів в країнах-учасницях Базельського комітету. Беручи до уваги проблеми у діяльності банків з іноземним капіталом, то перехід вітчизняних банків на Базель ІІІ може спричинити суттєву кризу в банківській системі загалом. Оскільки нормативи капіталізації є доволі високими, багатьом національним банкам, які не зможуть досягнути вищевказаних нормативів формування капіталу, прийдеться залишити ринок.

Таким чином, перехід України на систему Базель ІІІ вимагатиме значних зусиль з боку національного регулятора. На нашу думку, найбільші складнощі можуть виникнути при запровадженні нових нормативів ліквідності і пошуку дієвих методів управління системним ризиком. Позитивним моментом є також те, що у випадку імплементації Базеля ІІІ банківський сектор України значною мірою самовдосконалиться, оскільки пристосуватись до нових умов зможуть лише найбільш ліквідні банки.

Список використаних джерел

1. Базель III – новые стандарты капитала и ликвидности / Проект

World Business Law від 02.06.2011 // [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://www.worldbiz.ru/analytics/detail.php?ID=1505

2. Базель III: вопросы внедрения [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf

3. Мамедов С. Базель III як банківська карта євроінтеграції / С. Мамедов // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/07/8/7024038/

4. Хоружий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III / Д. Хоружий // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 4. – С. 60-65. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_4_19

УДК 347.73

Мельничук А.В.,

викладач фінансово-економічного коледжу

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ПРОБЛЕМИ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ. ІНСТИТУТ БАНКРУТСТВА

Банкрутство – процес, у якому індивід чи організація, нездатна розрахуватися із кредиторами, за рішенням суду майно боржника розподіляється між кредиторами відповідно до встановленої законом черговості виплати боргів кредиторам, таких як податки і заробітна плата працівникам організації-банкрута. Процес може бути ініційований або особою-боржником або будь-ким з кредиторів, якому боржник не може виплатити борг.

На сьогодні однією із найважливіших питань, що потребує швидкого розв’язання, є складне фінансово-економічне становище підприємств, викликане високим рівнем оподаткування, недосконалістю нормативно-правової бази, політичною нестабільністю. Ці фактори призводять до

неплатоспроможності підприємств і є причинами збільшення кількості збиткових підприємств. Банкрутство підприємства є юридичним фактом, але ґрунтується на фінансових причинах.

В Україні поняття „банкрутство" неминуче ототожнюється з такими негативними явищами, як перерозподіл власності, корпоративні конфлікти, ухилення від сплати податків, безробіття, зростання заборгованості по заробітній платі тощо. У країнах Європи банкрутство є важливим інструментом функціонування ринкової економіки. Тому однією з умов вступу України у Євросоюз є реформування інституту банкрутства. Таким чином дослідження функціонування інституту банкрутства та пошук шляхів його удосконалення є надзвичайно важливим і актуальним для України [4, с. 34].

Інститут банкрутства існує у законодавстві практично всіх держав з ринковою економікою. Одним з найважливіших завдань інституту банкрутства є повернення підприємств, що опинилися на межі фінансової кризи, до нормальної роботи, відновлення їх платоспроможності і, як наслідок, вирішення питань безробіття, соціальної напруженості, збільшення надходжень до державного бюджету, розвитку економіки країни в цілому. Із-за недосконалості законодавства, ослабленої уваги до процесів відновлення платоспроможності боржника з боку держави, а також застосування різних злочинних схем, щороку в Україні ліквідовується велика кількість підприємств, чимала частка яких є підприємствами державної власності, стратегічно важливими, соціально значимим через велику кількість робочих місць або тих, які узяли кредити під гарантії держави.

При цьому, вирішувати дану проблему необхідно комплексно, починаючи з формування надійного правового середовища, яке повинне забезпечити ефективний захист кредиторів і підприємств від ризику втрати контролю над власністю внаслідок недобросовісного застосування процедур банкрутства. Саме для досягнення цієї мети необхідно сформувати інститути банкрутства, як надійний механізм регулювання економічної стабільності

держави.

Історія банкрутства в нашій державі нараховує більше двадцяти років. З розпадом СРСР і відродженням ринкових відносин в Україні почався новий етап розвитку цивільно-правового регулювання банкрутства. Відсутність законодавства про банкрутство породила нестійкість кредитних відносин, нездорове становище у сфері підприємницької діяльності і незахищеність учасників господарських правовідносин.

Обраний незалежною Україною у 1991 році шлях ринкових перетворень зумовив необхідність реформування системи взаємовідносин і насамперед проведення змін у законодавчій базі. Таким чином, серед низки законів, прийнятих Верховною Радою України, був закон України „Про банкрутство" (14.05.1992 р). Однак практика його застосування довела недосконаліть цього законодавчого акту, оскільки у ньому не було дієвої процедури оголошення боржника банкрутом, не були враховані певні обставини, які виникали у процесі провадження у справі про банкрутство.

У 2000 році набув чинності Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», згідно якого банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1]. Цей Закон був направлений на відновлення платоспроможності боржника.

З 18.01.2013 року Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» було викладено у новій редакції, у якому більш детальніше зазначені процедури санації боржника [3]. Метою розроблення і прийняття Закону є вдосконалення процедур банкрутства, зменшення тривалості процедур, скорочення витрат на провадження у справах про банкрутство.

Таким чином, щороку інститут банкрутства розвивається, вдосконалюється і створюються умови виходу із стану банкрутства, але запобігання цього стану для підприємств.

Список використаних джерел

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: ЗУ від 14.05.1992 №2343-XII // zakon1.rada. gov. ua.

2. Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»: ЗУ від 30.06.1999 № 784-XIV // zakon1.rada. gov. ua.

3 Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: ЗУ від 18.01.2013 // zakon1.rada. gov. ua.

4. Шевчук О., Герасименко Л. Колізійні аспекти законодавства при банкрутстві підприємств // Право України.– 2008.– №1. – С. 59–62.

УДК 336.72

Павленко О.П.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Подолання кризових явищ на фінансовому ринку України являється одним з першочергових завдань Основна роль у системі антикризового керування приділяється широкому використанню механізмів фінансової стабілізації. Це зв'язано з тим, що успішне застосування цих механізмів дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес погрози банкрутства, але і значною мірою збавить підприємство від залежності використання позикового капіталу, прискорити темпи його економічного розвитку.

Шлях до фінансової стабілізації Україна почала із заходів щодо валютно-курсової політики. Одним з перших економічних указів Президента восени 1994 року валютний курс було уніфіковано (ліквідовано множинність курсів) і лібералізовано. Указом “Про вдосконалення валютного регулювання”

передбачалося здійснити перехід від фіксації курсу до його визначення через біржові торги. Фінансова стабілізація, як фактор економічного зростанні суспільства, в умовах кризової ситуації послідовно здійснюється по таких основних етапах:

1. Усунення неплатоспроможності. У якому би ступені не оцінювався масштаб кризового стану підприємства (легка чи важка криза), найбільш невідкладною задачею в системі мір фінансової стабілізації є забезпечення відновлення здатності платежів по своїм поточним зобов'язанням для того, щоб попередити виникнення процедури банкрутства.

2. Відновлення фінансової стійкості. Хоча неплатоспроможність підприємства може бути усунута протягом щодо короткого періоду часу за рахунок здійснення ряду аварійних фінансових заходів, причини, що генерують неплатоспроможність можуть залишатися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стійкість підприємства. Це дозволить усунути погрозу банкрутства не тільки в короткому, але й у відносно тривалому періоді.

3. Зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного росту. Повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли підприємство забезпечує стабільне зниження вартості використовуваного капіталу і постійний ріст своєї ринкової вартості. Ця задача вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі внесення визначених коректив у фінансову стратегію підприємства. Скоректована з урахуванням несприятливих факторів фінансова стратегія підприємства повинна забезпечувати високі темпи його виробничого розвитку при одночасному зниженні погрози його банкрутства в майбутньому періоді [1, С.129].

Кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають визначені її механізми, що у практиці фінансового менеджменту прийнято підрозділяти на оперативний, тактичний і стратегічний. В економічній літературі та практиці фінансового менеджменту перераховані вище механізми фінансової стабілізації підрозділяються іноді на "захисні" і "наступальні".

Оперативний механізм фінансової стабілізації, заснований на принципі "відсікання зайвого", являє собою захисну реакцію підприємства на несприятливий фінансовий розвиток і позбавлений яких або наступальних управлінських рішень. Тактичний механізм фінансової стабілізації, використовуючи окремі захисні заходи, у цілому являє собою наступальну тактику, спрямовану на перелом несприятливих тенденцій фінансового розвитку. Стратегічний механізм фінансової стабілізації являє собою винятково наступальну стратегію фінансового розвитку, підлеглу мети прискорення всього економічного росту підприємства [2, с.27].

Розглянемо більш детально зміст цього механізму, використовуваних на окремих етапах фінансової стабілізації банків України. Рейтинг банків України містить щоквартальні показники діяльності та фінансові результати українських банків за 2003-2016 роки, надані НБУ (таблиця 1).

Таблиця 1

Фінансові результати та прибутковість активів банків України станом на 1.02.2016 р., млн. грн.

№	Банки	Фінансовий результат, млн. грн.	Прибутковість статутного капіталу, %	Прибутковість активів, %
1	ВТБ БАНК	290,764	1,149	1,077
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	231,185	3,756	0,435
3	ОТП БАНК	134,795	2,179	0,619
4	УКРСОЦБАНК	106,688	1,379	0,201
5	ІНГ БАНК УКРАЇНА	101,776	13,917	0,621
6	АКЦЕНТ-БАНК // А-БАНК	56,180	44,744	1,641
7	КРЕДОБАНК	25,113	1,117	0,283
8	ВІЕС БАНК	18,709	4,455	0,509
9	БАНК МИХАЙЛІВСЬКИЙ	14,084	2,817	0,479
10	ПРИВАТБАНК	13,671	0,064	0,005

Лідерами за фінансовими результатами визначеними в рейтингу є «ВТБ БАНК» – 290,764 млн.грн., «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» – 231,185 млн.грн.

та за прибутковістю активів «ВТБ БАНК» –1,077% і «АКЦЕНТ-БАНК» («А-БАНК») – 1,641%. Останній залишається абсолютним переможцем за таким показником, як прибутковість статутного капіталу – 44,744%.

Збиток банків України в 2015 році без урахування неплатоспроможних банків склав 66,6 млрд. грн. У 2014 році збиток банків з урахуванням неплатоспроможних банків становив 52,9 млрд. грн., без урахування неплатоспроможних – 33,1 млрд. грн.. збитку. Доходи банків України за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком збільшилися на 19,4% і склали 199,2 млрд. грн., витрати зросли на 34,4% – до 265,8 млрд. грн. Найбільшою статтею витрат стали відрахування в резерви – 114,5 млрд. грн. або 43,1% від загальної суми витрат [3].

Основною метою оперативного механізму фінансової стабілізації є застосування системи заходів, спрямованих як на зменшення розміру зовнішніх і внутрішніх поточних фінансових зобов'язань (скорочення негативного грошового потоку) у короткостроковому періоді, так і на збільшення грошових активів (збільшення позитивного грошового потоку), що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань. Внутрішнім механізмом у фінансової стабілізації (усунення неплатоспроможності) вважається досягнутою якщо обсяг коштів перевищив обсяг невідкладних фінансових зобов'язань у короткостроковому періоді, тобто обсяг позитивного грошового потоку у результаті конверсії та (або) часткового ліквідних оборотних активів у кошти (при Кчпл 1) буде більше обсягу негативного грошового дезінвестування потоку у результаті погашення короткострокових зобов'язань [4].

Список використаних джерел

1. Губарєва І. О., Штаєр О. М. Механізм управління економічною безпекою банку // Бізес-Інформ. – 2011. – № 2 (Т.1). – С. 128 – 130.

2. Холодна Ю. Є., Двоєглазова О. М. Стабілізація банківського сектора України // Бізес-Інформ. – 2011. – № 2 (Т.2). – С. 26 – 28.

3. Офіційний сайт «Рейтинг банків України». Режим доступу : http://forinsurer.com/ratings/banks/16/3/13.

4. Ходан І.В. Питання фінансової стабілізації приватизованих підприємств в економіці України // Режим доступу:

УДК 338.5:336.764/771

Подкур О. Г.,

Гриб С. В.,

викладач кафедри вищої математики та інформатики

Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

АВТОМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВО - РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальність даного дослідження зумовлена тим, що на сучасному етапі розвитку економіки провідне місце посідають інформаційні технології, які засновуються на засобах обробки та збереження інформації.

Повноцінне функціонування економіки безпосередньо залежить від системи розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Кожного дня більшість суб'єктів господарювання користується послугами банків, здійснюючи розрахунки з покупцями і постачальниками за поставку матеріалів, сировини, комплектуючих виробів; розрахунки з бюджетом та податковими платежами; розрахунки з виплати заробітної плати; розрахунки з акціонерами, з банківською системою (отримання і погашення кредитів); розрахунки зі страховими компаніями та організаціями тощо. Розрахунки і платежі, які здійснюються установами банків, відображають практично всі види економічних відносин у суспільстві. Це неможливо без міжбанківських розрахунків. В сучасному світі технологічні можливості проведення безготівкових розрахунків необмежені. З кожним роком науковці розробляють багато нових систем швидкого та надійного переказу грошових

засобів [1, с. 37].

Значну частину процесу господарської діяльності складають фінансово-розрахункові операції, і саме в безготівковій формі. Розрахунок з постачальниками, з бюджетом, фінансово-кредитними установами та працівниками є важливою складовою діяльності підприємства, від якої залежить процес прийняття управлінських рішень. Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, в яких відкрито рахунки суб'єктів підприємницької діяльності. Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Підприємства в процесі ведення господарської діяльності використовують електронну мережу, перевага якої полягає у наданні банківських послуг для автоматизації проведення безготівкових рахунків через систему-комплекс «Клієнт-банк» [2, с. 187]. Вона дозволяє автоматизувати процес формування, прийому і передачі фінансових, інших документів між клієнтом і банком. При такій системі користування Інтернет - послугами, отримавши доступ до рахунку, клієнт банку (головний бухгалтер підприємства) уникає необхідності щодня відвідувати офіс банку, що є передумовою для заощадження робочого часу. Крім того, для управління рахунками, клієнту зовсім не обов'язково знаходитися у своєму офісі. У нього є можливість працювати з рахунками з будь-якого комп'ютера, мобільного телефону або комунікатора, який має доступ до Інтернет [3].

В Україні найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є програмні продукти «1С:Підприємство». За рахунок впровадження даної комп'ютерної програми можна досягти такого ефекту:

− прозоре та своєчасне оперативно-виробниче планування та облік на виробництві, яке дає можливість зменшити втрати в центрах відповідальності майже на 20-30 %;

− можливість уникнути не обліковані нестачі матеріальних цінностей на 3-5 %;

− знизити необґрунтовану видачу запасів у виробничих підрозділах на 10-15 %;

− знизити виробничу та повну собівартість продукції скорочення адміністративних та загальновиробничих витрат на 3-5 %.

На даному етапі розвитку електронної техніки є можливість використання безготівкових розрахунків у формі пластикових карток, які містять зашифровану інформацію котра дає змогу їх власникам здійснювати платежі та отримувати грошові кошти. Комплексна система автоматизованої обробки фінансово-розрахункових задач передбачає використання єдиної бази даних, яка утворюється з нормативно-довідкової, вхідної та вихідної інформації.

Для прискорення процесу розвитку господарської діяльності, кожному підприємству необхідно дотримуватися таких рекомендацій: автоматизувати систему бухгалтерського обліку на підприємстві за допомогою сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів, провести навчання робітників для подальшої праці з програмними продуктами.

На даному етапі розвитку автоматизованих систем економічних розрахунків можна зробити висновок, що дані системи є досить актуальними і попит на них у вітчизняному ринку швидко зростає. Тому, доцільно буде сказати, що використання даних систем економічних розрахунків значно спрощує обліковий процес та підвищує ступінь надійності і достовірності інформації.

Як висновок можна сказати, що в процесі ведення фінансово-господарської діяльності інформаційні технології грають важливу роль, тому суб’єкти підприємницької діяльності активно використовують програмні продукти для ведення безготівкових форм розрахунків, які дають можливість значно зменшити витрати обігу, пов’язані з грошовими розрахунками в господарстві, звести до мінімуму суму грошей, яка перебуває в обігу.

Список використаних джерел

1. Муравський В. Відмова від первинного документування як чинник інтеграції повністю автоматизованої системи обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. - №10. – С. 35-42.

2. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку. Навч. посіб. / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2014. — 187 с.

3. Облік і контроль розрахунків з товарно-грошових операцій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www. lib.ua-ru.net/inode/p-2/36146.html

УДК 330.341.1

Попова Н.О.,

старший викладач кафедри обліку і фінансів

Бердянського університету менеджменту та бізнесу

МІСЦЕ БАНКІВ ТА ДЕРЖАВИ У РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОГРАМ

Сучасне економічне зростання завжди базується на розвитку та впровадженню нових технологій, але цей процес проходить дуже повільно.

В умовах сучасної науково-технічної революції і особливо останнім часом, коли провідні країни переходять до постіндустріального періоду, економічний розвиток має якісно новий характер [1].

На розвиток інноваційного потенціалу в сучасній Україні впливає обмеженість власних ресурсів юридичних осіб та держави, дуже високі процентні ставки по кредитам та значні фінансові ризики освоєння нового виду продукції. У зв’язку з цим подальший розвиток інноваційного потенціалу держави зумовлює потребу зміцнення партнерських взаємовідносин учасників інноваційного процесу на взаємовигідних засадах.

Загальнометодологічні аспекти розвитку та можливості використання механізму державно приватного партнерства в реалізації інноваційних проектів досліджували вітчизняні та зарубіжні учені, зокрема: Верлен Т., Коуз Р., Норт Д., Грищенко Л., Дутко Н., Зімеліс Е., Кабашкін В., Лебеда Т., Павлюк К., Пепеляєва Л. та ін. [2–3].

В Україні останніми роками з метою стимулювання пріоритетних напрямів інноваційної діяльності відновлено державну підтримку інноваційних та інвестиційних проектів через здешевлення кредитів та пільгового оподаткування. Проте на макрорівні лишилися політико-економічні чинники які гальмують ці процеси: відсутність інтересу у державі у стимулюванні інвесторів, недостатня гнучкість учасників проектів з боку держави та банків при прийнятті рішень.

Економіка перебуває в процесі постійних змін, і цей процес суттєво впливає на банківську сферу як на галузь застосування інновацій, так і на фактор, що сприяє їх впровадженню в економіку в цілому. За будь-яких обставин банк має активізувати діяльність та використовувати новітні досягнення науково-технічного прогресу [5, с.34].

У більшості країн розвиток державно-приватного партнерства спирається на банки розвитку, сукупний обсяг довгострокових кредитів та інвестицій яких досягає 5 % ВВП [6]. Згідно з даними міжнародної статистики, за рахунок кредитів і гарантій національних банків розвитку фінансується до 10% вкладень в основний капітал [6]. До прямих функцій державних банків розвитку належать фінансування стратегічних державних інноваційних проектів і контроль за умовами їх реалізації. Як правило, банки розвитку співпрацюють з комерційними банками на засадах субсидіарності та розподілу повноважень [7, с. 101].

Компанії, які працюють у сфері інновацій, стикаються з проблемами кредитування банками інноваційних проектів, основними з яких є: висока вартість кредитів; жорсткі вимоги банків до заставного майна при кредитуванні; зниження рентабельності бізнесу компаній, що призводить до втрати реальних можливостей акумулювати власні кошти для подальшого розвитку наукомістких виробництв; недостатній рівень державної підтримки.

Партнерство держави, комерційних банків та підприємств у фінансуванні інноваційних проектів базується на впровадженні накопичувальних проектних програм, що реалізуються банками за активної участі підприємств

інноваційного напряму і підтримки держави. Спільні зусилля державних структур, банків та бізнесу повинні зосереджуватися у таких пріоритетних напрямках, як підтримка інноваційних ініціатив бізнесу і комерціалізація інновацій.

Держава і банк повинні оцінювати потенційні проекти кожен окремо, аби переконатись, що вони відповідають таким кредитним та інвестиційним критеріям [8, с. 48]:

• підтримка досвідчених, кредитоспроможних ініціаторів з позитивною репутацією;

• комерційна життєздатність інноваційних проектів;

• прозорість бізнесової структури та її фінансової інформації;

• відповідність встановленим стандартам у сферах захисту навколишнього середовища;

• задовільне фінансове становище ініціаторів проектів.

Однією з найважливіших вимог до банківської структури у складі державно-банківського партнерства повинна бути наявність розвиненої філіальної мережі на території країни або регіону.

З метою організаційного впровадження та реалізації державно-банківського партнерства з використанням моделі накопичувальних проектних програм на рівні вітчизняних банків доцільно створити окремі спеціалізовані підрозділи. Для вітчизняної банківської системи створення цих підрозділів сприятиме диверсифікації загального кредитного портфеля банку, адже венчурні вкладення ризикові, проте в разі успіху дають, як правило, більший прибуток, ніж інвестиції у традиційні види діяльності.

Отже, в інноваційній сфері, яка пов’язаній з підвищеними ризиками, слід активно використовувати всі механізми грошового забезпечення, у тому числі які базуються на державно-банківському партнерстві.

Список використаних джерел

1. Крухмаль О. В. Структура управління інноваційними процесами в комерційних банках / О.В.Крухмаль. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitst ream/123456789/6331/1/Z_T_8_2003.pdf.

2. Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. – М. : Дело, 2007. – 288 с.

3. Гриценко Л.Л. Місце банків у механізмі реалізації державно-приватного партнерства. Проблеми і перспективи розвитку банківських систем України : зб. тез доп. 14-ї Всеукр. наук.-практ. конф., (27–28 жовт. 2011 р.) / Л. Л. Гриценко. – У 2 т. – Суми : УАБС НБУ, 2011. – 172 с.

4. Дутко Н. Г. Сутність та поняття державно-приватного партнерства в контексті дослідницьких підходів / Н. Г. Дутко // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2011. – № 3. – С. 41–48. – (Серія «Управління»).

5. Шмігельська Зоряна Банківські інновації: суть, необхідність і розвиток [Текст] / З. Шмігельська. – Вісник НБУ, лютий 2014. – С. 34-41.

6. Сайт Європейської економіки та фінансів. – Режим доступу : http://www.uni-mannheim.de/edz/doku/wirte.html/.

7. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации [Текст] / В. А. Кабашкин. – М. : Дело, 2010. – 120 с.

8. Шаперенков А. Взаємодія держави та банків у реалізації інноваційних програм [Текст] / А. Шаперенков // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 1. – С. 44–56.

УДК 368.5

Прокопчук О.Т.,

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту

Уманського національного університету садівництва

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АГРОСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

Страхування сільськогосподарських ризиків – один з найскладніших та водночас найризикованіших видів страхування. Агрострахування є

найважливішим засобом зменшення ризикованості сільгоспвиробництва. Разом з тим, незважаючи на суттєву необхідність такого захисту, в нашій країні робляться лише перші кроки у цьому складному ринковому сегменті.

На сьогодні Україна має значний потенціал для розвитку сільського господарства та подальшого впливу на європейські ринки. При цьому одним з елементів ринкової моделі аграрного сектора є створення нової системи страхування з метою зниження рівня ризикованості виробничої діяльності. Спектр підприємницького ризику в сільському господарстві дещо ширший, ніж в інших галузях господарювання. Це зумовлено, насамперед, природними чинниками в аграрному виробництві. Природний ризик у сільському господарстві й агробізнесі полягає у відсутності гарантій отримання спланованих виробничих результатів під впливом природних чинників [1; 2].

Окремі аспекти як теоретичного так і практичного характеру досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, питанням теорії та практики страхування присвятили свої праці такі відомі українські вчені: В.Д. Базилевич, В.В. Вітлінський, К.Г. Воблий, Н.М. Внукова, В.І. Грушко, М.Я. Дем'яненко, С.І. Наконечний, С.С. Осадець, а також зарубіжні дослідники: І. Балабанов, Д. Баббела, А. Вільямс, В. Гроуз, В. Глущенко, Д. Діксон, К. Ерроу, Т. Юлдашев.

На сучасному етапі сільськогосподарське страхування проходить глибоку кризу, основними причинами якої є, насамперед, відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність більшості сільськогосподарських підприємств і дефіцит фінансових ресурсів.

Разом з тим, страхування сільськогосподарських ризиків в Україні необхідне, ринок агрострахування поступово розвивається, хоча, в силу своїх особливостей, досить повільно [3].

Більш детально зупинимося на дослідженні загальних тенденцій розвитку українського ринку аграрного страхування протягом періоду 2005-2015 рр.

Ринок агрострахування на часовому відрізку 2005-2015 рр. демонстрував загальну тенденцію до повільного скорочення. Скорочувалися усі реальні

показники діяльності ринку. Як видно з рис. 1, попри певне пожвавлення ринку у 2005-2008 рр. через виділення державних субсидій на компенсацію страхових премій, кількість укладених договорів страхування та об'єм застрахованих площ загалом зменшувалися.

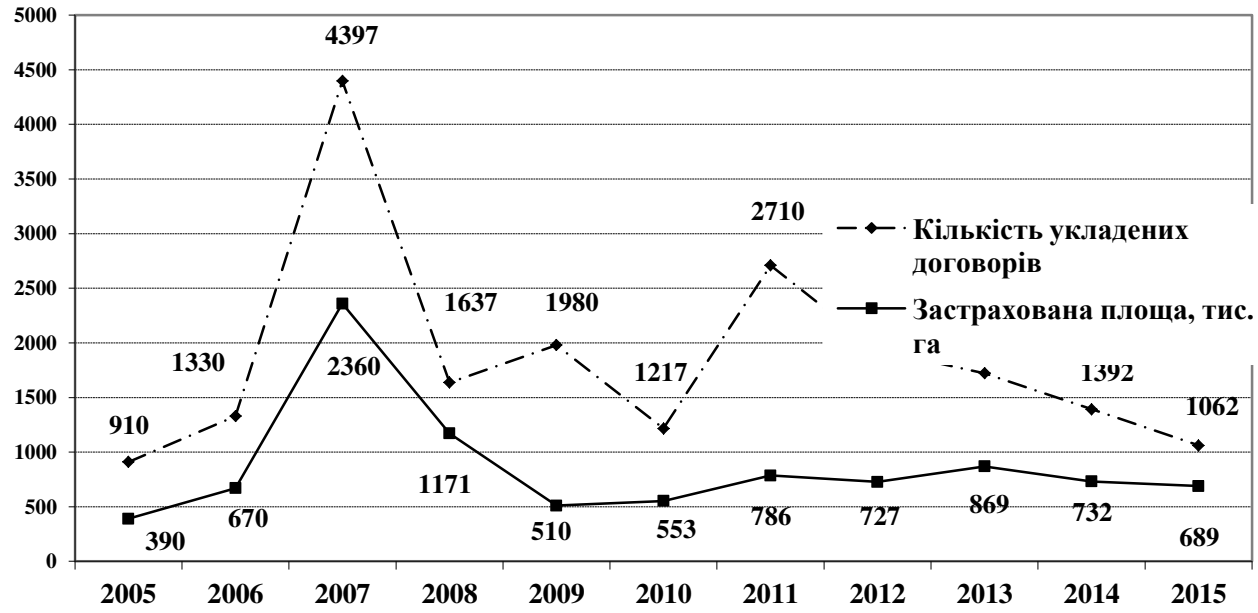


Рис. 1. Динаміка кількості договорів та застрахованої площі у 2005-2015 рр.

Короткострокові коливання ринку агрострахування:

- з 2005 по 2008 – прискорене зростання ринку, пов'язане з виділенням державної субсидії. Обсяг зібраних страхових премій зріс у цей період у 12 разів;
- 2009 рік – різке скорочення ринку через відміну субсидій. Обсяг зібраних страхових премій скоротився у 6 разів;
- 2009-2013 – зростання середніми темпами, адаптація ринку до роботи в умовах відсутності субсидій, прийняття спеціального Закону з агрострахування, запровадження ліцензування діяльності з добровільного страхування сільськогосподарських ризиків, розвиток нових страхових продуктів, запровадження програми підготовки аварійних комісарів для проведення андерайтингу та оцінки збитку у агрострахуванні. Обсяг зібраних страхових премій зріс за цей період у 3 рази;
- з 2013 – нове скорочення ринку, спричинене загальним економічним спадом в економіці України.

Загалом у 2015 андерайтинговому році страхові компанії уклали 1,062 договори страхування. Більша частина цих договорів (75,3%) – це страхування озимих культур від повної загибелі на період перезимівлі.

Загальна страхова сума за договорами страхування сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень, що були укладені у 2015 андерайтинговому році, склала 3,969 млн грн. Сума зібраних страхових премій склала 77,7 млн грн. Сільськогосподарські культури були застраховані на загальній площі 689,2 тис. га.

Середня ставка страхової премії за весь андерайтинговий рік склала 2,0%, в тому числі 3,3% – за зимовий період та 1,7% – за період весна-літо.

У 2015 андерайтинговому році (зима 2014-2015 та весна-літо 2015 року) страхування сільськогосподарських культур здійснювали 12 страхових компаній. Лідером за кількістю укладених договорів страхування (у 2015 р.) стала компанія «PZU Україна» (298 договорів, що складає 28,1% від загальної кількості). За нею йдуть «Фініст» (222 договори, або 20,9%), «АХА страхування» (170 договорів, або 16 %) та «Інго Україна» (163 договори, або 15,3%) (рис. 2).

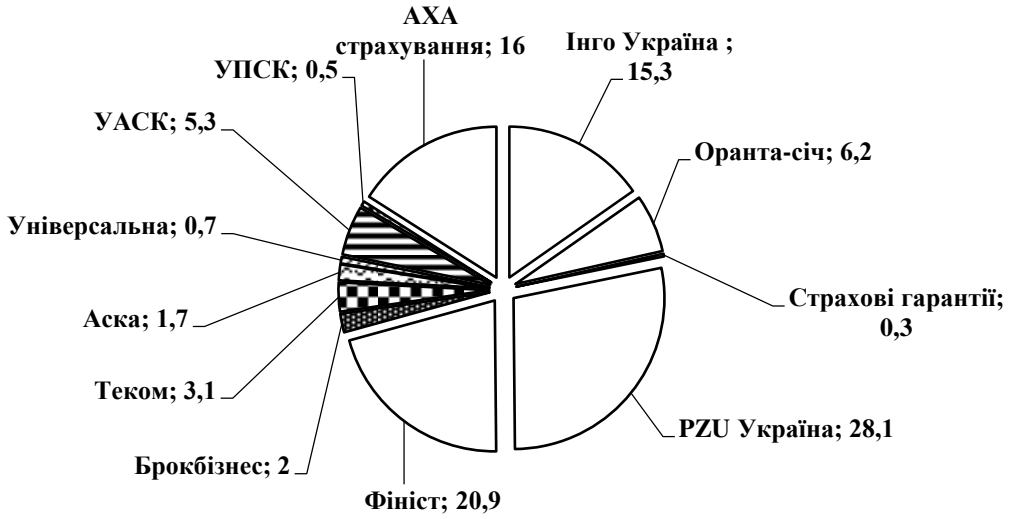


Рис. 2. Відсоток укладених договорів у 2015 р.

За об'ємом застрахованої площі лідери ринку розташувалися в такому порядку: «Інго Україна» (200 тис. га, 29,1%), «PZU Україна» (138 тис. га, або 20,1%), страхова компанія «АХА страхування» (115 тис. га, або 16,7%) та «Фініст» (101 тис. га, або 14,6%).

Найбільший об’єм страхових премій зібрала страхова компанія «Фініст» (27,8%). За нею йдуть страхові компанії «PZU Україна» (20,9%), «Інго Україна» (17%), «АХА страхування» (12,5%).

Таким чином підсумовуючи викладене слід зазначити, що ринок агрострахування України у 2005-2015 рр. демонстрував загальну тенденцію до повільного скорочення, адже скорочувалися усі реальні показники його діяльності. Дванадцять страхових компаній (за підсумками 2015 р.) проявили інтерес до даного сегменту ринку страхування. Слід зазначити, що ринок використовує невеликий набір страхових продуктів. Домінує страхування озимих культур від повної загибелі на період перезимівлі. Не дивлячись на поточну складну макроекономічну та фінансову ситуацію в Україні, ринок агрострахування доводить свою життєздатність та потенціал для подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Криворучко А.В. Розвиток страхового ринку в сільському господарстві [Текст] / А.В. Криворучко // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 66-70.

2. Шатохін А.М. Агрострахування як інструмент управління ризиками сільськогосподарських підприємств [Текст] / А.М. Шатохін, О.Т. Прокопчук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – №7 [10]. – С. 255-259.

3. Прокопчук О.Т. Теоретичні основи регулювання системи страхування в сільському господарстві [Текст] / О.Т. Прокопчук // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Умань, 2013. – Вип. 82. – Ч. 2 : Економіка. – С. 197-210.

УДК 368

Сафронов Ю.Ю.,

аспирант кафедры денежного обращения кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета

(г. Минск, Республика Беларусь)

СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Зарождение страхового рынка Республики Беларусь началось после обретения независимости и изменения командно-административной модели экономики на рыночную модель вначале 90-х годов. Этот период характеризовался бурным развитием предпринимательской деятельности и сопутствующими этому рыночными преобразованиями.

На сегодняшний день основным регулятором страхового рынка в Беларуси выступает Департамент страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь. При Совете Министров действует Совет по страхованию. Белорусский страховой союз осуществляет деятельность по координации страховщиков и страховых брокеров и выполнению совместных программ, также защищает их участников рынка.

Страховому рынку Беларуси присущи следующие, как положительные, так и отрицательные, черты:

- по состоянию на конец 2014 года свою деятельность осуществляют 24 страховых организации, большинство из которых работает уже более 15 лет (рисунок 1);
- высокая степень присутствия страховых организаций в регионах страны;
- на рынке присутствуют брокерские компании, которые являются профессиональными страховыми консультантами, оказывающими полный спектр страховых услуг;
- высокий уровень квалификации специалистов страховых организаций и страховых брокеров;
- открытость и прозрачность рынка, отсутствие «серых» схем при проведении страховых операций;

- высокий уровень государственного контроля;
- достаточная мобильность страховых организаций, выражающаяся в постоянном предложении новых продуктов и услуг.

Рисунок 1 - Число действующих страховых организаций в Республике Беларусь

Примечание – Источник: собственная разработка

Отрицательные черты, присущие страховому рынку Беларуси:

- на сегодняшний день страхование, с точки зрения государственной политики, не рассматривается как эффективная система защиты рыночной экономики от разнообразных рисков, как один из факторов экономической стабильности и стимулирования предпринимательской деятельности, а также как фонд формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов;
- несовершенство страхового законодательства в части стимулирования развития отрасли;
- низкая страховая культура населения и руководства хозяйствующих субъектов, которые недооценивают возможности страхования в части снижения рисков;
- дисбаланс законодательства в отношении хозяйствующих субъектов различных форм собственности;
- примерно 46% страховых взносов приходится на обязательные виды страхования (рисунок 2), хотя и наблюдается положительная динамика в

сторону преобладания добровольного страхования;

- низкий уровень востребованности страховых услуг: о чем свидетельствуют такие показатели как доля страховых взносов в ВВП и сумма взносов на одного человека. Значения этих показателей свидетельствуют о недостаточном уровне востребованности страховых услуг.

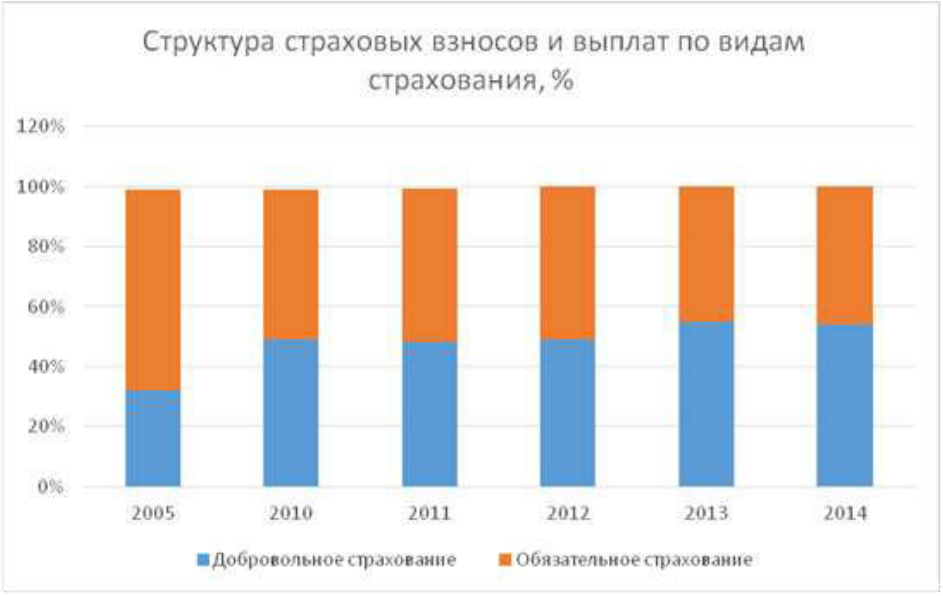


Рисунок 2 - Структура страховых взносов и выплат по видам страхования, %

Примечание – Источник: собственная разработка

На белорусском страховом рынке доминирует крупнейший государственный страховщик - Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах». На долю «Белгосстраха» приходится более 60% объёмов поступающих взносов. Организация оказывает более 40 различных видов страхования.

Взносы страховых организаций Беларуси по прямому страхованию и сострахованию за 2014 год достигли трлн. 7267,3 млрд. бел. рублей. Прирост страховых взносов по сравнению с 2013-м составил трлн. 622 млрд. бел. руб.

По добровольным видам страхования за 2014 год страховые взносы составили 3932 млрд, бел. руб. что на 300 млрд. бел. руб. больше по сравнению с 2013 годом.

Страховые взносы по обязательным видам страхования за 2014 год

сложились в сумме 3335,3 млрд. бел. руб., что на 323 млрд. бел. руб. превышает результат 2013 года.

Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет 54%.

Говоря о качественных параметрах работы страховых организаций, следует упомянуть, что в 2015 год все страховщики страны имели прибыль от хозяйственной деятельности.

В последнее время на страховом рынке страны стали появляться новые продуктов и сервисы, что стимулировало показатели не только количественного, но и качественного роста. Так, клиенты страховых компаний смогли заказывать страховые полисы через Интернет, получать онлайн консультации т.д. Многие компании расширили перечень оказываемых видов страхования, что с одной стороны удобно клиенту, который хочет застраховать сразу несколько объектов, а с другой стороны – выгодно компании, которая увеличивая объем оказанных услуг, способствует росту своей выручки. В корпоративном секторе набирает популярность страхование инвестиционных проектов.

В качестве вывода следует отметить, что в 2015 году на страховом рынке страны не было зафиксировано случаев невыплат по страховым случаям. Однако, нужно упомянуть и ряд недостатков современного состояния страхового рынка страны. Рост объемов страхового рынка в последние годы имеет весьма скромные параметры, что тормозит его развитие и препятствует переходу на мировые стандарты работы. Одним из стимулов развития страхового рынка стало бы введение обязательного медицинского страхования.

УДК 658

Світлоока Т.А.,

здобувач вищої освіти

Науковий керівник: к. пед. н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем

Половенко Л.П.,

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

В даний момент часу все більше людей стають користувачами інтернет-мережі. З кожним днем число інтернет-користувачів збільшується, тому важливим є розвиток інтернет-банкінгу. Інтернет-банкінг - це простий і швидкий спосіб керувати своїми рахунками та розпоряджатися своїми коштами у будь-якій країні світу, за допомогою комп'ютера, підключеного до Інтернету[5]. В Україні 90% банків пропонують послугу дистанційного обслуговування, а кількість клієнтів, які виявили бажання підключитися до інтернет-банкінгу становить близько 46,5% від загальної кількості клієнтів. Ці показники свідчать про низький розвиток інтернет-банкінгу в Україні, що є вагомою проблемою.

Питання щодо розвитку Інтернет-банкінгу в Україні висвітлювали у працях О. Дзюблюк, Е. Крол, В. Базилевич, Е. Уткін, І.Лютий, С. Науменкова, В. Міщенко, Р. Поппель, О. Чуб, Б. Голдстайн, Р.Тревенс. Попри постійні зміни, що впливають на банківську систему, необхідно постійно досліджувати, аналізувати та вивчати можливі проблеми та напрямки розвитку інтернет-банкінгу в Україні.

Інтернет-банк виник в Америці. Причиною стали існуючі в США обмеження на відкриття банками філій в інших штатах. Переміщення клієнта тягне за собою негативні наслідки для обох сторін: банк втрачає клієнта, а клієнт втрачає всі привілеї та змушений доводити свою платоспроможність знову. Саме тому банкам довелося шукати варіанти надання послуг клієнтові, що знаходиться в іншому штаті чи країні[2].

Інтернет-банкінг – це додатковий канал обслуговування в банку, за допомогою якого ви можете дистанційно керувати своїми поточними та картковими рахунками, відкривати депозити, гасити кредити, здійснювати

платежі та інші операції. Можна самостійно здійснювати більшість традиційних банківських операцій безперервно при наявності комп'ютера, ноутбука або смартфона із підключенням до Інтернету[3]. Розвиток електронного банкінгу є необхідним для банку, тому що він спрощує виконання різних банківських операцій. Великим плюсом є те, що його впровадження не є затратним. Це дає можливість банку з легкістю впроваджувати сучасні технології. Саме розвиток інтернет-банкінгу для населення говорить про вихід банку на новий рівень «спілкування» із значно більшою кількістю клієнтів, який приводить до розвитку нових технологій. Інтернет-банкінг зручний у використанні, тому що для користуванням ним не потрібно встановлювати спеціальних програм, а лише наявності браузера і виходу до Інтернету.

За допомого Інтернет-банкінгу можливе здійснення двох основних типів операцій – надання і отримання інформаційних та платіжних послуг. В українських банках, які впровадили Інтернет-банкінг, переважають такі види Інтернет-послуг: запит залишків за рахунком; грошові перекази; отримання виписок за рахунками; виставлення і сплата рахунків; оформлення депозиту; конвертація валюти; додаткові послуги по платіжним карткам.

Увесь цей спектр послуг представлений в ПриватБанку, Укрексімбанку, Укрсиббанку та Укрсоцбанку. Їм належить 90 % ринку дистанційних послуг, які дозволяють здійснювати будь-які платежі за бажанням клієнта.

Одним із найбільших банків України є "Crédit Agricole". Розгалужена філіальна мережа та величина активів дозволяє вважати банківську групу найбільшою у Франції та однією з найбільших у світі. Банк використовує дистанційну послугу «i-Bank» (система інтернет-банкінгу, яка забезпечує дистанційний доступ до Ваших продуктів та можливість здійснювати операції з рахунками через Інтернет в будь-який час з будь-якого комп'ютера або портативного пристрою)**.** За допомогою нової системи «i-Bank» клієнти мають можливість:

- отримувати інформацію про залишки коштів на рахунках, відкритих в банку;

- самостійно формувати виписки щодо руху грошових коштів на рахунках;

- здійснювати грошові перекази і платежі в національній валюті на будь-які реквізити (в тому числі до інших банків);

- поповнювати депозити;

- погашати кредити.

П’ять основних переваг інтернет-банкінгу «i-Bank» від CREDIT AGRICOLE:

1) Швидко. Всього за декілька хвилин з домашнього комп'ютера або будь-якого іншого пристрою Ви можете сплатити за комунальні послуги або кредит, перераховувати кошти, як між рахунками в CREDIT AGRICOLE (наприклад, між зарплатним картковим рахунком та власним депозитом), так і на рахунки інших осіб або організацій.

2) Зручно. Ви можете користуватись своїм банківським рахунком в будь-який зручний для Вас час.

3) Економія часу. Відсутність черг, тепер Ви точно забудете, що це таке!

4) Вигідно. Комісія за операцію, здійснену в системі i-Bank нижча, ніж за аналогічну операцію у відділенні Банку.

5) Безпека. Доступ до рахунків захищено надійним механізмом шифрування та особистим паролем, а кожна видаткова операція на сторонні рахунки засвідчується електронним підписом (одноразовим паролем) [6].

Використання інтернет-банкінгу в Україні налічує ряд проблем, не зважаючи на переваги, основними з яких є: незначне користування інтернет-банкінгом, забезпечення безпечної роботи в системі, можливість затримки платежів, збої в роботі системи, відсутність необхідної нормативної бази та неможливість здійснити оподаткування через Інтернет.

По даним Gfk Ukraine, в першому кварталі 2015 року число українських інтернет-користувачів досягло 17,74 млн. людей. Із них близько 10% є клієнтами інтернет-банкінгу. Серед країн Центральної та Західної Європи

Україна знаходиться на останньому місці по використанню інтернет- і дистанційних каналів комунікації з банками [5].

При цьому, важливою проблемою є те , що жоден з вітчизняних банків не може надати послугу кредитування через Інтернет повноцінно. Тобто при оформленні кредиту через Інтернет клієнту все одно необхідно приходити в банк для здійснення ідентифікації. Але у такому випадку кредитування через Інтернет взагалі втрачає свій сенс. Причиною цього є недосконале законодавство та відсутність технології цифрового підпису, що давало б можливість ідентифікації особи, яка зайшла на сайт, дистанційно.

Для нормального та повноцінного функціонування системи інтернет-платежів в Україні необхідно запровадити систему цифрових підписів, які дадуть змогу ідентифікувати особу на віддалі. Слід зазначити, що цифровий підпис має видаватися одночасно з паспортом та ідентифікаційним кодом і ця процедура повинна бути обов'язковою. Незважаючи на труднощі з впровадженням інтернет-технологій у банківській сфері, з кожним днем кількість бажаючих зайняти свій сегмент ринку банківських інтернет-технологій збільшується. [1]

Отже, розвиток дистанційного банкінгу є перспективною сферою, проте в Україні він знаходиться на початковому етапі, а більшість банків пропонує лише окремі послуги в режимі реального часу. І тому важливо дослідити проблеми та напрямки розвитку Інтернет-банкінгу в Україні для ефективнішого функціонування банківської системи в цілому.

Список використаних джерел

1. Михайлюк Г.О. Розвиток Інтернет-банінгу як нетрадиційної банківської операції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Pravo/9_57264. doc.htm

2. Мошенец Е. Глубоко копают / Е. Мошенец // Инвестгазета – 2013. – № 25. –С. 18-19.

3. Лісняк О. Ю. / Інтернет-банкінг як перспективний напрям розвитку ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1217

4. Трохименко В.І. Розвиток дистанційного обслуговування // Економіка і держава – 2013. - № 5. - С. 76-80.

5. Плюсы и минусы украинского интернет-банкинга [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unicredit.com.ua/remote/view/4/

6. CREDIT AGRICOLE [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://credit-agricole.ua/for-you/internet-banking

УДК 330.341.1

Степанова В.О.,

старший викладач кафедри обліку і фінансів

Бердянського університету менеджменту та бізнесу

ІННОВАЦІЇ У ВІТЧИЗНЯНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

В умовах динамічних процесів трансформації національної економіки України виникла гостра необхідність зваженого та стратегічного підходу до аналізу сучасної складної економічної ситуації в державі. Основним механізмом досягнення економічної ефективності будь-якої юридичної особи є вміння реагувати на зміни ринку та його ресурсної бази. В час інформованості суспільства та швидкого зростання економічно-технологічної обізнаності людини, підприємства впроваджують нові ресурсні для задоволення потреб споживача, що у свою чергу призводить до виникнення потреб у інноваціях.

Впровадження досягнень науки та різноманітних винаходів в організацію банківського обслуговування забезпечує постійне поліпшення банківських продуктів та застосовуваних технологій обслуговування споживачів.

Питанню впровадження інновацій у банківську сферу приділяється велика увага. Серед зарубіжних авторів вагомий внесок у розробку цієї

проблеми внесли М. Бітнер, Н. Вудкок, Я. Гордон, Ж. Ламбен, М. Стоун та інші. Серед вітчизняних авторів можна виділити праці О. Васюренка, А. Єпіфанова, А. Пересади; у працях російських учених О. Лаврушина, Н. Валенцевої, І. Балабанова, П. Семикова, Є. Золотова широко висвітлюються проблеми банківських нововведень [1, с.28].

Дослідження щодо концептуальних і стратегічних питань управління інноваційною діяльністю вітчизняних банків, окремі аспекти впровадження деяких видів фінансових інновацій, знайшли відображення в роботах науковців: Г. М. Азаренкової, О. Д. Вовчак, С. Б. Єгоричевої, Г. Т. Карчевої, Т. Т. Ковальчук, О. О. Махаєвої, О. В. Мельниченко, Н.М. Пантєлєєвої [2, с.128].

Стабільна банківська система, що динамічно розвивається – неодмінна передумова стійкого економічного зростання. Банки – надійна й непорушна система, на якій повинна триматися економіка будь-якої країни.

Сучасний етап розвитку банківської системи насичений різними фінансовими продуктами та послугами, що призводить до інтенсивної конкуренції між фінансово-кредитними організаціями. В таких умовах істотну перевагу отримують ті організації, які здатні розробляти і впроваджувати нові технології, модернізувати послуги, розробляти альтернативні канали обслуговування клієнтів, тобто проводити інноваційний процес.

Прагнення банку досягти максимального ефекту стабільної прибутковості нерозривно пов’язане з клієнтом. Клієнт виступає двигуном розвитку банківських інновацій. Інтегрованість людини в сучасні процеси автоматизації та інформатизації відображується і на діяльності банків. Таким чином з’являються інновації, орієнтовані на послуги з управління коштами клієнта (аналіз витрат, інструменти бюджетування) і соціальні інтернет-мережі (соціальний банкінг). На даному етапі розвитку суспільства система Інтернет-банкінгу вже не є новацією та користується широким попитом серед споживачів банківських послуг. Аналіз зарубіжної практики інноваційної банківської діяльності свідчить про дедалі частіше інвестування банками коштів у сучасні технології, в тому числі мобільний та онлайн-банкінг, аби

відповідати зростаючим потребам клієнтів [2, с. 28].

За результатами дослідження чиказької організації BAI, яка займається наданням фінансових сервісів, а також консолідацією інформації, необхідної для впровадження інновацій у банківській сфері було виявлено, що 95% з 400 опитуваних респондентів відзначило, що клієнти банку можуть перевіряти баланс свого рахунку за допомогою мобільного телефону. Протягом найближчих років 34% опитуваних американських банкірів готові впровадити p2p платежі, 25% – можливість віддаленого переказу балансу між рахунками різних банків, ще 25% – послугу відкриття рахунку через мобільні додатки. Крім мобільних сервісів, банки мають наміри активніше просувати свої послуги у мережі Інтернет. Понад 80% опитуваних заявило, що вже використовують соціальні мережі для зв'язку з клієнтами, інтерактивного спілкування і реклами своїх послуг [10].

Наразі інноваційні банківські технології вже не вважаються прерогативою лише високорозвинених економік. Так, в Саудівській Аравії недавно була впроваджена нова розрахункова система, що діє в режимі реального часу, крім того, в цій країні стартував найбільший в регіоні Персидської затоки проект клірингової системи чекових трансакцій. Віднині платіжний цикл, на повне завершення якого в більшості країн світу зазвичай потрібно декілька днів, в Саудівській Аравії вимагає лише близько 30 хвилин [1, с.29].

В Україні впроваджується система онлайн-верифікації BankID. Система є спільним проектом «ПриватБанку» та «Ощадбанку» та створена за образом і подобою до систем, які вже давно використовуються в Великобританії, Швеції та Фінляндії. Система дозволяє підтвердити особу користувача в інтернеті, використовуючи його банківські дані, і працює за принципом верифікації через Facebook. Ця інноваційна програма дозволяє запобігати шахрайництву з банківськими рахунками та пластиковими картками [4]. На сучасному етапі найкрупніші українські банки, такі як ПриватБанк, ПУМБ, UniCredit Bank, ОТП Банк підтримують функцію інтернет банкінгу та створення власного кабінету

на своїх офіційних сайтах.

В Україні інновацій потенціал є досить високим, але на сучасному етапу не реалізується в повному обсязі. Згідно загальним законам економіки між фінансової стабільністю, ефективністю та інноваційним потенціалом банку існує стійка залежність, тому фінансові інновації відіграють важливе значення в їхньому забезпеченні. На жаль в Україні практика фінансових інновацій, які реалізовані державними банками, є незначною. У той же час значна питома вага інноваційних ініціатив існує в сегменті комерційних банків. Українські банки , як правило, залучають досвід своїх західних партнерів, що унеможливлює набуття власного досвіду та власних унікальних розробок, але скорочує витрати на створення нових продуктів, тестування та апробацію.

Інноваційні технології в сучасному світі відіграють дуже важливу роль. Основними світовими трендами у розвитку банківських інновацій є тісний взаємозв'язок банку з клієнтом, інтеграція банку в IT сектор, взаємодія банків з соціальними мережами та залучення новітніх технологій.

Список використаних джерел

1. Матвійчук Н.М. Розвиток інновацій в сучасній банківській сфері України [Текст] /Н.М. Матвійчук, Н.Ю. Бурлачук, Ж.В. Гарбар// Молодий вчений. – 2015. – № 5 (20). –Ч.2.–С.28-30.

2. Крупка М.І. Фінансові інновації державних банків України [Текст] / М.І. Крупка// Фінансовий простір. – 2014. – № 4 (16). – .127-131.

3. Чиказька організація BAI – [Електронний ресурс] – режим доступу: https://www.bai.org

4. Завадська Д. В. Інновації в банківській системі / Д. В. Завадська, О. В. Яценко // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ 10_DN_2012/Economics/1_106528.doc.htm

УДК 336.713:005.35

Ткач К.І.,
аспірант
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БАНКУ

У своєму виступі на Всесвітньому Економічному Форумі 31 січня 1999 року Генеральний Секретар ООН Кофі Аннан звернувся до лідерів бізнес кіл з пропозицією приєднатись до міжнародної ініціативи - Глобальному договору - та об'єднати зусилля компаній, агенцій ООН, працівників та громадського суспільства для підтримки дев'яти (зараз десяти) принципів у сфері Прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією.

За допомогою такої сили, як колективні дії, Глобальний Договір сприяє концепції соціальної відповідальності бізнесу та участі ділових кіл у вирішенні проблем глобалізації. Приватний сектор разом з іншими соціальними учасниками може відіграти суттєву роль у реалізації бачення Генерального Секретаря сталої та всеохоплюючої економіки.

Соціально зорієнтована діяльність відкриває для банків унікальні можливості позиціонування на ринку та позитивно впливає на їхній імідж. У наш час набуття статусу соціально відповідального одночасно означає для бізнесу і істотні конкурентні переваги, оскільки споживачі намагаються користуватися послугами саме таких компаній (для банків це означає, насамперед, розміщення коштів на депозитних рахунках), інвестори охоче купують їх цінні папери, а кваліфіковані працівники прагнуть влаштуватися до них на роботу [1].

Існує багато визначень змісту корпоративної соціальної відповідальності.

На нашу думку, корпоративна соціальна відповідальність - це відповідальність організації за свою діяльність та свої рішення перед суспільством та навколишнім середовищем, що реалізується через етичну поведінку, уважність до впливу поточних рішень на можливості майбутніх поколінь, а також відповідає сталому розвитку суспільства.

На сьогоднішній день все більше банків України прагнуть мати в своєму арсеналі програми корпоративної соціальної відповідальності. Першими банками, які запровадили корпоративну соціальну відповідальність у своїй діяльності, стали НАДРА банк, Актив банк та ХФБ банк. У 2006 році ці банки підписали Глобальний договір ООН. Однак згодом, через недотримання принципів Глобального договору, їх було виключено зі списку діючих учасників ініціативи. На даний момент, ці банки оголошені неплатоспроможними і продають (Актив банк, НАДРА банк) чи вже продали (ХФБ банк) свої активи.

В подальші роки банки України почали активніше приділяти увагу програмам корпоративної соціальної відповідальності і ставати учасниками Глобального договору ООН.

Так у 2007 році учасниками ініціативи ООН стали такі великі банки, як Райффайзен банк Аваль, ПУМБ, Укрсоцбанк, Укрексімбанк. Ці банки в наш час мають багато програм корпоративної соціальної відповідальності, серед яких [2]:

- фінансова допомога працівникам, які були мобілізовані до лав української армії (дві зарплатні);
- підтримка навчально-виховних закладів для дітей-сиріт, дітей із проблемних сімей;
- соціальні акції зі збору подарунків та грошових коштів для вихованців дитячих будинків, інтернатів;
- фінансова підтримка Донецького дитячого онкогематологічного центру “Надежда”;
- підтримка медичних закладів з лікування онкохворих дітей;

- сприяння розвитку науки та освіти, та ін.

У 2009-2010 рр. до цих банків долучились ПриватБанк, Альфа банк, Дельта банк, які також до сьогодні виконують усі принципи глобального договору і ведуть активно свою банківську діяльність,а також мають в своєму арсеналі такі програми корпоративної соціальної відповідальності, як:

- допомога армії (перерахування частини зарплати персоналу на рахунки Міністерства оборони);
- благодійна програма “Банк молодіжних ініціатив”;
- благодійна програма для дитячих будинків “Корпоративне волонтерство”;
- партнер Міжнародного джазового фестивалю ALFA JAZZ FEST;
- активна участь співробітників у всеукраїнській акції “Зробимо Україну чистою”;
- премії для вчителів математики в рамках соціальної акції “Подяка за талант”.

Як бачимо з вище викладеного матеріалу, всі банки, які підписали Глобальний договір ООН, які виконують усі його принципи і запроваджують у своїй діяльності програми корпоративної соціальної відповідальності, є найбільшими і найрозвиненішими банками України. Саме це дає нам змогу вважати, що якщо банк прагне бути успішним, розвиненим та конкурентноспроможним, йому просто необхідна довіра усіх стейкхолдерів, тому керівництво банку повинно включати до системи управління розвитком банку корпоративну соціальну відповідальність.

Список використаних джерел

1. Глобальний договір ООН [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.mlsp.gov.ua

2. Івасів І. Б. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в банках України [Електронний ресурс] / І. Б. Івасів. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: www.nbuv.gov.ua.

УДК 336:368.5(477)

Томашевський Ю. М.,

к.е.н. доцент

доцент кафедри фінансів і кредиту

Львівського національного аграрного університету

ЗАСТОСУВАННЯ ВОЛОГО-ТЕМПЕРАТУРНОГО ІНДЕКСУ ПРИ СТРАХУВАННІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Одним із методів страхування урожаю сільськогосподарських культур від погодно-кліматичних ризиків, який зменшує додаткові витрати, є страхування на основі погодних індексів. При цьому страхові виплати встановлюються за допомогою об'єктивного параметра – певної комбінації низки пов'язаних з погодою метричних показників, зокрема, кількість опадів, вологість ґрунту та їх рівномірності у часі. Страхування на основі погодних індексів, на нашу думку, є найбільш придатним для сільськогосподарського виробництва в регіонах України, де поширені втрати врожаю внаслідок посухи, надмірного зволоження, вимерзання тощо.

Однією з основних культур у Львівській області є озима пшениця. Життєвий цикл озимої пшениці складається з таких фенологічних фаз як сходи, проростання, кущіння, вихід у трубку, колосіння, цвітіння і стиглість. Однак, у більшості випадках агрокліматичні ресурси Львівської області не достатньо повно відповідають цим вимогам.

Основним фактором, який перешкоджає отриманню високих врожаїв озимої пшениці у Львівській області, є надлишкова волога в ґрунті і в повітрі під час періоду вегетативного розвитку, хоча середня урожайність в Україні за минулий рік становила 33,6 ц/га [10]. Зокрема, всі райони області стикаються з частими дощами. Ймовірність сильної зволоженості в регіоні в період вегетації складає 15-20%. Перший критичний період, в якому формування врожаю озимої пшениці дуже чутливий до надлишку вологи – це період від виходу в

трубку до фази колосіння. Другий критичний період для озимої пшениці – це фази від колосіння до молочної стиглості. Велика кількість вологи в цей період є безпосередньою причиною гниття коренів і стебла та вилягання культури. Отже, надмірна вологість, яка характеризується значними опадами і низькою температурою атмосферного повітря, шкодить вегетації рослин і сприяє істотному зниженню врожайності.

З метою зменшення невідповідності між страховими продуктами, що пропонуються в даний час та ризиками виробництва, з якими стикаються виробники, розроблений індекс оцінки ризиків надмірної вологи, який охоплює період від середини квітня по червень. Зокрема, велика кількість дощів, що випадає нерівномірно в часі, сприяє надлишковій зволоженості ґрунту та призводить до надмірного постачання рослин вологою, а отже, до їх передчасного в'янення і загибелі. Погодні умови, які характеризуються тривалим дощовим періодом, низькою температурою повітря і його високою вологістю, на практиці визначають за допомогою гідротермічного коефіцієнту [7, с. 11; 8, с. 340]. Водночас агрокліматичні умови Львівської області здебільшого характеризуються періодичною зміною тривалих дощів зі зниженням температури, періодом високої температури і засушливістю. Тому гідротермічний коефіцієнт недостатньо повно відображає вплив погодних умов на урожайність окремих культур. З метою більш повного відображення впливу погодних умов на урожайність сільськогосподарських культур необхідно враховувати не лише загальну (середню) вологість і температуру, але і їх рівень рівномірності упродовж певного періоду.

Вплив вологості і температури на урожайність певних культур з врахуванням рівня їх рівномірності пропонуємо визначати за допомогою волого-температурного індексу (ГТІ), за формулою 1:

$$\text{ВТІ} = \frac{\Sigma\ \text{R}\ (15\ \text{квітня}-\text{червень})}{0{,}1 \times \Sigma\ \text{T}\ (15\ \text{квітня}-\text{червень})} \times \frac{\Sigma\ \text{Rф}-\Sigma\ \text{Ro}}{\Sigma\ \text{Ro}} \times \frac{\Sigma\ \text{Tф}-\Sigma\ \text{To}}{\Sigma\ \text{To}} \qquad (1)$$

де R – середньодобова кількість опадів;
T – середньодобова температура;
Rф – фактична середньодобова кількість опадів для вирощування озимої пшениці;
Ro – оптимальна середньодобова кількість опадів для вирощування озимої пшениці;

Тф – фактична середньодобова температура вирощування озимої пшениці;
То – оптимальна середньодобова температура вирощування озимої пшениці.

Волого-температурний індекс можна застосовувати для періодів, коли середньодобові температури стабілізуються на рівні понад +10°С. Зазвичай, у Львівській області цей період починається з 15 квітня. Умови, необхідні для отримання відмінного врожаю, спостерігаються при волого-температурному індексі рівному 1,0-1,4. Якщо ВТІ більше або дорівнює 1,6 – врожайність знижується в результаті надмірної вологості. Якщо ВТІ менше або дорівнює 0,6 – рослини пригнічуються в результаті посушливих умов.

Укладання страхових договорів з врахуванням волого-температурного індексу має здійснюватися на основі використання даних найближчої метеостанції Українського гідрометеорологічного центру для забезпечення найбільш об’єктивного страхового покриття для товаровиробника.

Перевага страхових договорів на основі погодних індексів полягає в тому, що, беручи до уваги об'єктивний характер погодного індексу, такі договори можуть бути швидко застраховані та перестраховані учасниками міжнародного погодного ринку. А даний страховий продукт буде найбільш придатним для сільськогосподарських підприємств Львівщини.

Удосконалення страхування врожаю сільськогосподарських культур із застосуванням волого-температурного індексу дозволяє зробити такі висновки:

По-перше, на врожайність сільськогосподарських культур значний вплив здійснюють погодні умови, а традиційні страхові продукти з їхніми недоліками, недостатньо повно задовольняють потреби сільськогосподарських підприємств у страховому захисті.

По-друге, застосування волого-температурних індексів з врахуванням рівня рівномірності впливу погодних властивостей сприятиме підвищенню об’єктивності погодного страхування, яке є простішим та зрозумілішим за інші страхові продукти (мультиризикове страхування, страхування окремих ризиків, страхування від повної та часткової загибелі тощо) та знизить рівень зловживань і підвищить швидкість страхових відшкодувань.

По-третє, спросить доступ страхувальників до страхування сільськогосподарських культур завдяки зниженню адміністративних витрат на моніторинг і оцінку збитків, а також здешевить дане страхування за рахунок більших обсягів страхування і стандартизації контрактів.

Список використаних джерел

1. Ґудзь О.Є. Страхування агроризиків та напрями розвитку агрострахуванння в Україні / О. Є. Ґудзь // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 72-76.
2. Дема Д.І. Аналіз та перспективи розвитку страхування природнокліматичних ризиків в рослинництві / Д.І. Дема // Вісник ЖНАЕУ, - №1(26), – 2010, С.285-293.
3. Лайко П. А. Страхування природно-кліматичних ризиків у рослинництві: монографія / П. А. Лайко, С.Д. Пущак // К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2009. – 320 с.
4. Пущак С. Д. Індексне страхування сільськогосподарських культур / С. Д. Пущак // Наук. вісник Нац. аграр. ун-ту. – 2006. – Вип. 102. – С. 292 – 297.
5. Шолойко А.С. Класичні та індексні страхові продукти для галузі рослинництва / А.С. Шолойко // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – С. 161 – 165.
6. Навроцький С. А. Шляхи вдосконалення сільськогосподарського страхування / С. А. Навроцький // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т.Шевченка : Сер. Економіка. – 2002. – № 60-61. – С. 66-67.
7. Селянинов Г.Т. Агроклиматическая карта мира. – Л.: 1966. – 12 с.
8. Сельскохозяйственный энциклопедический словарь / Главный редактор: В. К. Месяц. — М.: Советская энциклопедия, 1989. – 540 с.
9. Смоленюк Р.П. Актуальні питання страхового захисту в сільському господарстві / Р. П. Смоленюк // Регіональні перспективи: наук.-практ. журнал. – Полтава. 2001. №2-3 (15-16), – С. 91 – 93.
10. Агрострахование в Украине: Анализ работы и перспективы

развития – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :URL http://www.agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/?pid=2496.

УДК 368.029

Шинкаренко О.М.,
к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту
Осауленко К.А.,
магістрант кафедри обліку і аудиту
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

В сучасних умовах важливою складовою соціально-економічного розвитку України є формування ефективної системи страхового захисту населення й суб'єктів господарювання, котрі виникають у різних сферах життєдіяльності людства. Водночас специфіка діяльності страхового ринку пов'язана з ризиковим характером діяльності страхових компаній зокрема з настанням страхової події та невизначеним розміром страхових відшкодувань. У таких умовах важливе місце належить перестрахуванню, яке має змогу забезпечити додаткові гарантії надання страхового захисту, а відтак соціально-економічну стабільність і безпеку суспільства, захист майнових інтересів та розвиток підприємництва.

Згідно ст. 12 Закону України «Про страхування»: перестрахування – це страхування одним страховиком (цедентом, перестрахувальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно з законодавством країни, в якій він зареєстрований [1].

В Україні перестрахування здійснюють переважно страхові компанії. Це пов’язано з тим, що чинне страхове законодавство нашої країни не виокремлює перестраховиків як суб’єктів страхового ринку від звичайних. Особливістю страхового ринку України на думку Н.В. Мілошевич являється невелика часка у складі світового ринку, кількість страховиків постійно збільшується, але більшість із них має незначний обсяг активів, тому вони повинні передавати свої зобов’язання у перестрахування іноземним страховикам [3].

На жаль, в даний момент не існує законодавчого середовища для роботи професійного перестрахування. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про страхування» [1] предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестрахування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням. З цього слідує, що будь-яка страхова компанія може займатись перестраховою діяльністю за наявності відповідної ліцензії, відтак законодавством не передбачено створення професійних перестрахових компаній. Такий підхід породив невиправдану ніякими економічними законами взаємність, демпінгові страхові та перестрахувальні тарифи, відсутність єдиних стандартів і вимог до договорів перестрахування.

Одним з недоліків чинного законодавства є його негативний ефект на бізнес перестрахування. Страхувальники, як правило, перерозподіляють великі ризики, передаючи його частину іншим компаніям в обмін на частину премії. Перестрахування відбувається за кордоном на великих Європейських і Американських ринках, а українські фірми зберігають лише незначну частину ризику.

Важливою є проблема оподаткування перестрахувальної діяльності. Існує різниця в оподаткуванні доходів нерезидентів і резидентів, що створює дискомфорт в оподаткуванні операцій зовнішніх перестраховиків. Згідно пп.141.1.1 ПКУ, страховики сплачують податок за двома об’єктами оподаткування: податок на прибуток, податок на дохід.

Резиденти сплачують в цілому податок на прибуток в розмірі 18%, та

податок на дохід за ставками 3% або 0%, відповідно до ПКУ, вхідні перестрахувальні премії до об'єкту оподаткування не включаються. Для нерезидентів оподаткування визначається за пп.141.4.5, згідно якого вони сплачують податок на дохід за ставками 0%, 4% або 12% [2].

Кнейслер О.В. в своїх працях виділяє низку проблем, які необхідно розв'язати для відродження й ефективного розвитку професійного ринку перестрахування в Україні. Зокрема, це проблеми недостатньої місткості вітчизняного страхового ринку, розвиток на ринку перестрахування некласичних форм, методів і схем перестрахувальних відносин та відсутність у країні системних підходів до розуміння потенційних можливостей перестрахування як для страховиків, власників, так і держави в цілому [4].

Отже, зважаючи на вище зазначене, перестрахування мають здійснювати професійні перестрахові компанії, які займаються виключно даним видом діяльності. Але поява професійних перестрахових компаній неможлива без вирішених завдань, а саме: розширення ринку перестрахування за рахунок впровадження нового страхового продукту, створення відповідної законодавчої бази, що регламентувала б питання щодо умов створення перестрахових компаній, перестрахування як окремий вид діяльності повинно підлягати ліцензуванню.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996р. №85/96 зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/page

2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

3. Мілошевич Н. В. Сутність та сучасний стан перестрахування в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/science/2015/fperpp_2015/82.pdf

4. Кнейслер О.В. Проблеми й перспективи розвитку професійного ринку перестрахування в Україні / О. В. Кнейслер // Фінанси України. - 2012. - № 11.- С.108-117

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Секція 3
Інвестування у торговельну сферу в умовах глобальної конкуренції

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький

УДК 338.439.52

Бритвєнко А.С.,

к.е.н.,доцент,

доцент кафедри обліку і фінансів

Бердянського університету менеджменту і бізнесу

СТРАТЕГІЇ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАСЛОЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Стрімкий розвиток корпоративних вертикально-інтегрованих структур свідчить про зацікавленість підприємців у вкладенні капіталів у цьому напрямку. Серед найбільш відомих підприємств масложирової галузі можна назвати такі: група компаній (ГК) “ Кернел”, Креатив Груп, Миронівський хлібопродукт, та ін. Серед зарубіжних компаній – Bunge (“Бунге Україна”), Cargill.

Посилення монопольної спрямованості глобальної конкуренції істотно впливає на інвестиційні стратегії провідних суб’єктів світового господарства – транснаціональних корпорацій, а узгоджена політика капіталовкладень фірм-гігантів фактично визначає напрями і характер розвитку світового інвестиційного процесу й найважливіших галузей світового господарства. За таких умов стратегії максимізації прибутку й цінові стратегії, характерні для минулого століття, поступаються місцем стратегії контролю ринку у формі олігополії або монополії. Саме така стратегія забезпечує стійке надходження прибутків і стабільний розвиток корпорації, а інвестиційні рішення корпорацій, які ґрунтуються на стратегії контролю ринку, можуть впливати на зміни мотивів, напрямів, масштабів і джерел інвестицій. Стратегія контролю ринку змушує корпорації постійно збільшувати свій капітал за допомогою постійного нагромадження, що є загальною закономірністю розвитку великих національних і транснаціональних компаній. На сьогодні саме стратегія

контролю ринку визначає певні зміни в інвестиційних процесах, характерною рисою яких в останнє десятиліття стала спрямованість в активи, що забезпечують зростання рівня монопольної влади. Це проявляється в таких основних тенденціях: підвищення концентрації капіталу і вкладення капіталу в галузі що забезпечують ресурсну або продуктову монополію (монополію новизни) [1].

В умовах адаптації до вимог ринкової економіки підприємства масложирової галузі вдаються до процесів злиття та поглинання. Укрупнення підприємств таким чином дозволяє підвищити конкурентоспроможність поглинутих підприємств, дає змогу вийти на нові зарубіжні ринки збуту, посилює фінансову стійкість, мінімізує витрати та раціоналізує використання ресурсів, сприяє досягненню ефекту масштабу виробництва. Вибираючи шлях розвитку, що ґрунтується на злиттях і поглинаннях, компанія визначає стратегію, обґрунтовує свої довгострокові плани [2].

Так, наприклад, ГК “Кернел” придбала всі активи холдингової компанії ЗАТ “Євротек”, до складу якої входило: 2 Маслоекстракційних завода, 13 підприємств по зберіганню і переробці зерна (загальний обсяг одноразового зберігання 650 тис. тонн), хлібозавод, молокозавод, а також орендовані сільськогосподарські угіддя загальною площею понад 22 тис. га. “Євротек” випускає олію під торговою маркою "Стожар" – соняшникова, соєва та ріпакову. В результаті чого ГК “Кернел” має можливість доступу до сировинної бази північно-східного регіону України, що дозволяє знизити собівартість продукції. Після придбання масложирових активів ЗАТ “Євротек” (ЗАТ “Вовчанський ОЕЗ” і ЗАТ “Приколотнянський ОЕЗ” сумарною потужністю переробки насіння соняшнику 1,5 тис. тонн на добу) потужності з випуску соняшникової олії, підконтрольні ГК “Кернел”, збільшилися на 640 тис. тонн насіння на рік, що дозволило компанії увійти в трійку найбільших виробників і четвірку провідних експортерів цієї продукції в Україні. Група “Кернел” реалізовує свою продукцію під торговими марками “Щедрий Дар”, “Любонька”, “Kernel Professiona”, “Стожар” [3].

Угоди злиття та поглинання є комплексним, багатостадійним і багатофакторним економіко-правовим процесом, що, безумовно, робить їх зосередженням безлічі ризиків різної природи, які впливають на успішність інтеграції. У даний час проведення угод заздалегідь підготовленою програмою стає необхідністю. Успіх злиття значною мірою залежить від детального опрацювання всіх етапів процесу інтеграції.

Таким чином, розробка інвестиційної стратегії підприємств масложирової галузі включає в себе постановку цілей інвестиційної діяльності, визначення її пріоритетних напрямків і форм, оптимізацію структури інвестиційних ресурсів та їх розподіл, формування інвестиційної політики по найбільш важливим аспектам інвестиційної діяльності, підтримка взаємин із зовнішнім інвестиційним середовищем тощо.

Список використаних джерел

1. World investment report 2011. Non-equity modes of international production and development [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf.

2. Ішевська Д. Злиття та поглинання та їх вплив на стан конкурентних ринків // Д. Ішевська – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conference.spkneu.org/2013/12/zlittya-ta-poglinannya-ta-yih-vpliv-na-sta/

3. Kernel. Новости – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kernel.ua/ru/news/102/

УДК 339.727.22

Доценко І.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Хмельницького національного університету

Наельток М.Ю.,

студентка факультету економіки і управління

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Агропромисловий комплекс є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить в середньому 20 %, а у товарній структурі експорту – понад чверть, забезпечуючи перше місце на світовому ринку олії соняшникової, друге місце – за експортом зернових (без рису) [4].

В сучасних умовах підприємства агропромислового комплексу країни потребують значних вкладень інвесторів для підвищення ефективності функціонування та виходу на світовий ринок в умовах високої конкуренції. Однак надходження іноземних інвестицій в Україну відбуваються надзвичайно повільно.

За оцінками науковців Інституту аграрної економіки, основними інвесторами в АПК України, залишаються країни Європи — Кіпр, Нідерланди, Велика Британія, Франція і Швейцарія [4].

У 2015 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3,763 млрд дол, з них 563,8 млн дол – в галузь сільського господарства. Аналізуючи динаміку припливу інвестицій в галузь сільського господарства, можна простежити спадну тенденцію, особливо в 2014 році (рис. 1). У 2015 році темпи спадання вповільнились, що означає покращення інвестиційного клімату галузі.

Як показник економічної ефективності аграрного бізнесу проаналізуємо рівень рентабельності виробництва сільськогосподарських підприємств. Починаючи з 2011 року відбувався спад рентабельності виробництва. Проте починаючи з 2013 року тенденція різко змінилася на кінець 2015 року становить рівень рентабельності виробництва сільськогосподарських підприємств склав 45,9% (рис. 2). Висхідні тенденції рентабельності виробництва характеризуються, в першу чергу, використанням уже

інвестованих ресурсів, що в свою чергу, сприятиме подальшому покращенню темпів припливу іноземних інвестицій.

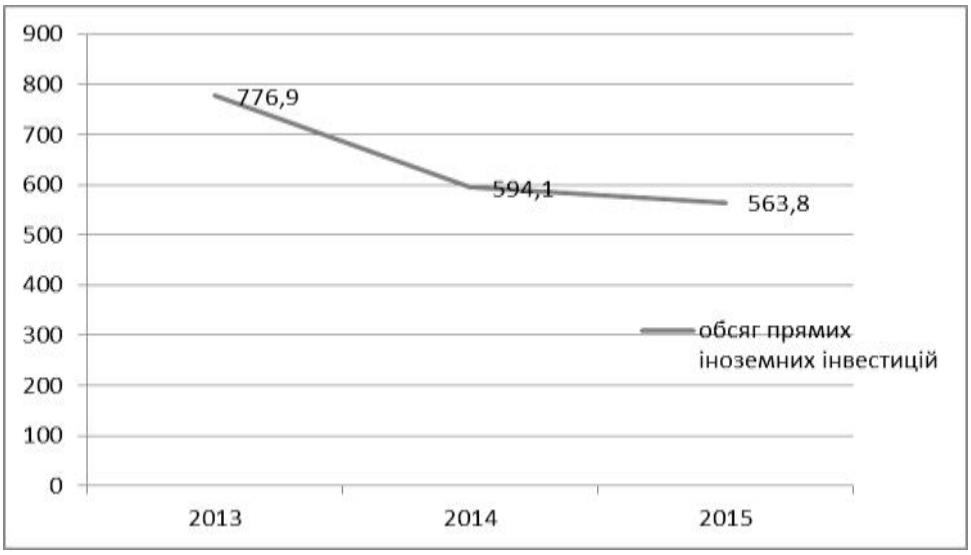


Рис. 1. Динаміка припливу прямих іноземних інвестицій в галузь сільського господарства України [3]

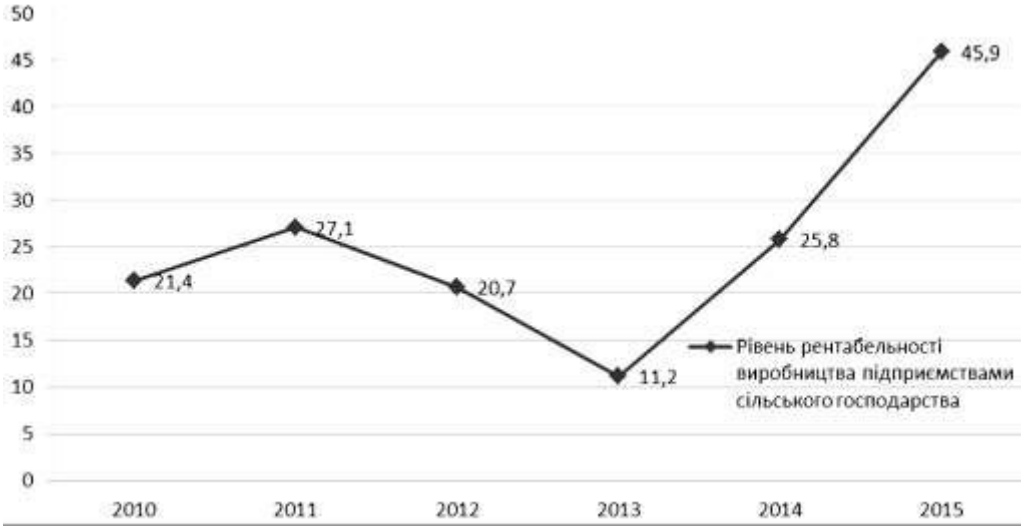


Рис. 2. Аналіз рентабельності виробництва підприємств сільського господарства [2]

Фінансові результати до оподаткування сільськогосподарських підприємств у 2015 році становив 89,5 млрд грн прибутку (проти аналогічного показника у 2014 році в 35,3 млрд грн). Виробнича собівартість 1 ц сільськогосподарської продукції зросла в середньому у півтора рази. Однак, це,

не завадило вітчизняним підприємствам продовжити тенденцію до зростання рівня рентабельності і досягти показника в 45,9%, що в 1,7 рази більше показника 2014 року [2].

На сьогоднішній день іноземні інвестори оцінюють український інвестиційний клімат негативно через військові дії, які тривають на території держави, високий рівень корупції, завуальовані правила ведення бізнесу та сплати податків, нестабільність законодавчої бази, незахищеність права власності.

Сьогодні спостерігаються наступні особливості діяльності потенційних інвесторів:

– інтерес до покупки великих груп (або значної частки в їх капіталі) невисокий, ситуація на ринку сприяє перерозподілу активів, прав оренди земельних ділянок за рахунок гравців, що не витримали кредитного навантаження, без необхідності входження в капітал існуючих бізнесів;

– з усіх підгалузей АПК логістика (зберігання, перевалка, транспортування) привертає найбільшу увагу як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів.

В Україні є ряд стратегічних передумов для зростання іноземних інвестицій. По-перше, зростання конкурентоспроможності українських товаровиробників у зв'язку з набуттям чинності угоди про вільну торгівлю з ЄС, по-друге, дешева і водночас кваліфікована робоча сила, по-третє, багаті природні ресурси, насамперед земельні.

Крім того, відбувається лібералізація державного впливу та контролю за діяльністю інвесторів у сферу АПК, в тому числі і виробників сільськогосподарської продукції. Це проявляється в обмеженні кількості потрібних дозволів та ліцензій. Аникорупційна стратегія на 2014-2017 роки, затверджена урядом України, націлена на спрощення регулювання бізнесу. Міністерством аграрної політики та продовольства України визначена та затверджена Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки.

Отже, агреговані показники діяльності підприємств сільського господарства зростають, незважаючи на вплив зовнішніх факторів. Незважаючи на те, що сьогоднішній рівень іноземного інвестування у галузь сільського господарства України є недостатнім, потенційні можливості розвитку галузі значні. Введення зони безмитної торгівлі з країнами ЄС та в перспективі відміна мораторію на купівлю-продаж землі можуть стати серйозними стимулюючими факторами для припливу значних обсягів іноземних інвестицій, що в сучасних умовах означає інтенсивний розвиток сільського господарства.

Список використаних джерел

1. Галенко Д. С. Інвестиційний клімат України / Д. С. Галенко, Я. А. Калантай // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2014. – №6. – С. 103-112.

2. Дані економічних результатів сільськогосподарського виробництва за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agropolit.com/news/729-dani-ekonomichnih-rezultativ-silskogospodarskogo-virobnitstva-za-2015-rik---derjstat

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minagro.gov.ua

УДК 330.332

Лобатюк І.О.,

Здобувач

Копчикова І. В.,

асистент,

асистент кафедри бухгалтерського обліку

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

Однією з основних складових інфраструктури ринку споживчих товарів є матеріально-технічна складова. На сьогодні відповідна складова інфраструктурного забезпечення розвивається за рахунок інвестиційних коштів суб'єктів підприємницької діяльності. Майже вся мережа об'єктів роздрібної торгівлі належить приватним власникам і розвивається за рахунок інвестицій приватного капіталу.

Проблемі розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів в Україні та інвестиційні процеси у ньому розглядаються такими науковцями, як Т.М. Попович, В.П. Федько, О.О. Циплицька та іншими.

На сучасному етапі розвитку інноваційно-інвестиційної системи України, в результаті високого рівня фізичного і морального зносу основних виробничих фондів, нематеріальних активів, інтенсифікації науково-технічного обміну у світовому господарстві та наслідків економічної і політичної нестабільності, величезну роль відіграють інвестиції у торговельному комплексі.

Згідно аналітичних даних Державної служби статистики України [1], капітальні інвестиції у торгівельну сферу складають найбільшу частину капітальних інвестицій України.

Таблиця 1

Динаміка обсягів та частки капітальних інвестицій у торгівлю України у загальному обсязі капітальних інвестицій за 2010-2013 роки

Рік	Обсяг, млн. грн.			Питома вага, %		
	Фактичні дані	Зміни у порівнянні з попереднім роком		Фактичні дані	Зміни у порівнянні з попереднім роком	
	млн. грн.	Δ, млн. грн.	Т, %	%	Δ, в.п.	Т, %
2010	56725	-	-	30,00	-	-
2011	89146	32421	157,15	34,30	4,29	114,31
2012	103473	14327	116,07	35,23	0,94	102,73
2013	105594	2121	102,05	39,44	4,21	111,95

Якщо розглянути дані табл. 1, можна побачити, що протягом 2010-2013 років темп зростання обсягу капітальних інвестицій у торгівлю України поступово зменшувався, якщо у 2011 року даний показник становив 157,15%, а до 2013 року уповільнився до 102,05%.

У 2011 році мало місце зростання обсягу інвестицій в основний капітал торгівлі України до 86313 млн. грн., коли у 2009 році відповідний обсяг зменшився до 57658 млн. грн., порівняно з 2008 роком (76618 млн. грн.). Це говорить про достатньо високий темп інвестування у виробництво торгівельної продукції з підвищеним рівнем цін інвестованого товару, як показує збільшення індексу даного показника до 130,9%, яке за весь аналізований період досягло найбільшого результату, тоді як у 2009 році відповідний індекс становив 67,6% [3, с. 204-205]. Дана ситуація суттєво відобразилася на збільшенні обсягу капітальних інвестицій у торгівлю України у 2011 році на 32421 млн. грн. (157,15%). Фактично зміни в динаміці обсягів та структури інвестицій в основний капітал в торгівлю України нараховувалися Державною службою статистики України лише до 2011 року [1].

Щодо динаміки частки капітальних інвестицій у торгівлю України у загальному обсязі, то можна спостерігати помірні коливання її темпу зростання, який у 2012 році різко уповільнився до 102,73%, порівняно з 2011 роком (114,31%), після чого до кінця 2013 року прискорився до 111, 95%.

Розрахунок структури інвестицій в основний капітал торгівлі України за 2001-2011 роки показує, що за 2009 рік частка інвестицій в основний капітал торгівлі України у загальному обсязі інвестицій в основний капітал збільшилась до 37,99%, порівняно з 2008 роком (32,87%), не дивлячись на суттєве зменшення відповідного обсягу за даний період. Тут основним фактором впливу послужило збільшення частки інвестицій в основний капітал торгівлі у загальному обсязі інвестицій в основний капітал до 23,27%, порівняно з 2008 роком (21,01%)[3, с. 204, 206].

За результатом аналізу динаміки капітальних інвестицій за видами економічної та торгівельної діяльності, основним фактором зменшення обсягу

капітальних інвестицій до кінця 2013 року послужило зменшення капітальних інвестицій у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність до 18833 млн. грн.[2, с. 188-191].

Таким чином, як показує аналіз динаміки структури інвестицій в основний капітал за період з 2001 по 2011 рік, а також капітальних інвестицій за видами економічної, в тому числі торгівельної діяльності за 2010-2013 роки, основною причиною виникнення кризових явищ, які чітко спостерігалися у 2009 та 2013 роках, є розбіжності інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності, неефективність державного регулювання.

Для поліпшення ситуації необхідним є ефективне стратегічне регулювання інвестиційної діяльності в Україні, основою якого має бути розроблення механізмів залучення різних джерел інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел

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

2. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О. Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2014. – 534 с.

3. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О. Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2012. – 559 с.

УДК 657.471

Мілаш І.В.,

к.е.н., доцент, професор кафедри економіки та управління

Харківського державного університету харчування та торгівлі

Красноусов А.В.,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності

Харківського державного університету харчування та торгівлі

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Глобалізація економіки створює сприятливі умови для глобалізації бізнес-систем, у зв'язку із чим відбувається інтернаціоналізація елементів і умов бізнес-систем за одночасної глобалізації бізнес-процесів. У нових умовах глибокі зміни відбуваються в змісті діяльності суб'єктів господарювання. Крім того, глобалізація економіки вносить зміни в традиційні уявлення про якість товарів і послуг, рівень витрат, продуктивність праці тощо, що вимагає від підприємств роздрібної торгівлі пристосування до глобальних умов конкуренції, пошуку глобальних конкурентних переваг.

Єдиний економічний простір істотно змінює умови конкурентної боротьби. Якщо є спільний ринок ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних, зокрема товарних ресурсів, та ін.), то конкурентна перевага тепер може бути досягнута за рахунок створення і розвитку деякої відмітної якості, що користується попитом у покупців (споживачів) на основі відмітних здібностей самого торговельного підприємства, а не ресурсів і чинників, до яких у нього є доступ.

Класичні твердження про те, що прибутки підприємств і багатство націй породжуються конкуренцією, сьогодні мають потребу в перевірці. Оскільки в наш час не конкуренція, а кооперація і співпраця підприємств є основою їх ділового успіху, процвітання і розвитку.

За таких умов конкурентоспроможність підприємства торгівлі безпосередньо залежить від грамотно поставленого стратегічного управління та управління витратами. Майбутня конкурентоспроможність не визначається нинішніми правилами. Вона визначається здатністю порушувати і змінювати ці правила. Як свідчить аналіз сучасних ринкових умов, успіх торговельних підприємств визначається не лише швидкістю реакції на умови, що склалися, а й вмінням їх формувати.

Ринкова система господарювання вимагає від підприємств торгівлі

постійного підвищення їх конкурентоспроможності. У свою чергу, конкурентні переваги підприємства закладаються вже на стадії постановки цілей і розробки стратегії. Оскільки методи стратегічного управління дозволяють сконцентруватися на тих видах діяльності, де підприємство є лідером, тобто має стійку конкурентну перевагу. Успішні бізнес-стратегії підприємств базуються на стійкій конкурентній перевазі.

Поза сумнівом, розробка і впровадження стратегії – основні управлінські функції. Серед всієї множини дій керівника, небагато які надають такого істотного впливу на роботу торговельного підприємства, як вибір довгострокових напрямів розвитку господарського суб'єкта, розробка результативних стратегічних дій, реалізація стратегії, що дозволяє отримати бажані результати.

Конкурентоспроможністю є властивість підприємства діяти на ринку нарівні з аналогічними підприємствами. І в цьому сенсі витрати, їх величина, рівень і структура, є важливими складовими конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Показник витрат характеризує діяльність торговельного підприємства. Від рівня витрат залежать фінансові результати його діяльності, фінансовий стан суб'єкта господарювання тощо. Крім того, собівартість реалізованих товарів і наданих послуг є основою для прибутковості торговельного підприємства. У зв'язку з цим жодне управлінське рішення не можна ухвалити без урахування витрат. При цьому не можна стверджувати, що високі витрати завжди свідчать про низьку конкурентоспроможність підприємства, а збільшення певного виду витрат говорить про його неефективну діяльність. За інших рівних умов, високі витрати зменшують можливість маневру торговельного підприємства (скорочують кількість стратегічних альтернатив) за цінової конкуренції, оскільки витрати визначають собівартість реалізованих товарів і торговельних послуг та формують їх мінімальну ціну в підприємстві торгівлі.

Відношення витрати – конкурентоспроможність набирає різного вигляду

залежно від цільового ринку і положення, яке займає підприємство торгівлі в галузевому ланцюзі витрат. Проте можна відмітити певну позитивну залежність конкурентоспроможності підприємства від рівня витрат.

Ефективне управління витратами поза сумнівом підвищує ринкову репутацію підприємства торгівлі, яка, у свою чергу, спричиняє до зростання прихильності покупців. При цьому неодмінно слід ураховувати той факт, що клієнтів легше або дешевше утримувати, ніж залучати нових. Непрямим чином добра ринкова репутація спрощує доступ торговельного підприємства до позикових коштів та інших необхідних ресурсів. Таким чином, виграють усі сторони, що зацікавлених в роботі підприємства (стейкхолдери). Ефективне управління витратами є основою підвищення вартості підприємства торгівлі.

Усі перелічені чинники дають підприємству торгівлі можливість значною мірою знижувати трансакційні витрати, власне це і є однією з головних причин існування підприємства на ринку. Існування підприємства на ринку економічно виправдане в тій мірі, в якій витрати, що пов’язані з організацією певного виду діяльності, бізнес-процесу, є меншими порівняно з організацією цього виду діяльності ринком, тобто менші за трансакційні витрати.

Отже, витрати підвищують конкурентоспроможність підприємства торгівлі в тій мірі, в якій вони ведуть до поліпшення фінансових показників його діяльності і дозволяють підвищити ринкову репутацію.

УДК 339: 330

Осадчук Ю.М.,
викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту
Глущишина Ю.І.,
студентка групи СКБОА-21
Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Під інвестиційною діяльністю торговельного підприємства розуміють процес обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення його економічного потенціалу, що особливо актуально в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Для зменшення фінансових ризиків інвестиційної діяльності підприємства у сфері торгівлі особливо актуальним є розроблення ефективної інвестиційної політики, яка передбачає курс стратегічного розвитку підприємства та реалізацію найбільш ефективних шляхів фінансування активів для забезпечення основних напрямів його зростання у довгостроковій перспективі.

Економічна постановка завдання розробки інвестиційної політики торговельного підприємства полягає у виборі найбільш ефективного розподілу стратегічних ресурсів для забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства та спрямована на забезпечення фінансової стійкості не тільки у поточний період, але й у перспективі. Інвестиційна політика торговельного підприємства – це складна, взаємозв'язана і взаємообумовлена сукупність видів діяльності підприємства, спрямована на перспективний розвиток, одержання прибутку та інших позитивних ефектів внаслідок здійснення інвестиційних вкладень. Ефективна інвестиційна політика підприємства повинна бути продуманою і збалансованою за всіма напрямами інвестиційної діяльності та адекватною до мінливих умов господарювання.

Під час розроблення інвестиційної політики торговельного підприємства необхідно дотримуватись наступних правил [1]:

- розробляти інвестиційну політику відповідно до законодавчих і нормативних актів України, які регулюють інвестиційну діяльність;
- враховувати взаємодію інвестиційних проектів (за багатонаправленою політикою) та їх вплив на всі складові системи;
- забезпечувати альтернативність вибору піл час прийняття

управлінських рішень;

● відбирати ті проекти, які за інших рівних умов забезпечують ефективність інвестицій;

● коригувати у процесі реалізації інвестиційної політики очікування результатів діяльності підприємства;

● мінімізувати інвестиційні ризики;

● вибирати надійні джерела і методи фінансування інвестицій з принципом мінімізації середньозваженої вартості капіталу;

● забезпечувати ліквідність інвестицій;

● передбачити можливі зміни інвестиційної політики залежно від зміни зовнішнього середовища, а отже, в разі зниження рентабельності своєчасно прийняти рішення про вихід з неефективного проекту і реінвестування вивільненого капіталу.

Предметом досліджень у сфері управління інвестиційною діяльністю вітчизняних торговельних підприємств є дослідження ефективності реалізації реальних інвестицій, спрямованих на розвиток діяльності та стратегічного потенціалу суб'єкта господарювання у сфері торгівлі.

Таким чином, за період 2013-2015 рр. характерним є позитивна динаміка зростання капітальних інвестицій у сфері торгівлі. Водночас, незважаючи на позитивні індекси капітальних інвестицій, їх обсяги ще не досягнули кризового рівня, а в умовах значних фінансових ризиків діяльності, особливо актуальним є підвищення ефективності реалізації капітальних інвестицій торговельних підприємств, що базуватимуться на фундаментальних наукових дослідженнях у цій галузі. З усієї сукупності методів, рекомендованих в економічній літературі для оцінки ефективності інвестиційних проектів, доцільно запропонувати такі: метод, заснований на розрахунку термінів окупності інвестицій; метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал; метод, заснований на розрахунку різниці між сумою доходів та інвестиційними витратами (одноразовими витратами) за весь термін використання інвестиційного проекту; метод порівняльної ефективності приведених витрат; метод вибору варіантів

капітальних вкладень на основі порівняння маси прибутку [2].

На вартість капіталу торговельного підприємства при виборі методу управління та оптимізації структури основного капіталу впливають: рівень прибутковості інших інвестицій, рівень ризику даного капітального вкладення і джерела фінансування.

Розрізняють кілька методів управління та оптимізації структури основного капіталу торговельного підприємства на базі власного капіталу, кожен з яких базується на використанні інформації, наявної в розпорядженні того, хто оцінює капітал. Для того, щоб визначити загальну вартість капіталу торговельного підприємства, обумовленого реалізацією торговим підприємством низки інвестиційних проектів, необхідно спочатку оцінити величину кожної компоненти (його проектів). Зазвичай, структура капіталу інвестиційного проекту торговельного підприємства під час оцінювання методів управління та оптимізації структури основного капіталу охоплює власний і позиковий капітал, а також суму коштів, за рахунок продажу привілейованих акцій [3].

Основні причини низької прибутковості окремих інвестиційних проектів розвитку в умовах економічної кризи полягають у тому, що інвестиційні проекти торговельних підприємств розробляються, базуючись на цілком певних припущеннях щодо капітальних і поточних витрат, обсягів продажу, цін на товари, тимчасових рамок проекту. Незалежно від якості та обґрунтованості цих припущень майбутній розвиток подій, пов'язаних з реалізацією проекту торговельних підприємств, завжди неоднозначний, особливо в умовах зниження споживчого попиту. Це основна аксіома інвестиційної діяльності торговельного підприємства, тому практика інвестиційного проектування у сфері торгівлі повинна розглядати, в числі інших, аспекти невизначеності та ризику, та розробляти різні варіанти реалізації інвестиційних проектів залежно від зовнішніх факторів функціонування підприємства та із застосуванням прогресивних методів оцінки та управління ризиками у сфері інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент : підручник / І.О Бланк, Н.М. Гуляєва / за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2003. – 398 с.

2. Блонська В.І. Ефективність інвестиційної діяльності підприємств торгівлі та шляхи її покращення / В.І. Блонська, А.М. Найда // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 173-178.

3. Бутирина В.М. Управління фінансовими інвестиціями підприємства в умовах економічної кризи / В. М Бутирина, О.С. Семерикова // Прометей. – 2012. – № 2(35). – С. 253-257.

4. Жувагіна І. Концептуальна модель оцінки інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі / І. Жувагіна // Схід. – 2011. – № 5 (112). – С. 24-30.

УДК 65.012.32:339.17

Піхур А.В.,

старший викладач

циклової комісії фінансових та облікових дисциплін

Хмельницький економіко-правовий коледж

ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

Істотною рисою формування економічної політики відносно розвитку та створення передумов для підвищення ефективності регіонального відтворення, є визначення основних підходів до планування розвитку торговельної сфери регіону. Відмінності у стані економічного розвитку різних регіонів України, їх соціального становища та інфраструктурного забезпечення зумовлюють необхідність відповідного підходу до розробки й реалізації стратегії розвитку торговельної сфери кожного регіону.

Торгівля – це одна з найважливіших сфер економічної діяльності, від якої значно залежить якість життя населення, розвиток економіки та її конкурентоспроможність у світі в цілому. Роздрібна торгівля товарами – одна з пріорітетних галузей економіки України, що потребує особливої уваги з боку держави та розвивається під впливом низки чинників соціального, правового та економічного характеру. Мінливість цих чинників впливає на тенденції розвитку ринкового середовища та функціонування торговельних підприємств, вимагаючи дієвих підходів для забезпечення ефективного використання їх ресурсного потенціалу. Тому аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку роздрібної торгівлі є вкрай важливим для досягнення стабільних позитивних результатів діяльності роздрібних торговельних підприємств в Україні.

Варто відмітити, що питання розвитку торгівельної сфери регіону досить висвітлено у вітчизняній науковій літературі. Вивченням цієї проблеми займалися такі видатні вчені економісти, як В.В. Апотій, А.А. Мазаракі, Л.І. Дідківська, В.О. Точилій та ін.. Теоретичні дослідження окремих аспектів регіонального менеджменту мали місце в попередній період, зокрема у працях таких науковців та вчених, як М.А. Коваленко, Н.А. Кругла, Т.Л. Миронова, Д.М. Стеченко та інших. Дослідженню стратегічних підходів до розвитку торгівельних підприємств присвячені окремі праці О.Г. Білоруса, Д.Г. Лук'яненка, В.Б. Люткевич, А.М. Поручника, Ю.І. Стадницького та інших. Однак питання регіонального розвитку, що забезпечується шляхом розробки цілісної стратегії розвитку торговельної сфери регіону, на сьогодні ще недостатньо досліджено.

Проблем створення і розвитку торгівельних підприємств регіону, як і у будь-якій сфері діяльності, існує дуже багато. Дані проблеми деякою мірою характерні для різних, малих та великих регіонів. На наш погляд, невисока доходність торговельної сфери обмежує розвиток внутрішнього ринку, купівельну спроможність населення і робить дуже низьким попит на всі види товарів.

Проведений аналіз розвитку торгівлі показав, що йому притаманні певні

недоліки: темпи зростання роздрібного товарообігу значно відстають від темпів зростання реальних доходів домогосподарств та населення внаслідок погіршення споживчих настроїв; дві третини роздрібного ринку споживчих товарів та послуг продовжують залишатися в «тіні»; фізична маса товарів не зростає; розвиток роздрібної торгівлі йде нерівномірно як на регіональному, так і за окремими сегментами споживчого ринку [1, с. 249-251].

На основі аналізу стану ринку торгівлі в Україні можна виділити наступні тенденції його розвитку.

1. Регіональна експансія та глобалізація. Сучасна торгівля характеризується великою фінансовою потужністю, що обумовлює переважно екстенсивний шлях її розвитку, оскільки збільшення обсягів продажів суттєво обмежене колом покупців, враховуючи транспортний та часовий фактор. Саме тому характерною ознакою сучасного етапу розвитку роздрібної торгівлі є постійне збільшення кількості об’єктів, формування торгових мереж спочатку – у межах міста, потім – регіону та країни в цілому.

2. Зміна форматних пріоритетів споживачів. Останніми роками активізувався розвиток невеликих торговельних об’єктів, які розташовані в центральній частині міст і на житлових масивах (формат «магазин біля будинку»). Це пояснюється переважно тим, що великі формати неефективні для щоденних покупок.

3. Посилення уваги до цінової гнучкості. Ціна товару, як відомо, є однією з детермінант успіху роздрібного торговельного підприємства. Сучасний споживач у своїй поведінці всі більше орієнтується на зниження своїх витрат.

4. Розширення додаткових послуг. Підвищення привабливості магазинів можливе не лише за рахунок цінової політики, а й шляхом збільшення контурів обслуговування, надання покупцям найбільш широкого переліку супутніх послуг. Це обумовлює суттєве зростання значущості сервісної політики в процесі управління діяльністю торговельного підприємства.

5. Підвищення якості товарного асортименту. При формуванні асортименту провідні світові компанії спираються на результати вивчення

запитів покупців і враховують новітні тенденції, що притаманні поведінці сучасного покупця [2, с. 120-121].

Основну мету розробки стратегічних підходів до розвитку торговельної сфери регіону можна сформулювати як визначення основних напрямків залучення інвестицій у торговельний комплекс регіону для забезпечення регіонального розвитку. На нашу І.В. Буринської, стратегія повинна бути спрямована щонайменше на досягнення наступних основоположних цілей [3]:

1. Економічні цілі стратегії розвитку сфери торгівлі регіону, що безпосередньо пов'язані з формуванням інвестиційного доходу або з досягенням інших економічних результатів інвестування у подальшій перспективі.

За характером впливу на очікуваний результат їх можна поділити на [3]:

– прямі стратегічні цілі (підвищення темпів економічного зростання регіону; розвиток сфери торгівлі регіону з метою підвищення інвестиційної привабливості регіону; удосконалення фінансової та торговельної мережі);

– підтримуючі стратегічні цілі (реалізація заходів щодо сприяння розвитку сфери торгівлі регіону, у тому числі створення умов для відповідного інвестування; визначення основних напрямків залучення інвестицій; оптимізація розподілу коштів).

2. Позаекономічні цілі стратегії розвитку сфери торгівлі регіону, що пов'язані з вирішенням соціальних завдань регіону, забезпеченням екологічної безпеки, підвищенням статусу регіону, мобілізація зусиль для вирішення проблем найбільш відсталих територій (районів) регіону.

На наш погляд, для реалізації цілей та завдань стратегії потрібні скоординовані й цілеспрямовані зусилля всіх суб'єктів регіональної економічної діяльності у межах своїх реальних можливостей. При цьому реалізація стратегічних стратегічних підходів до розвитку торговельної сфери регіону, крім визначення пріоритетних напрямків інвестування для залучення приватних інвесторів, сприятиме покращенню інвестиційного клімату та одночасно дасть стимул підвищенню продуктивності праці у окремо взятому

регіоні [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що торгівельна галузь в Україні є надзвичайно динамічною та розвивається під впливом низки чинників, зокрема купівельної спроможності населення, стану товарозабезпечення, розвитку матеріально-технічної бази, інституціональних перетворень, концентрації та конкуренції.

Список використаних джерел

1. Добуш З.О. Стан і тенденції розвитку роздрібної торгівлі – детермінанта ефективності її регулювання / З.О. Добуш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – №23.1. – С. 248-253.

2. Шостак Р.С. Оцінка сучасного стану та розвитку торгівельних мереж в Україні / Р.С. Шостак // Економічний простір. – 2011. – №56/2. – С. 115-123.

3. Бутирська І.В. Стратегічні підходи до розвитку торговельної сфери регіону // режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=34688

УДК 330

Подокопна О.М.,

голова циклової комісії облікових та фінансових дисциплін

Хмельницький кооперативний коледж ХКТЕІ

МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ, ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

В поточних умовах господарювання склалися переважно три підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємств: перший базується на показниках оцінки фінансово-господарського стану підприємства; другий використовує поняття інвестиційного потенціалу, інвестиційного ризику і методів оцінки інвестиційних проектів; третій ґрунтується на оцінці вартості підприємства. Причому дані підходи в чистому вигляді практично не

зустрічаються.

Так, відповідно до чинного законодавства оцінка інвестиційної привабливості підприємства передбачає аналіз фінансово-економічного стану за затвердженою методикою інтегральної оцінки. Ця методика була розроблена з метою прискорення реалізації інвестиційних проектів, заохочення до інвестицій вітчизняних і іноземних підприємців, надання методичної допомоги фахівцям, що займаються розробкою заходів із проведення оздоровлення виробничої сфери [2].

Таким чином на законодавчому рівні в Україні за ініціативою керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій розроблено методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій (Методика розроблена відповідно до Закону України від 18 вересня 1991 р. №1560 «Про інвестиційну діяльність» [5] та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. №1403 [4]). Згідно з Методикою, інвестиційна привабливість підприємства визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки. Методика базується на визначенні інтегральної оцінки інвестиційної привабливості або показника, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих відповідно до їх вагомості та інших чинників.

Теоретичні і практичні питання аналізу інвестиційної привабливості підприємства знайшли відображення в наукових працях багатьох вітчизняних і закордонних економістів, таких як О.С. Богма, І.В. Гвоздецька, С.Б. Довбня, А.О. Єпіфанов, С.В. Ковальчук, Т.В. Майорова, Т.Л. Охлопкова, С.А. Панков, Т.В. Федоров, К.В. Щиборщ, Д.М. Черваньов, Л. Гітман, М.Д. Джонк, Д. Норкотт, П. Хавранек, У. Шарп та інших дослідників.

Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії і практиці аналізу інвестиційної привабливості підприємства є питання,

які потребують певного удосконалення. Зокрема, вибір методики аналізу інвестиційної привабливості, за допомогою інструментів багатомірної статистики, враховуючи при цьому вимоги сучасного бізнес – середовища.

В економічні літературі представлена велика кількість методик аналізу інвестиційної привабливості, які базуються на визначенні впливу різних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, мають свої переваги та недоліки, і вибір найдоцільнішої методики залежить від розмірів підприємства, галузевої специфікації, мети аналізу тощо. Також, варто зазначити, що більшість методів заснована на аналізі безсистемних наборів показників фінансового стану підприємства, тобто носить ретроспективний характер, тоді як інвестора цікавлять результати майбутньої діяльності; багато методів засновано на експертній оцінці і мають характер невизначеності, бо відображають суб'єктивну думку експертів.

Велике розмаїття методик аналізу інвестиційної привабливості ставить питання щодо можливості їх використання на підприємстві певної галузі або сфери економічної діяльності, тому необхідно проаналізувати їх переваги та недоліки. Порівняння методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств подано в табл. 1 (складено на основі джерел: 1, с. 159-160; 3, с. 325-327; 6, с. 36-37).

Таблиця 1

Переваги та недоліки методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства

Методики аналізу	Переваги	Недоліки
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості	Комплексне оцінювання – в одному показнику об'єднані різні за одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинники. Запропоновані 40 показників охоплюють практично всі напрями господарської діяльності підприємства	Використовується для оцінки інвестиційної привабливості підприємств, які підлягали приватизації та знаходилися у державній (комунальній) власності. Також, не враховує міжгалузеві специфіку діяльності підприємств, а сам аналіз є громіздким
Методика оцінювання С.А. Панкова	Враховує сильні та слабкі сторони розвитку підприємства	Не враховує низку чинників впливу на інвестиційну привабливість підприємства
Методика оцінювання Т.В. Федорова	Має комплексний характер. Визначає контрольні точки інвестиційної привабливості, установлює параметри, за якими підприємство не відповідає еталонному рівню	Фактично являє собою етап загальної оцінки інвестиційної привабливості компанії, оскільки спирається тільки на ретроспективні показники

Матрична модель інвестиційної привабливості підприємства А.О. Єпіфанова	Ґрунтується на показниках фінансової звітності, є досить простою у використанні та має шкалу, за якою можна визначити інвестиційну привабливість підприємства. Дозволяє реалізувати процедуру рейтингового оцінювання інвестиційної привабливості різних підприємств	Не оцінюється майновий стан підприємства як основа функціонування підприємства
Комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємства С.В Ковальчук, І.В. Гвоздецької	Надає комплексну оцінку діяльності підприємства. Враховує зовнішнє середовище та маркетингову політику, тому дозволяє визначити місце підприємства на ринку та можливості, щодо просування на ньому	Розрахунки показника є громіздкими та ґрунтуються не лише на показниках фінансової звітності, але й статистичних даних та експертних оцінках, неточність яких може мати значний вплив на кінцевий результат
Інтегральна оцінка з використанням функції бажаності Харрінгтона О.С. Богми	Є досить простою у використанні та має шкалу, за якою можна визначити інвестиційну привабливість підприємства та ґрунтується на даних фінансової звітності.	Не є достатньою оцінка інвестиційної привабливості підприємства з позиції його ділової активності
Методика оцінювання К.В. Щиборща	Дозволяє потенційному інвестору порівнювати оцінювані підприємства між собою	Рівень інвестиційної привабливості визначається фінансовим станом підприємства, а її аналіз зводиться до аналізу фінансового стану
Методика Д.М. Черваньова і Т.В. Майорової	Враховує стадію життєвого циклу підприємства	Інтегральний показник включає лише фінансову стан діяльності під-приємства і не включає впливу загальної характеристики під-приємства
Комплексна методика оцінювання ІПП С.Б. Довбні і Т.Л. Охлопкової	Надає комплексну оцінку усіх сторін фінансово-господарської діяльності підприємств. Враховує потенційні можливості об’єкта інвестування щодо генерування прибутку на вкладені кошти, а також ризики, які при цьому виникають.	За рахунок великої кількості показників, які базуються на даних фінансової та статистичної звітності, статистичних даних та оцінок експер-тів, такий аналіз вимагає великих фінансових та трудових витрат. Також не наводиться чітка методика аналізу рівня ризику вкладеного капіталу, обрахунок запропонованих показників та їх рекомендовані значення, що використовуються при аналізі

Отже, оцінивши превага та недоліки кожної із розглянутих вище методик можна зробити висновок, що найбільш прийнятними для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є методика, що ґрунтується на основі матричної моделі інвестиційної привабливості підприємства, що запропонована А.О. Єпіфановим та методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства з використанням функції бажаності Харрінгтона запропонована О.С. Богмою. Тому, що обидві методики є досить простими у використанні та не потребують великих фінансових та трудових затрат. Ще однією їхньою перевагою є те, що за ними аналіз повністю ґрунтується на використанні даних фінансової звітності, що робить отриману інформацію більш точною, а також

фінансова інформація є найбільш доступною для інвестора із внутрішньої інформації підприємства. Проте при проведені в подальшому аналізу інвестиційної привабливості підприємства необхідно більш детально дослідити склад показників, на основі оцінки яких буде визначатися загальний показник інвестиційної привабливості. А також внести певні корективи в їхній склад, основуючись, при цьому, на аналізі підходів різних авторів до визначення напрямів оцінки інвестиційної привабливості та відповідних показників.

Список використаних джерел

1. Іванілов О. С. Сучасні підходи до оцінки інвестиційної привабливості торговельного підприємства / О. С. Іванілов, Л. І. Безгінова, О. М. Шарапова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2013. - Вип. 2(1). - С. 155-163.

2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству № 22 від 23.02.1998 р. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98

3. Пилипенко Н. М. Вдосконалення оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Н. М. Пилипенко, Г. І. Шаповал // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2013. - Вип. 12. - С. 155-161. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2013_12_34.

4. Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. № 1403. (Поточна редакція від 06.07.98р.) – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1403-96-%D0%BF.

5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91р. №1560-XII (Поточна редакція від 6.11.2014р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page.

6. Самілюгіна Ю. Р. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств: огдял вітчизняних методик / Ю. Р. Самілюгіна. – Вісник вінького політехнічного інститут. Економіка та менеджмент. – 2012. - № 3. – С. 32 – 37.

УДК 330.341.1

Присяжнюк А. Ю.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

ДО ПИТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Інвестиційне забезпечення становить ядро інноваційного розвитку як виробничих так і підприємств сфери послуг, а його структурна єдність та декомпозиція джерел формування інвестиційних ресурсів обумовлюється моделлю інвестиційної поведінки підприємства і спрямована на його інноваційну діяльність, ефективність якої забезпечується достатнім рівнем вкладених ресурсів.

Інноваційний розвиток підприємств торгівлі, як і підприємств інших секторів національної економіки значною мірою залежить від інвестиційного забезпечення. Його роль вимірюється не тільки внутрішніми інвестиційними процесами в забезпеченні торгівлі, а й в консолідованому підході до формування інвестиційних потоків в інноваційної діяльності.

В цілому в Україні, підприємствам торгівлі важко працювати над власним інноваційним розвитком в межах уніфікованої моделі інвестиційної поведінки й відповідно інвестиційного забезпечення, оскільки їх діяльність (як і будь-яких інших суб’єктів підприємництва) обумовлена хронічним дефіцитом фінансових ресурсів та обмеженістю джерел їх формування.

Тенденції та перспективи розвитку підприємств торгівлі, в тому числі й інноваційного, відображають обсяги капітальних інвестицій. Статистика 2015 р. свідчить, що в загальній структурі капітальних інвестицій (за видами економічної діяльності) питома вага підприємств торгівлі, які освоїли капітальні інвестиції становить 7,7%. За даним показником підприємства торгівлі традиційно поступаються показникам промислових підприємств

(34,1%), підприємствам аграрного сектору (9,5%), будівництва (15,2%), суб'єктам підприємництва в сфері інформатизації та телекомунікації (14,7%). Як наслідок, кількість підприємств торгівлі, які використовували передові технології та об'єкти права інтелектуальної власності у 2014 р. також була не значною, у порівнянні з наведеними вище видами економічної діяльності.

Щодо напрямів інноваційної діяльності підприємств, то майже три чверті підприємств із технологічними інноваціями придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг [2]. Понад чверть із них здійснювали діяльність для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів, таку як техніко-економічне обґрунтування, тестування, розробка програмного забезпечення для поточних потреб, технічне оснащення, організація виробництва. Кожне п'яте підприємство проводило навчання та підготовку персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів (табл.1).

Таблиця 1

Інвестиції в людський капітал підприємств торгівлі та базових галузей економіки у 2014 р.

	У тому числі							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	млн.грн.	у % до загальних витрат на персонал	млн.грн.	у % до загальних витрат на персонал	млн.грн.	у % до загальних витрат на персонал	млн.грн.	у % до загальних витрат на персонал
Сільське, лісове та рибне господарство	2576,3	10,9	15510	65,9	5471,2	23,2	1626,5	6,9
Промисловість	93563	59,1	55926	35,3	8810,3	5,6	1947,1	1,2
Будівництво	198,2	1,3	10694	70,4	4290,6	28,3	1455,6	9,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	***18492***	***37,0***	***17698***	***35,4***	***13844***	***27,6***	***5326,4***	***10,6***

Джерело: складено автором за даними [3]

Значний вплив на інноваційний розвиток підприємств торгівлі має основний капітал, тому значна частина інвестиційних потоків підприємств спрямовується на їх фінансування й оновлення (табл. 2). В цілому питання оновлення основного капіталу є надзвичайно актуальним для вітчизняної економіки, адже ступінь зносу основних фондів по країні в середньому становить 47,3%.

Таблиця 2

Обсяги фінансування основних засобів та нематеріальних активів підприємствами торгівлі, млн. грн.

	Необоротні активи – усього		у тому числі			
			основні засоби та нематеріальні активи			
			залишкова вартість		Знос	
	на 1 січня 2014р.	на 1 січня 2015 р.	на 1 січня 2014р.	на 1 січня 2015 р.	на 1 січня 2014р.	на 1 січня 2015 р.
Сільське, лісове та рибне господарство	108796,4	123008,8	78301,8	87659,2	48457,5	62968,9
Промисловість	953182,5	1068053,3	767657,6	841383,2	1035525,2	1255399,2
Будівництво	87057,5	95954,5	33933,4	33647,1	30377,2	30957,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	***189336,2***	***202201,2***	***82131,4***	***85899,7***	***50199,2***	***58854,6***

Джерело: складено автором за даними [3]

В структурі інвестицій в основний капітал провідне місце займають власні кошти підприємств торгівлі. За останні роки спостерігається тенденція до збільшення інвестицій в основний капітал за рахунок власних джерел фінансування: у 2015 р. обсяги фінансування зросли на 12865 млн. грн. порівняно з попереднім роком.

Разом з тим, модернізація підприємств торгівлі на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних джерел формування інвестицій та запобіганням перекосів між їхніми впливами на підприємства торгівлі в залежності від їх розмірів. Також переконані, що

реалізацію можливих резервів підвищення інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств торгівлі можливо забезпечити внаслідок впровадження низки заходів:

– укрупнення інвестиційних потоків в інноваційній діяльності за ознакою основних підсистем (соціальної, управлінської й операційної);

– об'єднання фінансового обслуговування функціонально пов'язаних процесів, що створює умови для удосконалення та підвищення ефективності механізму їх перебігу;

– впровадження системи показників і характеристик інвестиційних потоків і показників ефективності управління в діючу практику, що здатна повністю забезпечити аналітичні потреби управління структурою інновацій та джерелами їх інвестицій при обґрунтуванні управлінських рішень;

– прийняття результуючих показників аналізу стану і ефективності інвестиційних потоків як висхідної бази для прогнозування, проектного планування й забезпечення позитивної динаміки інноваційних процесів;

В цілому, успіх здійсненні інноваційних перетворень як на рівні суб'єктів підприємництва в торгівлі так і на рівні підприємств інших секторів економіки безпосередньо залежить від обсягів інвестиційного забезпечення, вектору його освоєння та джерел формування. Всі ці елементи є базовими в інноваційному розвитку і детермінують паритетні державно-приватні процеси.

Список використаних джерел

1. Бутенко А. І., Дискіна А. А. Ключові аспекти інвестиційного забезпечення підприємства / А. І. Бутенко, А. А. Дискіна // Економіка: реалії часу. – 2013. – №1(6). – с.103.

2. Майорова Т. В. Системний підхід у визначенні сутності інвестиційного процесу / Т. В. Майорова // Фінанси, облік і аудит [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. А. М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 17. – С. 137–147.

3. Офіційний сайт державно служби статистики – Режим доступу:

www.ukrstat.gov.ua

УДК 339

Рутко Д.Ф.,

к.э.н., доцент кафедры международных отношений

Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Сушко А.В.,

студентка 5 курса факультета управления

Академии управления при Президенте Республики Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМИ КОРИДОРАМИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Транспортный коридор представляет собой систему, объединяющую комплекс транспортно-логистических услуг и инфраструктурных объектов, которые являются важным условием развития торговли и транспортных потоков между крупными центрами экономической деятельности стран, заинтересованных в сотрудничестве такого рода. Создание механизмов, инструментов и методов, способствующих развитию проектов транспортных коридоров, приобретает особую актуальность, поскольку коридоры остаются важным связующим звеном в международной торговле, и число таких проектов будет увеличиваться ввиду активизации процессов глобализации и регионализации.

Любой крупный и сложный проект, в том числе транспортный коридор, сопровождается высокой степенью риска. Не исключаются и задержки в осуществлении плана из-за необходимости урегулирования отношений, выходящих за рамки конкретного государства. Противоречия законов и порядков различных стран делают отдаленное будущее еще более неопределенным, а инвестиции более рискованными. Однако, нет сомнений в том, что финансирование проектов транспортных коридоров даже с высоким

уровнем риска – вполне обоснованное явление, так как реализация новых проектов в транспортной сфере будет способствовать не только развитию торговли, но также будет простимулировать развитие хозяйственной деятельности в населенных пунктах, расположенных вдоль ведущих магистралей.

Функционирование транспортного коридора которой невозможно без соответствующей институциональной среды, которая характеризуется наличием определенных компонентов, включая физические объекты и сферу услуг. Эффективный инструментарий для управления транспортным коридором представляет собой совокупность подходов и методов, используемых для оценки эффективности функционирования коридора, управления процессами в рамках коридора, совершенствования операций и контроля воздействия внешних и внутренних факторов [1, с. 40].

Механизмы управления транспортным коридором основаны на взаимодействии большого числа заинтересованных сторон. Создание эффективного механизма функционирования транспортного коридора должно отражать способы привлечения и распределения функций среди ключевых участников коридора. Обзор существующих механизмов управления коридорами свидетельствует о существовании различных вариантов распределения ответственности и степени влияния ключевых фигур: доминирование государственного сектора, доминирование частного сектора или функционирование на основе партнерства государственного и частного секторов. Довольно распространенным остается мнение о необходимости абсолютной ответственности государства в вопросах функционирования транспортных коридоров. Однако, по мнению автора статьи, ответственность за построение эффективного механизма лежит на интеграции функций государства и частных структур. Более того, несогласованное регулирование со стороны отдельных правительств или региональных органов приведет лишь к увеличению операционных издержек и отрицательно скажется на деятельности всех участников товаропроводящей цепи в рамках транспортного коридора.

Обойти данную проблему представляется возможным путем создания уполномоченных органов управления на межгосударственном уровне и корректного распределения функций между ними на всех уровнях управления. Органы того или иного уровня могут играть как консультативную роль, так и роль исполнителей. С другой стороны, инициативы относительно транспортного коридора будут продвигаться заинтересованными органами каждой страны исходя их национальных интересов. Именно поэтому очень важно рассмотреть возможные пути интеграции заинтересованных сторон в разных странах на основе компромисса. Целесообразным может быть создание наднационального органа, наделенного полномочиями в регулировании процессов и структур, прямо или косвенно участвующих в процессе функционирования транспортного коридора и способного устранить противоречия национальных интересов разных стран. Тем не менее, выбор модели управления и, соответственно, органа управления, должен решаться применительно к конкретной ситуации и на основе взаимного сотрудничества государственных и негосударственных структур, заинтересованных в создании коридора. Такое сотрудничество особенно важно для преодоления возникающих препятствий и предоставления транспортных и сопутствующих услуг на высоком уровне с оптимальными затратами. Исходя из этого, можно говорить о необходимости создания таких институциональных механизмов и среды, которые бы способствовали максимальному улучшению характеристик транспортной системы, в том числе непрерывному процессу инвестирования и модернизации.

Немаловажным фактором эффективного функционирования транспортных коридоров является управление информационными потоками. В этой связи важно обеспечить эффективный обмен информацией между структурами, прямо или косвенно участвующими в продвижении информационного потока. Как правило, такой обмен основан на создании единой системы обмена информацией на основе использования новейших информационно-коммуникационных технологий [2, с.12]. Кроме того, наличие

полной и точной информации позволяет оценить эффективность функционирования транспортного коридора. Показатели производительности предоставляют субъектам информацию, которая может быть использована в процедурах планирования, прогнозирования, выявления областей, в которых необходима реструктуризация. Данные, полученные на основе адекватной оценки, позволяют значительно расширять спектр предоставляемых услуг и увеличивать количество транзакций в рамках коридора.

Стоит отметить, что без развитой транспортной инфраструктуры невозможен дальнейший рост взаимной торговли и эффективное использование транзитного потенциала регионов. Уровень развития транспортных услуг в государстве играет важную роль для экономического роста, так как он способствует укреплению позиций государства на мировом рынке, усилению процесса глобальной интеграции экономических систем, привлечению иностранных инвестиций и получению экономических выгод в условиях либерализации мировой торговли.

Список использованной литературы

1. Kunaka Ch. Trade and Transport Corridor Management Toolkit [Текст] / Ch. Kunaka, R. Carruthers. – Washington, DC: World Bank. – 2014. – 411 с.

2. Integrated Corridor Management: Implementation Guide and Lessons Learned [Текст] / U.S. Department of Transportation // Final Report version 1.1. – 2012. – 142 с.

УДК 339.137.2(043.2)

Сидоренко Ю.В.,

викладач кафедри економіки підприємства та економічної теорії

Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Бражняк Н.О.,

Студентка

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНЦІЯ»

Конкуренція як неодмінний атрибут ринкової економіки завжди перебувала і перебуває у центрі уваги дослідників. Проте, незважаючи на велику кількість тлумачень і відсутність єдиного трактування даного поняття, визначення його сутності і на даний час є актуальним завданням.

Конкуренцію (змагання, суперництво) можна розуміти як змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливість кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво необхідної споживачеві продукції.

Здійснивши аналіз наукової літератури [1-5], ми виділили наступні підходи до визначення суті економічної категорії «конкуренція»: лідерський, інноваційно-макроекономічний, інноваційно-мікроекономічний, інформаційний, ринково-ситуаційний, ринково-регулятивний, ситуативно-цільовий, споживчоорієнтований, маркетинговий, ресурсноорієнтований, ціновий, суспільнорієнтований, системний, кон'юнктурний, песимістичний та інші.

Лідерський підхід тлумачить конкуренцію як змагання між економічними суб'єктами за економічно вигідніші умови постачання, виробництва, збуту, а також одержання максимального прибутку, тобто це легалізована боротьба одних суб'єктів господарювання за переваги над іншими, іншими словами за повне лідерство на ринку. Ще А. Сміт під конкуренцією розумів сукупність незалежних спроб різних продавців установити контроль на ринку [1, с. 71].

В інноваційно-мікроекономічному підході ефективніші інновації є конкурентними перевагами для окремих підприємств. І.В. Кривов'язюк, І.О. Цимбалюк вважають, що конкуренція – це взаємодія ринкових суб'єктів, зацікавлених у досягненні рівнозначної мети, наслідком якої є процес відбору кращих фірм, що за умови виробництва функціонально однакової з конкурентами продукції спроможні забезпечити вищу якість та нижчу ціну, що

в свою чергу можливе шляхом постійного вдосконалення та впровадження інновацій [2, с. 15].

Інноваційно-макроекономічний підхід також визначає конкуренцію як змагання інновацій. Переводячи це поняття в інноваційну площину, таке тлумачення наголошує, що ефективніші інновації і є конкурентними перевагами для цілих країн. Так, Й. Шумпетер визначає конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями і додає, що визначальне значення в економіці повинна відігравати не конкуренція цін або якості, а конкуренція нововведень, тому що саме інновації і підприємництво є головними факторами формування конкурентних переваг країн [3, с. 394].

Інформаційний підхід тлумачить конкуренцію як процес отримання і передачі інформації. При такому підході основним інструментом отримання конкурентних переваг стає саме інформація.

Ринково-ситуаційний підхід при визначенні конкуренції концентрує увагу на ліберальних умовах входження на ринок і виходу з нього.

За процесійним підходом конкуренція – динамічний процес, результатом якого є нові товари, маркетингові прийоми, сегменти ринку, технології виробництва, тобто це процес управління підприємством своїми конкурентними перевагами на ринку для досягнення визначених цілей, процес ринкового суперництва.

Ситуативно-цільовий підхід трактує конкуренцію як змагання між економічними суб’єктами за досягнення поставлених цілей, а дії конкуруючих сторін диктуються ринковою ситуацією, що склалася.

У маркетинговому підході в центрі уваги перебуває дистрибуція (збут) товарів, а сама конкуренція тлумачиться як боротьба за кращі умови саме збуту продукції чи реалізації послуг.

Ціновий підхід представляє також А. Сміт, котрий розуміє конкуренцію як змагання, яке підвищує ціни при скороченні пропозиції і знижує ціни при її надлишку.

Ринково-регулятивний полягає у тому, що конкуренція є механізмом,

який регулює ринок, забезпечує ефективність виробництва. Дж. Мілль вважав, що конкуренція – це також регулятор ренти, прибутків, заробітної плати і ціни [4, с. 160].

Ресурсноорієнтований підхід виходить з постулату, що економічні ресурси є рідкісні, а конкуренція – це змагання економічних суб'єктів за використання цих ресурсів, прагнення виробників якнайкраще відповідати критеріям доступу до ресурсів.

Системний підхід виходить з того, що ринок – це система, а системного характеру йому надає координуючий механізм – конкуренція.

Кон'юнктурний підхід тлумачить як реакцію економічних суб'єктів на зміну ринкової кон'юнктури, на дії конкурентів.

Споживчоорієнтований підхід виходить з тези, що конкуренція – прагнення якнайкраще задовольнити потреби споживачів, перешкода для просування неякісної продукції на ринок. В свою чергу, споживачі мають можливість обирати між декількома продавцями.

Суспільноорієнтований підхід говорить, що конкуренція – засіб не лише задоволення потреб споживачів, але й засіб досягнення загального добробуту в суспільстві.

Існує також і песимістичний підхід, який полягає у тому, що конкуренція – насамперед прагнення перемогти інших, а не прагнення ефективніше працювати.

Отже, аналіз змісту існуючих підходів до визначення сутності конкуренції дають нам змогу подати визначення цієї категорії наступним чином: конкуренція – системний процес, який полягає у змаганні економічних суб'єктів за найвигідніші умови постачання, виробництва, дистрибуції товарів та послуг тощо шляхом використання ними усього інструментарію доступних методів здобуття конкурентних переваг. Метою цього процесу є отримання максимального прибутку, здобуття сегментів ринку, а результатом – більш ефективне використання економічних ресурсів. Також конкуренція передбачає широке використання інновацій як найефективнішого інструменту досягнення

конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Гатаулин А.М. Экономическая теория: толковый терминологический словарь / А.М. Гатаулин. – М.: Колос, 1999. – 248 с.

2. Кривов'язюк І.В. Механізм регулювання конкурентних відносин на регіональних сировинних ринках / І.В. Кривов'язюк, І.О. Цимбалюк: Монографія. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2009. – 215 с.

3. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т.3 / Дж.С. Милль; М.: Прогресс, 1981. – 447с.

4. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 321 с.

УДК 330.322.3 + 330.341.1

Собченко С.В.,

к.е.н.,доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

СУТНІСТЬ, ЗНАЧИМІСТЬ І ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Між інвестиціями і капіталом існує нерозривний взаємозв'язок. Нове виробництво неможливо розпочати без створення нового капіталу, так само як продовження виробничого процесу потребує витрат на відновлення й оновлення капіталу, пов'язаних із фізичним зносом чи моральним старінням засобів виробництва. Капітал, з одного боку, як певний запас, багатство чи гроші є основою інвестицій, а, з іншого, – інвестиції є умовою його нормального функціонування, відтворення та примноження [2, с. 107].

Найбільш широке тлумачення інвестицій приведено в Законі України

„Про інвестиційну діяльність”. Цей закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності, мету та форми державного регулювання інвестиційної діяльності, гарантії прав суб’єктів інвестиційної діяльності та захист інвестицій, розглядає права та обов’язки суб’єктів інвестиційної діяльності тощо. Відповідно до завдань цього закону і визначення інвестицій, категорія має відповідне тлумачення: „Інвестиції – всі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект” [4]

На нашу думку, найбільш розповсюджене, повне та об’єктивне трактування поняття інвестицій приведено І. О. Бланком, який характеризує інвестиції як вкладення капіталу у всіх його формах у різні об’єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов’язано з факторами часу, ризику та ліквідності [1, С. 192]. У даному визначенні з одного боку найбільш ємко, а з іншого – найбільш узагальнено визначено об’єкт інвестування, його форми та мета, а також умови інвестування.

Неоднозначними також є погляди економістів щодо визначення поняття „інвестування”. Так, одні вчені [1, 3] ототожнюють його з інвестиціями, інші [2] – з інвестиційною діяльністю. З нашої точки зору, інвестування доцільно розглядати як процес вкладення інвестиційних ресурсів. З’ясування сутності понять „інвестиції” та „інвестування” дає нам можливість визначити зміст категорії „інвестиційна діяльність”.

Зокрема, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцев відмічають: „Інвестиційна діяльність – вкладання коштів, інвестування; сукупна діяльність по вкладанню грошових коштів та інших цінностей в проекти, а також забезпечення віддачі вкладень” [5, С. 62]. Ми вважає, що інвестиційна діяльність – поняття більш широке та ємне, і притримується точки зору, що інвестиційна діяльність – довготерміновий процес, який охоплює етапи від

формування інвестиційних ресурсів до отримання інвестиційного результату, а інвестування є складовою інвестиційної діяльності і характеризує саме процес вкладення коштів, а не їх формування чи отримання результату. Так Д. М. Чеваньов та Л. І. Нейкова розглядають інвестиційну діяльність як певний ланцюг метаморфоз: ресурси (цінності) – вкладення (витрати) – доход (ефект) [6, С. 61].

Стимулювання інвестиційної діяльності, вироблення чіткої стратегії інвестування, визначення її пріоритетних напрямків, мобілізація всіх джерел інвестицій є найважливішою умовою стійкого та якісного розвитку переробних підприємств. Інвестиційна активність виражається у дієвій, цілеспрямованій і результативній діяльності щодо залучення інвестицій з усіх внутрішніх і зовнішніх джерел, а також ефективного використання залучених інвестиційних ресурсів. Враховуючи особливості та тенденції розвитку інвестиційних процесів економіки країни, необхідно обґрунтувати особливості здійснення інвестування сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

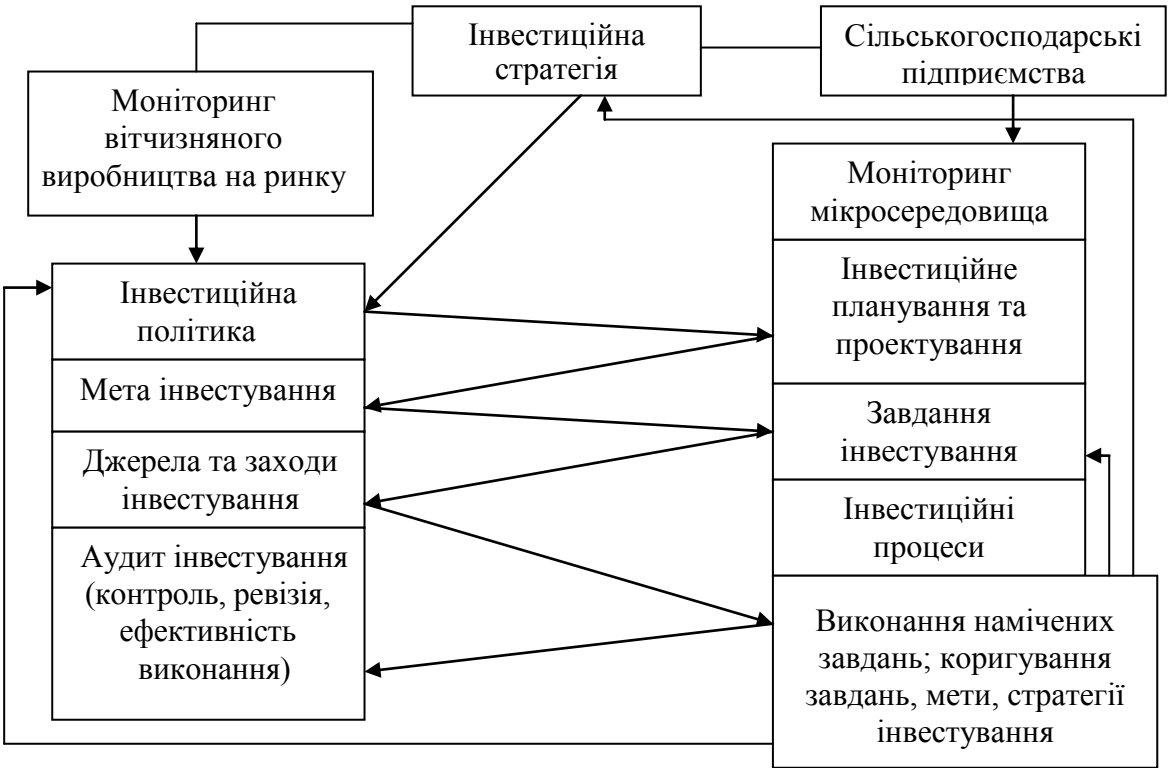


Рис. 1. Інвестування сільськогосподарських підприємств

Найважливішими складовими інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств є зовнішні чинники: рівень розвитку економіки, природні ресурси і стан екології; енергетичні ресурси; якість робочої сили; рівень розвитку і доступність інфраструктури; географічне положення й територіальне наближення до кордонів держави; адміністративні, технічні, інформаційні та інші перешкоди входження на національний ринок. Оцінка інвестиційної привабливості аграрних підприємств ґрунтується на аналізі чинників, що визначають інвестиційний клімат і сприяють економічному зростанню.

Важливими чинниками привабливості в кожній державі для інвесторів є політична й економічна стабільність, а також, згідно з аналізом світового досвіду, - рівень розвитку ринкового середовища і ринкової інфраструктури, стале правове поле, ступінь стимулювання інвесторів створенням певного податкового клімату та валютного режиму, міра економічної свободи, позиція країни на світових ринках, рівень її міжнародної конкурентоспроможності, розвинута банківська мережа, наявність суб'єктів, котрі повністю відповідальні за ефективність процесу інвестування, приватизація, розумні темпи інфляції, а також розвиненість наукового маркетингового забезпечення інвестиційних процесів.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

2. Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: [Монограія] / М.І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2008. – 256 с.

3. Кутик А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А.Б. Кутик, Е.Г. Никольская. – Серия «Учебники для вузов. Специальная литература»: [Монография]. – СПб.: Издательство «Лань», 2000. – 544с.

4. Про інвестиційну діяльність: закон України». – Закони та постанови. – К.: 1992. – С.2 – 12. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим

доступу: http://zakon.rada.gov.ua/

5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – К. : Изд-во " Наука", 2009. – 236 с.

6. Черваньов Д.В. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України: [Монографія] / Д.В. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514с.

УДК 336

Яниева Д.Д.,

Пальцун И.Н.,

к.э.н., доцент, аудитор *Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

DUE DILIGENCE КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА

Введение. На современном этапе развития рыночных отношений широкое распространение приобретает процесс повышения деловой активности бизнеса путем объединения, продажи, поглощения, открытия филиалов предприятий в различных регионах, привлечения иностранных инвестиций. С одной стороны ситуация благоприятная, поскольку появляются дополнительные источники финансирования деятельности субъектов хозяйствования, растет занятость населения, увеличиваются объемы производства и реализации продукции, обновляется основной капитал, но с другой стороны - повышаются юридические и финансовые риски, которые в будущем могут привести к потере активов покупателя (инвестора), снижение привлекательности бизнеса на рынке. Надежным способом минимизации негативных рисков, связанных с заключением инвестиционных соглашений и сохранением средств в процессе их приумножения, является детальное

исследование деятельности предприятия путем проведения комплексной проверки, которая будет включать широкий спектр вопросов как организационного, юридического, так и экономического характера. Учитывая это, существует объективная необходимость осуществления специальной экспертизы - «дью дилидженс». «Дью дилидженс» является целесообразной процедурой при осуществлении продажи бизнеса и привлечению инвестиций, так как позволяет проанализировать деятельность предприятия, оценить юридические, финансовые и налоговые риски, а также разработать план мероприятий по их снижению.

Целью написания статьи является исследование сущности категории «дью дилидженс», цели, задач, назначения и последовательности проведения данной процедуры.

Основная часть. Впервые понятие «дью дилидженс» появилось в законодательстве США о ценных бумагах в 1933 г. и предусматривало процедуру раскрытия информации брокером перед инвестором о компании, акции которой реализовались на открытом фондовом рынке. Далее процедура комплексного сбора и анализа информации о потенциальных или существующих клиентах и партнерах для защиты от возможных убытков перешла в банковскую сферу. Сегодня процедура «дью дилидженс» перестала быть прерогативой банковской сферы и расширила свое применение на те сферы, где необходим системный анализ информации о потенциальных партнерах по бизнесу, в том числе и на инвестиционную сферу.

Проблемные вопросы в сфере «дью дилидженс» рассматривают такие отечественные ученые, как Ю. Трунцевский, А. Розенблюм, В. Лиховчук, М. Кутер, И. Ткачук, Ф. Котлер, И. Томашевская. Так же большой вклад в изучение теоретических и практических вопросов применения процедуры «дью дилидженс» сделали такие зарубежные ученые: Джастинг Кемп, Гордон Бинг, Луис Гилман, Мишель Хадсон, Роберт Меррик.

Исследования показывают, что «Дью Дилидженс» как комплексная услуга в зарубежных странах применяется в основном при прогнозировании,

планировании и анализе финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, однако до сих пор не получил должного законодательного или иного закрепления (например, в качестве стандартов). Зарубежные ученые и практики (юридические, аудиторские и консалтинговые фирмы) по-разному толкуют содержание данной категории, а именно «дью дилидженс» - это:

— всестороннее исследование деятельности компании, ее финансового состояния и положения на рынке;

— система мероприятий, направленных на всестороннюю проверку законности и коммерческой привлекательности планового соглашения, инвестиционного проекта;

— сбор и анализ информации для оценки различных рисков, связанных с инвестированием;

— процесс основательного анализа всех активов, входящих в состав предприятия, с проверкой их юридической «чистоты» и обязательств, реального правового и финансового положения;

— система или комплекс аналитических и оперативных мероприятий, направленных на всестороннюю проверку законности и коммерческой привлекательности плановой соглашения, инвестиционного проекта, процедуры и т.д. с целью предотвращения или максимального снижение существующих предпринимательских рисков (политических, правовых, налоговых, маркетинговых).

Целью оказания услуги «Дью Дилидженс» является прогнозирование возможной стоимости объектов интеллектуальной собственности проверяемых экономических субъектов и правильности их отражения в учете. Кроме того, применение указанной услуги позволяет решить ряд неординарных задач, связанных с избежанием или максимальным снижением предпринимательских рисков, связанных с разнообразными ситуациями в отношениях с интеллектуальной собственностью.

Задачи дью дилидженс можно определить как подцели, а именно

действия, которые позволят реализовать цель:

— получить необходимый свободный доступ к информационным базам и документам исследуемой компании;

— получить возможность общения с ключевыми лицами;

— определить вид и масштаб предполагаемой сделки;

— определить команду экспертов для проведения ключевых этапов дью дилидженс;

— установить временные рамки проведения дью дилидженс;

— осуществить исследования по направлениям дью дилидженс;

— представить единый аналитический отчет по результатам проверки;

— дать необходимые рекомендации;

— при необходимости провести дополнительные консультации.

Инициаторами проведение процедуры «дью дилидженс» могут выступать стратегические инвесторы, банки, контрагенты, финансовые андеррайтеры, сами владельцы компаний.

«Дью дилидженс» может проводиться по разным направлениям, поскольку классификация данного инструмента исследования базируется на широком спектре вопросов, связанных с деятельностью предприятия (например финансовый, налоговый, правовой и т.д).

Продолжительность выполнения процедуры «дью дилидженс» может занимать от нескольких недель до года времени в зависимости от структуры и размера бизнеса, а также сложности объекта проверки. Консалтинговые и аудиторские компании предлагают предоставления услуги «дью дилидженс» проводить в следующие этапы:

1. Подготовительный этап процедуры «дью дилидженс» должен охватывать следующие аспекты: заключения договора, формирование квалификационной команды и установления целей проверки.

2. Проведение проверки объекта инвестирования. На втором этапе необходимо сформировать пакет документов для обеспечения эффективного выполнения задания. Следует отметить, что информация, которая будет

использоваться экспертами должна отвечать следующим свойствам:

— Информация должна быть получена своевременно, то есть быть актуальной;

— Информация должна быть достоверной и не содержать скрытых факторов;

— Информация должна быть подробной и способствовать быстрому формированию конечной мнения эксперта об объекте исследования и принятию решения заказчиком данной проверки.

3. Выбор направления «дью дилидженс». Проверка может осуществляться в одном из направлений (финансовый, налоговый, стратегический, правовой), но при этом должен быть учтен тот факт, что эффективность данной процедуры зависит от комплексного проведения.

4. Подготовка, составление отчета и презентация результатов проверки. Отчет о результатах «дью дилидженс» составляется в произвольной форме и отображает информацию о правовых основаниях для проведения проверки, вопросы, поставленные заказчиком, перечень документов, исследовался, методику исследования поставленных вопросов, констатацию фактов, выводы о результатах исследования. Презентация результатов выполнения процедуры «дью дилидженс» позволяет заказчикам (инвестору, покупателю, банка, руководителю (собственнику) предприятия) принять решение, акцентировать внимание на основных проблемных вопросах и рисках.

Выводы. Проведенные исследования позволяют сделать выводы о том, что «дью дилидженс» на сегодняшний день является весьма актуальной процедурой. Необходимость обусловлена, прежде всего, тем, что в современных рыночных отношениях повышаются требования инвесторов, банковских учреждений и покупателей к прозрачности информации об объекте инвестирования, кредитования или покупки. «Дью дилидженс», как инструмент исследования, позволяет получить реальную оценку бизнеса, определить финансовое положение и тенденции развития предприятия, а в результате получить информацию, которая качественно повлияет на принятие

эффективных управленческих решений.

Список использованных источников

1. Due diligence, дью-ди_лидженс [Электронный ресурс] // Википедия : Свободная энциклопедия [Сайт]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Due_diligence. - Название с экрана.

2. Бондар В. Методические основы экспертизы правового финансового положения компании при составлении отчета Due Diligence / В. Бондар // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. - № 8. – С. 23 – 28.

3. Карпович О.Г., Трунцевский Ю.В. Due diligence — правовой аудит хозяйствующих субъектов // Безопасность бизнеса. 2013. №4. С. 22-25

4. Керимов, В.В. Правовое регулирование и контроль интеллектуальной собственности в инновационной экономике. Научно-практический и теоретический журнал. - 2012. - № 2(8) март-апрель.

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Секція 4
Напрями розвитку бухгалтерського обліку як науки та практичної діяльності: вітчизняний і міжнародний досвід

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький

УДК 343.37

Авраменко О.І.,
старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
Бейгул Т.О.,
студентка IV курсу кафедри обліку, аналізу і аудиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин, як на міжнародному ринку так і на рівні окремих підприємств, потребують глибокого економічного аналізу та дослідження існуючі проблеми судово-бухгалтерської експертизи. З виникненням недержавної форми власності, розвитком ринкових відносин та економіки в цілому, суттєвих змін в організації обліку, контролю та аналізу, нових підходів до правових відносин змінилася й система економічного контролю в Україні.

Стрімкий розвиток наукових галузей та суспільства в цілому призвів до того, що при розгляді економічних судових справ правоохоронні органи потребують допомоги представників спеціальних знань в бухгалтерській сфері для отримання чіткої, аргументованої та підкріпленої фактами доказової бази, яка допоможе в розслідуванні конфліктних правових ситуацій, за якими передбачена цивільна, адміністративна та кримінальна відповідальність.

Судово-бухгалтерська експертиза являє собою самостійне джерело доказів, які відносяться до предмету доведення у відповідній ланці судової системи. Бухгалтерська експертиза передбачає реалізацію системи економічних знань в таких галузях як: бухгалтерія, фінанси, аудит, економічний аналіз, ревізія, що допоможуть в пошуках та висвітленні певних процесів які спричинили

конфліктні ситуації та завдали матеріальної шкоди. Саме це й підтверджує актуальність досліджуваної теми та необхідність висвітлення її проблем.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану судово-бухгалтерської експертизи в Україні та виявлення шляхів підвищення її ефективності і подальшого розвитку.

Розповсюдження злочинності у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності характеризуються такими основними подіями [2;4;5]:

– збільшення випадків фальсифікації облікових документів;
– розкрадання грошових коштів;
– тінізація економічної діяльності підприємства;
– незаконне одержання кредиту;
– ухилення від сплати кредитів;
– обман існуючих або можливих інвесторів;
– часткова або повна несплата податків.

Вони й зумовлюють необхідність вивчення напрямків проведення судово-бухгалтерської експертизи, її характерних рис з метою профілактики та уникнення названих порушень у майбутньому. Адже протистояння правопорушенням в економічній сфері є однією з головних проблем, які потребують спеціального дослідження.

Залучення спеціалістів з бухгалтерської сфери для розслідування економічних злочинів, на нашу думку, є необхідним через:

– неповноцінність ревізійного матеріалу та аудиторських доказів;
– недостатня кваліфікованість та необізнаність працівників правоохоронних органів в економічній сфері;
– проведення бухгалтерської оцінки здійснених операцій господарюючим суб’єктом.

Аналізуючи, виокремлюємо такі головні переваги, які вони приносять з собою: по-перше – встановлення чіткого переліку документів, які є важливими та необхідними для розгляду справи, тим самим полегшуючи роботу органам

які проводять слідство; по-друге – значне скорочення витраченого часу на проведення слідства; по-третє – суттєве підвищення ефективності організації боротьби з економічною злочинністю [1].

Виділимо такі основні цілі судово-бухгалтерської експертизи [5-7]:

– виявлення розміру матеріального збитку;

– встановлення надлишків або нестач в касі підприємства або на його рахунках через порушення кошторису або наказів по підприємству;

– виявлення проведених господарських операцій, що не були відображені в бухгалтерській та фінансовій звітності підприємства;

– встановлення фактів та причин, через які виникли нестачі та крадіжки;

– надати рекомендації господарюючому суб'єкту щодо покращення та оптимізації ведення бухгалтерського обліку.

Ознайомившись з вище наданим матеріалом, можна зробити певні висновки та об'єднати проблеми проведення судово–бухгалтерської експертизи в наведені нижче групи:

– поверхнева перевірка документів;

– неправильне застосування методів і прийомів виявлення правопорушень;

– відсутність системного підходу;

– залучення недостатньо кваліфікованих спеціалістів;

– недосконалість законодавчої бази.

Кожна з наведених груп має вагомий вплив на проведення експертизи, адже призводить до часткового виявлення правопорушень і злочинів, що призводить до неповного аналізу справи та створює необхідність у проведенні додаткових або повторних перевірок. Тому необхідним є не лише часткове усунення даних проблем, а їх комплексна оцінка та подолання. Для цього пропонуємо такі шляхи підвищення ефективності та сприяння подальшого розвитку судово-бухгалтерської експертизи в Україні:

– розробка чіткого плану перевірки документації та знаходження підтверджуючих фактів для аргументації в суді;

– оновлення нормативно-правової бази, яка регулює проведення судово-бухгалтерської експертизи в Україні;

– сприяння підвищенню кваліфікаційного рівня бухгалтерів-експертів.

Таким чином, впровадження вище наданих пропозицій дасть змогу удосконалити процес проведення судово-бухгалтерської експертизи, тим самим зменшити кількість економічних злочинів в Україні через їх своєчасне виявлення та попередження.

Список використаних джерел

1. Боїла Л., Мех Я. Перспективи розвитку судово-бухгалтерської експертизи // Наукові Записки. – 2010. - № 14. – С. 25 – 29.

2. Гуцаленко Л.В. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Гуцаленко, Л.Г. Михальчишина, В.М. Сидорук, І.К. Пентюк. – К. : Центр учбової літератури, 2011. - 350 с.

3. Завора Т.М, Тополь І.С. Методичне забезпечення судово-бухгалтерської експертизи // Економіка і регіони: Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка. – 2008. - № 4. – С. 149-151.

4. Перевозова І., Репела Н. Судово-бухгалтерська експертиза як спосіб доказу обставин під час вирішення справ із господарських спорів // Право України. – 2010. - № 2. – С. 37 – 45.

5. Рудницький В.С. Судово-бухгалтерська експертиза економічних правопорушень (опорний конспект) : навчальний посібник / В.С.Рудницький, Р.Ф.Бруханський, П.Я.Хомин – К: ВД “Професіонал”, 2004. – 304 с.

6. Сторожук Н. Судово-бухгалтерська експертиза: критичний огляд нормативно-правового регулювання, методології та організації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. - № 6. – С. 43-49.

7. Шарманська В.М. Судова бухгалтерія: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / В.М. Шарманська, С.О. Шарманська, І.В. Головко – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 454 с.

УДК 658.51

Антонюк Л.В.,

к.п.н., доцент кафедри гуманітарних наук та інформаційних технологій

Вінницького кооперативного інституту

Сичевська Н.С.,

к.п.н., доцент кафедри фундаментально-економічних дисциплін

Вінницького кооперативного інституту

ПРОБЛЕМА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Проблеми підвищення прибутковості підприємства, ефективності роботи персоналу, створення оптимальної структури управління хвилюють будь-якого керівника. Йому доводиться приймати рішення в умовах невизначеності і ризику, що змушує його постійно тримати під контролем різні аспекти фінансово - господарської діяльності. Ця діяльність відображається у великій кількості документів, що містять різного роду інформацію. Правильно оброблені і систематизовані дані є певною мірою гарантією ефективного управління виробництвом. І навпаки, відсутність достовірної інформації може призвести до невірного управлінського рішення і, як наслідок, до серйозних збитків.

Впровадження бухгалтерських пакетів і програм дозволяє автоматизувати не тільки бухгалтерський облік, а й навести лад в складському обліку, у постачанні та реалізації продукції, товарів, відслідковувати договори, швидше розраховувати заробітну плату, вчасно здавати звітність [1, с.218].

Для успішного ведення бухгалтерського обліку, проведення досліджень з планування і прогнозування фінансового результату, обліку доходів і витрат все більше стає необхідним застосування новітніх бухгалтерських програм і інформаційних технологій.

Комп'ютерні програми для бухгалтерського обліку поділяються на 3 класи:

• прикладні;

• інструментальні;

• комбіновані.

Серед прикладних програмних продуктів на даний час значне місце займають спеціалізовані програми для вирішення приватних завдань бухгалтерського обліку. Це програми: розрахунку заробітної плати, обліку матеріальних цінностей, ведення книг продажу і закупок, урахування ПДВ, складання первинних бухгалтерських документів, оформлення звітності, аналізу правильності її складання, захисту звітності в Державній Податковій Інспекції та ін.. Прикладні програми будуються в основному за блоковим принципом і охоплюють найрізноманітніші ділянки роботи бухгалтерії.

Інструментальні програми, призначені для бухгалтерів високої кваліфікації, які володіють технікою програмування, дозволяють створити власну програму бухгалтерського обліку на своєму підприємстві.

Комбіновані програми, включають в себе ознаки всіх трьох розглянутих типів бухгалтерських програм. Більшість наявних прикладних програм в тій чи іншій мірі є комбінованим. Тому представлений їх розподіл є досить умовним [2, с. 118].

Нагальну потребу сьогодні відчувають бухгалтери в комбінованій програмі, що поєднує бухгалтерський облік з аналізом результатів господарської діяльності. У силу сформованих традицій таке завдання раніше не ставилася перед бухгалтерською службою підприємства. Бухгалтерський облік був прерогативою бухгалтерії, а фінансово-економічний аналіз покладався на відділ економіки. На великих державних підприємствах такий підхід був природним і виправданим. На малих і середніх комерційних підприємствах сукупність зазначених проблем в ринкових відносинах доводиться вирішувати бухгалтерії. Найчастіше це здійснюється використанням двох різних за стилем, принципами і підходами комп'ютерних

програм. Ця обставина ускладнює процес планування та прогнозування фінансового результату і податкових платежів.

Набагато зручніше вирішувати проблему аналізу результатів господарської діяльності зіставленням грошових потоків підприємства по окремим періодам. У роботі підприємства можна виділити замкнуті економічні блоки, які мають приходом виручку та інші надходження, а виходом - чистий прибуток. Між приходом і виходом розміщується спектр господарських операцій, що відображає його видаткову діяльність. Всі витрати умовно можна віднести до однієї з двох груп:

- сумарні податкові виплати (або сумарні податки);
- операційні витрати (або просто витрати).

За економічним змістом перша група витрат не пов'язана з виробничим процесом, а друга визначається саме господарською діяльністю [3, с. 56].

Надходження торгівельної виручки розподіляється на три грошових потоки:

• сумарні податкові платежі;

• операційні витрати;

• чистий прибуток.

Ці грошові потоки зручно розглядати у відносному вигляді, а саме, у відсотках від виручки. За відносними грошовими потоками зіставляються фінансові результати діяльності підприємства за різні періоди. Використовуючи комбіновані програми можна простежити динаміку показників роботи підприємства, провести аналіз фінансової діяльності і здійснити податкове планування .

Аналогічна потреба з'явилася при стикуванні матеріалів бухгалтерського та управлінського обліків, і розробці спеціалізованих бухгалтерських програм для вирішення проблем внутрішнього аудиту підприємств.

Особливе місце у дослідженні проблеми програмного забезпечення бухгалтерського обліку підприємства, в даний час, займає необхідність ретельного аналізу господарських ситуацій з правової точки зору. Ухвалення

фінансово-економічних рішень керівництвом підприємства і його засновниками сьогодні неможливо без досконального опрацювання можливих правових наслідків. Тому бухгалтер зобов'язаний добре знати законодавство в різних сферах виробничо - комерційної діяльності та постійно відслідковувати зміни, що відбуваються. У цьому йому допоможуть наявні правові інформаційні бази даних [4].

Звичайно, комп'ютер не може замінити досвідченого і грамотного бухгалтера, але дозволить упорядкувати бухгалтерський облік, збільшити кількість одержуваної інформації, підвищити оперативність бухгалтерського обліку, зменшити число арифметичних помилок, оцінити поточне фінансове становище підприємства і його перспективи. А це свідчить, що ефективність бухгалтерського обліку вища при застосуванні сучасних інформаційних систем і технологій.

Список використаних джерел

1. Інформаційні системи і технології в банках: Навч. посіб. Рекомендовано МОН / Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П. — К., 2010. — 515 с.

2. Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту. – К., 2003. – 349 с.

3. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І. І., Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2005. - 187 с.

4. http://studopedia.su/17_54910_vvedenie.html

УДК 658.15:657.1

Бегун С.І.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Ляшук В.В.,

студентка 5-го курсу спеціальності «облік і аудит»

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набули питання про роль економічного аналізу й обліку собівартості, їх переорієнтації на виконання потреб управління виробництвом, у зв'язку з чим виникає необхідність удосконалення їх методології й організації та доведення до міжнародних стандартів. Облік витрат повинен стати не лише засобом інформаційного забезпечення і контролю за діяльністю, але й інструментом оперативного і повсякденного впливу на виробництво на всіх рівнях ієрархії підприємства, а результати економічного аналізу повинні служити інформаційним і рекомендаційним матеріалом для обґрунтованого прогнозу його розвитку.

У період активної ринкової конкуренції для ефективного управління виробництвом вже недостатньо мати інформацію про витрати виробництва та результати господарської діяльності по закінченні звітного періоду. Оскільки собівартість є показником, який формується після завершення процесу виробництва продукції, для оперативного управління витратами вирішальне значення має організація оперативного аналізу формування собівартості на етапі споживання факторів виробництва (предметів праці, засобів виробництва, праці), до моменту випуску продукції. Крім того, виникає потреба поділу процесу формування собівартості на окремі виробничі операції і вивчення в їх межах співвідношення витрат з нормами з метою виявлення відхилень і здійснення коригуючих дій.

Розробка нормативних витрат і аналіз відхилень від нормативних витрат є основою контролю за рівнем витрат та їх впливом на фінансові результати. Нормативні витрати дозволяють не лише аналізувати відхилення фактичних витрат порівняно із запланованими і встановлювати вплив різних факторів на

виникнення відхилень, їх використання пов'язане з прогнозним аналізом собівартості продукції в цілому і кожним із її складових елементів [1, с. 79].

Одним із перспективних напрямків організації обліку й аналізу витрат є використання (за аналогією із зарубіжною практикою) системи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції «Стандарт-кост». Основою цієї системи є попереднє обчислення собівартості продукції з урахуванням заздалегідь розрахованих стандартних норм. Встановлення стандартних норм дає можливість зосередити увагу керівництва підприємства на відхиленнях від стандартних норм. Проте впровадження системи «Стандарт-кост» на вітчизняних підприємствах ускладнено, оскільки в діючому Плані рахунків відсутні спеціальні конверсійні рахунки, на яких відображаються відхилення від стандартних норм. Внесення у План рахунків конверсійних рахунків дозволить упорядкувати відхилення і виявляти причини і винуватців за встановленими відхиленнями від норм [2, с. 39].

Поряд з використанням системи «Стандарт-кост» важливим напрямком удосконалення оперативного аналізу витрат є впровадження системи «Директ-кост», оскільки в цьому випадку у підприємств з'явиться реальна можливість впровадження у процес управління найбільш ефективної управлінської системи – комбінованої системи управління з подвійним зворотним зв'язком. За умови її застосування оперативний аналіз служитиме засобом забезпечення управлінських дій як на вході затратної операції, так і у період її здійснення.

Система «Директ-кост» дає можливість запровадження маржинального методу бухгалтерського обліку і здійснення головних процедур маржинального аналізу. Суть цього методу полягає у співставленні випуску продукції з її затратами на постачання, виробництво і реалізацію. Таке співставлення дозволить визначити фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період, враховуючи зміни залишків матеріальних запасів, незавершеного виробництва і готової продукції. Позитивним є визначення фінансового результату без калькулювання і без визначення фактичної собівартості кожного виду випущеної та реалізованої продукції [3, с. 6].

Дана система, на відміну від методу повних затрат, передбачає включення до витрат виробництва та собівартості продукції лише змінних прямих витрат. Постійні непрямі витрати трактуються як витрати періоду і відшкодовуються безпосередньо за рахунок фінансових результатів звітного періоду.

При маржинальному методі умовно-постійні витрати не розподіляють між видами продукції, а списують їх по підприємству в цілому, що значно знижує трудомісткість, підвищує оперативність обліку, спрощує розрахунок прибутку при зміні обсягу реалізації, посилює контроль зі сторони держави за правильністю визначення сум податку на прибуток, а також виступає джерелом для оперативного аналізу фінансової діяльності.

Застосування елементів маржинального методу в обліковій практиці вітчизняних підприємств має такі переваги:

1. Зникає необхідність створення паралельної бази даних для забезпечення керівництва даними для маржинального аналізу та планування прибутку, оскільки інформація, що використовується у «Директ-костингу», знаходиться у звичайних облікових документах.

2. Виключається необхідність розрахунку нормативів постійних накладних витрат, що може бути досить складним і трудомістким процесом.

3. Показники маржинального доходу точніше оцінюють роботу сегментів без викривлення результатів у процесі розподілу.

4. Сегментна звітність відповідає аналітичним потребам керівництва.

Використання маржинального методу дозволить приймати оперативні управлінські рішення, спрямовані на забезпечення беззбитковості підприємства та служитиме базою для планування і визначення очікуваного фінансового результату [4, с. 21].

Проте організація обліку за системою «Директ-кост» пов’язана з низкою проблем, які випливають з особливостей, притаманних цій системі. Дана система вимагає чіткої класифікації витрат на постійні і змінні, що практично важко через змішаний склад витрат і різної поведінки однотипних витрат у різних умовах. Крім того, вона не дає закінченої калькуляції і призводить до

додаткових розрахунків постійних витрат у тих випадках, коли необхідна інформація про повну собівартість готової продукції.

Тому враховуючи можливості застосування систем «Стандарт-кост» і «Директ-кост» у вітчизняному обліку витрат, необхідно уникати їхніх негативних сторін і максимально ефективно використовувати позитивні.

Список використаних джерел

1. Бегун С. І. Калькулювання собівартості продукції : порівняльний аналіз підходів до визначення економічного змісту / С. І. Бегун, Н. В. Ковтун // Молодий вчений (Економічні науки). – 2014. – №6 (09). – С. 79 – 83.

2. Сиденко А. Б. Международный статистический учет. Словарь-справочник от А ю Я. [Текст] // А. Б. Сиденко, В. М. Матвеева - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. - 203 с.;

3. Nobes C. «The bue and fair view: requirement, impact on and of the Fourth Directive». Paper presented at the EIASM Conference in Edinburgh, July. // C. Nobes - University of Reading. - 2003. - 263 p.;

4. Білуха М. Бухгалтерська наука України в XXI столітті [Текст] / М. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007. №2. - С.21-25.

УДК 657.1:346.5

Безверхий К.В.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Київського національного університету технологій та дизайну

ПОРЯДОК ПІДТВЕРДЖЕННЯ ФАКТІВ ЗДІЙСНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Відповідно до п. 44.1 ст. 44 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних

документів, регістрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством.

Платникам податків забороняється формування показників податкової звітності, митних декларацій на підставі даних, не підтверджених документами, що визначені абзацом першим цього пункту.

Згідно з ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV первинний документ – це документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення або як зазначається у п. 2 наказу Міністерства фінансів України (надалі – Мінфін) № 88 «Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 24.05.1995 р. (надалі – Положення № 88) первинні документи – це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення.

З наведений визначень, як у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» так і в Положенні № 88 випливає, що первинний документ фіксує та підтверджує факт здійснення господарської операції.

Однак, у Листі Державної фіскальної служби України (надалі – ДФС) «Щодо визнання операції безтоварною» від 08.04.2016 №7862/6/99-99-19-02-02-15 зазначається «Якщо ж фактичного здійснення господарської операції не було, відповідні документи не можуть вважатися первинними документами для цілей ведення податкового обліку навіть за наявності всіх формальних реквізитів таких документів, що передбачені чинним законодавством.

Отже, для підтвердження даних податкового обліку можуть братися до уваги лише ті первинні документи, які складені в разі фактичного здійснення господарської операції».

Відповідно до п. 1 Постанови «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України» від 20.07.2014 р. № 375 «Мінфін є головним

органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову та бюджетну політику, державну політику у сфері організації та контролю за виготовленням цінних паперів, документів суворої звітності, державну політику у сфері державного пробірного контролю, бухгалтерського обліку, випуску і проведення лотерей, а також забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та забезпечує формування та реалізацію єдиної державної податкової, митної політики, державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску, державної політики у сфері видобутку, виробництва, використання та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння, їх обігу та обліку».

Таким чином, Лист ДФС № №7862/6/99-99-19-02-02-15 від 08.04.2016 р. суперечить нормам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положенню № 88, яке є вищим за юридичною нормою, аніж листи ДФС.

Хоча, думка органів ДФС, що викладена у вищевказаному листі, на нашу думку, є дискусійною, вона ґрунтується на Листі Вищого адміністративного суду України (надалі – ВАСУ) «Щодо однакового застосування адміністративними судами окремих приписів Податкового кодексу України» № 742/11/13-11 від 02.06.2011 р. У вищевказаному листі ВАСУ зазначається: «… будь-які документи (у тому числі договори, накладні, рахунки тощо) мають силу первинних документів лише в разі фактичного здійснення господарської операції. Якщо ж фактичного здійснення господарської операції не було, відповідні документи не можуть вважатися первинними документами для цілей

ведення податкового обліку навіть за наявності всіх формальних реквізитів таких документів, що передбачені чинним законодавством.

З урахуванням викладеного для підтвердження даних податкового обліку можуть братися до уваги лише ті первинні документи, які складені в разі фактичного здійснення господарської операції».

У постанові Верховного суду України від 26.01.2016 р. № 2а-15327/12/267021-4781а15, зазначається, що «первинні документи, які стали підставою для формування податкового кредиту та валових витрат, виписані контрагентом, фіктивність господарської діяльності якого встановлена вироком суду, не можуть вважатися належним чином оформленими і підписаними повноважними особами звітними документами, що засвідчують факт придбання товарів, робіт або послуг, а тому віднесення відображених в них сум ПДВ до податкового кредиту є безпідставним». Необхідно зазначити, що термін «валові витрати» перестав існувати з прийняттям ПКУ, а саме з 01.04.2011 р., коли почав діяти його розділ ІІІ «Податок на прибуток підприємств» стосовно оподаткування податком на прибуток підприємств, тому його недоцільно застосовувати.

Тобто, постає питання, як встановити факт, що господарська операція з постачання товарів, робіт, послуг відбулася не тільки «на папері»? У листі ВАСУ «Щодо однакового застосування адміністративними судами окремих приписів Податкового кодексу України» № 742/11/13-11 від 02.06.2011 р. наводиться перелік обставин, які повинні встановити суди з метою встановлення факту здійснення господарської операції, формування витрат для цілей визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток або податкового кредиту з податку на додану вартість (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік обставин, які повинні встановити суди з метою встановлення факту здійснення господарської операції

№ з/п	Найменування обставини	Характеристика
1	Рух активів у	При цьому дослідженню підлягають усі первинні документи, які

	процесі здійснення господарської операції	належить складати залежно від певного виду господарської операції: договори, акти виконаних робіт, документи про перевезення, зберігання товарів тощо.
2	Установлення спеціальної податкової правосуб'єктності учасників господарської операції	Зокрема, підлягає встановленню статус постачальника товарів (послуг), придбання яких є підставою для формування податкового кредиту та/або сум бюджетного відшкодування з податку на додану вартість. Особа, що видає податкову накладну, повинна бути зареєстрованою як платник податку на додану вартість на момент вчинення відповідної господарської операції.
3	Установлення зв'язку між фактом придбання товарів (послуг), ***спорудженням основних фондів***, імпортом товарів (послуг), понесенням інших витрат і господарською діяльністю платника податку	При цьому в обов'язковому порядку необхідно досліджувати наявність господарської мети при вчиненні відповідних дій платника податку. Перевірці підлягають доводи податкового органу, що свідчать про відсутність ділової мети у діях платника податку, зокрема у разі подальшого продажу придбаного товару нижче за ціну придбання; придбання товарів (послуг) у посередників за наявності прямих контактів з їх виробниками; придбання послуг, використання яких не може мати позитивного впливу на результати господарської діяльності платника податку тощо. Судам слід ураховувати, що для підтвердження права платника податку на формування витрат та/або податкового кредиту з податку на додану вартість достатньо наявності мети використання товарів та послуг, що ним придбані, незалежно від фактичних результатів такого використання.

Для уникнення спірних питань щодо підтвердження фактів здійснення господарських операцій Міністерству фінансів України рекомендується доповнити Положення № 88 обставинами, які вказують на те, що такі факти були підтверджені для уникнення спорів з Державною фіскальною службою України при проведенні перевірок суб’єктів господарювання, а також при розгляді справ щодо «безтоварних операцій» у суді будь-якої юриздикції.

УДК 657.21:65.012.32

Бочуля Т.В.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри бухгалтерського обліку,

аудиту та оподаткування

Харківського державного університету харчування та торгівлі

ОБЛІКОВИЙ ВИМІР АКТУАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Зміни є основою життя, без яких неможливо уявити майбутнє. Це об'єктивна необхідність для повноцінного розвитку економічних і соціальних систем в умовах, які склались під впливом еволюції зовнішнього середовища. Сьогодні економіка набула нового статусу – інформаційна, що пов'язано із реалізацією проектів розробки та впровадження програмних продуктів, комунікаційних зв'язків, що стало способом життя всіх підприємницьких структур. У зв'язку із глобалізацією технологічного середовища, комунікаційним феноменом сучасного світу нового значення набуває інформація, обсяги якої зростають швидше, ніж здатність опанувати весь спектр даних і відомостей для прийняття рішень. Сучасний бізнес розвивається в умовах віртуальної та доповненої реальності, що активно будують компанії – гранти ери технологій Facebook і Google, витрати яких на інструменти штучного інтелекту сягають декількох мільярдів доларів. При вагомості відомостей, свідчень, інформації, отриманих завдяки прогнозній web-аналітиці економічні системи керуються передусім управлінською інформацією, яка формується за результатами облікового процесу. Бухгалтерський облік був і залишається «ядром бізнесу», що не змінюється упродовж декількох століть. Однак, зміни відбулись в парадигмі та концепціях бухгалтерського обліку, на що вплинули інформатизовані та інтелектуалізовані обставини розвитку зовнішнього середовища.

Фактична реалізація змін у теорії та методології бухгалтерського обліку стала можливою завдяки триєдності інституціоналізації, інформатизації та інтелектуалізації, властивих модифікації економіки та господарських зв'язків. Методологія інституціоналізму (Т. Шульц, Г. Мюрдаль, Е. де Сото) сприяла розширенню поля аналізу господарського розвитку та пріоритетності знань, цінностей, традицій, культури (за матеріалами [1, с. 65–94]. Визначення нових інститутів руйнує традиції, за якими здійснюється господарська діяльність, що

прискорює розвиток бізнесу та позитивно позначається на спроможності підприємства пристосовуватись до модифікації економіки. Зміни починаються з детального аналізу зовнішнього середовища для своєчасного виявлення перетворень і трансформацій, що дозволяє оперативно розробити моделі реакції (формулювання гіпотез), виходячи з перепроектування інформаційного середовища підприємства. Бухгалтерський облік стає орієнтованим на вирішення проблем інформаційного забезпечення багатоаспектних запитів різних користувачів, що змінює його моноцільову настанову при відображенні результатів діяльності суб'єкта господарювання [2, с. 175]. Це потреба синхронізації розвитку бухгалтерського обліку з новою інституціональною парадигмою економічної теорії, що відповідає стратегії та умовам розвитку інформаційного суспільства, головними рисами якого є генерування і проекція нових знань.

Обліковий вимір актуалізації процесу управління підприємством полягає у всебічній реалізації «ефекту даних» (інформації завжди властивий прогнозний потенціал), що позначається на модифікації облікового процесу з урахуванням розробки та поширення технологічних розробок і науково-інтелектуальних ресурсів (рисунок). Зміни в обліковому забезпеченні управління підприємством є результатом не лише внутрішнього середовища; на його модифікацію вплинули настанови, умови, обмеження, зв'язки у економічних і соціальних системах, зумовлені глобалізацією інформаційно-комунікаційного простору та прискореними темпами зростання обсягу даних, які є основою для генерації композицій управлінських рішень.

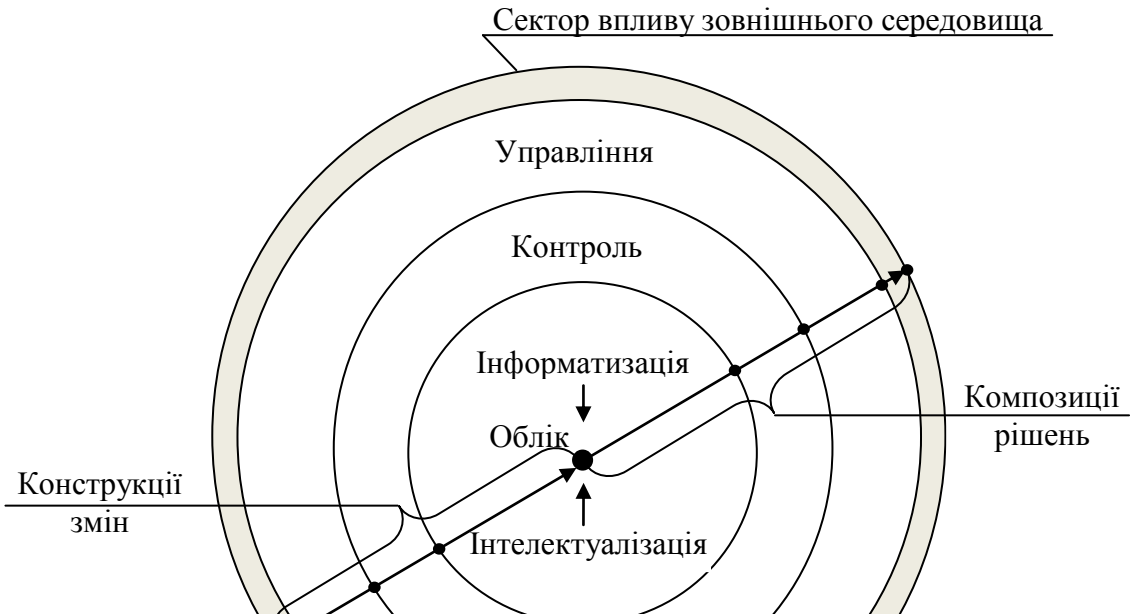


Рисунок – Графічна інтерпретація облікового виміру управління підприємством

Таким чином, зміни є об'єктивними обставинами сучасного світу, які дозволяють набути інформаційним системам, зокрема бухгалтерському обліку, нових властивостей, сприяючи таким чином підвищенню якісних параметрів ціннісної управлінської інформації. Це не лише переведення облікового процесу на технологічну платформу, а глибинна робота щодо модифікації його традиційних обмежень, які є неефективними для сучасної економіки, заснованої на знаннях.

Список використаних джерел

1. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р. М. Нуреев. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.

2. Довжик О. О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О. О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174–179. – (Серія «Економіка»).

УДК 330

Броварська Т.В.,

ст. викладач кафедри обліку і аудиту

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

В сучасних ринкових умовах успішна діяльність кожного суб'єкта господарювання полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Облік готової продукції є важливою темою для розгляду та її актуальність полягає в тому, що більшість підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції.

Результатом діяльності будь-якого підприємства є випуск готової продукції, виконання робіт або надання послуг. Адже саме завдяки цьому вони і отримують свій основний прибуток. Тому тема обліку готової продукції та її правильного відображення в обліку є актуальною.

Проблемні питання обліку готової продукції найбільш ґрунтовно розглянуто в працях таких вчених: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, М.В. Кужельного, Л.К. Сук, М.С. Пушкар та інших вітчизняних вчених-економістів. Проте ряд важливих проблем обліку готової продукції ще й досі залишилися не дослідженими.

За умов динамічності економічних зв'язків ринкової економіки, коли швидко змінюється кожна складова виробничого процесу, важливо правильно і ефективно побудувати бухгалтерський облік на підприємстві. Проблема побудови бухгалтерського обліку готової продукції нами досліджується за умов функціонування національних стандартів бухгалтерського обліку. Організувати механізм бухгалтерського обліку виробничого процесу допомагає класифікації продукції. Класифікація готової продукції полегшує побудову облікового процесу. Таким чином, класифікацію можна вважати видозміненою організацією обліку виробництва і продажу продукції у фінансовому обліку.

Готова продукція – це продукція, яка пройшла на підприємстві всі технологічні операції, відповідає нормам, стандартам якості та передана на зберігання (склад, майданчик, інше місце) [1, с. 250].

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про готову продукцію визначені в національних П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 16 «Витрати», Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів.

При організації обліку продукції основним моментом є визначення її характеру. Згідно з цією ознакою продукцію групують за формою, ступенем готовності та технологічною складністю (рис. 1) [2, с. 227].

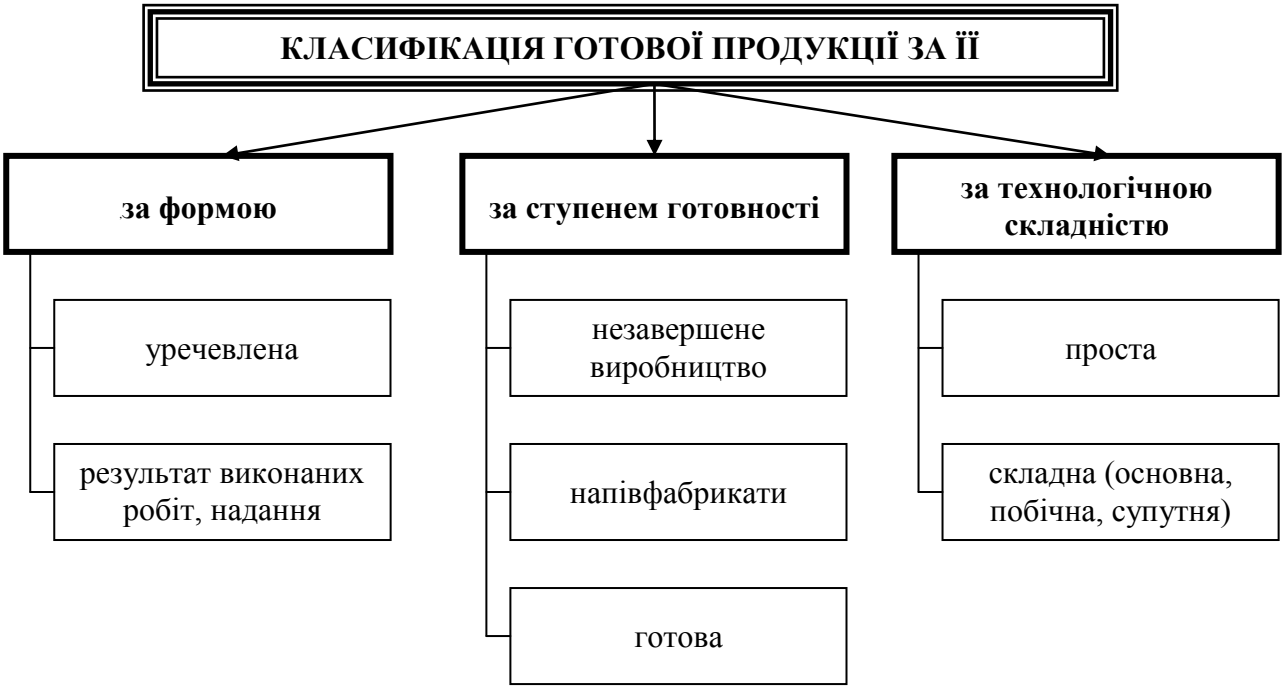


Рис. 1 Класифікація готової продукції за її характером

За технологічною складністю продукцію поділяють на просту і складну. При цьому вона може бути основною, побічною або супутньою. За своїми технічними та іншими характеристиками побічна та супутня продукція майже не відрізняється від основної, тому їх кількісні та якісні параметри визначають аналогічно основній продукції.

Основна продукція – продукція комплексного виробництва, а саме продукт, який утворюється в результаті комплексного виробництва, як правило, створеного для випуску цього продукту.

Супутня продукція – це продукція, що була отримана в одному технологічному циклі одночасно з основною.

Побічна продукція – продукція, що утворюється в комплексних виробництвах паралельно з основною і на відміну від супутньої продукції не потребує додаткових витрат.

Виробництво побічної продукції не є основним завданням підприємств та має другорядне значення, тому прибуток від її використання зазвичай має невеликі обсяги. А одним із видів готової продукції вона визнається тому, що на побічну продукцію існує суспільний попит, тобто вона вже є об'єктом продажу.

В Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку визначено, що субрахунки використовуються підприємствами, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу й звітності та можуть ними доповнюватися введенням нових субрахунків (рахунків другого, третього порядків) із збереженням кодів (номерів) субрахунків цього Плану рахунків [3].

Для обліку готової продукції призначений синтетичний рахунок 26 «Готова продукція», на якому ведеться облік руху готової продукції за фактичною собівартістю [4, с. 410].

На основі вищезазначеного, на нашу думку, варто ввести більш деталізований облік готової продукції.

Отже, для спрощення обліку готової продукції варто його вести за видами готової продукції. Для цього пропонуємо використовувати наступні субрахунки: 261 «Основна продукція», 262 «Супутня продукція» та 263 «Побічна продукція».

Готова продукція становить основну частину товарної продукції підприємства. Але окрім основної продукції на підприємстві одержують побічну та супутню продукцію, яка за умов наявності попиту, може приносити додатковий прибуток. Отже, використання більш деталізованого обліку готової продукції, а саме введення нових субрахунків, дозволить контролювати додаткові грошові надходження.

Список використаних джерел

1. Бабіч В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік (облік активів): Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 282 с.

2. Фінансовий облік. Навч. посібник. / За ред. В.К. Орлової, М.С. Орлів, С.В. Хоми. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 510 с.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р.

4. Крупка Я.Д., Задорожній З.В., Микитюк Н.Я. та ін. Фінансовий облік. Підручник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2011. – 544 с.

УДК 659.176

Ваганова Л.В.,

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління

Хмельницького інституту Міжрегіональної академії управління персоналом

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ВНУТРІШНЬО ГЕНЕРОВАНИХ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ТА ГУДВІЛУ ЯК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ КОМПАНІЇ

Основним критерієм успішності роботи компаній в сучасних ринкових умовах стала його ринкова капіталізація, витіснивши такі традиційні показники як прибуток і рентабельність. Це зумовило потребу трансформації бухгалтерського обліку. Адже сьогодні інформація обліку і звітності не в повній мірі задовольняє постійно зростаючі потреби менеджменту. Традиційні погляди на бухгалтерський облік і звітність вимагають перегляду з урахуванням зростання ролі інтелектуального капіталу як ключового чинника зростання вартості підприємства. Останнім часом різниця між балансовою та ринковою вартістю капіталу постійно збільшується за рахунок того, що в

бухгалтерському обліку відповідно до діючих стандартів відображається лише незначна частина інтелектуального капіталу у вигляді нематеріальних активів. Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [1].

Однак, на балансі українських підприємств частка об'єктів інтелектуальної власності не перевищує 1% та не відображається у бухгалтерському обліку. Елементом механізму введення об'єктів інвестиційної вартості в обіг, що впливає на фінансовий результат від його використання, є оцінка вартості.

Процес визначення дійсної цінності об'єкта інтелектуальної власності надзвичайно складний. Кожен вид інтелектуальної продукції нематеріального характеру має власний зміст і форму, що дуже ускладнює ідентифікацію предмету оцінки. Оцінка є обґрунтованою думкою незалежної сторони щодо ринкової вартості об'єкта інтелектуальної власності. Для оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності, які можна за певних умов ідентифікувати, міжнародна практика користується трьома підходами [2, с. 60]: дохідний, витратний, порівняльний.

В економічній літературі під гудвілом розуміють сукупність нематеріальних чинників (активів), наявність яких забезпечує конкурентні переваги для підприємств і дає можливість отримувати додатковий дохід [2, с. 60], тобто переваги, що не відображені в обліку. Основою гудвілу є інтелектуальний капітал, який приносить підприємству економічні вигоди в майбутньому, а саме: людський, технологічний або структурний, клієнтський або споживацький капітал.

Оцінюючи українські компанії, потенціальні інвестори і партнери дедалі частіше звертають увагу саме на вартість нематеріальних активів. За даними компанії Ernst & Young, у структурі власності найбільших світових корпорацій (Disney, Microsoft, Nike) невідчутні активи вже становлять понад половину

загальної вартості компанії [2,с.61]. Отже, внутрішньо генерований гудвіл стає домінуючим чинником, який покладено в основу ринкової ціни компанії і не може бути визначений калькуляцією об'єктивних вартісних показників.

Згідно із МСБО 38 «Нематеріальні активи» визначено, що видатки для генерування майбутніх економічних вигід відносяться до внутрішньо генерованого гудвілу. Останній не визначається як актив, оскільки він не є ідентифікованим ресурсом (тобто не є відокремлюваним і не походить від договірних або інших юридичних прав), який контролюється суб'єктом господарювання і який можна достовірно оцінити за собівартістю [3]. Іноді важко оцінити чи відповідає внутрішньо генерований нематеріальний актив критеріям визнання, внаслідок проблем із: а) визначенням, чи існує ідентифікований актив, який генеруватиме майбутні економічні вигоди, а також момент часу, на який він існує; та б) достовірним визначенням собівартості активу.

Отже, крім відповідності загальним вимогам до визнання та первісної оцінки нематеріального активу, суб'єкт господарювання застосовує вимоги та керівництво до всіх внутрішньо генерованих нематеріальних активів, а саме щодо [3]: 1) класифікації генерування активів на етапах дослідження та розробки; 2) наведенні прикладів діяльності з дослідження та розробки; 3) визначені умов трактування нематеріального активу, який виникає в процесі розробки; 4) можливості ідентифікації суб'єктами господарювання нематеріального активу на доказовість генерації ймовірності економічної вигоди на етапі розробки внутрішнього проекту; 5) можливості демонстрації генерації нематеріальних активів ймовірних майбутніх економічних вигод з врахуванням принципів та концепції одиниць згідно МСБО 36 «Зменшення корисності активів»; 6) застосуванні бізнес-плану та інших форм роботи як передумови доступності ресурсів для створення, використання та отримання вигід від нематеріального активу; 7) використання системи калькулювання витрат суб'єктів господарювання для достовірної оцінки собівартості внутрішньо генерованого матеріального активу; 8) виключення внутрішньо

генерованих брендів, заголовків, назв видань, переліку клієнтів та інших подібних об’єктів, а також видатків на них із складу нематеріальних активів; 9) заборона відновлювати видатки, раніше визначені як витрати; 10) визначеного переліку складу собівартості внутрішньо генерованого нематеріального активу та її компонентів, які не входять до такого нематеріального активу.

Враховуючи вище вказану проблематику, сьогодні існує нова тенденція в дослідженнях щодо відображення в обліку нематеріальних активів. Традиційні звіти не надають достовірну інформацію про нематеріальні чинники цінності компанії, оскільки вони не відображуються в обліку, а інвестиції в них списуються на витрати. В результаті інвесторам надають консервативні оцінки поточної вартості підприємства та його здатності до створення багатства загалом. Тому необхідно забезпечити бухгалтерській звітності більш надійну інформацію про такі нематеріальні активи. Цього можна досягти розширенням діючої моделі обліку та забезпеченням добровільного розкриття керівництвом ймовірного впливу нематеріальних активів на майбутню дохідність компанії.

Враховуючи встановлені стандартами чіткі критерії й умови визнання нематеріальних активів в обліку, необхідно для більшої прозорості розкривати інформацію про наявність нематеріальних чинників у примітках до звітності, розширюючи п. 37.4 П(С)БО 8 щодо вимоги розкриття інформації про загальну суму витрат на дослідження і розробки, інформацією про витрати на підвищення професійного рівня персоналу, рекламу, на створення брендів та інші витрати з формування ділової репутації підприємства. Крім того для оцінки та оприбуткування на баланс нематеріальних активів компанією Prospekt Ukraine розроблено програмний продукт Relationship Assets, який передбачає підготовку нематеріальних активів до віднесення на баланс підприємства відповідно до вимог МСФЗ 38 «Нематеріальні активи».

Отже, враховуючи сучасну проблематику внутрішньо генерованих нематеріальних активів та гудвілу як інтелектуального капіталу компанії, юридичним особам на умовах узгодженості із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку слід забезпечувати якісну та достовірну інформацію

про нематеріальні чинники цінностей компанії з метою стимулювання інвестиційних проектів та міжнародного співробітництва.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затв. наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.99 р. із змінами та доповненнями від 25.09.09 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99>.

2. Ваганова Л. В. Особливості оцінки та визнання в обліку невідчутних активів / Л. В. Ваганова, Н. А. Хрущ // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 59-64.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (IAS 38 «Intangible Assets») // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408 >.

УДК 657

Грибовська Ю. М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Полтавської державної аграрної академії

ОСНОВНІ ЗАСОБИ: ВИЗНАННЯ В ОБЛІКУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ МСФЗ

Для забезпечення безперебійного процесу виробництва, виконання робіт, надання послуг підприємствам необхідні основні засоби, тобто засоби праці. Основні засоби є частиною активів, тобто ресурсів, контрольованих підприємством, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому.

Основним стандартом, що регулює облік основних засобів у міжнародному фінансовому обліку є міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» (далі – МСБО 16).

Дослідженню питань щодо обліку основних засобів за міжнародними стандартами фінансової звітності присвячені праці провідних учених-економістів: Ф. Бутинця, С. Голова, І. Жолнер, Т. Мурашка, О. Шоляк та інших.

Відповідно до МСБО 16 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва, постачання товарів і надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для адміністративних цілей та які, як очікується, використовуватимуться протягом більше ніж одного періоду [1].

Об’єкт основних засобів визнається активом, якщо одночасно виконуються дві умови:

1. Існує ймовірність одержання економічних вигід від використання об’єкта основних засобів.

2. Собівартість об’єкта може бути достовірно визначена.

МСБО 16 не визначає вартісної межі визнання основних засобів, підприємство її визначає самостійно. Наприклад, велике підприємство в обліковій політиці може вказати, що всі витрати вартістю менше 6000 $ не капіталізуються, а облічуються як витрати поточного періоду.

Після визнання активу витрати на його обслуговування не визнаються в складі балансової вартості об’єкта основних засобів. Ці витрати є витратами періоду і вони включають: витрати на оплату праці, витратні матеріали тощо.

Балансова вартість – це сума, за якою актив визнають після вирахування будь-якої суми накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення його корисності.

Вартість, визначена підприємством – це теперішня вартість грошових потоків, які можна отримати упродовж використання активу і від його вибуття після закінчення строку експлуатації.

Класифікація об’єктів основних засобів відповідно до МСБО 16 «Основні

засоби» здійснюється підприємством самостійно з урахуванням спільності їх видів і специфіки експлуатації. Стандартом наводяться, як приклад, такі групи основних засобів: земля, земля та будинки, машини й обладнання, кораблі, літаки, автомобілі, меблі та інструменти, офісне обладнання.

Об'єкт основних засобів, який задовольняє критерії визнання активом, необхідно оцінювати за його собівартістю.

Собівартість основних засобів – це сплачена сума грошових коштів або їх еквівалентів, або справедлива вартість іншої форми компенсації, наданої для отримання активу на момент його придбання або створення.

Собівартість об'єкта основних засобів включає:

1) купівельну ціну (у тому числі ввізне мито та безповоротні податки на придбання) за вирахуванням торгівельних знижок;

2) витрати, що безпосередньо пов'язані з доставкою активу і приведенням його в робочий стан необхідний для його використання за призначенням;

3) первісно оцінені витрати на демонтаж і ліквідацію об'єкта та відновлення майданчика, на якому він розташований, зобов'язання щодо якого виникли під час придбання об'єкта або внаслідок використання об'єкта з іншою метою ніж виробництво запасів протягом цього періоду.

МСБО 16 вимагає кожну частину об’єкта основних засобів, яка має значну вартість у складі собівартості активу, амортизувати окремо.

Амортизація активу розпочинається тоді, коли він готовий до використання, тобто його доставлено і приведено до стану, в якому він придатний для експлуатації. Нарахування амортизації припиняється, коли актив:

- або класифіковано як утримуваний для продажу відповідно до МСФЗ 5 «Необоротні активи, утримувані для продажу, і припинена діяльність»;

- або припиняється визнання активу.

Земля та будинки є окремими активами, їх обліковують відокремлено, навіть якщо придбано разом. Земля має необмежений строк корисного використання і тому не амортизується. В окремих випадках є виключення, на

кар’єри або місця сміттєвих полігонів амортизація не нараховується. Будинки мають обмежений строк корисного використання і є активами, які амортизуються.

МСБО 16 передбачає три основні методи розрахунків амортизаційних відрахувань:

1. Прямолінійний метод. Для визначення річної суми амортизації необхідно відняти від первісної вартості активу його ліквідаційну вартість і поділити на строк корисної служби.

2. Метод зменшуваного залишку. При визначенні річної суми амортизації 100 % ділиться на строк корисної служби, множиться на коефіцієнт прискорення (2) та множиться на балансову (залишкову) вартість активу на початок звітного періоду.

3. Метод суми одиниць продукції. При визначенні річної суми амортизації необхідно від первісної вартості активу відняти його ліквідаційну вартість, поділити на кількість одиниць продукції (послуг) та помножити на фактичну кількість одиниць продукції за звітний період.

Такі методи амортизації, як кумулятивний і метод зменшення залишкової вартості, у міжнародних стандартах фінансової звітності відсутні [2, с. 17].

Міжнародні стандарти визначають, що фінансова звітність щодо основних засобів повинна містити наступну інформацію:

- способи оцінки собівартості. Якщо використовується більше ніж один спосіб, необхідно розкривати собівартість у відповідності до кожного методу для кожного виду основних засобів;

- методи нарахування зносу (амортизації), що використовуються;

- валову балансову вартість та нарахований знос на початок і кінець періодів;

- звірку балансової вартості на початок і кінець періоду, що відображає: надходження; вибуття; придбання за рахунок об'єднання підприємств; збільшення або зменшення вартості, що виникає в результаті переоцінок;

списання; знос; чисту різницю валютних курсів, що виникає при їх зміні на момент складання фінансової звітності; інші зміни.

Отже, на період капітальних ремонтів, внаслідок яких збільшується строк служби основних засобів, їх продуктивність або рівень комфортності (проведення модернізації, добудування, дообладнання) відповідно до МСБО 16 нарахування амортизації не припиняється.

У МСФЗ відсутнє поняття «капітальні інвестиції». Оскільки в МСБО 16 земля виділена в окремий клас основних засобів і вона не амортизується, капітальні інвестиції за міжнародними стандартами необхідно відображати окремим класом у складі основних засобів.

Список використаних джерел

1. МСБО 16 «Основні засоби» [Електоронний ресурс]. – Режим доступу : htpp://www.minfin.gov.ua.

2. Мурашко Т. Основні засоби: відображення в балансі згідно з правилами МСФЗ / Т. Мурашко // Вісник. – 2015. – № 46. – С. 4 – 18.

УДК 657

Єрмолаєва М. В.,

к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку

Полтавської державної аграрної академії,

Гурт Т. О.,

Студентка ОКР «Магістр», спец. «Облік і аудит»,

Полтавської державної аграрної академії

ОЦІНКА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ЗГІДНО ПОЛОЖЕНЬ (СТАНДАРТІВ) БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Останні роки характеризуються значними змінами, які відбулися в системі бухгалтерського обліку і звітності України. Були введені в дію нові

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, внесені зміни до Податкового кодексу України, запроваджені численні новації майже по усіх напрямках економічної та бухгалтерської роботи. Одним з актуальних питань, яке потребує додаткового дослідження є остаточне з'ясування методики оцінки продукції сільськогосподарського виробництва та порядок її застосування на сільськогосподарських підприємствах.

Сільськогосподарські підприємства України для відображення в обліку і звітності інформації про процеси сільськогосподарського виробництва і отримання сільськогосподарської продукції керуються нині П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 16 «Витрати» та П(С)БО 30 «Біологічні активи» одночасно.

Згідно з п. 12 П(С)БО 30 «Біологічні активи» продукцію сільськогосподарського виробництва при її первісному визнанні оцінюють за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, або за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати». Сільськогосподарську продукцію після її первісного визнання оцінюють і відображають відповідно до П(С)БО 9 «Запаси».

Сутність терміну «справедлива вартість» трактують міжнародні і національні стандарти. Так Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» трактує справедливу вартість як ринкову оцінку. Справедлива вартість - це ринкова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Для деяких активів та зобов'язань може бути ринкова інформація або ринкові операції, інформація про які є відкритою. Для інших активів та зобов'язань може не бути ринкової інформації або ринкових операцій, інформація про які є відкритою. Проте мета оцінки справедливої вартості в обох випадках однакова - визначити ціну, за якою відбувалася б звичайна операція продажу актива чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто, вихідну ціну на дату оцінки з точки зору учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання) [1].

П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» визначає справедливу вартість як суму, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату [2].

Згідно з п. 13 П(С)БО 30 «Біологічні активи» визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку, а коли таких ринків декілька, то базується на ціні того ринку, де таку продукцію збираються продавати. Якщо ж активні ринки відсутні взагалі, то справедлива вартість визначається:

- за останньою ринковою ціною операції з такими активами;
- за ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість;
- за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи і сільськогосподарську продукцію (п. 14 П(С)БО 30 «Біологічні активи») [3].

Якщо ж справедливу вартість активу визначити неможливо (наприклад, відсутній активний ринок на таку продукцію), то П(С)БО 30 пропонує для оцінки продукції сільськогосподарського виробництва застосувати оцінку за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати».

Згідно з п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» виробнича собівартість складається з прямих матеріальних витрат на оплату праці, інших прямих витрат та загальновиробничих витрат (змінних і постійних розподілених) [4].

Порядок визначення виробничої собівартості описано в п. 8 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Мінагрополітики від 18.05.01 №132.

Застосування оцінки сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю суперечить принципу історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та

придбання (п.6 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності») [5]. На нашу думку у фінансовому обліку оприбуткування продукції сільськогосподарського виробництва від урожаю має здійснюватись згідно П(С)БО 16 «Витрати» і саме за фактичними витратами інформація про наявність і рух сільськогосподарської продукції повинна відображатись у фінансовій звітності, зокрема у ф. № 1 Баланс.

Застосування справедливої вартості для оцінки сільськогосподарської продукції також можливе, оскільки користувачу звітності може бути цікава інформація не тільки про виробничу собівартість продукції, а й про її справедливу (ринкову) вартість на дату балансу. Така інформація може бути наведена в окремих статтях Приміток до річної фінансової звітності ф. № 5, зокрема у розділі XV.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» від 1 січ. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http: //zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_068

2. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» № 163 від 7 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http: //zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_068

3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» № 790 від 18 листоп. 2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http: //zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_068

4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http: //zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_068

5. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 7 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http: //zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_068

УДК 657.375.7

Івченко Л. В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку підприємницької діяльності

ДВНЗ «Київський національний економічний

університет імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Потреба в даних консолідованої фінансової звітності пояснюється об'єктивними процесами глобалізації та інтеграції господарських зв'язків, а також утворенням об'єднань підприємств. Тому, в умовах формування принципово нових вимог до інформатизації суспільства, надзвичайно актуальними виявилися питання щодо розробки та впровадження ефективної методики складання консолідованої фінансової звітності для сприяння розвитку соціально орієнтованої економіки.

Варто зазначити, що консолідація фінансової звітності – одна з найскладніших облікових процедур. Процедури консолідації звітності застосовують до групи підприємств, яка складається з материнського та дочірніх підприємств. Тому, вбачається за необхідне узагальнити та вивчити особливості спеціальних процедур формування показників консолідованої фінансової звітності.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» консолідована фінансова звітність – це фінансовазвітність, якавідображає фінансове становище, результати діяльнос ті та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [1]. Таке ж визначення надається НПСБО 1 та НПСБО 2. Згідно МСБО 27, консолідована фінансова звітність – це фінансова звітність групи, подана як фінансова звітність одного економічного суб'єкта

господарювання [2]. Дане визначення тотожне з наведеними в НПСБО, але не конкретизує суть даного виду звітності. Консолідовані фінансові звіти (згідно з МСФЗ 10) – це фінансова звітність групи, в якій активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств представлені як активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів єдиного суб'єкта економічної діяльності [3].

На основі критичного аналізу змісту основних нормативних актів щодо консолідованої фінансової звітності НП(С)БО 2 [4] та міжнародному стандарті фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [3], викладемо основні положення складання консолідованої фінансової звітності групи підприємств.

Підприємства, що увійшли до складу групи, зберігають свою юридичну незалежність; в той же час автономність підприємств, йде поруч із збільшенням внеску кожного учасника групи у спільну справу.

Материнське підприємство (МП), яке контролює одного чи кілька суб'єктів господарювання, набуває владні повноваження та визначає значущі (суттєві) для групи види діяльності, керує ними, проводить фінансову, інвестиційну, комерційну політику групи, здійснює контроль над її реалізацією та над діяльністю дочірніх підприємств. МП розпоряджається контрольованою часткою участі, тобто власним капіталом МП та контрольованою часткою участі ДП. Головне, МП у процесах консолідації виступає як інвестор який контролює об'єкт інвестування.

Інформація у фінансовій звітності розкривається шляхом заповнення МП форм консолідованої фінансової звітності про діяльність групи за звітний період та приміток до консолідованої фінансової звітності.

Дочірнє підприємство (ДП), яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства, свідомо йде на участь у складі групи, залишає за собою неконтрольовану частку участі. ДП складає та подає індивідуальну фінансову звітність щодо власної діяльності та надає МП належну інформацію для підготовки МП консолідованої фінансової звітності

групи.

Існує різноманіття структур, що включають материнську компанію та її дочірні підприємства в групу компаній. На практиці група компаній може формуватися в складну мережу холдингів.

Простий приклад альтернативних форм, або структур групи:

- дочірнє підприємство, що знаходиться під прямим контролем;
- дочірнє підприємство, що знаходиться під непрямим контролем;
- змішана група.

Дочірнє підприємство, що знаходиться під прямим контролем. Існує багато шляхів для материнської (холдингової) компанії придбати відсоток у дочірньому підприємстві. Прямий контроль виникає тоді, коли материнська компанія контролює дочірнє підприємство через своїх власних акціонерів, а не через інші дочірні підприємства.

Дочірнє підприємство, що знаходиться під непрямим контролем. У випадку коли дочірнє підприємство материнської компанії має власне дочірнє підприємство, це дочірнє дочірнього підприємство («онучка») автоматично є дочірнім підприємством материнської компанії. Структура групи, яка включає материнську компанію, дочірнє та «онучку», називають *вертикальною групою.*

Змішана група. Інколи «онучка» контролюється через об'єднання прямого володіння акціями (частками) материнською компанією та непрямим володінням через акції, що належать дочірньому підприємству. Якщо об'єднаний відсоток контрольованих простих акцій більший, ніж 50%, інвестиція є інвестицією в дочірнє підприємство (навіть якщо відсоток участі групи в простих акціях дочірнього підприємства менший, ніж 50%).

Методика складання консолідованої фінансової звітності є досить складною, оскільки пов’язана з необхідністю елімінування статей, тобто наслідки з реалізації угод між членами корпоративної групи не включають у консолідовану звітність, показують тільки активи й зобов’язання, доходи і витрати від операцій із третіми особами. Для отримання достовірної інформації про діяльність групи потрібно впровадити єдині облікові та контрольні

процедури для цілей консолідації на рівні групи.

Отже, процес консолідації передбачає здійснення певних процедур консолідації, тобто визначена послідовність бухгалтерських дій з метою формування показників фінансової звітності, в свою чергу процедура консолідації визначається як складова процесу консолідації та є комплексом облікових операцій і дій методичного й організаційного характеру, які перебувають у нерозривному взаємозв'язку і взаємозалежності.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

2. International accounting standard 27 «Separate financial statements» [Electronic resource]. – Mode of access : http://goo.gl/g4lDFg.

3. International financial reporting standard 10 «Consolidated financial statements» [Electronic resource]. – Mode of access: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2013/ifrs10.pdf.

4. Наказ Міністерства фінансів України „Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 „Консолідована фінансова звітність" від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13/print1362304905316381.

УДК 338,24:631,162:338,432

Ковтун В.А.

к. с.-г. н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та статистики

ДВНЗ « Херсонський державний аграрний університет»

УПРАВЛІНСИКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств змушує керівників до пошуку ефективних методів управління господарською діяльністю. Це зумовлює потребу у формуванні ефективних систем управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств.

Розмір витрат є основним чинником для оцінювання ефективності діяльності аграрного підприємства, а також значно впливає на формування його фінансового результату . Через це управління витратами і основних його складових потребує детального вивчення та удосконалення.

Системність та якість інформації для прийняття управлінських рішень передовсім залежатиме від системи обліку витрат. Інформацію для управління витратами забезпечує управлінський облік, як основна складова внутрішньогосподарського управління, і включає чотири види обліку і звітності: бухгалтерський, оперативний, фінансовий і статистичний - кожний з яких виконує специфічні функції та має певні форми звітності [1, с.64].

Мета управлінського обліку — забезпечення управлінської ланки аграрного господарства інформацією оперативного та фінансового обліку, необхідною для аналізу витрат і результатів їх фінансово-господарської діяльності та прийняття на цій основі оптимальних управлінських рішень і контролю за їх реалізацією.

Бухгалтерський облік є суцільним і безперервним, суворо регламентованим, що забезпечує документальне відображення всіх господарських операцій. Належне ведення обліку сприяє кращій організації управління підприємством, контролю за виробничими витратами.

Найбільших змін в обліку аграрна галузь зазнала із введення в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи», який регламентує основні напрямки організації обліку у сільському господарстві.

Впровадження нового галузевого стандарту зумовлює формування принципово нового обліку сільськогосподарської діяльності, заснованих на

ринковій вартості активів, визначенні фінансових результатів діяльності на протязі господарського циклу.

Згідно даного стандарту, біологічні активи на дату проміжних та річного балансу потрібно відображати за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу.

Активний ринок біологічних активів в Україні слабо сформовано, тому, проблемним залишаються питання визначення справедливої вартості біологічних активів, реальної вартості незавершеного виробництва

Аграрним підприємствам особливо необхідні зовнішні інвестиції. Інвесторів цікавлять не минулі витрати на створення активів, а здатність їх створювати грошові потоки в майбутньому. Сільськогосподарське підприємство за власної ініціативи шукає можливість визначити справедливу вартість не лише біологічних активів та сільськогосподарської продукції, а й інших активів.

На кожну дату складання балансу біологічні активи, необхідно переоцінювати за справедливою вартістю. Така оцінка дає можливість відобразити реальні показники фінансової звітності, які використовуються при отриманні сільськогосподарськими підприємствами інвестицій і кредитів банків. Собівартість реалізованих біологічних активів, яка також обліковується за справедливою вартістю дорівнює їх справедливій вартості без витрат на місці продажу на останню дату складання балансу, по тій вартості за якою вони відображені в обліку на дату реалізації [2, с.76].

Основними умовами визнання біологічних активів або сільськогосподарської продукції є ймовірність отримання аграрним підприємством економічного ефекту, пов’язаного з їх використанням, та можливість достовірної оцінки їхньої вартості.

Визначення справедливої вартості ґрунтується на цінах активного ринку. За наявності кількох активних ринків біологічних активів їхня оцінка базується на даних того ринку, на якому підприємство передбачає продавати такі біологічні активи. Особливими способами визначення справедливої вартості

біологічних активів, коли немає активного ринку є такі: останні ринкові ціни операції з такими активами; ринкові ціни на подібні активи та додаткові показники, які характеризують рівень цін на біологічні активи та сільськогосподарську продукцію

Оперативний облік обслуговує поточне щоденне управління господарством. Порівняно з бухгалтерським оперативний облік є швидшим і детальнішим. Інформація оперативного обліку завжди спрямована на управління певними видами витрат господарської діяльності або окремими операціями: виробничою діяльністю; закупівлею; продажем; кредитними і розрахунковими операціями..

Фінансовий облік є системою збирання, узагальнення та зберігання інформації про використання всіх грошових засобів і ресурсів фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств. До нього належить облік розрахунків із постачальниками, покупцями та іншими організаціями і фізичними особами, а також облік усіх фінансових операцій.

На основі даних фінансового обліку виявляється фінансовий результат аграрного підприємства і складається фінансова звітність: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про фінансовий стан та ін. Ця інформація виражається сукупністю сформованих економічних показників, на яких будується фінансова звітність підприємства

Статистичний облік обов'язковий для кожного аграрного підприємства. Статистичний звіт може складатися як за даними оперативного і фінансового обліку, так і за допомогою самостійного спостереження. Статистична інформація доповнює фінансову інформацію..

Бухгалтерський облік — це не лише бухгалтерські записи, а й аналіз та інтерпретація їх, що передбачає встановлення залежності між фінансовими результатами і подіями, які привели до цих результатів. Така інформація необхідна для управлінської ланки під час вибору оптимального варіанта дій.

Бухгалтерський облік, відображаючи весь процес виробництва, дає можливість простежити за виробничими та майновими змінами. На основі

інформації управлінського обліку аграрії проводять калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат Аналізуючи сукупність витрат, фахівці визначають собівартість аграрної продукції, для чого постійно порівнює собівартість своєї продукції, робіт і послуг із ринковими цінами. Спеціалісти аграрного господарства контролюють галузеву продуктивність і прибутковість підприємства [3, с. 136].

Інформацію для управління витратами забезпечує управлінський облік, як основна складова управління витратами, і включає чотири види обліку і звітності: бухгалтерський, оперативний, фінансовий і статистичний - кожний з яких виконує специфічні функції та має певні форми звітності. На основі інформації управлінського обліку аграрії проводять калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат

Список використаних джерел

1. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. Управління витратами підприємства: / А.М.Турило, Ю.Б.Кравчук, А.А.Турило / Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.

2. Жук В.М. Методологічний супровід застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» / В.М.Жук //Облік і фінанси АПК.-2008.-№2.- С.75-83.

3. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект./ В.М.Панасюк – Тернопіль: Астон, 2005.- 228 с.

УДК 657

Колос І.В.,

к.е.н., доцент, САР,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Коротченко Ю.С.,

студентка кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

ОБҐРУНТУВАННЯ ОБЛІКОВИХ РЕГЛАМЕНТІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання для якісного, своєчасного та послідовного виконання посадових обов'язків, результативного й ефективного здійснення облікових робіт сучасному підприємству доцільно розробляти внутрішні документи з покроковим визначенням і описом облікового процесу. Проблема постає не тільки в удосконаленні організації роботи облікової служби, а й підприємства як єдиної системи. Саме для чіткого й стабільного управління суб'єктом господарювання необхідно документувати всі процеси, насамперед обліковий, що забезпечує ефективний обмін інформацією в межах функціональних і структурних підрозділів, різних ієрархічних рівнях управління, підприємства в цілому.

Основною метою дослідження є обґрунтування прикладних рекомендацій з розробки облікових регламентів для впровадження на підприємстві.

За результатами вивчення опублікованих праць встановлено, що впровадження облікових регламентів забезпечує кращий спосіб здійснення всіх робіт і дозволяє: розробити комплект точних інструкцій, положень, рекомендацій; сформувати працівникам конкретні процедури для застосування у щоденній практиці; здійснити керівництву контроль за своєчасністю і якістю виконання працівниками всіх заходів; обґрунтувати методи, спрямовані на створення ефективної роботи, безпечних умов праці, недопущення розголошення інформації (захист даних).

Виваженою є позиція науковців-практиків щодо введення трирівневого комплекту облікових регламентів [1, с. 189-193]:

— перший рівень – Положення «Система ведення бухгалтерського обліку» зі словником термінів, що використовуються в облікових регламентах;

— другий рівень – Облікова політика; Положення з бухгалтерського обліку окремих об'єктів обліку; Положення про бухгалтерську звітність; Положення з організації ведення бухгалтерського обліку; Класифікатори і

довідники (Робочий план рахунків з робочими кореспонденціями до нього, Графік документообороту);

— третій рівень – Інструкції: робочі інструкції з операційними картами; організаційні / посадові інструкції.

В межах проведеного дослідження запропоновано авторське визначення поняття облікові регламенти, під якими будемо розуміти сукупність взаємопов'язаних документів з внутрішнього нормативного регулювання бухгалтерського обліку з орієнтацією на реалізацію всіх функцій управління підприємством. Кожному сучасному підприємству доцільно розробити унікальний комплект облікових регламентів з дотриманням таких вимог: несуперечливість нормам чинного законодавства; зрозумілість і зручність у використанні; адаптивність до змін внутрішніх і зовнішніх умов господарювання з підтриманням актуальності; відповідність організаційній структурі управління й специфіці функціонування; орієнтація на повне й достовірне розкриття облікових даних зацікавленим сторонам. Запропоновано формування таких основних облікових регламентів підприємства: Облікова політика, Положення про структурний підрозділ (облікову службу), Посадові інструкції, Положення про інвентаризацію, Робочий план рахунків, Робочі кореспонденції, Графік документообороту.

Облікова політика підприємства є важливим обліковим регламентом, що забезпечує правильне і раціональне відображення даних в обліку й узагальнення їх у звітності підприємства. Як наголошує вітчизняний науковець Н.О. Лоханова [2, с. 149-153] розробка облікової політики підприємства має здійснюватися зі спрямуванням на реалізацію всіх функцій управління, задоволення зацікавлених користувачів в об'єктивній обліковій інформації й обов'язково враховувати стратегічні цілі і завдання економічного розвитку, зокрема підтримання економічної безпеки і стійкого розвитку.

Для забезпечення вдалої організації облікового процесу, цілеспрямованої роботи облікового персоналу доречним є розробка Положення про структурний підрозділ (облікову службу) і Посадових інструкцій на кожне робоче місце.

Так, Положенням про облікову службу доцільно закріпити її правовий статус, організаційну структуру і взаємозв'язки з іншими структурними підрозділами, функції та завдання з фокусуванням на організацію ефективної робити.

Для детального розмежування функціональних обов'язків працівників облікової служби необхідно розробити унікальні Посадові інструкції на кожне робоче місце. В ході розробки Посадової інструкції слід дотримуватися таких основних вимог: (1) обґрунтовано розподілити і чітко розмежувати функції працівників облікової служби з метою виконання поставлених перед службою завдань; (2) забезпечити необхідну узгодженість і взаємодію між персоналом облікової служби й іншими структурними підрозділами підприємства, а також з іншими підприємствами, організаціями й установами; (3) встановити для кожного працівника перелік операцій, що підлягають виконанню, в залежності від величини виробництва, спеціалізації, виробничої й організаційної структури управління, раціональних форм організації, обліку, з використанням прогресивних форм і методів обліку за умови ритмічної роботи кожного виконавця і всього колективу, дотримання технологічної дисципліни і раціонального використання фонду робочого часу; (4) чітко визначити і закріпити конкретні обов'язки, права та персональну відповідальність в межах кожного робочого місця; (5) обґрунтовано проводить підбір кадрів, а також підвищення їх кваліфікації і заходи спрямовані на нормалізацію умов праці, посилення трудової дисципліни; (6) об'єктивно оцінювати результати роботи кожного виконавця і всього колективу облікової служби, матеріально і морально стимулювати працівників залежно від кількості і якості внесеної праці; (7) обґрунтовано застосовувати заходи матеріального і морального впливу на невиконання покладених обов'язків.

Положення про інвентаризацію встановлює перелік об'єктів, терміни та порядок проведення інвентаризації; порядок створення, права, обов'язки та особливості роботи постійно діючої і робочих інвентаризаційних комісій; перелік матеріально-відповідальних осіб підприємства і їх відповідальність за об'єкти обліку.

Робочий план рахунків як обліковий регламент закріплює перелік рахунків і субрахунків коректної деталізації в межах чинного законодавства для здійснення повного, достовірного та своєчасного обліку окремих об'єктів. Водночас, складаються Робочі кореспонденції на кожне робоче місце як список робочої схеми реєстрації господарських операцій з метою раціонального використання робочого часу окремого працівника.

Для забезпечення своєчасного і якісного обліку доцільно скласти Графік документообороту, де визначено перелік і порядок оформлення документів, надходження їх в бухгалтерію, обробку, використання для запису в облікові регістри та передачу до архіву підприємства. Вимоги цього облікового регламенту є обов'язковими для всіх підрозділів і служб підприємства.

Таким чином, формування унікального документування раціональних способів забезпечує виконання функціональних завдань структурних одиниць і посадових обов'язків фахівців і професіоналів, що гарантує дієвість облікових регламентів і сприяє сталому розвитку сучасного підприємства.

Список використаних джерел

1. Рассказова-Николаева С.А. Учетная политика: в двух книгах. Кн. 1. Основы теории / С.А. Рассказова-Николаева, Е.М. Калинина; под ред. Рассказовой-Николаевой С.А. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : НОУ «ЦБА КонсультантПрофи» : Изд-во «Омега-Л», 2011. – 232 с.

2. Лоханова Н.О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень : монографія / Н.О. Лоханова. – Херсон : Грінь Д.С., 2012. – 400 с.

УДК 657.1.011.56

Колос І.В.,

к.е.н., доцент, САР,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Овсюк А.М.,
студентка кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах для забезпечення своєчасного оброблення даних вітчизняному підприємству необхідно визначатися щодо запровадження раціональної інформаційної технології. Проблема постає у виборі або створенні унікального інформаційного продукту, що полегшує виконання розрахунково-аналітичної функції; пришвидшує здійснення облікових процедур з формування й опрацювання первинних документів, систематизації даних в облікових регістрах та складання звітності (фінансової, податкової, статистичної, управлінської / оперативної); сприяє у розробці планово-прогностичних сценаріїв з урахуванням особливостей функціонування підприємства в контексті сталого розвитку. Саме це спонукає суб'єктів господарювання до пошуку оптимального програмного забезпечення з фокусуванням на ціну і функціональні можливості.

Основною метою проведеного дослідження є систематизація теоретико-прикладних положень з виявленням особливостей програмних продуктів на ринку ІТ, їх переваг і обмежень та критеріїв відбору.

За результатами вивчення опублікованих праць запропоновано критерії відбору програмного забезпечення:

— назва програмного забезпечення – загальновідома з тривалим часом функціонування і постійними користувачами;

— професіоналізм розробника – кількісно-якісний склад фахівців і співпраця з ними не тільки на етапі встановлення, а й подальшого супроводу;

— функціональні можливості – опрацювання значного обсягу інформації в реальному режимі часу з автоматичною систематизацією даних і формуванням вихідних регістрів і звітності;

— технічна підтримка – можливість оновлень через Інтернет, підвищення кваліфікації користувачів на постійній основі;

— комплексне обслуговування – оперативність врахування норм чинного законодавства і оновлення версії;

— зручність роботи – зрозумілість для користувача зі знаннями предметної сфери;

— обмін даними і синхронізація – можливість експорту-імпорту даних з інших програмних продуктів;

— захищеність даних – недопущення професійного шпигунства і обмеження доступу до системи інформації від внутрішніх і зовнішніх чинників;

— вартість (ціна придбання і постійні витрати супроводу) – один з вирішальних критеріїв.

На вітчизняному ринку представлено значну кількість бухгалтерських програм з високим рівнем автоматизації процесів, найпоширенішими з яких є: «1С:Підприємство 8.0», «Парус-Підприємство», «Бест звіт плюс», «Акцент-бухгалтерія». В ході обґрунтування раціонального програмного забезпечення доцільно перевірити кожен програмний продукт за зазначеними критеріями.

Так, «1С:Підприємство 8.0» дозволяє побудувати унікальну інформаційну систему з урахуванням функціонування підприємства і призначена для вирішення різного спектру завдань автоматизації управління й обліку. Водночас, передбачено деякі конфігурації, зокрема, «1С: Виробництво + Послуги + Бухгалтерський облік», «1С: Бухгалтерський облік для бюджетних установ України», «1С: Бухгалтерський облік для військових частин», «1С: Бухгалтерський облік для аптечних закладів». Вартість встановлення модуля «1С:Підприємство 8.0 Управління виробничим підприємством для України (USB-ключ)» складає 55 000 грн., для 10 користувачів з клієнт-сервер (USB-ключ) становить 77 500 грн., базова версія – 900 грн. (є обмежені можливості),

професійна версія – 3 600 грн. Модуль «1С:Управління торговим підприємство в Україні» коштує 8 100 грн. [1]. Варто наголосити, що програмний продукт є найбільш поширеним серед користувачів і успішно запроваджено не тільки великими підприємствами, але і підприємствами середнього і малого бізнесу.

Система «Парус-Підприємство» має модульну структуру, що дозволяє автоматизувати певні завдання управління і забезпечує як автономне, так і узгоджене з можливістю поступового нарощення модулів. Система призначена для використання суб'єктами різного виду діяльності і величини. Вартість встановлення модуля «Бухгалтерія» обійдеться підприємству в 20 340 грн. (вартість клієнтської ліцензії 7 704 грн.) [2].

«Бест звіт плюс» – програмний комплекс, який забезпечує організацію електронного документообігу і подання контролюючим органам електронної звітності відповідно до норм чинного законодавства. Щорічні витрати підприємства становлять 2 000 грн. за модуль «Електронний документообіг», 599 грн. за модуль «Звітність» для юридичної особи на загальній системі оподаткування (мережева версія) [3].

Таким чином, в умовах сьогодення вітчизняним підприємствам доцільно ретельно підходити до обґрунтованого вибору інформаційних систем і технологій для забезпечення бухгалтерського обліку в цілому, а не окремих завдань чи видів діяльності з урахуванням переваг і обмежень функціональності й вартості на придбання і підтримання актуальної версії.

Список використаних джерел

1. Официальный сайт Компании «Первый БИТ: IT-решения для учета и управления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.1cbit.ua/1csoft/upravlenie-proizvodstvennym-predpriyatiem/

2. Офіційний сайт Корпорації «Парус» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.parus.ua/files/file/Parus-8.pdf

3. Офіційний сайт «M.E.Doc – Мій електронний документ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me-doc.com.ua/pages/price_step3_new.php

УДК 336.1:352(477.53)

Круковська О.В.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ЗАПАСІВ ВЛАСНОГО ВИРОБНИЦТВА

Розвиток економічних відносин та економічні перетворення, які відбуваються в економіці потребують пошуку нових підходів до управління матеріальними ресурсами, центральне місце у структурі яких посідають виробничі запаси підприємства. Важливе значення в обліку яких має оцінка запасів, яка впливає на визначення собівартості продукції. Це питання потребує особливої уваги за умов кон'юнктури ринку та ціни на запаси, яка постійно змінюються під впливом конкуренції. Методика оцінки запасів викликає інтерес працівників бухгалтерії у зв'язку з необхідністю визначення реальної вартості запасів та є дієвим інструментом організації ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства. Дослідження методичних аспектів формування первісної вартості запасів, вибір методів оцінки вимагає ретельних досліджень в цьому напрямі.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 9 «Запаси» [3], «запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством». Важливою передумовою організації обліку виробничих запасів є їх оцінка, адже вона впливає на точність фінансових результатів підприємства.

Згідно п.6 П(С)БО 9 «Запаси», до складових бухгалтерського обліку запасів відносять: сировина, основні та допоміжні матеріалі, комплектуючі

вироби та інші матеріальні цінності; незавершене виробництво у вигляді незакінчених та незібраних деталей, вузлів та незакінчених технологічних процесів; готова продукція, виготовлена на підприємстві; товари у вигляді матеріальних цінностей; малоцінні та швидкозношувані предмети; поточні біологічні активи; матеріали сільськогосподарського призначення.

У національних стандартах обліку передбачено ряд методів оцінки виробничих запасів, які рекомендовано використовувати для відображення їх вартості в обліку та фінансовій звітності. Проте найбільшого поширення набув метод оцінки придбаних запасів за ціною придбання та/або виготовлення (ціною, за якою вони були первісно придбані та/або виготовлені). Цей метод оцінки є найбільш точним і обґрунтованим, оскільки: оцінка у цьому випадку базується на об'єктивних документальних доказах того, що на придбання (виготовлення) даних запасів були витрачені саме ці кошти (запаси сировини, матеріалів); факти господарської діяльності зареєстровані в обліку у тій оцінці, в якій вони реально відбувались; запаси відображаються за тією ціною (виробничою собівартістю), за якою вони були дійсно придбані (виготовлені), тобто виходячи з витрат на їх придбання (виготовлення). А це не що інше як первісна вартість [2, С. 137-142].

Порядок формування первісної вартості запасів залежно від способів їх надходження на підприємство визначених згідно П(С)БО 9 «Запаси» відображено на рис. 1.

У п. 10 П(С)БО 9 [4] зазначено, що первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість, яка визначається за П(С)БО 16 «Витрати» [1].

До запасів власного виробництва ми можемо віднести продукцію виготовлену власними силами підприємства (корми для тварин, насіння, добрива). При первісному визнанні сільськогосподарська продукція оприбутковується, відповідно до вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи» за справедливою вартістю, зменшеною на витрати на місті продажу.

Оцінка первісної вартості запасів власного виробництва є складним

процесом і на сьогоднішній день є індивідуальною справою кожного підприємства. Найбільш ефективним шляхом по вирішенню проблеми оцінки є створення на підприємстві постійно діючої Комісії з визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції.

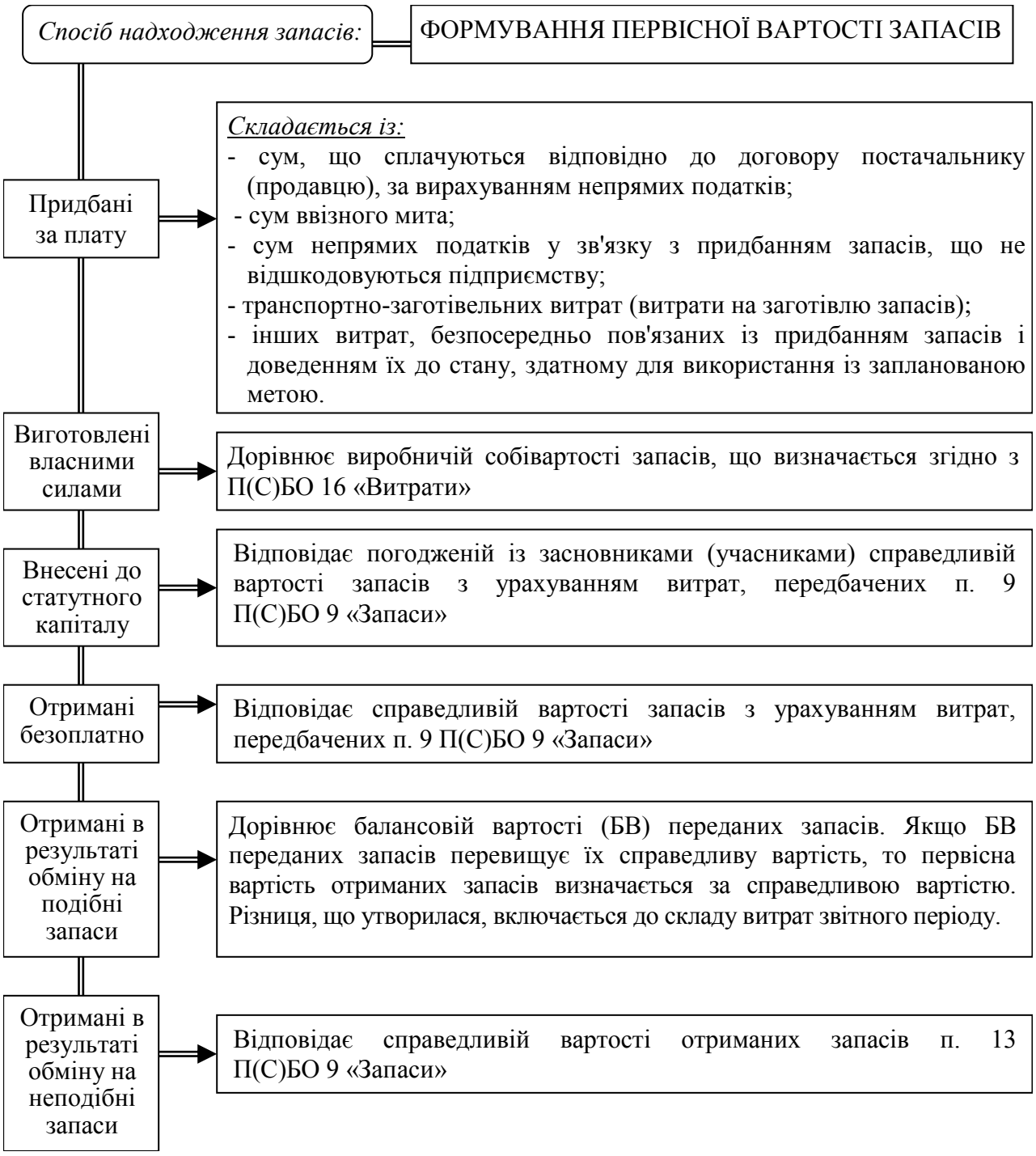


Рис. 1. Порядок формування первісної вартості запасів

Постійно діюча комісія створюється Наказом керівника по підприємству з

числа осіб (не менше трьох): головного бухгалтера, його заступника, бухгалтерів відповідальних за ведення обліку сільськогосподарської продукції; спеціалістів галузей; керівників структурних підрозділів (бригадирів, завідуючих фермами) і т.п. Наказ про створення такої Комісії може бути і додатком до Наказу про облікову політику підприємства. Важливим напрямком реалізації облікової політики щодо оцінки сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю є постійний збір членами Комісії інформації щодо цін на сільськогосподарську продукцію на активному ринку.

Згідно з п. 5.1. Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів [5], підприємство може самостійно визначити методику аналізу джерел інформації з метою встановлення справедливої вартості сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00.

2. Домбровська М. Р. Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно національних стандартів / М. Р. Домбровська // Інноваційна економіка. – 2011. – №7(26) . – С. 137-142.

3. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/go/z0751-99.

4. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www. search.ligazakon.ua/l_doc2

5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315. //www.minfin.gov.ua

УДК 657.1

Кубік В.Д.,
ст. викладач
Одеський національний економічний університет
Палій Л.В.,
Магістр 53 гр. ОЕФ
Одеський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

З розвитком ринкових відносин виникла необхідність зміни системи управління, в тому числі системи бухгалтерського обліку. Від жорсткого регулювання системи бухгалтерського обліку держава перейшла до варіативного підходу, тому сучасні підприємства в багатьох випадках можуть самостійно визначати параметри системи обліку. І так як встановлено, що від організації і ведення обліку запасів існує залежить точності визначення фінансового результату діяльності підприємства, його конкурентоспроможності на ринку та в цілому ефективності роботи, одним із важливих аспектів організації запасів на підприємстві стає формування облікової політики щодо запасів, оскільки вдало сформована облікова політика надає можливість формування та надання достовірної інформації для прийняття ефективних економічних рішень. Лоханова Н.О. справедливо вважає, що при розробці облікової політики підприємств повинні бути обов'язково враховані стратегічні цілі та завдання економічного розвитку і, зокрема, завдання підтримки економічної безпеки [1, с.16].

Формування облікової політики підприємства щодо витрачання запасів, перш за все, втілюється у виборі підприємством певного методу оцінки вибуття запасів, встановлення якого має важливе значення, оскільки впливає на показники як бухгалтерського, так і податкового обліку [2, с. 28], тому підприємства при розробці облікової політики, повинні відображати інформацію щодо матеріальних запасів як в частині методології обліку, так і в

організаційній частині. [3] Для цього визначаються елементи облікової політики щодо запасів в цих двох напрямках (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи облікової політики щодо запасів

Елементи облікової політики	**Альтернативні варіанти обліку**
Методологічні засади формування інформації про виробничі запаси	
Одиниця обліку запасів	– найменування; – однорідна група (вид)
Критерії визнання запасів активами	- лише за умови, що підприємство отримає у майбутньому від їх використання економічні вигоди і вартість запасів може бути достовірно визначена - підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності або з правом повного господарського відання (оперативного управління), на придбані (отримані) запаси; - підприємство здійснює управління і контроль за запасами
Склад активів, які визначаються стандартами як запаси	- за ПСБО 9 - за МСБО 2
Класифікація запасів на підприємстві	- за характерними ознаками - за планом рахунків
Порядок оцінки запасів (визначення методів)	- при надходженні - при вибутті - на дату балансу
Порядок формування первісної вартості запасів	- Придбаних - виготовлених власними силами - внесених до статутного капіталу - одержаних безоплатно - придбання в результаті обміну на подібні активи - придбання в результаті обміну на не подібні активи
Склад витрат, що не включають до первісної вартості витрат, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені	- відсотки за користуванням позиками (крім запасів, які можуть бути визнані кваліфікаційним активом), - понаднормові втрати і нестачі запасів, - витрати на збут, - адміністративні витрати та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях - витрати на утримання відділів постачання та інших служб підприємства з аналогічними функціями. [4]
Оцінка запасів,	залежно від каналів їх подальшого використання:

отриманих в процесі ремонту	- за чистою вартістю реалізації - в оцінці можливого їх використання.
Оцінка та порядок обліку запасів за результатами інвентаризації	- надлишки - нестачі Їх оцінка може здійснюватися за чистою вартістю реалізації запасів або в оцінці їх можливого використання. Перший вид оцінки запасів доцільно використовувати за їх можливої реалізації, а другий – при використанні запасів на підприємстві.
Метод обліку транспортно-заготівельних витрат	– шляхом, прямого списання транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості одиниці запасів, що придбаваються (за можливості точного розподілу (віднесення); – за середнім відсотком (при узагальненні суми транспортно-заготівельних витрат на окремому субрахунку з подальшим їх розподілом)
Методи оцінки вибуття	– ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; – середньозваженої собівартості; – собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); – нормативних витрат; – ціни продажу[4]
Оцінка виробничих запасів на дату балансу	виробничі запаси можуть оцінюватися на кінець року за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.
Порядок обліку запасів на підприємстві	- затвердження робочого плану рахунків - розроблення методики бухгалтерського обліку на підприємстві за елементами основних складових облікової політики - організація аналітичного обліку - організація синтетичного обліку
Методи обліку матеріальних запасів:	- кількісно-сумовий сортовий; - кількісно-сумовий безкнижковий - оперативно-бухгалтерський (сальдовий).
Операції з МШП	- порядок визнання та визначення первісної вартості - порядок обліку - порядок списання
Організаційні засади формування інформації про виробничі запаси	
Порядок документообігу	- форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху виробничих запасів, які не передбачені типовими формами первинного обліку; - документи на внутрішнє переміщення - правила документообігу і технологія обробки інформації щодо виробничих запасів, - звітна документація - розроблення графіка документообігу
Встановлення строків подання документів до бухгалтерії	- кожного дня - раз на тиждень - інше

Порядок контролю за рухом виробничих запасів та відповідальність посадових осіб	- визначення відповідальної особи за ведення бухгалтерського обліку; - визначення складу постійно діючої інвентаризаційної комісії та встановлення строків інвентаризації; - встановлення відповідальних осіб за первинний облік запасів
Порядок ведення складського обліку	- одиниці виміру запасів для кожної одиниці бухгалтерського обліку - способи збереження та розміщення запасів на складах: сортовий, партіонний, сальдовий, за найменуваннями - встановлення адресної системи розміщення ТМЦ

Таким чином, основними елементами облікової політики щодо запасів є: одиниця обліку запасів; методи обліку транспортно-заготівельних витрат; методи оцінки вибуття; база розподілу транспортно-заготівельних витрат, що прямо включаються до первісної вартості запасів; періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів; призначення та умови використання запасів. Процес формування облікової політики щодо запасів є трудомісткий та потребує відповідального й професійного підходу. Тому ми можемо з впевненістю стверджувати, що при формуванні розпорядчого документу про облікову політику необхідно враховувати всі переваги і недоліки кожного елементу та враховувати їх вплив на показники фінансової звітності в цілому.

Список використаних джерел

1. Лоханова Н.О. Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії / Лоханова Н.О. // Інвестиції: практика 12 та досвід. – 2014. – № 11. – С. 12-16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2467

2. Кубік В.Д. Вплив облікової політики підприємства на формування собівартості виробництва / Кубік В.Д. // Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Collection of scientific articles. Vol 2. – Edizioni Magi, Roma, Italy, 2016.- p. 27-32

3. О.Г. Бірюк Формування облікової політики щодо виробничих запасів / О.Г. Бірюк // Облік і фінанси АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/formuvannya-oblikovoi-politiki-schodo-virobnichih-zapasiv.html

4. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів, наказ МФУ від 10.02.2007р. № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/zapasi.aspx

УДК 657.1.

Кубік В.Д.,

ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

Сєннікова Т.С.,

ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Одеський національний економічний університет

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах, при часто мінливому законодавстві, відбувається орієнтація бухгалтерського обліку на міжнародні стандарти обліку і звітності, в той час як, облікова політика надає можливість законного способу закріпити всі спірні моменти. Наявність облікової політики - це право і обов'язок підприємства. Кожне підприємство самостійно формує облікову політику, виходячи зі структури, специфіки діяльності та інших факторів, з урахуванням законодавства. Для підприємств, що займаються експортом продукції, облікова політика набуває ще більшого значення, тому що зовнішньоекономічна діяльність - це сфера особливих інтересів держави і тому найбільш ретельно ним контролюється. Облікова політика таких організацій повинна бути розроблена ретельно і дуже грамотно. Враховуючи безперервний

інтеграційний процес, перебудову економіки в цілому та адаптацію вітчизняних підприємств зокрема, доцільним є дослідження сутності поняття у нормативній базі, що є основою для зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. [1]

В обліковій політиці підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність має бути обов'язково передбачено відкриття субрахунків до відповідних синтетичних рахунків, так як це необхідно для відокремленого ведення бухгалтерського обліку валютних операцій. Шляхом затвердження субрахунків на підприємстві складається свій робочий план рахунків для обліку зовнішньоекономічної діяльності. Це дозволяє відокремлено відображати в обліку операції в іноземній валюті та в той же час дає можливість вписати облік валютних операцій в загальний облік фінансово-господарської діяльності, що необхідно для складання єдиної бухгалтерської звітності. Для обліку зовнішньоекономічної діяльності до синтетичними рахунками можна відкривати субрахунки двох рядів: першого ряду - з тризначними кодами і другого ряду - з чотиризначними кодами. При формуванні облікової політики слід приділити увагу розробці графіка документообігу по зовнішньоторговельних операціях.

Вся сукупність документів за зовнішньоекономічними операціями може бути розділена на три групи: 1) комерційні документи - інвойс (накладні, коносаменти, акти, сертифікати); 2) митні документи - (вантажна митна декларація, декларація митної вартості); 3) документи валютного регулювання і контролю (розпорядження, повідомлення, довідки ідентифікації валютних операцій, угоди та інш.).

Необхідно чітко визначити у графіку документообігу осіб, відповідальних за оформлення і підготовку документів. У кожній з граф вказуються посади осіб, які здійснюють операцію.

На підприємствах, що реалізують товари як українським, так і іноземним покупцям, обліковою політикою обов'язково повинно бути передбачено окремий облік витрат і «вхідного» ПДВ по експортованій продукції. Бухгалтери

можуть самостійно розробити методику ведення окремого обліку і розподілу непрямих витрат виходячи з особливостей діяльності підприємства. Відокремлений облік операцій із зовнішньоекономічної діяльності дає можливість організувати чіткий контроль за виконанням контрактів, за своєчасністю розрахунків з іноземними партнерами по експортних і імпортних операціях, за збереженням експортних і імпортних товарів, а також дозволяє скласти баланс по зовнішньоекономічній діяльності на предмет його аналізу за різними показниками і визначити ефективність зовнішньоторговельної діяльності.

Особливістю обліку зовнішньоекономічної діяльності є також наявність такого поняття як облікова одиниця. За сформованою зовнішньоторговельною практикою за облікову одиницю має прийматися товарна партія. Товарна партія включає будь-яку кількість однорідного товару, відвантаженого по одному контракту (або прийнятого на зберігання) в одному напрямку, оформленого одним транспортним документом і одним рахунком. Ця облікова одиниця зазвичай не підлягає поділу. Такі ознаки, покладені в основу формування товарної партії, дають можливість зберегти її під час транспортування і зберігання, що забезпечує контроль за рухом товару в дорозі від постачальника до покупця і дозволяє пов'язувати виставлення рахунків з окремими партіями товару, що враховуються на інвентарних рахунках.

В ході здійснення зовнішньоекономічної діяльності у підприємства виникають питання відображення в обліку вартості оціненої в іноземній валюті. Тому виникає закономірне питання про відображення курсових різниць. Курсова різниця по активу (майну) підприємства може виникнути в тому випадку, якщо його вартість оцінюється в іноземній валюті. Єдиним активом, оцінка якого здійснюється у валюті, є валютні цінності. Все інше майно підприємства має оцінюватися в гривнях з перерахунком на дату переходу права власності на матеріальні цінності. Отже, курсова різниця виникає як по валютних цінностей, так і за операціями, пов'язаними з виникненням зобов'язань і їх припиненням. Можна з впевненістю стверджувати, що курсова

різниця зараховується на фінансові результати організації як інші операційні доходи (витрат) (крім випадків, пов'язаних з формуванням статутного капіталу) в тому звітному періоді, до якого належить дата виконання зобов'язань по оплаті або за який складена бухгалтерська звітність.

Ведення бухгалтерського та податкового обліку сум експортного ПДВ, що повинні відшкодовуватися суб'єкту ЗЕД, в Наказі про облікову політику може бути передбачена форма обліку, розроблена в залежності від видів діяльності експортера, методу відшкодування сум ПДВ тощо. Головне, щоб це було зручно та давало можливість швидко відслідкувати заявлені до відшкодування суми експортного ПДВ. В частині формування розрахунків з ПДВ в обліковій політиці для цілей оподаткування слід вказати наступні моменти: 1) закріпити порядок визначення податкової бази по ПДВ; 2) при застосуванні різних податкових ставок визначити порядок ведення окремого обліку і формування податкової бази по кожному виду товарів (робіт, послуг), які оподатковуються за різними ставками; 3) забезпечити окремий облік витрат на виробництво і продаж продукції (робіт, послуг), які оподатковуються за ставкою 0% , 20%, а також неоподатковуваних; 4) розробити та затвердити регістри бухгалтерського і податкового обліку для формування податкових баз і визначення сум ПДВ в умовах роздільного обліку; 5) встановити коло осіб, відповідальних за підготовку документів, що підтверджують експорт і дають право застосовувати нульову ставку ПДВ.

Процес формування облікової політики трудомісткий та потребує відповідального й професійного підходу. Формування облікової політики підприємства в сфері ЗЕД, вибір комплексу елементів облікової політики щодо конкретних об'єктів обліку та звітності, має бути чітко підпорядковане стратегічній меті підприємства. Необхідно зауважити, що облікова політика має чітко забезпечити, на наш погляд, визначення об'єктів обліку; первинне спостереження; аналітичне і вартісне вимірювання; підбір для кожного об'єкта обліку відповідних йому способу, методу і прийому; контроль за виконанням положень облікової політики.

Список використаних джерел

1. Гурочкіна Вікторія «Облікова політика в контексті інтеграційних процесів». Електронний ресурс. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_1_2014_04_17_18/oblikova_politika_v_konteksti_integracijnikh_procesiv/51-1-0-876

УДК 657

Лега О. В.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

Полтавської державної аграрної академії

Захарчук Л. О.,

здобувач вищої освіти напрям підготовки «Облік і аудит»

МІСЦЕ ТОВАРНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Формування облікової політики щодо товарної дебіторської заборгованості здійснюється на підставі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [4] та Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [3].

Розділ ІІ Методичних рекомендацій «Формування облікової політики» містить основну інформацію, яку має відображати розпорядчий документ про облікову політику підприємства. Щодо товарної дебіторської заборгованості, то тут викладено лише інформацію про метод обчислення резерву сумнівних боргів (у разі потреби – спосіб визначення коефіцієнта сумнівності).

Пунктом 2.10. Методичних рекомендацій визначено, що метод обчислення резерву сумнівних боргів (у разі потреби – спосіб визначення коефіцієнта сумнівності) може визначатися за одним із методів, наведених у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», затвердженому наказом Міністерства

фінансів України від 08 жовтня 1999 року № 237, а саме: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності [3].

За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3−5 років. Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату. Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату [3].

На наш погляд, доцільно, дещо змінити та доповнити цей перелік елементів облікової політики та представити їх у наступному вигляді (рис. 1).

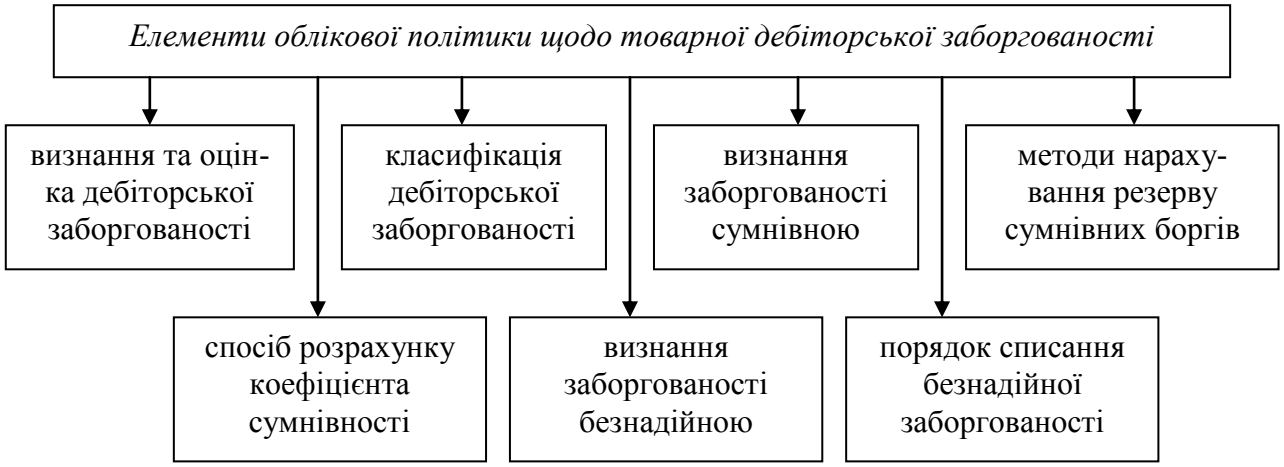


Рис. 1. Елементи облікової політики щодо товарної дебіторської заборгованості

Крім того, до Наказу про облікову політику доцільно складати наступні

додатки, які безпосередньо регулюють облік дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями: робочий план рахунків; положення про ведення претензійно-позовної роботи; посадові інструкції бухгалтера по веденню розрахункових операцій; регістри аналітичного обліку дебіторської заборгованості; порядок створення та використання резервів підприємства (зокрема резерву сумнівних боргів); графік документообігу (зокрема в частині розрахункових операцій); затверджений терміну зберігання господарських договорів та іншої ділової документації; графіку проведення інвентаризації та склад ревізійної комісії [5].

Виконання наведених вище пропозицій щодо обліку дебіторської заборгованості та її оцінки і закріплення їх в Наказі про облікову політику підприємства дозволить організувати на підприємстві правильний бухгалтерський облік дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями, отримувати достовірну та повну інформацію про заборгованість, що, в свою чергу, сприятиме зростанню ефективності прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Береза С. Л. Побудова облікової політики відображення грошових активів та дебіторської заборгованості / С. Л. Береза // Вісник Житомирського державного технологічного університету – 2003 – №1(23). – С. 35 - 44.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

3. Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1.

4. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Наказом

Міністерства фінансів України № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http: // www. zakon.rada.gov.ua.

5. Цегельник Н. І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями / Н. І. Цегельник // Облік і фінанси. - 2014. - № 4. - С. 77 - 81.

УДК 658

Лобатюк І.О.,

Здобувач

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

Копчикова І. В.,

асистент,

асистент кафедри бухгалтерського обліку

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ АНАЛІТИЧНОСТІ ДАНИХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Ефективне управління господарською діяльністю підприємства передбачає створення належного інформаційного забезпечення, що є об’єктивною основою формування якісної системи управління, спрямованого на досягнення стабільного фінансового стану і його покращення в середньо-та довгостроковій перспективі. Проблема обліку формування фінансових результатів в цьому плані є пріоритетною. Зусилля бухгалтерського персоналу повинні бути спрямовані на генерування достовірної та об’єктивної інформації щодо фінансових результатів за різними видами діяльності суб’єктів господарювання.

Розглядаючи фінансові результати як об’єкт бухгалтерського обліку, варто зважити, що вони є підсумком діяльності підприємства та знаходяться під впливом факторів (як зовнішнього, так і внутрішнього характеру), що враховують усі аспекти його фінансово-господарської діяльності. Згідно з

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [1]. Однією з найбільш актуальних проблем теоретично-прикладного характеру є різноманітність та подекуди протиріччя у трактуванні сутності понять доходів та витрат у площинах таких наук як фінанси, бухгалтерський облік, мікроекономіка, макроекономіка тощо.

Реформування бухгалтерського обліку в цілому та обліку доходів, витрат і фінансових результатів зокрема торкнулося не тільки термінології, а й порядку визнання доходів і витрат, їх оцінки, класифікації, накопичення на рахунках, закриття на фінансові результати, формування та розподілу прибутку тощо [2].

Зважаючи на наявність в науковій літературі різних трактувань вище перелічених економічних термінів, гостро постає проблема класифікації фінансових результатів, яка матиме корисне прикладне застосування. Розробка класифікаційних ознак для доходів, витрат та фінансових результатів максимально наближує керівництво суб'єкта господарювання до задоволення інформаційних потреб користувачів, полегшує вибір відповідних методів обліку, планування, аналізу, контролю й здійснення управлінських рішень.

Проблема класифікації фінансових результатів досліджена у значній кількості наукових праць, проте остаточно не вирішена. Ускладнюється вона різноманіттям трактувань сутності конкретного виду прибутку або збитку. Скажімо, поняття «нерозподіленого» прибутку слід чітко вирізняти з-поміж термінів «балансовий», «валовий» та «загальний» прибуток. Додатково існує і набуває подальшого розвитку понятійний апарат суміжних з обліком економічних наук, напрацювання яких стосується досліджень нормального та економічного прибутку.

Останніми роками, дані суперечності все більше пов'язані не стільки з відмінностями бухгалтерського та податкового законодавства, скільки з розбалансованою динамікою розвитку економічних теорій та прикладних наук,

а також зміною методології обліку після введення Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Для підвищення достовірності та інформативності показника фінансового результату діяльності підприємства доцільним є розроблення його класифікації. Це сприятиме зростанню ефективності організації аналітичного та синтетичного обліку та забезпечить правильність розрахунку фінансового результату. При цьому, як зауважують науковці [3], класифікація повинна відповідати, як мінімум, двом постулатам: перший – вона має бути теоретично обґрунтованою; другий – застосування її на практиці визначається необхідністю.

Вважаємо, що найбільш інформативною є класифікація фінансових результатів залежно від джерел формування, тобто їх деталізація за окремими видами здійснених операцій в межах існуючих видів діяльності – операційної, інвестиційної та фінансової. Також доцільно використовувати класифікацію за періодами формування, щодо яких є можливість розмежування фінансових результатів по звітних періодах. Важливість такої класифікаційної ознаки як база оцінки з часом може бути знівельована через поступове об’єднання принципів і методів податкового та фінансового обліку в Україні. Виходячи з необхідності дотримання принципу автономності бухгалтерського обліку, поділ фінансових результатів за способом використання надасть змогу розділити прибуток, який використовується для розвитку підприємства та економічну вигоду власника.

Наведений перелік класифікаційних ознак надасть змогу систематизувати та згрупувати дані про доходи, витрати та фінансові результати підприємства для зниження інформаційної невизначеності та підвищення аналітичності обліку.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 No 73.

2. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. –257 с

3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.

УДК 658

Лобода Н.О.,

к.е.н, доцент кафедри обліку і аудиту

Дацків І.Я.,

студентка 4 курсу

Львівський національний університет ім. І.Франка

ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Актуальність теми дослідження, зумовлена тим, що поняття нематеріальних активів для економіки України є досить новим, обмеженим в використанні, а тому мало вивченим. Але повсякденне використання комп'ютерних програм, інтелектуальної праці (власності), розвиток науки і техніки зумовлюють потребу правового оформлення та відображення в бухгалтерському обліку цих процесів.

Розвитку теорії і практики питань бухгалтерського обліку нематеріальних активів присвячені роботи Е. Боброової, П. Куцика, І. Павлюка, Ф. Бутинця, А. Лаврова, Л. Котенка, С. Поленова та інших [1]. У той же час, глибокі і всебічні теоретичні дослідження в даній галузі з комплексним аналізом як вітчизняної, так і міжнародної облікової практики досить рідкісні, а іноді, і зовсім відсутні. У більшості робіт в неповній мірі дається критичний аналіз існуючих теоретико-методологічних основ і практичної багатоаспектності обліку даного виду активів, недостатня увага приділяється питанням вдосконалення методології та практики бухгалтерського обліку нематеріальних активів.

В загальному розумінні поняття "нематеріальні активи" в різних країнах не відрізняється. Критеріями віднесення до такого виду активів є відсутність матеріальної форми, тривалості використання та здатність приносити дохід.

Відмінності ж спостерігаються на рівні складу нематеріальних активів, їх відображення в балансі, визначення терміну використання тощо. Наприклад, в обліку окремих країн, на відміну від українського обліку, до складу нематеріальних активів відносяться організаційні витрати (витрати на створення підприємства, організаційні, на рекламу, випуск акцій тощо). Відмінності в обліку нематеріальних активів можна побачити розглянувши системи обліку різних країн (табл. 1) [2]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика різних систем обліку нематеріальних активів

Система обліку	**Елементи, що відносяться до нематеріальних активів**	**Термін корисного використання й амортизації**	**Метод амортизації**
1	*2*	*3*	*4*
GAAP	Патентні права, авторські права, гудвіл, організаційні витрати, витрати на відкриття бізнесу	Термін корисного використання чітко не визначено; залежить від терміну, протягом якого актив приносить економічні вигоди	Основний - лінійний; в деяких випадках - кумулятивний
IAS	Програмне забезпечення, патенти, авторські права, права на обслуговування, ліцензії, імпортні квоти, франшизи Списки клієнтів, маркетингові права, торгові марки, ділові зв’язки активами не визнаються	Термін корисного використання обмежений строком отримання економічних вигод від НА; якщо його неможливо визначити, то приймається термін у 20 років	Виключно прямолінійний метод
ПБУ	Результати інтелектуальної праці, науково-технічних розробок, ноу-хау, товарні знаки, твори мистецтва і науки; програмне забезпечення; ділова репутація Ділова репутація формується під впливом факторів стабільності покупців, репутації якості, навичок маркетингу та збуту, ділових зв’язків, досвіду	Термін корисного використання обмежений строком дії прав на результат інтелектуальної діяльності або строком, протягом якого організація передбачає отримувати економічні вигоди; строк також обмежений терміном	Лінійний метод; метод зменшення залишку; метод списання вартості продукції пропорційно об’єму продукції

	управління, рівня кваліфікації персоналу	існування організації	
П(С)БО	Права користування природними ресурсами, майном, права на комерційні призначення, на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права, інші НА. Стандарт не поширюється на гудвіл та НА, витрати на придбання яких визнаються роялті	Строк корисного використання обмежується тим, що зазначений у правовстановлюючому документі; для 4 і 5 груп – відповідно не менше 5 і 2 років; в інших випадках – 10 років	Прямолінійний метод Метод зменшення залишкової вартості Метод прискореного зменшення залишкової вартості Кумулятивний метод Виробничий метод

Проаналізувавши різні стандарти бухгалтерського обліку нематеріальних активів були виявлені суттєві відмінності у складі нематеріальних активів, визначенні термінів їх корисного використання та методах амортизації, які можна застосовувати для поступового віднесення їх вартості на вартість готової продукції (робіт, послуг). Зокрема, американські та російські стандарти мають деякі спільні риси, зокрема лояльність у визначенні правил амортизації нематеріальних активів, що характерно також і для України, широкий набір елементів нематеріальних активів, що можуть відображатися у балансі підприємства [3]. Серед перспектив удосконалення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку є уніфікація правил бухгалтерського та податкового обліку нематеріальних активів; надання можливості підприємствам обліковувати гудвіл як нематеріальний актив; розширення спектру елементів нематеріальних активів, але за умови, що вони матимуть чітку юридичну ідентифікацію.

Список використаних джерел

1. Саюн А.О. Формування облікової політики нематеріальних активів / А.О. Саюн // Фінансовий простір. – 2015. - С. 93-95.

2. Нарожний А. Економічна сутність нематеріальних активів / А. Нарожний // Економіка АПК. – 2015. – С. 81-86.

3. IAS 38. Intangible Assets [Електронний ресурс] // Summaries of International Financial Reporting Standards. IAS Plus, 2009.

УДК 658.14

Лобода Н.О.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,

Львівського національного університету ім. І.Франка

Капустяк У.І.,

студентка 4 курсу,

ВПЛИВ КРЕДИТОРСЬКО-ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Дебіторська та кредиторська заборгованість є невід'ємною частиною роботи будь-якого підприємства, оскільки в ринкових умовах воно одночасно виступає споживачем та виробником продукції, робіт, послуг. Наявність дебіторської та кредиторської заборгованості зумовлена також неузгодженістю грошових потоків підприємств у часі та є необхідною для підтримання певних виробничих циклів господарюючих суб'єктів. Однак потрібно відмітити, що дане явище є не дуже бажаним для підприємств, особливо це стосується наявності дебіторської заборгованості, її зростання та перехід у безнадійну. Кредиторська заборгованість певною мірою менш загрозлива, оскільки не відволікає грошові кошти з обороту та забезпечує отримання необхідних товарів та робіт, однак потрібно також не переобтяжувати підприємство боргами та слідкувати за їх своєчасною сплатою для збереження партнерських відносин та позитивного іміджу підприємства.

Таким чином, дебіторська та кредиторська заборгованості мають безпосередній вплив на платоспроможність підприємств, формуючи їх грошові потоки та визначаючи рівень ліквідності. Платоспроможність підприємств, в свою чергу, виступаючи основним компонентом фінансової стабільності, є складовою економічною стійкості [1, с. 30].

При аналізі дебіторської та кредиторської заборгованості оцінюють як зміну загальної суми дебіторської чи кредиторської заборгованості шляхом порівняння відповідних сум на початок і кінець звітного періоду, так і окремих видів. Для аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості є дуже важливим розрахунок перевищення однієї заборгованості над іншою. Так, перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською є наслідком розбалансованості платіжної дисципліни і негативно впливає на фінансовий стан підприємства. А перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською – це є наслідком незадовільного фінансового стану підприємства. Накопичення боргів може призвести до банкрутства. Проте, багато аналітиків вважають, що якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, то підприємство раціонально використовує засоби, тобто на деякий час залучає до обороту засобів більше ніж відволікає з обороту.

Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв’язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства. Враховуючи високі темпи інфляції, що характеризують сучасну економіку України, іммобілізація значної частини коштів підприємства у дебіторській заборгованості не тільки сповільнює фінансовий цикл підприємства, але є вкрай невигідним для нього та його партнерів.

Отже, недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій щодо боргів, що виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства. Чим швидше обертається дебіторська заборгованість, тобто, чим частіше поступають платежі від дебіторів, тим менші балансові залишки дебіторської заборгованості на кожну дату і навпаки, тобто дебіторська заборгованість на фінансовий стан підприємства не впливає.

Збільшення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості призводить до негативного впливу на фінансовий стан підприємства, а разом з тим на подальше існування цього підприємства. Шляхи зменшення та оптимізації дебіторської заборгованості повинні займати головне місце в такій ситуації.

Кредиторська заборгованість вилучає кошти з обороту підприємства замість їх ефективного використання, тим самим погіршуючи фінансовий стан підприємства. Тому важливою частиною управління підприємством є контроль її розмірами. Аналіз заборгованості являє собою оцінку ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. У зв'язку з цим потрібно дослідити тенденції зміни співвідношення короткострокової заборгованості із загальним обсягом зобов'язань, вивчити об'єми та розподіл у часі грошових потоків. Якщо в останній період ці показники зростали, то може виникнути загроза щодо неплатоспроможності підприємства.

Наявність кредиторської заборгованості у підприємства суттєво впливає на забезпечення оборотними коштами. Повільні розрахунки по її погашенню надають підприємствам додаткову можливість короткострокового фінансування.

Отже, можна зробити висновок, що в певній мірі кредиторська заборгованість позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, так як це дозволяє залучити грошові кошти у тимчасове користування. Проте це призводить до додаткових витрат, адже за кредитом потрібно платити відсотки [2, с. 57].

Список використаних джерел

1. Лобова Н.В. Стан дебіторської та кредиторської заборгованості та її вплив на економічну стійкість сільськогосподарських підприємств / Н.В. Лобова // Економіка АПК. – 2010. - № 15. - С. 30-33.

2. Булат Г.В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства та проблеми її оптимізації / Г.В. Булат, І.В. Булка // Молодий вчений. – 2014. - № 7 (10). - С. 56-57.

УДК 658.1

Лобода Н.О.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівського національного університету ім. І.Франка
Кухар Н.П., Платонова Ю.Р.,
студентки 4 курсу,

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Статутний капітал є необхідною умовою утворення і функціонування будь-якої юридичної особи. Фінансування першочергових заходів щодо налагодження фінансово-господарської діяльності забезпечується стартовим капіталом, яким є статутний капітал. Ефективне функціонування підприємств значною мірою обумовлюється структурою та розміром капіталу. Саме тому проблеми обліку та формування статутного капіталу на сучасному етапі є актуальними.

На сьогоднішній день в Україні операції зі статутним капіталом є недостатньо врегульованими. Неузгодженість норм чинного законодавства, нормативних документів бухгалтерського і податкового обліку, відсутність методичного забезпечення оцінки розміру статутного капіталу за критеріями справедливої вартості і вартості чистих активів впливають на формування статутного капіталу.

При формуванні статутного капіталу можуть виникнути такі проблеми:

- якщо статутний фонд формується за рахунок грошових коштів, потрібно дуже ретельно підходити до вибору банківської установи, в якій згодом буде відкрито поточний рахунок для формування статутного фонду товариства, щоб строки відкриття такого рахунку або документи, необхідні для цього не були несподіванкою;
- якщо статутний фонд формується за рахунок майнових внесків, слід детально зазначити в акті приймання-передачі майно, яке вноситься до

статутного фонду, та його грошову оцінку засновниками, що повинна більш-менш відповідати дійсності;

- якщо засновником товариства є юридична особа-нерезидент, необхідно передбачити наперед всі можливі проблеми: як буде ввозитися майно, внесене засновником до статутного фонду, які при цьому будуть сплачені митні чи податкові платежі, які документи засновника треба легалізувати для здійснення державної реєстрації товариства та відкриття його поточного рахунку тощо [1].

Визначено, що використовується три етапи оцінки статутного капіталу в процесі функціонування підприємства:

1) первісне визнання - для обліку формування статутного капіталу;

2) поточне визнання - для оцінки зміни статутного капіталу (збільшення або зменшення);

3) звітне визнання (відповідність статуту → зменшення відповідно до вартості чистих активів) [2].

Відповідно до ст. 13 Закону України "Про господарські товариства" порядок оцінки внесків визначається в установчих документах товариства, якщо інше не передбачено законодавством України. У цій нормі прямо не вказано, хто їх оцінює. Законодавство не встановлює критеріїв, якими повинні були б керуватися учасники під час оцінки. Ця недосконалість вітчизняного законодавства передбачає, що товариство може одержати внесок, вартість якого не відповідає його економічній цінності, тоді як його статутний капітал вже буде сформовано у необхідному розмірі.

Саме тому необхідно провести ряд заходів, які будуть спрямовані на доповнення нормативно-правових актів, які будуть стосуватися:

- запровадження методики оцінки справедливої вартості внесків до статутного капіталу (цінних паперів, будівель, землі, нематеріальних активів) [3];
- встановлення уповноважених органів, в обов’язки яких буде входити визначення оцінки внесків;

- встановлення законом критеріїв, якими необхідно керуватися під час оцінки статутного капіталу;
- законодавче регулювання створення статутного капіталу та визначення його розміру приватними підприємствами;
- удосконалення передачі прав власності на майно, яке внесене до статутного капіталу.

Отже, як висновок, найменш проблемним внеском до статутного капіталу акціонерних товариств з точки зору бухгалтерського обліку є внесок грошовими коштами (готівкою чи в безготівковій формі). Найбільш проблемними є внески, які здійснюються товарно-матеріальними цінностями, основними засобами та нематеріальними активами. Саме тому держава має розробити заходи, які покращать бухгалтерський облік статутного капіталу, особливо оцінку товарно-матеріальних цінностей. Удосконалення законодавчої бази покращить розуміння статутного капіталу, як економічної категорії, підвищить ефективність роботи підприємства та сприятиме максимізації прибутку.

Список використаних джерел

1. Бєлоусов М.О. Збільшення статутного капіталу: правові та облікові наслідки / М.О. Бєлоусов // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – № 4 (54). – С. 17-21.

2. Бутинець Ю.Ф. Облік статутного капіталу: проблеми нормативного регулювання / Ю.Ф. Бутинець // Бухгалтерський облік та господарський контроль: минуле, сучасне, майбутнє: зб. тез та текстів вист. на міжнар. наук. конф., 16-17 травня 2002 р. - Житомир: ЖІТІ, 2012. - С.15-17.

3. Федорець М.Г. Бухгалтерський облік: [навчальний посібник] / М.Г. Федорець, В.С. Терещенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 248 с.

УДК 657.36

Лопатовська О.О.,

викладач облікових та фінансових дисциплін
Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЗАПАСІВ У ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

З метою приведення у відповідність фактичної наявності товарів і тари з обліковими даними, а також для забезпечення збереження власності підприємства роздрібної торгівлі зобов'язані проводити інвентаризації товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ).

Інвентаризація ТМЦ проводиться відповідно до Положення про інвентаризацію активів та зобов’язань від 02.09.2014 р. № 879, яке вступило в дію з 01.01.2015 р.

Проведення інвентаризації забезпечується власником або уповноваженим органом (посадовою особою), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів, створює необхідні умови для її проведення, визначає об’єкти, періодичність та строки проведення інвентаризації, крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов’язковим.

Інвентаризація проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов’язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка. При цьому забезпечуються:

- ✓ виявлення фактичної наявності активів та перевірка повноти відображення зобов’язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;
- ✓ установлення лишку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку;

✓ виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення;

✓ виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання.

Для проведення інвентаризації згідно з наказом керівника створюється робоча інвентаризаційна комісія. До складу цієї комісії включаються особи, які компетентні в торгових операціях та обізнані з їх первинним документуванням. Головою комісії призначають представника адміністрації.

Перед початком інвентаризації комісія повинна опломбувати всі підсобні приміщення та визначити суму готівки, яка знаходиться в торгівельній мережі перед початком інвентаризації. МВО повинна скласти товарно-грошовий звіт із включенням усіх первинних документів і визначенням залишків товарів і тари на початок проведення інвентаризації, а також дає розписку про те, що всі первинні документи включені до звіту та не оприбуткованих і не списаних товарів немає. Товарно-грошовий звіт візується головою інвентаризаційної комісії, після чого розпочинається перевірка фактичної наявності товарно-матеріальних цінностей у торгівельному підприємстві.

Пунктом 4 Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 передбачено наступний порядок проведення інвентаризації запасів:

1. Інвентаризація запасів проводиться за місцями зберігання та окремо за матеріально відповідальними особами. Матеріальні запаси при інвентаризації записуються в інвентаризаційні описи за найменуванням із зазначенням номенклатурного номера (за його наявності), виду, групи, сорту, одиниці виміру, ціни, суми та кількості (рахунок, вага або міра), фактично встановлених на дату інвентаризації, та за даними бухгалтерського обліку.

На малоцінні та швидкозношувані предмети (МШП), які обліковуються в оперативному порядку, інвентаризаційні описи не складаються, а перевіряється фактична наявність цих предметів у МВО шляхом зіставлення з відомістю

оперативного обліку. Виявлена при цьому нестача предметів оформлюється актом.

2. Інвентаризаційна комісія у присутності матеріально відповідальних осіб перевіряє фактичну наявність запасів шляхом їх перерахунку, переважування чи перемірювання. Не допускається вносити до інвентаризаційних описів дані про залишки активів зі слів МВО або за даними обліку без перевірки їх фактичної наявності.

Кількість запасів, що зберігаються в непошкодженій упаковці постачальника, може визначатися на підставі документів з обов'язковою перевіркою наявності в натурі частини вказаних цінностей.

3. На запаси, що перебувають в дорозі, не оплачену у строк покупцями відвантажену продукцію (товари) та на запаси, що перебувають на складах інших підприємств (на відповідальному зберіганні, на комісії, у переробці), складається окремий інвентаризаційний опис та перевіряється обґрунтованість сум, що відображені на рахунках бухгалтерського обліку. Такі суми можуть бути визнані, якщо вони підтверджені належно оформленими документами, зокрема рахунками постачальників, копіями платіжних вимог (рахунків-фактур), що пред'явлені покупцям, охоронними розписками, які переоформлені на дату проведення інвентаризації або близьку до неї.

4. Виявлені під час інвентаризації непридатні або зіпсовані запаси вносяться до окремого інвентаризаційного опису, в якому вказуються найменування відповідних запасів, їх кількість, причини, ступінь і характер псування, пропозиції щодо їх знецінення, списання або можливості використання цих предметів у господарських цілях.

5. Тара наводиться в інвентаризаційному описі за видами, цільовим призначенням і якісним складом (нова, яка була у вжитку, така, що потребує ремонту, тощо). На тару, що стала непридатною, складається акт на списання із зазначенням причин псування.

Якщо в ході інвентаризації виникли розбіжності між фактичною наявністю активів та даними бухгалтерського обліку вони мають бути

врегульовані згідно вимог п.4. розд. IV Положення про інвентаризацію у такому порядку:

– лишки запасів підлягають оприбуткуванню зі збільшенням доходів підприємства;

– нестача запасів у межах норм природного убутку (втрат) списується за розпорядженням керівника установи на фактичні витрати. Суми нестач і втрат від псування запасів понад норми природного убутку відносяться на МВО.

Природний убуток (втрати) виникають внаслідок усушки, утруски, розпилу, витікання за нормальних умов перевезення, зберігання і реалізації товарів. Вони встановлюються диференційно: залежно від виду товару, місця зберігання, способу упаковки, зони (зволожена або суха), пори року (холодно або тепло), тривалості зберігання (по днях і місяцях) та не нараховуються на штучні, фасовані товари і товари, що надходять в фабричній упаковці (наприклад, кондитерські вироби в дрібній розфасовці, товари у вакуумній упаковці тощо).

Норми природного убутку (втрат) можуть застосовуватися лише в разі виявлення фактичних нестач. За відсутності норм природного убутку втрата розглядається як нестача понад норму.

Взаємний залік лишків і нестач внаслідок пересортиці допускається тільки щодо запасів однакового найменування і в тотожній кількості за умови, що лишки і нестачі утворились за один і той самий період, що перевіряється, та в однієї і тієї самої матеріально відповідальної особи. Проте різниця у вартості недостач і лишків при більшій вартості недостач списується на рахунок винних осіб, які допустили пересортицю, і з них стягується.

Результати інвентаризації на роздрібних торгових підприємствах повинні бути визначені не пізніше наступного дня після завершення інвентаризації. Положення про інвентаризацію активів та зобов’язань вимагає від керівника установи затвердити протокол інвентаризації протягом 5 робочих днів після завершення інвентаризації.

Список використаних джерел

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 р. № 879.

2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99р. №996-XIV.

УДК 657.37

Лютова Г.М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Карбівничий І.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри банківської справи

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ В УПРАВЛІННІ НЕБАНКІВСЬКИМИ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ

Глобалізація світових економічних процесів та конкуренція суттєво позначаються на тенденціях, що панують у фінансовому секторі економіки. Надзвичайно важливим завданням для кожної країни є забезпечення функціонування конкурентноспроможного ринку фінансових послуг, і, зокрема, ринку послуг небанківських фінансових установ: страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, ломбардів, кредитних спілок, фінансових та інвестиційних компаній. Тому особливої актуальності набуває процес формування інформації щодо діяльності зазначених суб'єктів як на короткостроковий період, так і в довгостроковій перспективі.

Із зростанням ринків соціально відповідального інвестування та більшою увагою інвесторів і кредитних інституцій до ширшого впливу діяльності

компаній на економіку, навколишнє середовище та суспільство, зростає потреба в якісній інформації про такий вплив. При прийнятті керівництвом управлінських рішень важливо спиратися на інформацію, яка характеризує всі аспекти діяльності суб'єкта господарювання. Звітністю, яка дає можливість об'єднати як фінансові, так і не фінансові показники та надати повну інформацію щодо діяльності суб'єкта господарювання є інтегрована звітність, складання якої вже стало звичайною практикою для зарубіжних підприємств.

Різні аспекти теорії і методики інтегрованої звітності останнім часом досліджені у працях вітчизняних науковців П. Атамаса, О. Атамаса [1], К. Безверхого [2], В. Костюченко [3], Р. Костирка [4], М. Проданчука [5] та інших. В своїх працях вони обґрунтовують зміст і структуру інтегрованої звітності, порядок накопичення вихідної інформації, її обробки для складання звітності, розкривають питання формування інтегрованої моделі звітності компанії у реалізації концепції сталого розвитку, обґрунтовують перспективи розвитку моделі інтегрованої корпоративної звітності соціально відповідального бізнесу з урахуванням національних особливостей та напрями удосконалення організації і методики інтегрованої звітності. Не зменшуючи ролі і вагомості наявних досліджень слід зазначити, що питання застосування інтегрованої звітності саме для небанківських фінансових установ є недостатньо опрацьованими і потребують подальшого дослідження.

Інтегрована звітність є інструментом отримання повної інформації щодо економічної, екологічної і соціальної діяльності компанії. Вона розкриває основні ризики і можливості з погляду керівництва та орієнтована на майбутнє. Така інформація надає можливість оцінити ефективність управління капіталом за всіма складовими: фінансовими, виробничими, кадровими, інтелектуальними, природними і соціальними, їх взаємозалежність і роль в досягненні головної мети. Основними завданнями концепції інтегрованої звітності є: задоволення інформаційних потреб довгострокових інвесторів; розкриття зв'язку між стійкістю бізнесу і його економічною цінністю; відображення взаємозв'язку між чинниками оточуючого середовища,

соціальними та наглядовими чинниками і фінансовим чинниками в прийнятті рішень, що впливають на довгострокові результати бізнесу; розробка формату звітності. А головна мета інтегрованої звітності полягає у відображенні повної інформації про діяльність підприємства та структуруванні, у відповідності зі стратегічними завданнями організації, моделі бізнесу та управління [4, с. 307].

Традиційна фінансова звітність містить стислу інформацію про екологічні, соціальні аспекти діяльності та корпоративне управління компаній, зокрема щодо істотних ризиків у цих сферах. Вона має чітко визначену мету - інформування акціонерів, кредиторів, інвесторів та регуляторів. Нефінансова звітність надає значно більше інформації про вплив компанії на суспільство, економіку та навколишнє середовище, описуючи діяльність компанії у відповідному суспільному контексті. ЇЇ метою є інформування ширшого кола заінтересованих сторін, зокрема працівників, громадських організацій, органів влади, експертів.

На сьогодні стандартної форми інтегрованого звіту не визначено, але Міжнародним комітетом з інтегрованої звітності сформульовано принципи, якими слід керуватися при його складанні [3, с. 1129], а саме:

- стратегічний фокус та орієнтація на майбутні періоди;
- логічність викладення інформації;
- відповідність вимогам груп впливу;
- суттєвість та стислість;
- зв’язаність та порівняльність;
- повнота та достовірність.

З врахуванням зазначених принципів К.Безверхий [2, с. 26-27] та П. Атамас і О. Атамас [1, с.81-83] пропонують структуру інтегрованої звітності, яка забезпечить достовірне і повне розкриття необхідної інформації:

К.Безверхий [2]	П. Атамас та О. Атамас [1]
Звернення осіб, що наділені управлінськими функціями;	Звернення вищого керівництва компанії до заінтересованих користувачів звітності;
Інформація про підприємство;	Характеристика компанії;
Управління підприємством;	Параметри інтегрованого звіту;
Бізнес-модель підприємства;	Корпоративне управління, зобов’язання і

	взаємодія із зацікавленими сторонами;
Результати діяльності підприємства;	Фінансові показники діяльності (фінансова звітність та її інтерпретація);
Ризики та можливості;	Економічні показники діяльності;
Аудиторський висновок.	Показники соціальної діяльності та соціальної відповідальності;
	Характеристика екологічної діяльності;
	Ризики та можливості;
	Інші суттєві питання діяльності;
	Організація внутрішнього та зовнішнього контролю якості звіту.

В інтегрованій звітності, має бути описаний процес визначення істотних питань для організації, межі звітності, суть та величину істотних поступок, які впливають на продукування доданої вартості та деякі інші елементи.

Інтегрована звітність для небанківських фінансових установ, як учасників фінансових ринків, є вхідною інформаційною базою при прийнятті рішення щодо інвестування капіталу у соціально відповідальний бізнес компанії для визначення впливу бізнес-моделі компанії на створення доданої вартості у довгостроковому періоді (споживач звітності), так і вихідною, яка формується для внутрішніх та зовнішніх користувачів (виробник звітності). Стосовно інтегрування звітності, яка готується небанківськими фінансовими установами, це питання є досить актуальним з огляду на значні дублювання інформації у фінансовій звітності та звітних даних і має бути об’єктом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Атамас П.Й. Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження /П.Й. Атамас, О.П. Атамас // Академічний огляд. - 2015. - №1. - С. 78 -85.

2. Безверхий К. Інтегрована звітність підприємства: удосконалення організації і методики її складання / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014.- №5. – С. 23 – 28.

3. Костюченко В.М. Інтегрована звітність як інноваційна модель звітності корпоративних підприємств України / Костюченко В.М., Богатир Н.В.

// Глобальні та національні проблеми економіки. - 2015. – Випуск 8. – С. 1126 – 1130.

4. Костирко Р.О. Інтегрована звітність у забезпеченні корпоративної соціальної відповідальності компаній / Р. О. Костирко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(2). - С. 305-310.

5. Проданчук М. Інтегрована звітність – інструмент управління підприємством / М. Проданчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014.- №2. – С. 24 – 31.

УДК 657.421.31

Мартинів І.К.,

аспірантка кафедри бухгалтерського обліку

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством, тим самим відіграючи чи не найважливішу роль в управлінні діяльністю підприємства, оскільки саме він забезпечує своєчасне та повне висвітлення усіх змін, що відбуваються на підприємстві за допомогою документального відображення. Документування усіх господарських процесів на підприємстві забезпечує реалізацію його інформаційної функції, а отримані в обліку дані використовують для моделювання інших функцій управління – прогнозування, бюджетування, регулювання, контролю тощо. У зв'язку із активізацією процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах виникає потреба у ефективному документальному забезпеченні усіх господарських операцій, пов'язаних із ним.

Метою дослідження є аналіз документального забезпечення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у розрізі законодавства та наукових напрацювань.

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти їх здійснення (ст. 9 ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]), тобто усі господарські операції відображаються методом їх суцільного та безперервного документування за допомогою первинних документів. За даними первинних документів здійснюється первинний (синтетичний та аналітичний) облік господарських операцій, що виражений взаємозв'язаними рахунками за допомогою елемента методу бухгалтерського обліку – подвійного запису. Завдяки належним чином сформованим та обробленим первинним документам відбувається виявлення, вимірювання, реєстрація та накопичення інформації про господарські процеси на підприємстві. На сьогодні в Україні затверджено чотири основні форми первинних документів з обліку об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (табл. 1).

Таблиця 1

Первинні документи наявності та руху нематеріальних активів

№ з/п	Типова форма та назва документа	Характеристика
1	**НА-1** «Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів»	Для оформлення операцій із введення в господарський обіг і використання окремих придбаних об'єктів права інтелектуальної власності підприємств, установ та організацій, незалежно від форм власності
2	**НА-2** «Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів»	Для аналітичного обліку об'єктів права інтелектуальної власності
3	**НА – 3** «Акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів»	Для оформлення вибуття об'єктів нематеріальних активів під час їх списання
4	**НА-4** «Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів»	Для оформлення даних інвентаризації окремо за кожним місцем знаходження об'єкта права інтелектуальної власності та за кожною особою, відповідальною за використання об'єктів права інтелектуальної власності

За результатами діяльності підприємства, що відображені у первинних документах, складаються зведені документи (облікові регістри) шляхом групування і узагальнення та балансової ув'язки їх показників (форми

облікових регістрів регламентовано Методичними рекомендаціями по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку [2]). Так, для узагальнення інформації про наявність, рух та накопичену амортизацію нематеріальних активів, а також для відображення капітальних інвестицій у нематеріальні активи призначений Журнал 4 (за кредитом 12 та 13 рахунків). Відомість 4.1 до Журналу 4 ведеться за дебетом рахунку 15 і призначена для аналітичного обліку капітальних інвестицій в розрізі витрат капітального характеру на створення нематеріальних активів. Аналітичний облік нематеріальних активів ведеться у Відомості 4.3 до Журналу 4, в яку з регістрів аналітичного обліку за попередній рік переносяться дані на початок поточного.

Для узагальнення даних журналів, взаємної перевірки правильності записів за окремими рахунками і складанням фінансової звітності використовується Головна книга.

Отже, послідовність реєстрації інформації у регістрах обліку по відображенню інформації про операції з об'єктами інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів зображено на рис. 1.

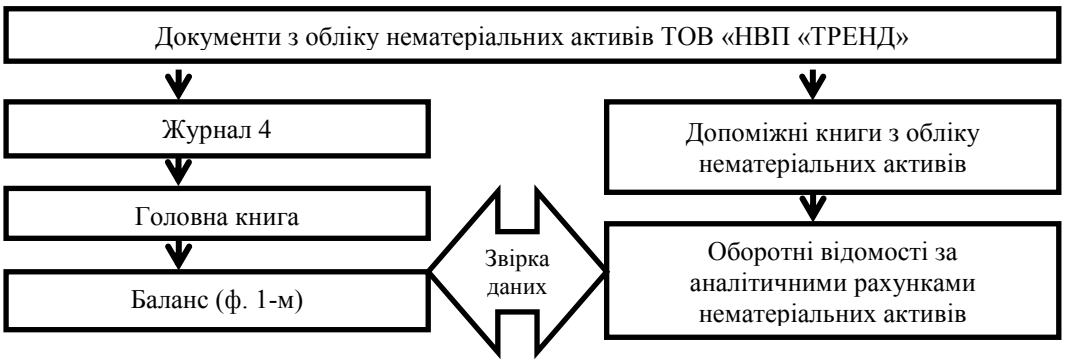


Рис. 1 Послідовність реєстрації інформації у регістрах обліку щодо операцій з нематеріальними активами

Беручи до уваги законодавчо регульовані первинні документи з обліку операцій з об'єктами інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, можна стверджувати, що вони не відображають усю необхідну інформацію для підприємств, що займаються комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності, а первинні та зведені документи з обліку

безпосередньо комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності відсутні зовсім. Відтак, удосконалення документального забезпечення саме комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності серед вітчизняних науковців реалізовано шляхом розробки наступних документів: «Журнал аналітичного обліку ліцензійних договорів» [3], «Розрахунок роялті від використання нематеріальних активів», «Картка аналітичного обліку доходів від надходження роялті» [4], «Акт приймання-передачі об’єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів на умовах ліцензійного договору», «Відомість аналітичного обліку витрат на отримання охоронних документів на об’єкти права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», «Журнал реєстрації платежів за отримання охоронних документів на об’єкти права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», «Журнал реєстрації ліцензійних договорів» [5] - для підприємств приватного сектора, «Журнал маркетингової діяльності у сфері комерціалізації наукової і наукомісткої продукції», «Журнал заключних ліцензійних угод та оплати роялті», «»Накопичувальна відомість капіталізації та комерціалізації інноваційної діяльності», «Картка аналітичного обліку капітальних видатків в нематеріальні активи» [6] - для організацій державного сектора та ВНЗ.

Висновки. За результатами дослідження можна дійти висновку, що нині на законодавчому рівні документальне забезпечення процесу комерціалізації недостатньо розроблене. Зважаючи на вагомі здобутки вітчизняних науковців, і досі існує необхідність удосконалення документального забезпечення щодо таких об’єктів інтелектуальної власності, як ліцензійні договори та договори концесії, торгові марки, комерційні найменування.

Список використаних джерел

1. ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV з останніми змінами та доповненнями від 30.09.2015 р. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14

2. Наказ МФУ Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку №356 від 29.12.2000 р. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/big/text574/pg1.htm

3. Садовська І.Б., Жураковська І.В. Облік інтелектуальних активів сільськогосподарських підприємства: теорія і практика: Монографія. – Луцьк, Надстир'я, 2009. – 295 с.

4. Лепетан І.М. Документування операцій з нематеріальними активами у науково-дослідних господарствах / Л.В. Гуцаленко, І.М. Лепетан // Економіка АПК. – 2010. - №3. – С. 36-40

5. Шелест В.С. Обліково-аналітичне забезпечення управління нематеріальними активами : автореф. дис. канд.екон.наук : спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / В.С. Шелест. – К., 2014. – 20 с.

УДК 657

Маценко Л.Ф.,

к.е.н.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

Кустреюк О.П.,

студент

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ПОРІВНЯННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Сьогодні актуальним питанням залишається приведення існуючої в країні системи бухгалтерського обліку й звітності у відповідність до міжнародних стандартів, що сприятиме усуненню економічних і торговельних бар'єрів, активізації надходження іноземних інвестицій, виходу на міжнародні ринки

капіталу, створенню конкурентоспроможного ринкового середовища. Протягом останніх п’яти років на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IPSAS) Міністерством фінансів України розроблено та затверджено низку національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Облік та аудит запасів за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку розглянуто у вітчизняних та зарубіжних літературних джерелах. Теоретичні й практичні аспекти цієї проблеми відображено в роботах учених і фахівців: Л.М. Очеретько, А.О. Подольська, А.В. Федоряк, Н.І. Пилипів, М.І. Борисовський, В.А. Пігош, С.Г. Шмарівоз й ін.

Національне П(С)БО 9 «Запаси» розроблялось на основі МСБО 2 «Запаси», тому вони мають такі спільні моменти:

1) щодо сфери їх застосування – застосовується до всіх запасів, за винятком:

- незавершеного виробництва за будівельними контрактами, включаючи безпосередньо пов’язані з ними контракти з надання послуг;

- фінансових інструментів;

- біологічних активів, пов’язаних із сільськогосподарською діяльністю та сільськогосподарською продукцією на місці збирання врожаю (п. 2 МСБО 2, п. 3 П(С)БО 9);

2) основні поняття – запаси, чиста вартість реалізації, справедлива вартість (п. 6 МСБО 2, п. 4, п. 26 П(С)БО 9);

3) визначення поняття «запаси» – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг (п. 6 МСБО 2, п. 4 П(С)БО 9) [4, 283];

4) оцінювання запасів:

– методів оцінювання запасів при їх вибутті – ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості;

собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу (п. 21, п. 24, п. 25, МСБО 2, п. 16 П(С)БО 9);

– на дату балансу – запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю (собівартістю) або чистою вартістю реалізації (п. 9 МСБО 2, п. 24 П(С)БО 9);

5) розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності – методи оцінювання запасів; балансова вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансова вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації та ін. (п. 3 МСБО 2, п. 29 П(С)БО 9) [1].

Проте, порівнюючи П(С)БО 9 і МСБО 2, видно, що між ними є певні відмінності. Щодо розкриття поняття «запаси», то вони практично ідентичні, визначаючи їх як активи, що утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, а також утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг. Окрім цього, національні положення додають: «утримуються для управління підприємством». На нашу думку, таке доповнення є доречним, адже запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, а саме заготівлі, збереження та реалізації [3, 234].

МСБО 2 порівняно з П(С)БО 9 не виділяють в окрему групу запасів МШП. Хоча згідно з п. 8 МСБО 16 «Основні засоби» запасні частини та допоміжне обладнання, як правило, відображаються як запаси та визнаються в прибутку чи збитку в процесі їхнього споживання, запасні частини та резервне обладнання розглядаються як основні засоби, якщо суб’єкт господарювання очікує, що використовуватиме їх протягом більше одного періоду. П(С)БО 9 також визначає МШП як запаси за умови, що вони використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року. Однак на відміну від міжнародних вимог згідно з п. 23 національні стандарти визначають, що вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів, що передані в експлуатацію, виключається зі складу активів

(списується з балансу) з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації і відповідними особами протягом строку їх фактичного використання [5, 56].

Необхідно відмітити, що міжнародні стандарти мають як позитивні, так і негативні риси. Їх об'єктивними перевагами перед національними стандартами є: узагальнення найкращої сучасної світової практики в області бухгалтерського обліку; простота сприймання для користувачів фінансової інформації в усьому світі.

До недоліків МСБО 2 «Запаси» можна віднести: узагальнений характер стандартів, які передбачає достатньо велике різноманіття у методах обліку; відсутність детальних інтерпретацій і прикладів співставлення стандартів з конкретними ситуаціями [8].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що П(С)БО 9 «Запаси» та МСФЗ 2 «Запаси» мають спільні та відмінні риси. Так, визначення поняття «запаси», умови визнання запасів і основні поняття, пов'язані з ними, а також рекомендації щодо використання методів оцінки запасів в обох стандартах є тотожними. Основними відмінностями між двома стандартами є склад запасів, склад витрат, що входять до собівартості отриманих запасів. Не зважаючи на те, що національні стандарти обліку побудовані на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, виникають розбіжності обліку в Україні та зарубіжних країнах відповідно до специфіки національної системи. Тому необхідно удосконалювати національні П(С)БО 9 та гармонізувати їх з МСБО 2, також забезпечити належне професійне навчання практикуючих бухгалтерів.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/ file/link/ 320283/file/IAS%2002.pdf.

2. Очеретько Л.М. Аудит товарних запасів підприємств роздрібної торгівлі / Л.М. Очеретько, А.О. Подольська // Інноваційна економіка. - 2014. - № 5. - С. 296- 302.

3. Очеретько Л.М. Удосконалення програми проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів на підприємстві / Л.М. Очеретько, А.В. Федоряк // Сталий розвиток економіки. - 2013. - № 2. - С. 233-239.

4. Пилипів Н.І. Стандартизація бухгалтерського обліку запасів відповідно до міжнародних вимог / Н.І. Пилипів, М.І. Борисовський // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2013. - № 1. - С. 281-286.

5. Пігош В.А. Трансформація бухгалтерського обліку запасів в умовах гармонізації облікової системи державного сектору економіки до міжнародних стандартів / В.А. Пігош // Облік і фінанси. - 2014. - № 4. - С. 54-63.

6. Шмарівоз С.Г. Особливості технології аудиту запасів / С.Г. Шмарівоз // Управління розвитком. - 2014. - № 12. - С. 97-98.

УДК 657.6:658

Олійник Л. Г.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Шмичкова І. Ю.,

викладач кафедри обліку і аудиту

Вінницького кооперативного інституту

ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Зростання динамічності і непередбачуваності ринкового середовища, виникнення нових проблем посткризової економіки, потреби підтримки стійкості функціонування підприємства й забезпечення його випереджального розвитку перш за все потребують володіння якісною інформацією та формування відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Разом з тим

теперішнього розуміння цього забезпечення (сукупність заходів і коштів, створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів, реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об'єктів) недостатньо для задоволення всіх інформаційних потреб системи управління підприємством. Відповідно й актуалізується питання розроблення систем обліку у взаємозв'язку з питанням раціоналізації його організації.

Задовольнити необхідною інформацією одночасно всі групи користувачів неможливо в межах існуючої системи рахунків бухгалтерського обліку. Поділ бухгалтерського обліку на управлінський і фінансовий означає повернення до існуючої системи, а не "сліпе" копіювання західних зразків. Розподіл обліку на фінансовий і управлінський буде, по-перше, сприяти посиленню управлінської орієнтації фінансового обліку і по-друге, спрямовувати на конкретні фінансові результати, що сприятиме реалізації системи на основі моделі "затрати – випуск – результат". Особливості оподаткування підприємств досить різноманітні і вимагають адекватного облікового забезпечення, оскільки будь-які відхилення від установлених вимог нормативних актів призводять до відчутних втрат через застосування фінансових санкцій податковими інспекціями як до керівників та облікових працівників, так і підприємств [1, с.197].

Результати проведених теоретичних і практичних досліджень свідчать, що найбільше навантаження щодо інформаційного забезпечення належить бухгалтерському обліку та обліку для цілей оподаткування – податковому, до яких найчастіше звертається суб'єкт господарювання під час прийняття відповідних рішень. Єдина інформаційна база для всіх користувачів покликана створити сприятливі умови для розвитку бізнесу, але це можливо лише при реформації облікових підсистем шляхом їх уніфікації [2, с. 64].

Систематизувавши погляди науковців та практиків пропонуємо інтегровану систему бухгалтерського обліку підприємства (рис.1)

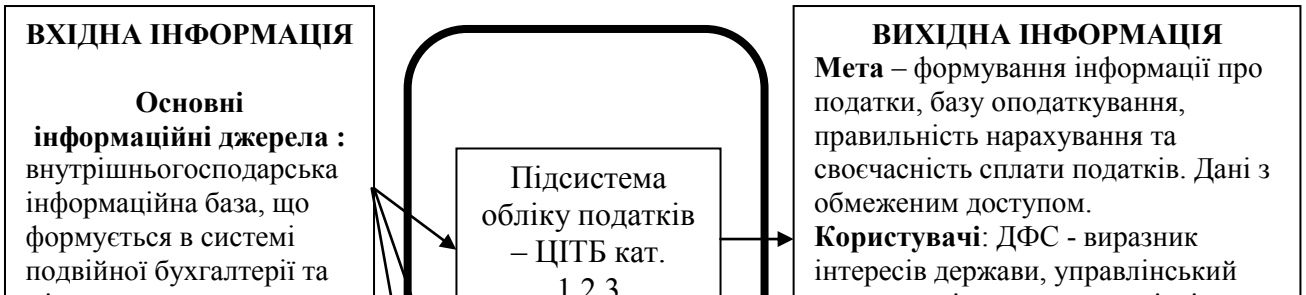


Рис. 1. Інтегрована система бухгалтерського обліку підприємства

Джерело: розроблено за результатами авторського дослідження

Розробка моделі інтегрованої системи бухгалтерського обліку дозволить моделювати варіанти дій з оцінкою можливих фінансових і виробничо-економічних результатів діяльності, дозволяє створити повний управлінський цикл і використовувати інформативність бухгалтерського обліку у внутрішньо-фірмовому управлінні на більш високому рівні. При цьому в основу моделі повинен бути закладений принцип системної інтеграції різних видів обліку і підсистем управління та застосування інноваційних інформаційних систем (ІС) і технологій. Структурно ІС бухгалтерського обліку повинна проектуватися на основі виділення центрів інформаційних технологій бухгалтерів (ЦІТБ) за організаційною та функціональною ознакою.

Отже, запропонована адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку дозволить об’єднати безпосередньо планування, облік, аналіз та контроль господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Воляник Н.В. Відмінності податкового, фінансового та управлінського обліку / Н.В. Воляник, М.П. Колісник // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету. – 2005. – Вип. 15.3. – С. 197-198.

2. Фінансовий облік-1 (частина І): Навч. посіб. / За ред. Максімової В.Ф. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 436 с.

УДК 657.425

Пасенко В. В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку,

аналізу і аудиту Черкаського державного технологічного

університету

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЗНОСУ

Бухгалтерський облік в Україні поступово адаптується до міжнародних стандартів, але залишається ще багато невирішених проблем. Зокрема, аспекти бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів. На перший погляд у нормативно-законодавчих актах України знос прирівнюється до амортизації. Але при всебічному дослідження виявляються суттєві відмінності у дефініціях та бухгалтерському обліку амортизації і зносу.

Питанням розмежування амортизації і зносу необоротних активів як основи достовірного обчислення та їх ролі у формуванні інформації, яка дозволяє виробляти виважені управлінські рішення щодо відтворення необоротних активів підприємств, присвячені наукові публікації вчених: П.Хомина, О.В.Щирської, С.Голова, О.Кузьміна, Н.Виговської, А.Завгороднього, М.Ф.Огійчука, Ф.Ф.Бутинця.

З економічної точки зору «принциповою відмінністю зносу та амортизації є те, що знос – це поступове втрачання основним капіталом своєї вартості, а амортизація – це поступове перенесення його вартості на виготовлений продукт» [6]. В бухгалтерському обліку амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, а знос – це сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання та сума коригування зношеності в процесі фізичного і морального зносу.

За наведеними визначення у П(С)БО 7 «Основні засоби» терміни «амортизація» і «знос» на перший погляд ідентичні [1]. Але, в подальших нормах П(С)БО 7 виявляється, що знос основних засобів збільшується (зменшується) при переоцінці основних засобів (п.17 П(С)БО 7); при втраті від зменшення корисності та суми вигід від відновлення корисності об'єкта основних засобів (п.31, п.32 П(С)БО 7), а суми амортизації при цьому не коригуються. Тобто, знос і амортизація це різні поняття як за економічною суттю, так і за величиною в бухгалтерському обліку. Ці пункти положення підтримано і відображенням амортизації і зносу у Плані рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування. Так, за кредитом рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» відображається нарахування амортизації та індексації **зносу (накопиченої амортизації)** *[виділено автором]* необоротних активів, за дебетом – зменшення суми зносу (накопиченої амортизації). Замість зносу по нематеріальних активах та довгострокових біологічних активах відображається накопичена амортизація (субрахунки 133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів», 134 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів»).

Той факт, що «знос» і «амортизація» різні поняття, підтверджується назвою субрахунків. Так, у субрахунках 131, 132, 135 у назві відсутнє слово «амортизація» (наприклад, субрахунок 131 «Знос основних засобів»), а в субрахунках 831-833 відсутнє слово «знос» (наприклад, субрахунок 831 «Амортизація основних засобів») [2].

Для позабалансового обліку призначений рахунок 09 «Амортизаційні відрахування», дебетовий оборот якого формується з суми нарахованої амортизації, тобто рахунку 83 «Амортизація» [3].

Таким чином, термін «амортизація» в останніх нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку виступає в чотирьох дефініціях:

1) амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації), (п. 4. П(С)БО 7);

3) амортизаційні відрахування – сума нарахованої амортизації необоротних активів (формулюється у позабалансовому рахунку 09 «Амортизаційні відрахування»).

4) амортизація – сума нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів (характеристика рахунку 83 «Амортизація»).

Знос – у двох дефініціях:

1) знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання (п. 4. П(С)БО 7);

2) знос (амортизація) – нарахована **амортизація та індексація зносу** *[виділено автором]* (накопиченої амортизації) необоротних матеріальних і нематеріальних активів, що підлягають амортизації (формулюється у характеристиці рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»).

Список використаних джерел

1. Основні засоби: [положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, № 92: офіц. текст: за станом на 24.07.2015 р. [Електронний ресурс] – Офіц. вид. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій №291: за станом на 24.07.15 р Офіц. вид. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій №291: за станом на 24.07.15 р Офіц. вид. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

4. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах [Навч. посібник, для студ. вищ. навч. закл.] / П.Й.Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. - 288 с.

5. Зюкова М.М. Питання амортизації основних засобів: бухгалтерський та податковий аспект / М.М.Зюкова //«Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч. 1. – 2012.

6. Хомин П.Я. Дефініції «амортизація» та «знос» основних засобів у контексті плану рахунків бухгалтерського обліку / П.Я.Хомин // Актуальні проблеми обліку, аналізу та аудиту. Вісник ТНЕУ, № 2, 2007. – с. 104-112.

7. Чумаченко М.Г. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства /М.Г.Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №11. с. 3-7.

УДК 657.3:006.032

Піхняк Т.А.,

к.е.н., зав.кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту

ОКРЕМІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ПРАКТИКИ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із основних документів фінансової звітності майже у всіх країнах є бухгалтерський баланс, який виступає головним джерелом інформації про фінансово-майновий стан підприємства для користувачів.

Джерелом для складання балансу є Головна книга. В країнах, де немає законодавчо закріпленої форми балансу, структура рубрик звіту про майновий

стан відповідає специфіці конкретного підприємства і встановлюється відповідно до принципу повного розкриття господарської інформації, особливо це характерно для країн англо-американської системи обліку.

Фінансові звіти складаються і надаються зовнішнім користувачам багатьма підприємствами у всіх країнах світу. Оскільки кожна країна має свої соціальні, економічні та законодавчі особливості, фінансові звіти підприємств різних країн часто відрізняються не тільки формою, але і змістом [1, с. 223].

Однією з відмінностей побудови бухгалтерського балансу у зарубіжних країнах є форма розташування активу та пасиву – вертикальна чи горизонтальна та групування статей. Порядок розміщення статей в балансі може значно варіюватись. Так, в горизонтальній формі: актив - ліворуч, пасив - праворуч баланс подається в Україні, Бельгії, Італії, Німеччині, Португалії, Росії, США, Франції. У Великобританії прийнято зворотне розміщення, а в останній час статті балансу записуються одна за одною. В Нідерландах законодавче закріплені дві форми балансу, які можуть використовуватись – або вертикальна, або горизонтальна.

В Італії баланс підприємствами надається у звичайній горизонтальній формі – ліворуч «актив», праворуч – «пасив». Принцип групування статей – за їх економічним змістом, як і в Німеччині. В кінці балансу вказують всі позабалансові зобов'язання – гарантії видані і отримані, доручення, договірні зобов'язання по майбутніх купівлях і продажах, майбутні виплати по лізингу тощо. Це є досить суттєва інформація, що дає зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності можливість отримати більш реальне уявлення про фінансовий стан і оцінити ризики, які можуть виникнути в майбутньому.

Так, на відміну від інших караїн, в Швейцарії взагалі не встановлена обов'язкова форма балансу, він може бути представлений в горизонтальній або вертикальній формі. Порядок класифікації не має значення: оборотні засоби і кредиторську заборгованість (до одного року) можна відображати до або після основних засобів і капіталу. Однак законом встановлена мінімально необхідна структура балансу. Так, відповідно до Кодексу зобов'язань, він повинен

містити обов'язково чотири розділи: оборотні засоби, основні засоби, кредиторську заборгованість та капітал.

Принцип групування статей в балансі в різних країнах також неоднорідний. Так, в Італії і Німеччині статті групуються за економічним змістом. В деяких країнах групування здійснюється за ступенем ліквідності. Наприклад, у Франції, Росії, Україні, Молдові, Німеччині та інших країнах, які використовують МСБО в якості національних стандартів, статті розташовуються в порядку збільшення ліквідності, в країнах англо-американської системи обліку, Естонії – в порядку її зменшення. Так, відповідно до вимог США основні компоненти балансового звіту групуються та викладаються в такому порядку: активи – в порядку зменшення їх ліквідності; зобов'язання – в порядку строків їх погашення; власний капітал – в порядку його постійності, тобто першими показуються його різновиди, що найменшою мірою піддаються змінам.

В Португалії кожний рядок балансу відповідає дво- або трьохзначному номеру рахунку бухгалтерського обліку. Узагальнення наведених даних (комбінування рахунків) можливе тільки при складанні звітності малих підприємств. Цифрові дані в балансі надаються у вигляді трьох колонок: первісна вартість активів, нарахована амортизація, залишкова вартість.

Варто відзначити, що усталена міжнародна практика складання звітності підприємств базується на застосуванні МСФЗ – міжнародних стандартів фінансової звітності, однак вони не є домінуючими над законодавчими актами будь-якої країни. Міжнародні стандарти фінансової звітності дедалі частіше застосовуються у всьому світі. Вони прийняті як обов'язкові в більшості країн Європи, і кількість таких країн зростає.

Однак стримуючим фактором упровадження міжнародних стандартів є відмінності національних систем фінансового обліку.

Основними відмінностями національних систем обліку є наступні: домінуючі в країні теоретичні концепції фінансового обліку; економічна ситуація в країні; політична ситуація в країні; національні історичні традиції

певної країни; рівень інфляційних процесів; користувачі фінансової інформації та їх пріоритетні цілі; розвиток фінансового менеджменту та підготовка професійних кадрів [2, с. 116].

МСФЗ дають можливість застосувати якоюсь мірою творчий підхід та проявити професійні якості при формуванні її показників. Основною формою фінансової звітності підприємства є ф. 1 «Баланс», порядок складання міжнародним стандартом МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності» [3].

За МС визначено, коли підприємству слід коригувати фінансові звіти відносно подій після дати балансу та зміст інформації, яку слід надавати про дату, коли фінансові звіти затверджені до випуску, та про події після дати балансу. Основні відмінності щодо відображення в обліку подій, які сталися після дати складання балансу у різних країнах наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні відмінності щодо відображення подій, які відбулися після складання балансового звіту

Країни	Події після складання балансового звіту
Великобританія	Всі значні події розглядають як такі, що потребують коригування звітів
Данія	Бухгалтерське законодавство розмежовує події, які сталися після складання балансового звіту, але які пов'язані із умовами, що мали місце на дату складання, та іншими подіями, які можуть вимагати спеціального згадування у звіті керівництва компанії
Ірландія	Вимоги аналогічно діючим у Великобританії
Іспанія	Події, які не знайшли відображення в балансовому звіті але вплинули на матеріальний стан компанії, повинні бути відображені в коментарях до звітних документів та звіті керівництва
Люксембург	Події, які не увійшли до балансового звіту, ніде не розкриваються
Німеччина	Бухгалтерське законодавство розмежовує події, що сталися після складання балансового звіту, які свідчать про умови, що існували на дату закриття балансового звіту. До таких подій повинні бути включені події, які належать до умов, що виникли після дати закриття балансового звіту. В цьому випадку, якщо вони значимі, про них потрібно надати роз'яснення у звіті керівництва за рік
Франція	Будь-які факти, що стосуються ризиків та збитків, які з'явилися або проявили себе після підготовки бухгалтерських звітів, але перед списанням їх керівництвом компанії, повинні бути

	зафіксовані у звітних документах, а також у звіті керівництва. Якщо умови, які призвели до ризиків та збитків, існували на дату складання бухгалтерських документів, їх обов'язково потрібно внести до цих документів
Швеція	Події, які відбулися після складання балансу та вплинули в матеріальному плані на діяльність компанії, повинні бути відображені в звітності

Як свідчать дослідження [4], в більшості випадків ті країни, які мають єдиний загальноприйнятий план рахунків, мають, відповідно, і регламентовану форму балансу. Ті ж країни, де підприємства розробляють власний план рахунків, форма балансу представлена у довільній формі, і законодавство лише регламентує мінімальний набір інформації, яка повинна бути відображена у балансовому звіті.

Таким чином, можна стверджувати, що складання бухгалтерського балансу є завершальним етапом облікового процесу на підприємстві, головна мета якого є представлення фінансової інформації у стислій, компактній формі. Зважаючи на інформаційну перегруженість балансу статтями, які навіть не заповнюються, і є специфічними для окремих підприємств, пропонується наближатися до міжнародних стандартів обліку і надавати більшу свободу при складанні балансу.

Список використаних джерел

1. Орлова В. К. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами / В. К. Орлова // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства : тези доповідей науково-практичної конференції. - Львів, 2012. – С. 223–224.

2. Орлова В. К. Концептуальні основи складання фінансової звітності за міжнародними стандартами / В. К. Орлова, С. М. Кафка // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 245–250.

3. МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_023.

4. Рєзнікова В. В. Напрями гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності / В. В. Рєзнікова, О. С. Орлова // Університетські наукові записки. – 2014. - № 2 (50). – С. 210–224.

5. Семйон В.С. Особливості складання та подання фінансової звітності підприємств в Угорщині (Житомир, 18-19 березня 2008 р.) / В.С. Семйон. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2008. – 242 с.

УДК 657.221:658 (045)

Савченко Н.М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту

Житомирський національний агроекологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА

Необхідність формування облікової політики виникла в ході надання вітчизняним підприємствам господарської самостійності. В умовах ризикованості ведення виробничої діяльності держава не в праві нав’язувати стандартну облікову схему всім учасникам господарських відносин. Адже схема облікового процесу повинна бути індивідуальна в кожному конкретному випадку, відповідати умовам та моделі життєдіяльності підприємства, сприяти вирішенню конкретних задач та цілей. Ступінь свободи формування облікової політики обмежується державною регламентацією бухгалтерського обліку, представленою відповідними методиками та нормативними обліковими процедурами, серед яких існують альтернативні варіанти.

В процесі впровадження облікової політики в частині обліку процесу виробництва, стає можливою переорієнтація вітчизняної облікової теорії і практики на вирішення нових завдань, що стоять перед управлінським апаратом вітчизняних підприємств в умовах ринку, шляхом застосування нових

підходів до одержання інформації про витрати та нових методів калькулювання собівартості продукції. Приорітетним завданням субєктів господарювання стає зниження витрат виробництва. Вирішення цього питання необхідно починати з наукового визначення складу витрат, що включаються до собівартості продукції (робіт, послуг).

Так, матеріальні витрати займають одну із домінуючих позицій у загальній структурі витрат. Постійне збільшення їх питомої ваги пов'язане перш за все із збільшенням вартості покупних матеріалів та одержанням послуг зі сторони. При виборі методу оцінки вибуття запасів підприємство повинно враховувати інтереси користувачів та керуватися цілями, які ставить перед собою кожне підпрємство в конкретній ситуації, а також вплив кожного методу на фінансовий результат, на оцінку залишку активів, яка відбивається в балансі та на суму прибутку, що оподатковується.

При обліку витрат на оплату праці важливим є ретельність ведення аналітичного обліку, для того щоб була можливість чітко розмежовувати витрати на оплату праці, які безпосередньо відносяться до певного об'єкту обліку виробництва.

Велику питому вагу у загальній структурі витрат займає стаття "Амортизація". Тому важливим є розробка раціональної методики організації нарахування та відображення в обліку амортизаційних відрахувань. Переважна більшість вітчизняних підприємств використовують прямолінійний метод нарахування амортизації. Привабливість даного методу для підприємств поруч з простотою і традиційністю полягає ще й у тому, що він дозволяє, відмовившись від щомісячного відображення в регістрах аналітичного обліку основних засобів відомостей про суму нарахованого зносу отримувати такі дані простим розрахунком у будь-який момент часу при вибутті цього об'єкту. Використання того чи іншого методу нарахування амортизації субєктом господарювання зумовлені перш за все обліковою практикою, що склалася в них на протязі років.

Перехід України на ринкові відносини вимагає впровадження нових

методів обліку витрат виробництва в практику вітчизняного обліку. При цьому можливим є використання варіантів обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості за повнотою відображення витрат. Система, що обліковує повну собівартість є традиційною для вітчизняного обліку. Вона направлена на вдосконалення калькулювання і контролю за витратами по кожному виду готової продукції. Як вважають головні бухгалтера ця система є для них найбільш зрозумілою, зручною і простою. Недоліком її є умовність розподілу витрат на прямі і непрямі. Деколи навіть прямі витрати не просто віднести на відповідні об'єкти. Також система обліку повних витрат більш трудомістська і надає запізнілу інформацію, яку практично неможливо використовувати в оперативному управлінні.

Ці недоліки компенсуються у ході використання більш сучасної системи обліку неповних витрат. За допомогою цієї системи стає можливим дієвий оперативний контроль та аналіз за формуванням витрат виробництва по місцям виникнення і центрам відповідальності. З нашої точки зору, найбільш доцільним вбачається пристосування системи обліку часткових витрат до умов вітчизняного облікового досвіду. Використання системи обліку витрат директ-костингу дозволить значно скоротити обсяги облікових робіт, шляхом зменшення контрольованих статей витрат в складі собівартості. Під поточний облік та контроль будуть підпадати лише ті витрати, які знаходяться в залежності від об'єму виробництва та безпосередньо пов'язані з формуванням якісних характеристик продукції [1]. Завдяки цьому виникне можливість удосконалення поточного обліку і контролю витрат виробництва, які пов'язані з структурним підрозділом – безпосереднім виробником, що має особливе значення в нових умовах господарювання, орієнтованих на кінцеві результати, а також стане можливим виявлення продукції з найвищою рентабельністю з тим, щоб переорієнтуватися на приорітетне її виробництво.

При калькулюванні неповних витрат зменшується число статей, що контролюються в собівартості. Але і тут виникають складнощі при розподіленні витрат на постійні і змінні (при включенні в собівартість

виробничих накладних витрат). Крім того періодично все ж з'являється потреба у визначенні повної собівартості, що буде супроводжуватися додатковими трудоємкими розрахунками [2].

Таким чином, варіативність елементів облікової політики процесу виробництва дає можливість субєктам облікового процесу, враховуючи практичний досвід та інформаційні запити власників (керівників) підприємства, здійснювати прямий вплив на фінансовий стан та результати діяльності субєкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Савченко Н. М. Сучасні методи обліку витрат в рослинництві [Текст] / Н. М. Савченко, Р. О. Савченко // Інноваційна економіка. – 2008. – №1 [7]. – С. 120 - 123.

2. Сторожук Т.М. Теоретико-методологічні аспекти формування облікової політики підприємств: монографія / Т.М. Сторожук. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2011.-460 с.

УДК 657

Савченко Р.О.,

к.е.н., доцент, докторант кафедри

бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту

Житомирський національний

агроекологічний університет

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДО ВИМОГ УПРАВЛІННЯ: ІНТЕГРАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

В сучасних умовах економічної та політичної нестабільності для реалізації можливостей управлінського контролю необхідним є перегляд обліково-аналітичної практики в кожному конкретному суб'єкті

господарювання з метою його адаптації для потреб управління. Така необхідність викликана тим, що методологічний інструментарій управлінського контролю використовує дані, які акумулюються, в більшій мірі, в системі бухгалтерського обліку. Неможливо досліджувати, контролювати та управляти об'єктом не маючи інформації про його стан. При цьому сукупність інформації буде формуватись за допомогою методів управлінського контролю, тісно пов'язаних з відображенням господарських операцій, що здійснюються в підприємстві.

Головне призначення управлінського контролю є допомога в реалізації стратегії підприємства, зокрема, координації діяльності для забезпечення досягнення цілей. Підприємство може мати багато цілей, зокрема, це задоволення потреб клієнтів і суспільства, власників, інвесторів, управлінського персоналу, працівників. Цілі підприємства можуть бути розділені на окремі складові і бути різних рівнів як довгостроковими, так і короткостроковими. А система управлінського контролю має забезпечити взаємозв'язок між різними рівнями цілей, їх інтерактивність та взаємодію, що стане ключем для досягнення мети підприємства, його ефективної та результативної роботи.

Оперативний управлінський контроль є процесом, що проводиться безпосередньо в підприємстві управлінським персоналом, який повинен контролювати інших співробітників для реалізації стратегії організації. Оперативний управлінський контроль включає в себе цілий ряд заходів, зокрема, планування, координацію, налагодження комунікаційних взаємозв'язків між працівниками підприємства та структурними одиницями, аналіз інформаційних блоків та прийняття операційних рішень.

З нашої точки зору, першопричиною адаптації систем обліку та контролю є потреба в оптимізації діяльності суб'єкта господарювання. Оптимізація знаходить своє відображення у системі планування виробничої діяльності. При цьому, розробка планових показників підприємств повинна відбуватися шляхом доведення їх до відома працівників структурних

підрозділів, з метою орієнтування останніх на досягнення кінцевої мети існування підприємства. Механізмом такої орієнтації, з нашої точки зору, може виступати бюджетне планування, в основі якого і будуть дані бухгалтерського обліку.

Для підтвердження максимального досягнення фактичних показників рівня планових в підприємствах повинна бути створена належна система управлінського контролю. За допомогою контролю буде забезпечена відповідність функціонування керованого об'єкту, розробленим плановим показникам, прийнятим управлінським рішенням та дасть змогу орієнтувати на досягнення задекларованих цілей підприємства.

Для підвищення ефективності та достовірності управлінського контролю, з нашої точки зору, доцільно застосовувати у вітчизняну практику організації системи контролю досвід японських підприємств. Необхідно відмітити, що в Японії управлінський контроль за виконанням поставлених задач здійснюється не шляхом прийняття певних директив, а шляхом надання допомоги та виявлення «вузьких» місць у процесі виробництва. Діє принцип перевірка – допомога, а не перевірка – покарання.

Так, як варіант, в межах підприємства може бути створена робоча група з керівників структурних підрозділів. При цьому увага повинна бути зосереджена на конкретних точках контролю, що дозволить легко слідкувати за досягнутими результатами, допомагає виявляти проблеми. Важливим є перманентний, всебічний контроль для виявлення прихованих проблемних місць, а також не виявлені раніше резерви підвищення продуктивності виробництва та використовувати їх, в подальшому, для удосконалення технологічного процесу виробництва продукції.

Наприклад, контроль за виконанням бюджету витрат виробництва доцільно здійснювати за такими напрямами:

1) контроль агрономічної служби, керівників структурних підрозділів, бригадирів за виконанням програми бюджету витрат виробництва в розрізі виділених статей витрат;

2) контроль функціональних служб підприємства;

3) контроль керівників структурних підрозділів за формуванням загальновиробничих витрат та порядком їх розподілу.

Для підвищення ефективності контролю керівники структурних підрозділів повинні брати участь у розробці бюджетних показників та точок контролю. Доцільним є формування бюджетних показників, по можливості не на основі фактичних показників останніх років (не завжди вони можуть відображати належну ефективність діяльності структурного підрозділу), а на основі припущення, що процес виробництва відбувається вперше.

Таким чином, сучасне управління передбачає формування комплексної системи контролю, яка б дозволяла в режим реального часу інформувати адміністративний персонал (власників) про факти господарського життя, сприяти здійсненню корегуючих дій за для підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Кузнецов А. А. Управлінський контроль: сутність, місце та призначення [Електронний ресурс] / А. А. Кузнецов // Європейський вектор економічного розвитку. - 2015. - № 2. - С. 97-106. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2015_2_10

2. Савченко Н. М. Центри відповідальності в системі управлінського обліку / Н. М. Савченко // Наукові читання – 2013 : наук.-теорет. зб. / ЖНАЕУ. – Житомир : ЖНАЕУ, 2013. – Т. 2. – С. 110–112.

УДК 656.6:658.14

Семенова С.М.,

к.е.н.,

доцент кафедри обліку і аудиту

Київської державної академії водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності в Україні є особливим механізмом справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів (які встановлені п.п. 297.1 ст. 297 ПКУ) на сплату єдиного податку (ЄП) з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [1]. Юридична особа чи фізична особа – підприємець можуть самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо вони відповідають вимогам глави 1 «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності» розділу XIV «Спеціальні податкові режими» ПКУ та реєструється платниками ЄП, які поділяються на 4 групи. Юридичні особи можуть належати до 3-ї групи, а також, у разі відповідності критеріям сільськогосподарського виробництва, – до 4-ї групи. Для 3-ї групи встановлено межу максимального доходу у 5 млн. грн. та ставки ЄП: 3 % від доходу – у разі сплати ПДВ та 5 % від доходу – у разі включення ПДВ до складу ЄП [1]. Поряд з цим для неплатників ПДВ максимальна межа доходу становить 1 млн. грн. (без врахування ПДВ), крім платників ЄП 1-3 групи (п.п. 181.1 ст. 181 ПКУ).

Оцінка співвідношення визначення суб'єктів, яким дозволяється використовувати спрощену систему оподаткування, обліку і звітності, відповідно до вимог ПКУ [1], ГКУ [2], Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], П(С)БО 25 [4], спрощеного Плану рахунків [5], методичних рекомендацій [6-7] представлена на рис. 1.

Пунктирні лінії щодо зв'язку ПКУ з суб'єктами застосування спрощеної системи обліку і звітності означають, що в податковому законодавстві немає чітких положень, тобто безпосередньо не зазначається, які слід застосовувати нормативні документи платникам ЄП для ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності за спрощеною формою, тому такий зв'язок

встановлено на основі комплексного аналізу нормативно-правової бази, що регламентує систему спрощеного оподаткування, обліку та звітності.

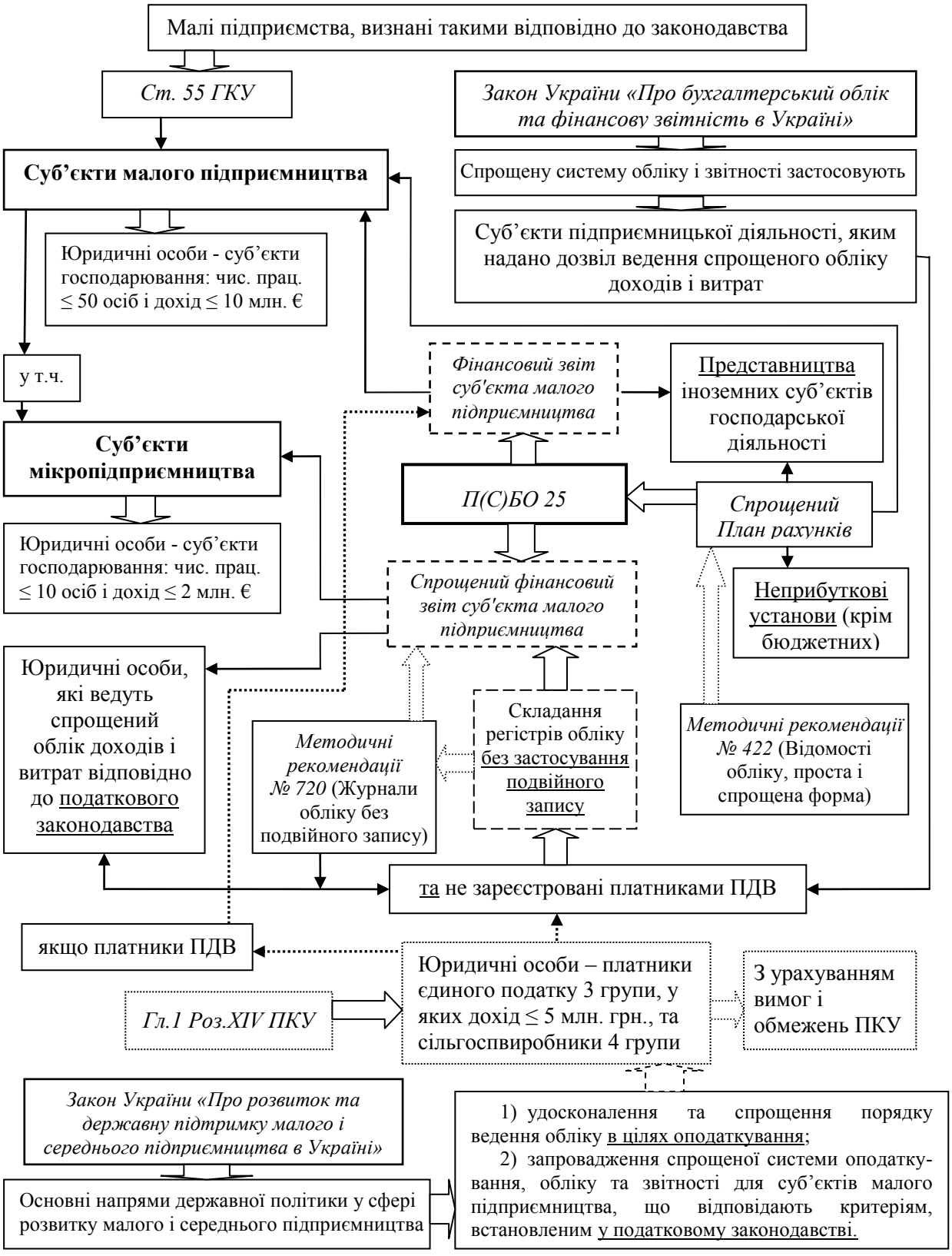


Рис. 1. Схема визначення підприємств малого бізнесу, які можуть застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, за законодавством України

Джерело: розроблено на основі опрацювання [1-7]

Податкове законодавство встановлює вартісну межу річного доходу і не обмежує застосування спрощеної системи оподаткування для юридичних осіб за кількістю працівників, що не відповідає нормам ГКУ [2], на які посилаються нормативні документи, що регулюють порядок ведення обліку [3, 5, 6, 7] та складання звітності [3, 4, 6, 7] за спрощеною формою. Проте критерії ст. 55 ГКУ про виділення суб'єктів малого підприємництва, у тому числі мікропідприємництва, розроблені на основі Рекомендацій 2003/361/ЄС [8], на зміну яким прийнято нові межі, встановлені Директивою 2013/34/ЄС [9].

П(С)БО 25 [4] визначено два комплекти фінансової звітності за спрощеною системою: 1) Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва – ф. № 1-м «Баланс» і № 2-м «Звіт про фінансові результати»; 2) Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва – ф. № 1-мс «Баланс» і № 2-мс «Звіт про фінансові результати». Для складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва передбачено спрощений План рахунків [5] та облікові регістри за Методичними рекомендаціями № 422 [6] для організації простої (використання Журналу обліку господарських операцій) та спрощеної форми обліку (застосування Відомості 1-м, 2-м, 3-м, 4-м, 5-м та Оборотно-сальдової відомості). Для заповнення Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва не використовується подвійний запис та розроблено Методичними рекомендаціями № 720 [7] відповідні облікові регістри (Журнали обліку 1-мс, 2-мс, 3-мс, 4-мс та аналітичні відомості до них).

Отже, суперечностями законодавства є неузгодженість визначення кола суб'єктів, які можуть застосовувати спрощену систему обліку, звітності та оподаткування, невідповідність вимог і критеріїв ПКУ та ГКУ, відсутність окремої інструкції до спрощеного Плану рахунків [5], застарілість облікових регістрів, які розроблені МФУ [6-7]. Не врегульовані питання застосування

МСФЗ для МСП [10] малими підприємствами в Україні, невідповідності критеріїв визнання суб'єктів малого підприємства в Україні, складу фінансової звітності, які для них передбачена, з вимогами Директиви 2013/34/ЄС [9]. Тому необхідно узгодити між собою положення нормативно-правових актів, що регулюють порядок застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності, привести їх у відповідність до вимог міжнародних стандартів та ЄС.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 12.02.2010 р. № 2755-VI.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 „Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва": Положення МФУ від 25.02.2000 р. № 39.
5. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку: Наказ МФУ від 19.04.2001р. № 186.
6. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами: Затв. Наказом МФУ від 25.06.2003 р. № 422.
7. Методичні рекомендації із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами: Затв. Наказом МФУ від 15.06.2011 р. № 720.
8. Рекомендації Комісії 2003/361/ЄС від 06.05.2003р. відносно визначення мікро-, малих та середніх підприємств (OJ 2003 L 124/36).
9. Директива 2013/34/ЄС про річну фінансову звітність, консолідовану звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств Європейського Парламенту та Ради від 26.06.2013 р.
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств (МСФЗ для МСП) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&c.

УДК 657

Семенова С.М.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Альохіна Ю.В.,

Магістр

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ДОПОМОГИ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Соціальне страхування вирішує завдання соціального захисту працюючого населення при тимчасовій втраті та відновленні працездатності. Нормативно-правове забезпечення, що регулює порядок обліку лікарняних в Україні, постійно змінюється, тому потребує особливої уваги, розгляду новацій та порівняння з досвідом розвинених країн світу.

В Україні питання державного соціального страхування регулює Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (ФСС з ТВП) [1]. В питаннях обліку допомоги з тимчасової втрати працездатності суттєві зміни відбулись 26.06.2015 р., які набрали чинності з 04.07.2015 р., відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 439, за якою в новій редакції було викладено Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням [2]. Для страхових випадків, які настали з 04.07.2015 р. оплаті підлягають усі календарні дні, визначені листками непрацездатності**.** Навіть якщо листок непрацездатності виданий застрахованій особі в його неробочий день за графіком роботи, або період тимчасової непрацездатності включає неробочі дні. Раніше, до 04.07.2015 р. оплачувалися тільки робочі дні за графіком роботи підприємства (працівника), пропущені у

зв’язку з тимчасовою непрацездатністю, яка підтверджена листком непрацездатності, вихідні і неробочі непрацездатності не оплачувалися.

Відповідно до пункту 3 Порядку № 1266 [2], середньоденна заробітна плата обчислюється шляхом ділення нарахованої за розрахунковий період (12 календарних місяців) заробітної плати, на яку нарахований єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та/або страхові внески на відповідні види загальнообов'язкового державного соціального страхування, на кількість календарних днів перебування у трудових відносинах у розрахунковому періоді без урахування календарних днів, не відпрацьованих з поважних причин, – тимчасова непрацездатність, відпустка у зв'язку з вагітністю та пологами, відпустка по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та шестирічного віку за медичним висновком, відпустка без збереження заробітної плати. Місяці розрахункового періоду (з першого до першого числа), в яких застрахована особа не працювала з поважних причин, виключаються з розрахункового періоду.

При нарахуванні лікарняних та допомоги по вагітності та пологах в випадках, коли такі виплати потрібно нараховувати на рівні мінімальної зарплати, слід застосовувати розмір мінімальної заробітної плати [3].

З 01.01.2016 р. на виплату лікарняних та допомоги по вагітності та пологах мають право фізособи-підприємці незалежно від обраної системи оподаткування у разі своєчасної сплати ЄСВ. При цьому такі платники ЄСВ мають розраховувати лікарняні та декретні виходячи з мінімальної зарплати, розмір якої на 2016 р. затверджені Законом України "Про Державний бюджет України на 2016 рік" [4]: з січня 2016 р. – 1378 грн., з травня 2016 р. – 1450 грн., з грудня 2016 року – 1550 грн.

Сума страхових виплат застрахованій особі та оплати перших 5 днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця обчислюється шляхом множення суми денної виплати, розмір якої встановлюється у відсотках середньоденної заробітної плати (доходу, грошового забезпечення)

залежно від страхового стажу, якщо його наявність передбачена законодавством, на кількість календарних днів, що підлягають оплаті.

Новацією є те, що якщо протягом 12 місяців перед настанням страхового випадку за даними Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування застрахована особа має страховий стаж менше 6 місяців, середня заробітна плата визначається: 1) для оплати перших 5 днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця — виходячи з нарахованої заробітної плати, але в розрахунку на місяць не вище за розмір мінімальної заробітної плати у місяці настання страхового випадку; 2) допомоги по вагітності та пологах — виходячи з нарахованої заробітної плати, але в розрахунку на місяць не вище двократного розміру мінімальної заробітної плати та не менше за розмір мінімальної заробітної плати, встановлений законом у місяці настання страхового випадку (п. 29 Прядку № 1266 [2]).

Залежно від страхового стажу обчислюється розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, зокрема, 50 % середньої заробітної плати - застрахованим особам, які мають страховий стаж до 3 років; 60 % – від 3 до 5 років; 70 % – від 5 до 8 років; 100 % – понад 8 років (ст. 24 ЗУ № 1105 [5]).

Закон про систему соціального страхування в Польщі передбачає обов'язкове і добровільне соціальне страхування, що об'єднують в собі: пенсійне страхування (у випадку старості), страхування у разі непрацездатності і смерті годувальника, страхування на випадок хвороби і материнства, страхування на випадок трудового каліцтва і професійних захворювань. Частка витрат Фонду соціального страхування Польщі на компенсацію втрати працездатності складає 4,9 %, поряд з цим пенсійний фонд – 62,5 % [4].

У Польщі соціальна допомога у випадку хвороби і материнства передбачає такі виплати: допомога по тимчасовій непрацездатності, по вагітності та пологах, по догляду за хворою дитиною або іншим членом сім'ї, вирівнююча допомога та на відновлення працездатності. Розмір внеску, який сплачують працівники на соціальне страхування на випадок хвороби, складає 2,45 %, і 0,67 % сплачує роботодавець (з 01.01.2008 р.) [4]. Загальний розмір

утримань із заробітної плати на соціальне страхування у Польщі складає 22,71%, на фонд оплати праці нараховується від 17,48 % до 20,41 % залежно від класу застосованих ставок на страхування від професійного захворювання. В Україні сплачується єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – в розмірі 22 % від фонду оплати праці, із заробітної плати з 01.01.2016 р. ЄСВ не утримується, лише податок з доходів 18 % і військовий збір 1,5 %.

Отже, система соціального страхування в Україні зазнає постійних змін, позитивним є нарахування допомоги при непрацездатності у вихідні та неробочі дні, проте ускладнено розрахунок середньої заробітної плати за 12 місяців, що в умовах значної інфляції недоцільно. Скасування утримання ЄСВ з заробітної плати з 01.01.2016 р. замінено збільшенням ставки ПДФО, що не сприятиме зменшенню тіньових виплат за трудовими відносинами. Україні необхідно залучати позитивний досвід розвинених країн, у яких поряд з високими ставками нарахування обов’язкових платежів забезпечується надійний соціальний захист населення, стабільність платоспроможного попиту, високий рівень заходів недопущення виробничого травматизму та піклування про здоров’я і продуктивність працівників.

Список використаних джерел

11. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI.

12. Про обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов’язковим державним соціальним страхуванням: Постанова КМУ від 26.09.2001 р. № 1266. (в редакції постанови КМУ від 26.06.2015 р. № 439).

13. Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати: Закон України від 20.10.2009 р. № 1646-VI.

14. Про державний бюджет на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015 р. № 928.

15. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні: Закон України від 23.09.1999р. № 1105-XIV.

16. Плаксій М. Система соціального страхування Польщі / Вісник ПФУ. – 2009. - № 3 (81). – С. 14-17.

УДК 657.372.1

Ходзицька В.В.,

к.е.н.,доцент,

доцент кафедри обліку підприємницької діяльности

ДВНЗ «Київський національний економічний

університет імені Вадима Гетьмана»

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ СИСТЕМИ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкових відносин в Україні важливе значення має здатність підприємств пристосуватися до нових умов господарювання. Це висуває на перше місце розв'язання завдань із забезпечення організаційно-економічної стійкості і конкурентоспроможності підприємства в умовах зовнішнього середовища. В умовах розвитку економічних відносин, удосконалення та інтеграції технологій, упровадження інновацій і перетворень, зростання продуктивності функціонування, а також підвищення результативності діяльності актуальність вдосконалення управлінської системи виробничих підприємств набуває першочергового значення. Розвиток світової і української економіки тягне за собою підвищення конкуренції на більшості європейських, міжнародних та національних ринків. При цьому необхідно відзначити, що саме в сфері процесу управління промисловим підприємством приховані значні резерви підвищення ефективності і конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Застосування ефективної управлінської системи гарантує динамічний розвиток підприємства і дозволить значно підвищити його

конкурентноспроможність. У сучасних умовах даний процес неможливий без вдосконалення управлінської системи та прийняття єфективних стратегічних управлінських рішень. Необхідно підкреслити, що процес вдосконалення системи управління підприємством – явище комплексне, яке потребує структурованого підходу[1].

Євроінтеграційний напрям розвитку України шляхом поступових перетворень повинний завершитися створенням ринкової економіки.

Ефективне функціонування ринкового механізму в державі передбачає створення таких умов:

- створення конкурентних умов для розвитку підприємства;
- економічної відповідальності за використання ресурсів;
- надання самостійності економічним об'єктам.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства виробничої сфери мають вживати організаційних заходів щодо таких напрямів:

- підвищення професіоналізму менеджерів всіх рівнів;
- вдосконалення системи управління підприємством;
- впровадження прогресивних ІТ-технологій;
- реструктуризація виробництва, що діє, і створення нових ефективних підрозділів;
- виробництво конкурентоспроможної продукції;
- максимальна автоматизація виробничих процесів;
- удосконалення систем якості відповідно до міжнародних стандартів;
- оптимізація виробничої потужності підприємства;
- вдосконалення організації виробничого процесу;
- мінімізація виробничих витрат та ін.

Промисловий комплекс України знаходиться в кризовій ситуації. Вона зумовлена недооцінкою важливості господарського механізму на рівні галузі і підприємства, а також повною відсутністю якої-небудь мікроекономічної стратегії його розвитку як з точки зору антикризового управління, так і в

контексті стратегічних цілей і реформ. Одним з головних аспектів стабілізації економічного стану підприємства є визначення перспективних напрямів його розвитку з врахуванням технічних особливостей, технологічних і ресурсних можливостей. Одним з найефективніших напрямів стратегічного менеджменту є дослідження, аналіз та оцінка оптимального випуску продукції на підприємствах. Перехід до ринку передбачає відмову від централізованого економічного планування і використання таких підходів, основою яких є моніторинг економічних ситуацій , їх аналіз, прогнозування.

Щоб підвищити ефективність виробничо-господарської діяльності промислових підприємств в умовах євроінтеграційних ринкових відносин, необхідно вирішити комплекс таких організаційно-економічних завдань:

- ✓ розробити методи оперативного регулювання виробництва з метою координації всіх підрозділів підприємства для забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції;
- ✓ розробити моделі та методи тактичного управління виробництвом у взаємозв'язку із стратегією розвитку підприємства,;
- ✓ вдосконалити методи прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на підвищення їх актуалізації;
- ✓ використати принципи маркетингу в управлінні підприємством на всіх сходинках: стратегічній, оперативній та тактичній.

Таким чином, вдосконалення системи управління виробничими підприємствами спрямоване на вирішення завдань оперативного, тактичного і стратегічного управління, заснованих на здійсненні дослідження ринкового середовища і внутрішніх можливостей господарюючих суб'єктів на основі розробки і оптимального запровадження інформаційних технологій, прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень для досягнення конкурентних переваг на ринку.

Список використаних джерел

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.;

Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.

2. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.

3. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.

4. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.

5. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.

6. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.

7. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.

8. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting. Organisation and Society. – 1990. - № 1. P. 27-46.

9. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor`s new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.

10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.

УДК 657.371:636

Черненко К.В.,

к.е.н.,старший викладач

кафедри бухгалтерського обліку

Регей В.І.,

студентка

Полтавська державна аграрна академія

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ В ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Галузеві особливості сільського господарства суттєво впливають на організацію і технологію виробництва, та відповідно, на побудову бухгалтерського обліку та контролю. До таких специфічних об’єктів обліку відносяться поточні біологічні активи.

Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (996-14), для підтвердження правильності та достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності, передбачено проведення підприємствами, їх об'єднаннями та госпрозрахунковими організаціями незалежно від форм власності інвентаризації майна, коштів і фінансових зобов'язань [1].

Інвентаризація – це перевірка і документальне підтвердження наявності та стану матеріальних та інших цінностей, основних засобів та вкладень підприємства, розрахунків і зобов'язань, звірка фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку, врегулювання виявлених різниць та відображення результатів інвентаризації в обліку. Інвентаризації підлягає все майно підприємства, яке реформується, включаючи об'єкти невиробничого призначення, діючі об'єкти, об'єкти та предмети, що передані в оренду або перебувають на реконструкції, модернізації, консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану.

Метою проведення інвентаризацій є встановлення відхилень облікових даних від фактичної наявності господарських засобів, що може бути спричинено помилками в обліку, природними втратами або псуванням матеріальних цінностей, зловживанням матеріально відповідальних осіб тощо [2].

Інвентаризація молодняку тварин, худоби на відгодівлі, кролів, звірів, піддослідних тварин та птиці проводиться щомісяця, а в спеціалі30ваних підприємствах з промисловими методами виробництва, де птиця утримується в широкогабаритних пташниках, у безвіконних приміщеннях з регульованим мікрокліматом тощо, - один раз на рік за станом на 31 грудня звітного року;

інвентаризація бджолосімей здійснюється не менше двох разів на рік (весною - не пізніше 10 квітня та восени, як правило, 1 жовтня).

Дорослу продуктивну і робочу худобу заносять в інвентаризаційний опис із зазначенням номера худоби (бирки), клички, віку, породи, вгодованості і живої ваги (вагу коней не зазначають).

Велику рогату худобу, свиней (свиноматки і хряки) і особливо цінні екземпляри овець, інших тварин відносять в окремий інвентаризаційний опис. Інші тварини основного стада, які обліковуються за групами, включають в інвентаризаційні описи за групами у відповідності з віком і статтю і з зазначенням кількості голів і живої ваги за кожною групою.

Молодняк великої рогатої худоби, племінних коней і робочої худоби включають в інвентаризаційний опис окремо із зазначенням номера, статі, клички, породи тощо. Тварини на відгодівлі, молодняк свиней, овець, кіз та інших видів тварин, а також птиця обліковуються за групами, і вносяться в інвентаризаційні описи відповідно до номенклатури, яка прийнята в облікових реєстрах із зазначенням кількості голів і живої ваги за кожною групою [3].

У відповідності з рішенням інвентаризаційної комісії та актів з визначення вартості тварин у бухгалтерії господарства складають відповідні бухгалтерські проводки.

До витрат на місці продажу включається тільки частина витратна збут, які безпосередньо пов'язані з продажем біологічних активів та сільськогосподарської продукції на активному ринку, зокрема, комісійні винагороди продавцям, брокерам, а також непрямі податки, що сплачуються при реалізації цих активів. Транспортні та інші витрати на збут до витрат на місці продажу не належать.

На дату балансу поточні біологічні активи оцінюються виходячи з цін, що склались на звітну дату на відповідні біологічні активи на активному ринку. Для визначення ціни аналізуються цінові пропозиції постійних контрагентів (покупців та заготівельних організацій) на біологічні активи, які оцінюються, та ціни підприємств регіону, які продають подібні біологічні активи.

Підприємство може визначити справедливу вартість біологічних активів на дату балансу за останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство).

За відсутності інформації про ринкові ціни на окремі види біологічних активів, їх справедливу вартість можна визначити виходячи з ринкових цін на подібні біологічні активи, скоригованих з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість.

Підприємство може визначити справедливу вартість біологічних активів за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи. Біологічний актив може бути оцінений за вартістю сільськогосподарської продукції чи іншої продукції, яка може бути отримана при припиненні процесів його життєдіяльності (велика рогата худоба, свині можуть оцінюватися за вартістю м'ясопродуктів) [3].

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс]. / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.

2. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] : підручник / В. Г. Швець. – К. : Знання, 2004. – 447 с. – Режим доступу : http://books.efaculty.kiev.ua.

3. Столяр Л. Г. Організація внутрішнього контролю / Л.Г. Столяр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/inek/208/eoo.

УДК 657.33

Чумак О.В.,

к.е.н., доцент

доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
Мельничук І.І.,
к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В АНАЛІТИЧНОМУ РОЗРІЗІ

Досліджуючи діяльність вітчизняних страхових компаній, неодноразово наголошувалося на її специфічності, порівняно з іншими суб'єктами господарювання. Результати вивчення особливостей обліку окремих об'єктів дозволили виявити ряд проблем різного характеру (організаційного, методичного, правового, інформаційного), що призводять до певних особливостей в управлінні компанією. Однією з ключових категорій в системі бухгалтерського обліку, яка вимагає додаткових досліджень, виступають доходи страховика.

Розглядаючи нормативно-правове забезпечення в сфері обліку та звітності суб'єктів страхової галузі було виявлено, що на законодавчому рівні обов'язковість розкриття інформації про доходи визначена Порядком складання звітних даних страховиків у «Звіті про доходи та витрати страховика» [1]. Дана форма подається до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг одночасно з проміжною фінансовою звітністю компанії щоквартально.

На відміну від Звіту про фінансові результати, Звіт про доходи та витрати страховика є більш детальним та містить розширену інформацію про доходи компанії за звітний період, проте інформація, яка міститься в ньому не повною мірою задовольняє потреби користувачів в інформації для прийняття поточних управлінських рішень. Тому доречним є пошук шляхів накопичення доречної, повної та достовірної інформації, яка б максимально враховувала потреби

управлінського персоналу. Одним із напрямків у вирішенні даного питання пропонується удосконалення порядку накопичення даних в системі аналітичного обліку страхової компанії, що забезпечує максимальну гнучкість з точки зору управління та дозволяє врахувати специфіку суб'єктів господарювання.

Проте, як показали результати вивчення практичної діяльності страхових компаній, при застосування журнальної форми обліку діючі аналітичні регістри, що призначені для накопичення інформації про доходи, а саме: журнал № 6 Розділу ІІ «Аналітичні дані про доходи», у затвердженому Міністерством фінансів України вигляді [2], також обмежені показниками і не забезпечують потреби управління фінансовими результатами страхової компанії. Аналітичні дані про доходи передбачають відображення інформації тільки про склад інших доходів суб'єкта. Оскільки страхові компанії мають специфічні доходи саме від реалізації страхових продуктів (послуг) вбачаємо доцільність подання інформації про них в системі аналітичного обліку у розширеному форматі. У зв'язку з цим рекомендовано розширити Розділ ІІ «Аналітичні дані про доходи» журналу № 6 Розділом 6 «Доходи страхової діяльності» за такими розрізами:

- 6.1 Страхові платежі за договорами страхування;
- 6.2 Страхові платежі за договорами співстрахування;
- 6.3 Страхові платежі за договорами, прийнятими в перестрахування;
- 6.4 Страхові платежі за договорами, переданими в перестрахування;
- 6.4 Дохід від реалізації страхових продуктів;
- 6.5 Дохід від реалізації страхових послуг.

Відповідно до специфіки діяльності, страхова компанія самостійно визначатиме склад Розділу 6 «Аналітичних даних про доходи», які дозволять забезпечити отримання необхідної аналітичної інформації про доходи компанії. Особливістю цього розділу є надання інформації про кожен вид доходу в розрізі укладених видів договорів, страхових послуг та страхових продуктів.

Така пропозиція дозволить значно підвищити аналітичні можливості

процесу управління страховою компанією в частині фінансових результатів.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 39 від 03.02.2004 р.

2. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України № 356 від 29.12.2000 р.

УДК 657:634

Шепель І.В.,

к.е.н.,доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ У ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

Нині податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах, але значимість його різна. У більшості країн надходження від цього податку становлять від 1 до 3,0% загальних податкових надходжень на всіх рівнях структури влади, але є і виключення. Так, частка цього податку у власних надходженнях місцевих бюджетів становить від 10,0% – у Данії, Фінляндії, Греції, Люксембурзі; до 50,0% – у Бельгії, Латвії, Литві, Польщі, Словенії, Іспанії і майже 100% – у Великій Британії, Естонії, Ірландії [3, с. 119].

Європейське оподаткування нерухомості базується на п’яти основних елементах:

1) об’єкт оподаткування – земля, будівлі, споруди. Землі сільгосппризначення мають особливий статус. Будівлі на таких землях є

приналежністю землі, тоді як у населених пунктах земельна ділянка є приналежністю до будови.

2) оподатковувана база – ринкова вартість оподатковуваних об’єктів;

3) використання при визначенні вартості масової оцінки на основі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об’єктів для цілей оподаткування;

4) пільги надаються або за категоріями платників податків, або з урахуванням характеру власності;

5) податок на нерухоме майно є, переважно, місцевим податком і надходить до місцевих бюджетів.

Кожна країна має свої власні особливості, але загальною прогресивною рисою є те, що кошти від сплати податку на нерухомість спрямовуються на розвиток міської інфраструктури, тому громадянам вигідно сплачувати цей податок. Надходження від цього податку становлять від 1,0 до 3,0% від загальних податкових надходжень на всіх рівнях структур влади (за винятком Великобританії). Оскільки в переважній більшості зарубіжних країн цей податок є місцевим, надходження від нього становлять основну статтю доходів бюджетів місцевих органів влади. Особливості оподаткування нерухомості в різних європейських країнах [1] наведено на рис. 1.

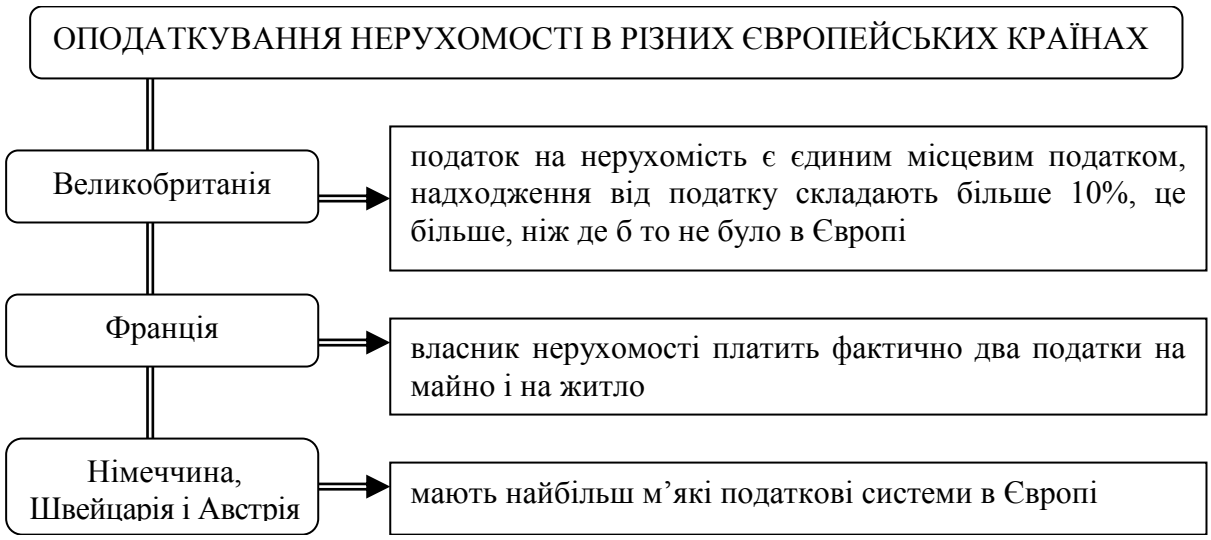


Рис. 1. Оподаткування нерухомості в різних європейських країнах

Заслуговує на увагу позитивний досвід впровадження податку на нерухомість країн Центрально-Східної Європи, які провели податкову реформу ще у 90-х роках. Попри усі труднощі країни з перехідною економікою, зокрема Болгарія, Польща, Чехія, Словаччина, Хорватія та Росія ввели цей податок, і сьогодні податкові надходження з нерухомості в цих країнах складають левову частку місцевих бюджетів, що формує стабільну дохідну частину бюджету і гарантує виконання важливих соціально-економічних програм. Найбільша перевага цього податку полягає в тому, що він забезпечує відносну автономію місцевої влади в питаннях самоврядного розвитку та можливість оперативно реагувати на гострі соціальні проблеми на місцях [4]. Так, у Болгарії щорічний податок на нерухоме майно становить орієнтовно 0,25% від її балансової вартості [2, с. 160]. Ставка встановлюється місцевими органами влади і тому варіюється в залежності від розміщення територіальної одиниці.

Система оподаткування нерухомості в кожній країні відрізняються своїми особливостями. Так, у Великій Британії стягується єдиний податок на майно, яке використовується для ведення підприємницької діяльності (national non-domestic rate – NNDR). Органи місцевого самоврядування стягують податок на нерухомість (universal business rate - UBR). Тоді як у Франції існує три різних податку: Податок на майно (забудовані ділянки); Податок на майно

(незабудовані ділянки); Податок на житло. Реально у Франції квартировласник платить фактично два податки (щоправда, податок обчислюється з кадастрової вартості будов, що не переглядалися останні півстоліття). Якщо власник будинку в ньому живе, він платить обидва податки, якщо ні - тільки податок на нерухомість. У Німеччині податок на нерухомість (Grundsteuer) накладається щорічно органами місцевого самоврядування на нерухоме майно, незалежно від його призначення (комерційне користування чи ні). Він накладається на податкову вартість майна за загальною федеральної ставкою 0,35%. Досить близька до німецької, податкова система Австрії. При цьому податкова система Австрії, поряд з німецькою вважається однією з найбільш м'яких в Європі. Нерухоме майно, що знаходиться в Данії може обкладатися трьома видами податку на нерухомість: місцевий податок на нерухомість; окружний податок на нерухомість; місцевий податок на нерухомість, що використовується як офіси, готелі, заводи, майстерні та інші подібні комерційні цілі [1].

Крім того, слід зазначити, що Великобританія є своєрідним винятком щодо оподаткування нерухомості з усіх європейських країн. Податок на нерухомість є єдиним місцевим податком. Для порівняння у Франції стягується більше 50 різноманітних видів місцевих податків, в Італії – понад 70, у Бельгії – близько 100. Сума їхніх надходжень у цих країнах складає від 30,0 до 60,0% доходів місцевих бюджетів. У Великобританії сума надходження від цього податку становить більше 10,0% від загальних податкових надходжень Сполученого Королівства. У Сполученому Королівстві поняття «нерухомість» пов'язане з єдністю земельної ділянки. В Англії ставка податку на нерухомість залежить від її ринкової вартості, встановленої на 1 квітня 1991 р. на основі суми, за яку на цю дату житло можна було продати на відкритому ринку при належній рекламі. Будинок вартістю до 120 тис. фунтів стерлінгів не оподатковується взагалі, від 120 до 250 тис. фунтів – за ставкою 1,0 %, від 250 до 500 тис. фунтів – 3,0 %, понад 500 тис. фунтів – від 4,0 % [1].

Міжнародний досвід оподаткування нерухомості є вагомим елементом фіскальної консолідації у площині наповнення бюджетів всіх рівнів.

Виокремлення конкретних позитивних елементів впровадження податку на нерухомість країн Центрально-Східної Європи варто виокремити досвід Болгарії. В даній країні податок на нерухоме майно є найнижчим у Європі. Оскільки в Україні здійснюються процеси інтеграції в економічно співтовариство необхідно врахувати досвід всіх розвинених країн і застосовувати комбіновану методику з урахуванням розвинутих країн.

Список використаних джерел

1. Системи оподаткування нерухомості в європейських країнах / «Аратта-Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=3324

2. Зима О. Г. Удосконалення оподаткування нерухомого майна з урахуванням зарубіжного досвіду / О. Г.Зима, І. С.Єршова // Бізнесінформ, 2012. –№ 6. – С. 160.

3. Майстренко О. Податок на нерухоме майно як додаткове джерело наповнення місцевих бюджетів / О. Майстеренко// Право України, 2009. – № 10. – С. 119.

4. Мелько Ю. Податок на нерухомість в Україні: перспективи впровадження / Ю. Мелько // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&catid=&id=94%3A2010-07-28-13-53-18&Itemid=169

УДК 331.214

Шурпенкова Р.К.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним із найважливіших елементів організації виробництва є заробітна плата, яка виражає головний і безпосередній інтерес найманих працівників, роботодавців, держави. Пошук взаємовигідного механізму реалізації та збереження інтересів вказаного тристороннього партнерства є однією з основних умов розвитку економіки і є предметом функції управління працею та оплатою, узгодження номінальної заробітної плати з реальною.

Сутність поняття «заробітна плата» складна і багатостороння, тому розглядати її потрібно з різних позицій (таблиця 1).

Таблиця 1

Сутність поняття «заробітна плата»

Визначення сутності заробітної плати з різних позицій	Характеристика поняття «заробітна плата»
Загальновизнане визначення, що найточніше розкриває термін «заробітна плата»	це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано.
Заробітна плата — як економічна категорія	відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В цьому розумінні доречнішим є поняття "оплата праці", яка, крім власне заробітної плати, включає і інші витрати роботодавця на робочу силу.
В умовах ринкової економіки заробітна плата	це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю і її пропозицію і виражає ринкову вартість використання найманої праці.
Для найманого працівника заробітна плата	це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.
Для підприємця заробітна плата	це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Аналіз даних поглядів на заробітну плату дає можливість визначити основні напрями формування методологічних основ визначення заробітної плати, розуміння її багатогранної сутності, що є необхідним для формування конкурентоспроможної оплати праці. Адже заробітна плата - це одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ. Оскільки вона, з одного боку, є основним (і часто єдиним)

джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а з іншого боку, для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства, то питання організації заробітної плати і формування її рівня разом з питаннями забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу [1].

Сутність заробітної плати виявляється у функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення. Виходячи з комплексного розуміння сутності заробітної плати, з'ясуємо значення притаманних їй функцій. Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати багато функцій (серед вчених-економістів немає єдиної думки щодо їх кількості). На нашу думку, найважливішими з них є такі:

1. Відтворювальна функція полягає у забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь

2.Стимулююча функція заробітної плати полягає у встановленні залежності її розміру від кількості і якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства.

3.Регулююча, або ресурсно - розміщувальна функція заробітної плати полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури.

4. Соціальна функція заробітної плати відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва.

5. Функція формування платоспроможного попиту населення. Ринкова економіка ставить більш жорсткі вимоги до організації заробітної плати. З одного боку, підприємства повністю незалежні в організації праці та заробітної плати, визначенні розміру фонду заробітної плати, встановленні тарифних

ставок і посадових окладів, преміюванні працівників. З іншого боку, підприємствам потрібно вирішувати можливості зниження затрат на заробітну плату і підвищення якості продукції, для забезпечення конкурентоспроможності на ринку [2, с. 212-218].

Для забезпечення реалізації заробітною платою своїх функцій необхідне дотримання таких принципів:

— підвищення реальної заробітної плати на основі зростання ефективності суспільного виробництва та праці;

— диференціація заробітної плати залежно від трудового внеску працівника в результати діяльності підприємства, від соціально - економічної значущості роботи, від місцеположення підприємства, його галузевої належності тощо;

— недопущення дискримінації в заробітній платі за статтю, віком, національністю тощо;

— державне регулювання заробітної плати на основі встановлення мінімальної оплати, підтримання певного рівня життя населення;

— врахування впливу ринку праці на рівень заробітної плати;

— простота і зрозумілість форм і систем заробітної плати для працівників підприємства. Останні повинні чітко розуміти, від чого саме залежить розмір їхньої заробітної плати.

Врахування сутності даних функцій та принципів при організації заробітної плати на підприємстві дасть змогу підвищити ефективність мотиваційного механізму трудової діяльності промислово-виробничого персоналу підприємства [3, с. 161-163].

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що заробітна плата багатофункціональна. Всі властиві їй функції та принципи регулювання представляють діалектичну єдність і лише в сукупності дозволяють правильно зрозуміти сутність заробітної плати, суперечності в ній і проблеми, що виникають у процесі вдосконалення організації. Це важливо підкреслити тому, що нерідко протиставлення зазначених функцій та принципів, переоцінка одних

і недооцінка інших призводять до порушення їх єдності і, як наслідок, до односторонніх, а часом і неправильних теоретичних і практичних висновків, що стосуються організації заробітної плати. Принципи регулювання заробітної плати слід розглядати як систему, яка неспроможна працювати повною мірою, якщо хоча б один з її елементів не буде дотримуватися. Порушення принципів організації заробітної плати з боку будь-якого суб'єкта господарської системи створюють умови для перетворення системи розподілу доходів у фактор дестабілізації розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Про оплату праці [Електронний ресурс] : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

2. Сергієнко О. М. Заробітна плата: еволюція поглядів та система формування / О. М. Сергієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4 (119). – С. 212-218.

3. Папуша Н. Заробітна плата як чинник забезпечення фінансової безпеки особи / Н. Папуша // Экономика Украины. – 2008. – № 8. – С. 161-163.

УДК 657

Яценко В.Ф.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту

Херсонського національного технічного університету

ІНДИКАТОР EBITDA: МЕТОДИКА ТА ВИКОРИСТАННЯ

Інтеграційні процеси та глобалізація ринків обумовлюють пошук підприємствами України вектору динамічного розвитку для досягнення певної рівноваги функціонування в умовах мінливого зовнішнього середовища. Традиційні методи визначення ефективності діяльності вже не здатні забезпечити повного відображення та оцінку фактичних результатів діяльності

на основі використання конкурентних переваг та можливостей підприємства, а також визначення доцільності, своєчасності та якості прийнятих управлінських рішень. Отже, вітчизняні підприємства все частіше звертаються до сучасних методів оцінки ефективності діяльності, запозичених із практики країн Європи та США.

Результати вивчення роботи обліково-аналітичних служб багатьох підприємств України демонструють використання показників, розрахованих на основі індикатора EBITDA, зокрема:

$$\text{EBITDA}_{margin} = \frac{\text{EBITDA}}{B} * 100\% \quad (1)$$

$$\text{Debt}_{\text{EBITDA}} = \frac{\text{Debt}}{\text{EBITDA}} \quad (2)$$

$$\text{Net Debt}_{\text{EBITDA}} = \frac{\text{Net Debt}}{\text{EBITDA}} \quad (3)$$

$$\text{Interest expense}_{\text{EBITDA}} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Interest expense}} \quad (4)$$

де

EBITDA margin – рентабельність,

B- виручка від реалізації,

Debt – зобов’язання,

Net Debt – чисті зобов’язання,

Interest expense – витрати на відсотки.

EBITDA (від англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань. Розраховується на підставі фінансової звітності компанії і використовується для оцінки того, наскільки прибуткова основна діяльність компанії. Показник використовується при проведенні порівняння з галузевими аналогами, дозволяє визначити ефективність діяльності компанії незалежно від

її заборгованості перед різними кредиторами і державою, а також від методу нарахування амортизації [1, с. 172].

Необхідно зазначити, що Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS) та правила ведення бухгалтерського обліку США (US GAAP) відносять індикатор EBITDA до показників, таких що не є фінансовими величинами, та прямо не рекомендують використовувати EBITDA, оскільки вважають, що методика його розрахунку й інтерпретація економічного змісту порушує базові принципи обліку. Однак масштаби використання індикатора EBITDA кредитними організаціями, рейтинговими агентствами, інвестиційними фондами та іншими установами певним чином вимушують менеджмент підприємств орієнтуватися на досягнення саме цього індикатора. Появу EBITDA в 90-х роках минулого століття та поширення у XXI ст. Самборський О. В. пояснює еволюцією парадигми визначення вартості та ефективності діяльності фірми [2, с. 476].

Для коректного використання індикатора EBITDA необхідно розкривати методику його розрахунку для конкретного підприємства, наприклад у поясненні до Фінансової звітності або у аудиторському висновку. Так АСК Укррічфлот розкриває методику визначення власного EBITDA: «Показник EBITDA розраховується використовуючи підхід «знизу вгору» і дорівнює - прибуток до оподаткування плюс фінансові витрати, витрати пов’язані з зобов’язаннями з пенсійного забезпечення, амортизація основних засобів, реалізовані і не реалізовані прибутки (збитки) від обміну валюти, витрати пов’язані з купівлею-продажем валюти, збитки від знецінення запасів, мінус доходи від переоцінки інвестицій, а також фінансові доходи» [3, с. 84].

Херсонський річковий порт для розрахунку індикатора EBITDA застосовує зведені таблиці Pivot table в MS Excel, алгоритм розрахунку [4] представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Алгоритм визначення EBITDA для складання управлінського звіту в зведених таблицях Pivot table в MS Excel на Херсонського річкового порту

Статус	Найменування статті управлінського звіту	Алгоритм розрахунку підсумкового показника
(=)	Виручка від реалізації, ВР	*СУММ* (ВР_ вантажний флот: ВР_ перевезення вантажів флотом портів; ВР_ переробка вантажів; ВР_ комплексне обслуговування флоту; ВР_ реалізація ММП; ВР_ дохід від оренди; ВР_ промислова діяльність; ВР_ непрофільна діяльність; ВР_ інші доходи)
(-)	Витрати на логістику	
(-)	Спецінжиніринг	
(=)	Приведена виручка, FCA	*СУММ* (ВР; Витрати на логістику; Спецінжиніринг)
(=)	Змінні витрати, VC	*СУММ* (v_ паливо; v_ матеріальні витрати; v_ портові збори; v_ енергоносії; v_ податки)
(=)	Маржинальний дохід, МД	*СУММ* (FCA; VC)
(=)	Маржинальний доход, %	*ЕСЛИ* (ВР=0;0;МД/FCA)
(=)	Послуги сторонніх організацій	*СУММ* (f_ відрядження; f_ ремонт; f_ оренда; f_ зв'язок; f_ інші витрати)
(-)	Витрати на персонал	
(-)	Амортизація	
(-)	Зміна залишків незавершеного виробництва та готової продукції, коректування балансових залишків	
(-)	Операційні податки	
(=)	Постійні витрати, FC	*СУММ* (f_ материальные затраты; f_ энергоресурсы: f_ страхование; f_ послуги сторонніх організацій; f_витрати на персонал; f_ амортизація; f_ коректування балансових залишків; f_ операційні податки)
(=)	Валовий прибуток, ВП	*СУММ* (МД; FC)
(+)	Інші доходи, ІД	
(-)	Інші витрати, ІВ	
(=)	Прибуток до сплати відсотків та податків, П1	*СУММ* (ВП;ІД;ІВ)
(+)	Фінансові доходи, ФД	
(-)	Фінансові витрати, ФВ	
(=)	Прибуток до сплати податків, П2	*СУММ* (П1;ФД;ФВ)
(-)	Податок на прибуток	
(=)	Чистий прибуток	*СУММ* (П2; податок на прибуток)
(=)	Чистий прибуток, %	*ЕСЛИ* (FCA =0;0; чистий прибуток / FCA)
(=)	**EBITDA**	**Чистий прибуток - Податок на прибуток - Фінансові витрати - Фінансові доходи - Амортизація**

Таким чином, методика визначення та порядок використання індикатора EBITDA вітчизняними підприємствами у практичній діяльності повинні базуватися на адаптації зарубіжного досвіду до реалій функціонування

економічної системи країни та принципів формування інформації у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Список використаних джерел

1. Пшик Б. І. Теоретичні і практичні аспекти застосування ковенантів у практиці фінансово-кредитних відносин / Б. І. Пшик // Регіональна економіка – 2013. - №2.- С. 168-176.

2. Самборський О. В. Збалансована система показників в інформаційно-аналітичному управлінні діяльністю підприємства / О. В. Самборський // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана" ; [відп. ред. О. О. Бєляєв]. – 2012. – № 27. – С. 474 - 483.

3. Годовой отчет Укрречфлот за 2012 год. – режим доступу: http://ukrrichflot.ua/

4. Viktoria Yatsenko. The Multidimensional Data Model of Integrated Accounting Needed for Compiling Management Reports Based on Calculation EBITDA Indicator, CEUR-WS, 2015. – режим доступу: http://ceur-ws.org/Vol-1356/paper_107.pdf

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Секція 5
Оподаткування як інструмент державного регулювання інноваційного розвитку

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький

УДК 338.43:336.02

Бутко Н.В.,

к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Інтеграція як процес інтернаціоналізації господарського життя, зближення економіки низки країн є важливим чинником впливу при формуванні механізму управління оподаткуванням суб'єктів підприємництва. Питання впливу інтеграційних процесів у науковій літературі розглядаються досить активно та мають цільову спрямованість і наповненість, що зумовлено євроінтеграційним напрямом України.

Сучасні інтеграційні тенденції характеризуються різними проявами (глобалізація, інтернаціоналізація, інтеграція) та відбуваються на різних рівнях (міжнародному, національному, регіональному). Для їх визначення використовуються терміни «уніфікація», «гармонізація», «адаптація», аналіз яких здійснюється представниками економічної, правової та філологічної наук, але в абсолютно різних значеннях.

Під гармонізацією податкових відносин розуміють взаємне узгодження інтересів економічних агентів та держави, яке реалізується через систему оподаткування з одного боку, та забезпечення балансу податкових інтересів носіїв влади в межах системи міжурядових відносин, з іншого.

Тенденції гармонізації охоплюють всі сторони функціонування податкового механізму: основні показники податкових систем; податкове право різних країн; проблеми міжнародного подвійного оподаткування та антиоподаткування; оподаткування інвестиційної діяльності; податкове адміністрування тощо. Виходячи з розглянутого вище виділяють два напрями гармонізації:

1)гармонізація термінів;

2) гармонізація складових (елементів) механізму (системи).

При характеристиці гармонізації слід враховувати суб'єкти механізму управління оподаткуванням: платники податків, податкові агенти, податкові органи, інші органи, задіяні в цьому механізмі (органи виконавчої влади, законодавчі органи тощо).

Іншим способом правової інтеграції є уніфікація права та законодавства, яка трактується як процес зближення законодавства шляхом встановлення чи запровадження в національні правові системи однакових норм права [1]. Загальним засобом проведення уніфікації права (законодавства) є міжнародно-правові конвенції, в яких формуються нормативні приписи, що підлягають впровадженню в національні правові системи у незмінному вигляді.

Таким чином, гармонізація й уніфікація є основними способами правової інтеграції, однак вони відрізняються як за юридичною формою вирішення поставлених перед ними завдань, так і за своїми результатами. Під час гармонізації відбувається зближення права та законодавства, усунення суперечностей, колізій, а під час уніфікації відбувається впровадження єдиних норм до різних національних правових систем.

Зі створенням Європейського союзу (ЄС), поглиблення європейської економічної інтеграції закономірно обумовили розвиток концепції міждержавної податкової гармонізації [2]. Вона передбачає розробку загальної стратегії країн у сфері оподаткування на відповідному етапі інтеграційної взаємодії, координацію податкової політики, систематизацію та уніфікацію окремих податків і податкових систем країн, що входять до складу міжнародних регіональних об'єднань.

Розглядаючи гармонізацію в праві внутрішнього ринку ЄС виділяють такі її види [3]: неформальна гармонізація – гармонізація шляхом добровільного взаємного визнання; судова гармонізація або «негативна гармонізація» – скасування законодавства; позитивна гармонізація – заміна національного законодавства правилами, які діють по всій Європі; законодавча гармонізація –

випуск директив та регламентів. Остання може бути повною (національне законодавство повністю замінюється, а держава-член втрачає право створити нове законодавство у відповідній сфері), мінімальною (встановлюються мінімальні стандарти з правом для держав встановити більш жорсткі правила) та частковою (передбачає гармонізацію в тій чи іншій сфері).

Євроінтеграційний напрям України нині спрямований на наближення та поступове приведення українського законодавства з питань оподаткування у відповідність до законодавства ЄС. Ці питання регламентуються Законом України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» [4], Законом України «Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союз» [5], де адаптація визначається як пріоритетна складова процесу інтеграції України до ЄС, пріоритетний напрям української зовнішньої політики, процес приведення законів України та інших нормативно-правових актів у відповідність до законодавства ЄС з урахуванням критеріїв, що висуваються ЄС до держав, які мають намір вступити до його складу.

Отже, посилення інтеграційних процесів зумовлює поступове «зближення» механізмів оподаткування суб'єктів підприємництва на території об'єднаної Європи та реалізацію низкою країн ЄС стратегії активної податкової лібералізації для стимулювання іноземних інвестицій і зменшення завдяки цьому свого відставання за рівнем економічного розвитку від високорозвинутих країн світу. Наразі Україні необхідно швидше приєднатися до процесу податкової гармонізації, який має конкретні напрямки розвитку та свою динаміку, а ті сфери, які поки що найменш гармонізовані в ЄС, розвивати за власним «фіскальним сценарієм», тобто відповідно до моделі бюджетно-податкової політики, яку здійснює держава. Загальними пріоритетами повинні стати зменшення обтяжливості вітчизняної податкової системи, подальше скорочення податків та платежів, вирівнювання диспропорцій в оподаткуванні суб'єктів підприємництва, зосередження на використанні інноваційних методів адміністрування, обмеження економічно необґрунтованих преференцій в

оподаткуванні, удосконалення податкових інструментів стимулювання підприємництва, формування податкової культури та психологічного сприйняття бізнесом та населенням дій держави у сфері податкової політики.

Список використаних джерел

1. Чабах О.М. Правова організація як необхідна складова євроінтеграційних процесів України / О.М. Чабах // Теорія та історія держави і права. – 2014. – Вип. 3 (32). – С. 46-50.

2. Юрченко В.В. Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського Союзу. Вектори для України [Електронний ресурс] / В. В. Юрченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2651.

3. Личман Ю. С. Гармонизация в праве внутреннего рынка Европейского Союза [Електронний ресурс] / Ю. С. Личман // Актуальні проблеми держави і права. – 2011. – Вип. 62. – С. 563 – 569.

4. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]: закон України від 18.03.2004 р. № 1629-IV – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1629-15.

5. Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]: закон України від 21.11.2002 р. № 228-IV. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/228-15.

УДК 336.273.2

Доценко І.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Хмельницького національного університету

Голик Т.М.,

студентка факультету економіки і управління
Хмельницького національного університету

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ЯК ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ВИХОДУ УКРАЇНИ З КРИЗИ, ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Інноваційний розвиток, на нашу думку, – це один із пріоритетів економічної політики держави, так, як економіка побудована на інноваціях, спроможна забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати її економічну безпеку. Для економіки України досягнення цих переваг залежить від ефективності інноваційної політики. Проте, при реалізації такої політики потрібні вагомі фінансові витрати на проведення досліджень і реалізацію їх результатів. Побудова ефективного механізму фінансування та бюджетної підтримки інноваційного сектору залишається актуальною проблемою для української економіки.

Розвиток науково-технічного прогресу спричинив нову хвилю інвестування в підприємства, які займаються розробкою нових технологій. Успішне функціонування підприємств і досягнення стратегічних переваг в умовах конкуренції значною мірою залежать саме від результативності їхньої інноваційної діяльності. Тому важливим напрямком розвитку країни в цілому та кожного підприємства зокрема, являється пошук нових технологій, шляхів, методів розвитку виробництва, в першу чергу через впровадження інновацій та з врахуванням особливостей національної економіки, в якій будь-який інноваційний процес носить ризиковий характер через нестабільний розвиток України.

Однією з причин низької інноваційної активності виступає високе податкове навантаження і недостатнє використання податкових стимулів до інвестицій в інноваційну діяльність підприємств. Як свідчить зарубіжний

досвід, навіть проводячи політику скорочення податкових пільг, більшість технологічно розвинених держав світу залишили пільги, направлені на стимулювання інноваційної діяльності, що не скажеш про Україну. Так, за рівнем оподаткування Україна займає 107 місце із 189 можливих станом на 2016 рік [1].

Проаналізуємо ж основні джерела фінансування інновацій на підприємстві та визначимо місце держави у цій системі (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2013-2015 роки*

Роки	Загальна сума витрат млрд. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного та місцевого бюджету		вітчизняних та іноземних інвесторів		кредитів	
		млн. грн.	пит. вага	млн. грн.	пит. вага	млн. грн.	пит. вага	млн. грн.	пит. вага
2013	9,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7,7	6540,3	86,1	349,8	4,6	146,9	1,9	561,1	7,4
2015	13,8	13427,0	97,5	93,5	0,7	132,9	1	113,7	0,8

* складено за даними джерела [2]

За результатами аналізу можна побачити, що фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету, основним джерелом наповнення якого є податки, здійснювалось на досить низькому рівні, так їхня питома вага є меншою 5% від усіх джерел фінансування. Це служить показником пасивності держави до інноваційної діяльності. Така досить негативна тенденція змушує підприємства України використовувати інші зовнішні джерела залучення ресурсів для проведення інноваційної діяльності.

Важливим фактором забезпечення інноваційної діяльності являється податкова політика держави. Протягом останніх років основою державної політики в галузі оподатковування, було прагнення до вдосконалювання податкової системи, котра як і раніше збитково орієнтована на фіскальну

функцію. Це привело до втрати підприємствами, змушеними відраховувати більшу частину доходів у бюджет у вигляді податкових платежів, фінансової стійкості, відбувся спад інвестиційної активності, відзначені низькі темпи розвитку й впровадження нових технологій, утворення великої кредиторської заборгованості підприємств з податкових платежів.

Для активізації інноваційного розвитку й підняття конкурентноздатності держава повинна зменшити податковий прес, а доходи бюджетів поповнювати за рахунок розширення бази оподатковування.

Можна припустити, що якщо зменшити податок на прибуток підприємств, то вивільнені кошти що утворяться таким чином, вкласти в інновації, то недонадходження коштів у бюджет від адміністрування цього податку можна компенсувати за рахунок збільшення реалізації більш конкурентноздатної продукції, отже, збільшення надходження ПДВ.

В Україні для стимулювання інноваційної діяльності в різні періоди було передбачено пільги з податку на прибуток підприємств, ПДВ, мита та плати за землю. Причому характерними рисами сучасного стану податкового стимулювання є те, що загальний податковий режим і, зокрема, система податкових пільг, досі перебувають у процесі становлення.

Варто звернути увагу на думку старшого економіста представництва Всесвітнього банку Пабло Сааведра: «Реальний бюджет, макроекономічна стабілізація, тарифна й пенсійна реформи, оптимізація системи оподатковування – одні з ключових складових виходу України із кризи...» [3].

Виходячи з проведених досліджень можна зробити висновок про те, що в сучасних умовах основним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств виступають в основному тільки власні фінансові джерела. Отже актуальним на сьогодні питанням є збільшення частки державної участі у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств України, а найефективніше це можна зробити завдяки виваженій податковій політиці та надання значних податкових стимулів у вигляді пільг для підприємств,а також підвищення уваги держави та суспільства в цілому до рівня інноваційної

діяльності, формування приватно-державного партнерства, формування інноваційної культури нації, що може бути предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Doing Business – the World Bank Group / Рейтинг экономик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/rankings

2. Наука та інновації : (статистичні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Електронний ресурс: FINANCE.UA.

УДК 336

Лобатюк І.О.,

Здобувач

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

Сіташ Т.Д.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

ОПОДАТКУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Сьогодні особливо актуальним питанням є врівноваження інтересів різних суб’єктів фінансових відносин, які виникають у процесі формування та використання податкових надходжень бюджету держави. Перша складова даних відносин полягає у встановленні оптимального розміру податкового навантаження на платників податків. Друга – у визначенні необхідної суми коштів, потрібних для виконання державою покладених на неї функцій. Оподаткування корпорацій набуває в умовах ринкових відносин важливого значення.

Відмітимо, що роль міжнародного оподаткування, трансфертного ціноутворення, ухилення від податків корпораціями детально проаналізовано в зарубіжній літературі, наприклад, такими вченими-економістами, як П.М. Боднер, І.А. Ронкайнен, М. Моффет. Хоча у вітчизняній літературі проблема оподаткування, податкового права мало вивчена, проте несправедливо б було стверджувати, що дана проблема повністю позбавлені уваги. Ця тема частіше за все розглядається паралельно або сумісно з дослідженнями загальних проблем фінансового контролю та фінансового права. Певний вклад в розробку проблеми міжнародного оподаткування внесли праці О.Г. Білоруса, Б.Д. Гаврилишина, В.М. Суторміної, А.С. Філіпенко та інші. Проблемі корпоративного оподаткування присвячені роботи А.Б. Редько, В.М. Сутоморіна, Т.В. Момот, І.Г. Чалого і ін.

Однак багато питань даної теми залишаються дискусійними, що обумовлює вибір теми.

На офіційному сайті Державної фіскальної служби вказано, що нині в Україні створено податкову систему, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Законодавство щодо оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій [4].

Нагадаємо, що Україна в 2015 році зайняла 107 році місце в рейтингу податкового навантаження на бізнес серед 189 економік. [3].

Відповідно Україна за рік піднялася лише на одну сходинку (торік наша країна була на 108 місці). Згідно з рейтингом, Україна опинилася між Ганою і Республікою Фіджі. При цьому рівень податкового навантаження на прибуток модельної компанії склав 52,2%. У середньому в світі рівень податкового навантаження становить 40,8%.

За даними укладачів рейтингу, Росія опинилася на 47 місці (TTR – 47%).Білорусь зайняла 63 місце (ТТК – 51,8%), Узбекистан – 115 місце (ТТК – 41,1%), Грузія – 40 місце (ТТК – 16,4%), Молдова – 78 місце (ТТК – 40,2%),

Вірменія – 41 місце (ТТК – 19,9%), Болгарія – 88 місце (ТТК – 27%). Щорічно Світовий банк і аудиторська компанії PwC в рамках рейтингу Doing Business проводять дослідження податкових систем у всьому світі.

Українська система оподаткування є однією з основних перешкод для ведення бізнесу в країні (після корупцію та відсутність фінансування). Наприклад, за результатами дослідження Світового Банку податкові ставки і система збору податків знаходяться на третьому та шостому місцях у рейтингу перешкод для ведення бізнесу [2, с. 88].

На сьогоднішній день Україні для виходу з кризи, і переходу до стану економічного зростання, потрібні інвестиції, в тому числі й іноземні, але щоб їх залучити, необхідне створення привабливого інвестиційного клімату, фундаментом яких є: стійка економіка; адекватний рівень оподаткування в державі і політична стабільність. Тільки сформувавши стійку економічну систему, можна забезпечити її якість через справедливу і ефективну податкову систему.

Нині існує два принципи на яких має будуватися механізм захисту прав платників податків, тобто споживачів послуг державних фіскальних органів:

- наділити надавачів послуг певними обов'язками (обов'язок надавати консультації, інформувати урядові структури та громадськість за даними проведених моніторингів); при цьому права користувачів послуг (платників податків) захищаються тим, що їх побажання та апеляції завжди будуть почуті;

- виконання обов'язків надавачами послуг має базується на конкурентних засадах, щоб платники податків могли обрати інспектора фіскальної служби на власний розсуд [1, с. 157].

Розвиток управління оподаткуванням передбачає наявність належної інформаційної бази для самостійного розрахунку податку платником, проведення перевірок фіскальним органом, фіскального планування.

Таким чином, можна констатувати, що питанню оподаткування належить особливе місце у фінансовій політиці корпорацій. Участь України у Європейській організації фіскальних органів, дозволяє обмінюватись досвідом

із провідними фіскальними установами Європи та сприяє співпраці вітчизняних фіскальних служб із зарубіжними колегами. Позитивною рисою також є те, що останнім часом збільшилась кількість контактів між фіскальними органами України та відповідними органами зарубіжних країн. Це призведе до обміну досвідом вітчизняних та закордонних працівників фіскальних органів, виявлення позитивних рис та впровадження їх у діяльність органів ДФС України.

Список використаних джерел

1. Малис Н. И. Налоговая политика государства : учебник и практикум для академического бакалавриата / Нина Ильинична Малис. – М: Юрайт, 2014. – 388 с.

2. Сутормін В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : навчальний посібник / В. М. Сутормін, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова та ін. – К. : КНЕУ, 2014. – №2 – 218 с.

3. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id

4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sta-sumy.gov.ua

УДК 336.226

Сліпченко В.В.,

аспірант

Уманського національного університету садівництва,

Тихонюк Ю.В.,

студентка

Уманського національного університету садівництва

ЗБЕРЕЖЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ РЕЖИМІВ ДЛЯ

АГРОБІЗНЕСУ – ВИМОГА ЧАСУ

Дискусії стосовно необхідності переведення аграрних товаровиробників на загальну систему оподаткування як в Уряді так і в кулуарах Верховної Ради України тривали практично протягом всього 2015 р. При цьому позицією як Уряду України так і основного кредитора нашої держави – МВФ є необхідність переведення сільськогосподарських товаровиробників на загальну систему оподаткування.

В той же час, навіть переведення колишніх платників фіксованого сільськогосподарського податку на сплату єдиного податку та збільшення їх сукупного податкового навантаження за рахунок індексації бази їх справляння і підвищення ставок платежу, що відбулись в 2015 р., зумовили скорочення обсягів виробництва валової продукції галузі а також зниження рівня рентабельності виробництва продукції агробізнесу.

Безперечно, негативно також вплинули на показники виробництва сільськогосподарської продукції та рентабельність її вирощування тривалі дискусії в Кабміні і Верховній Раді стосовно можливості повної відміни спеціальних податкових режимів в агросфері. Внаслідок впливу перелічених нами, та інших факторів в 2015 р. показник виробництва валової продукції галузі скоротився майже на 10 млрд. грн. Попередні дані Міністерства аграрної політики та продовольства також свідчать, що в 2015 р. суттєво погіршились показники рентабельності виробництва сільгосппродукції.

Крім того, внаслідок намагання Уряду відмінити спецрежими оподаткування в агросфері, в 2015 р. не було посіяно озимих зернових на площі понад 1,4 млн. га, що, за оцінками профільного міністерства [1], може спричинити недобір зерна урожаю 2016 р. в розмірі близько 10 млн. т.

Зважаючи на перелічені обставини, відміна спеціальних режимів оподаткування в агросфері зумовить суттєве скорочення обсягів інвестицій в сільське господарство та, без перебільшення, падіння обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

При цьому, якщо рослинництво навіть у разі відміни пільгових податкових режимів для села скоріше за все залишиться беззбитковим, то для тваринницької підгалузі, рівень рентабельності виробництва продукції якої навіть в кращі роки ледве сягав 14 %, необхідність сплати до бюджету ПДВ за ставкою 20 % буде просто катастрофою, адже змусить аграрних товаровиробників, що зберегли тваринництво, вирізати поголів'я.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що результати дослідження як авторів цієї публікації, так і багатьох інших дослідників податкових відносин переконливо демонструють, що скасування податкових спецрежимів в агросфері спричинить падіння обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, практично знищить вітчизняну тваринницьку галузь, викличе зменшення розмірів орендної плати за використання земельних паїв, виведення частини угідь із господарського обороту та зумовить зростання рівня безробіття в сільській місцевості. Наслідком перелічених негативних процесів буде не лише зубожіння сільського населення, але й, в підсумку – відтоку робочої сили з аграрних регіонів та спустошення сільських територій.

Поряд з цим, варто відзначити, що функціонування спеціальних режимів оподаткування суб'єктів аграрного бізнесу передбачено на період до 2018 р. Коаліційною угодою, Програмою дій Уряду та Угодою про асоціацію України з ЄС.

Крім того, принцип стабільності системи оподаткування, задекларований п. 4.1.9. ст. 4 Податкового кодексу України передбачає, що зміни до будь-яких елементів справляння податків та зборів не можуть вноситися пізніш як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки [2]. Тому як відміна спеціальних податкових режимів для аграрного бізнесу, так і їх реформування, що його намагається провести Уряд, суперечать не лише положенням Коаліційної Угоди, Програми дій Уряду, Угоди про асоціацію України з ЄС, але й визначальним принципам побудови системи оподаткування в Україні.

З іншого боку, функціонування податкової підтримки суб'єктів агросфери,

хоч і не в достатній мірі, але забезпечує розвиток вітчизняної сільськогосподарської галузі та робить аграрний бізнес на території України привабливим як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Поряд з цим, варто відзначити, що в Євросоюзі взагалі не практикується податкова підтримка аграріїв, але значними є прямі бюджетні дотації виробникам рослинницької продукції, розміри яких сягають ринкової ціни на зазначені товари, що не лише дозволяє регулювати ціни на сільськогосподарську продукцію, але й забезпечує конкурентні переваги для європейських продуктів на світових ринках.

Залишивши ж вітчизняних агровиробників без будь-якої підтримки (оскільки на прямі бюджетні дотації коштів у державній казні бракує, а податкову підтримку Уряд хоче відмінити), держава поставить їх в невигідні умови господарювання, порівняно з європейськими фермерами, що, без сумніву, спричинить в Україні продовольчу кризу та засилля на вітчизняному ринку іноземної, насамперед – з країн ЄС та Китаю, сільськогосподарської продукції.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження зазначимо, що відміна пільгових режимів оподаткування суб'єктів сільськогосподарського виробництва чи навіть скорочення податкових пільг для аграріїв поставить їх в невигідні умови господарювання, порівняно з європейськими фермерами, спричинить в Україні продовольчу кризу та засилля на вітчизняному ринку іноземної сільськогосподарської продукції. Зважаючи на викладене, в нашій країні й надалі повинні функціонувати спеціальні податкові режими для аграрних товаровиробників.

В той же час, недостатній рівень розвитку вітчизняного тваринництва зумовлює необхідність повернення до того формату спеціальних режимів непрямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, що передбачав необхідність подання ними до фіскальних органів трьох декларацій з ПДВ, окремий податковий облік по кожній з трьох декларацій з податку на додану вартість а також акумуляцію і цільове використання сум ПДВ з

реалізації власної продукції окремо на розвиток тваринницької і рослинницької галузі та проведення державними фіскальними органами контролю за витрачанням акумульованих сум податку.

Іншим варіантом вирішення проблеми непрямої податкової підтримки агробізнесу, який, проте, не задовольнить експортерів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, може бути повне звільнення аграрних товаровиробників, що нині мають право на спеціальний режим непрямого оподаткування, від обов'язку нарахування та сплати ПДВ з реалізації продукції власного виробництва.

Список використаних джерел

1. Аграрій: жити чи не жити… ось у чому питання… [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://www.agrarnagazeta.com.ua/agrariy_zhiti_chi_ne_zhiti.html.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

УДК 336.225.3

Тофан І.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Львівського національного аграрного університету

Шпак Л.Я.,

к.ф.-м.н., доцент кафедри вищої математики

Львівського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ РОБОТИ В УКРАЇНІ

Обговорення нагальних проблем організації податкової роботи в умовах фінансової кризи в Україні є апріорі актуальним. Вже понад двадцять років в нашій країні триває процес становлення збалансованої фіскальної системи.

Хотілося би звернути увагу науковців на проблематику організації податкової роботи підприємців в Україні через призму двох основних аспектів:

– здійснення аналізу діяльності Державної фіскальної служби в частині створення умов праці для платників податків;

– оцінки організації податкової роботи підприємцями.

Державна фіскальна служба України (ДФС) – це державний орган виконавчої влади одним із ключових завдань якого є створення сприятливих умов праці для організації податкової роботи платників податків в державі [1, с.45]. Створення прозорого і зрозумілого механізму організації процесу оподаткування дозволить отримувати до бюджетів усіх рівнів своєчасно сплачені обов'язкові платежі. Основними проблемними питаннями для підприємців, на нашу думку, які на даний час не вирішені ДФС є:

– відсутність чіткої податкової стратегії держави;

– постійні та хаотичні зміни податкового законодавства;

– недосконаліть електронного документоообороту.

Податкова стратегія України за недовгу 25-річну історію вже декілька разів змінювала свої пріоритети та напрямки. Після прийняття Податкового кодексу України у 2010 році з'явилася надія на відхід від командно-адміністративної системи управління доходами країни до застосування ринкових методів управління, які пританні країнам з ринковою економікою. Та вже пройшло більше як п'ять років після введення в дію Податкового кодексу [2], важелі управління податковою системою і надалі залишилися командно-адміністративні (чиновницька вибірковість фіскальних перевірок, часті зміни ставок податку, хаотичність ліквідація одних та запровадження інших податків). Хоча варто зазначити, що кількість перевірок суб'єктів господарювання у 2015-2016 роках значно зменшилось, завдяки введеному мараторію [3, с.55]. На даний час чіткої податкової стратегії ні Міністерство фінансів України, ні ДФС, зокрема на розсуд громадькості не представили, зрештою це і не дивно, адже ніхто не хоче взяти на себе відповідальність за

системні та структурні зміни насамперед у структурі управління податками – тобто ДФС України.

Оскільки відсутня стратегія оподаткування, як наслідок, постійні та на жаль хаотичні зміни податкового законодавства, особливо в період з 2012 року і по даний час. Тобто, маємо фактично авральну систему оподаткування. Яка може кардинально змінюватися, фактично щороку, не під впливом макроекономічних чинників чи внаслідок євроінтеграціних процесів, а на вимогу чи замовлення мужновладців та оліхархів для задоволення їхніх політичних і бізнесових амбіцій. Протягом останніх пяти-шести років пільги як правило надаються виключно великому бізнесу – зниження ставок податку, ускладнення продцедури відшкодування ПДВ яке стає проблемним для застосування підприємствами малого та середнього бізнесу. Поряд із зменшенням оподаткування великого бізнесу, зростає фіскальне навантаження на заробітну плату найманих працівників та малий бізнес вцілому. Крім того щорічно вноситься масса змін до продцедури та бази адміністрування – податку на додану вартість, акцизного податку, податку на прибуток, податку з доходів фізичних осіб та порядку декларування доходів громадян, митних зборів, штрафних санкцій. А ситуація з податком на нерухоме майно взагалі унікальна – мало того, що його впроваджували майже десять років (починаючи з 2005 року) то станом на 1.01.2016 р електронна база оподаткування по Україні готова менше ніж на 50% - за оперативними даними ДФС.

Існує проблема і недосконалості організації електронного документообороту в системі оподаткувння. Електронний документооборот унеможливлює фізичний контакт а значить і корупцію, яка так процвітає в чиновницьких кабінетах на всіх рівнях державного управління. На жаль система електронного документообороту в Україні стосується як правило бюджетоутворюючих платежів – ПДВ, податку на прибуток, ПДФО і то для великого бізнесу. Для малого бізнесу те програмне забезпечення яке представлене ДФС є не завжди ефективним і повноцінного ефекту не

приносить, а деколи ще більше ускладнює і без того обтяжливу податкову роботу.

Разом з тим, помилково би було стверджувати, що тільки через недосконаліть податкового законодавства та проблеми в організації роботи ДФС система оподаткування в Україні є обтяжливою та складною для адміністрування. Самі платники податків також спонукають до викривлення порядку адміністрування податків. Так, через невисокий рівень податкової культури (заниження рівня заробітної плати, прибутку, приховування реальної кількості найманих працівників) бюджети усіх рівнів недоотримують запланованих платежів.

Перелічені проблеми значно погіршують і ускладнюють процес організації податкової роботи в нашій державі і в деякій мірі спонукають їх до закриття бізнесу або його тінізації (уникнення від оподаткування). За даними гендиректора Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України В'ячеслава Биковця, у 2015 році в Україні налічувалося близько 400 тис. малих підприємств і до 1,5 млн приватних підприємців, що становить 98,8% всього бізнесу в країні. Тобто з початку 2015 року на межі закриття опинилося близько 80 тис. малих підприємств, а ще 300 тис. приватників залишилися без бізнесу [4,с.1].

Крім того, вважаємо, що суттєвою проблемо є не високий рівень податкової культури у платників податків. Зазвичай, приклад податкової культури подають працівники фіскальних служб, адже ефективність роботи податкової системи, напряму залежить від рівня фахової кваліфікації працівників та їх морально-етичних засад і особистих рис. На жаль в Україні не спостерігається належний рівень податкової культури у всіх суб'єктів податкових взаємовідносин. Оскільки одні не хочуть сплачувати податкові платежі вважаючи їх обтяжливими, а інші не в змозі запропонувати альтернативні варіанти в міру власної залежності від постійних потуг недопустити зменшення надходжень до бюджетів і фондів.

Представлена проблематика може бути предметом для дискусії і пошуку шляхів її вирішення. Саме тому, на наш погляд, вище перелічені питання потребують детального обговорення у колі науковців, особливо при проведенні конференцій, дискусій, круглих столів, тощо. Результати обговорення можуть спонукати науковців для подальших досліджень у сфері оподаткування як одного із інструментів державного регулювання інноваційного розвитку країни вцілому.

Список використаних джерел

1. Онисько С.М. Податкова система: Підручник / С.М. Онисько, І.М. Тофан, О.В. Грицина; за заг. ред. С.М. Онисько. – Львів: "Магнолія-2006", 2013. – 351 с.

2. Податковий кодекс України /Верховна Рада України // Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

3. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» / Верховна Рада України // Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII.– Відомості Верховної Ради, 2015, № 7-8, № 9. – 55с.

4. [Електронний ресурс] / Режим доступу:http://news.finance.ua/ua/news/-/345749/v-kyyevi-z-pochatku-roku-zakrylosya-20-malyh-pidpryyemstv-ekspert

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Секція 6
Міжнародний та національний досвід організації, функціонування і розвитку аудиту

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький

УДК 657

Авраменко О.І.,
старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
Шахмаєва А.,
студентка ІІІ курсу кафедри обліку, аналізу і аудиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ АУДИТУ

Аудит в Україні – це відносно нова галузь діяльності, яка знаходиться на етапі формування. Саме тому процес становлення аудиту супроводжується великою кількістю проблемних питань. Насамперед, це недосконала законодавча та нормативна база, відсутність чіткої стратегії та вимог до проведення аудиту, відсутність ефективних гарантій та засобів захисту незалежності у прийняттях рішень аудитора. Дуже часто існує ризик впливу на аудитора державних органів або керівництва підприємства, що зазнало перевірки.

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 [1].

Рівень довіри до результатів аудиту вкрай низький. Це обумовлено нерозумінням суспільством принципу професійної незалежності на тлі оплати послуг аудитора керівництвом об’єкта перевірки. На відміну від зарубіжних країн, де послугами аудитора активно користуються акціонери, банкіри, бізнесмени, ринок аудиторських послуг України ще до сих пір не має достатнього рівня попиту і конкуренції. Більша частина замовників – це ті підприємства та організації, для яких проведення аудиторської перевірки є необхідною законодавчою вимогою держави.

Дуже важливим питанням є неможливість вітчизняного аудиту адаптуватись та змінюватись відповідно до вимог економіки. Майже всі стандарти проведення аудиту, які діють в Україні, є міжнародними. Вони є чудовими базисними принципами, проте жоден з цих стандартів не здатен повністю врахувати специфіку господарської діяльності та стан економіки України. Більшість розвинених держав приймає за основу міжнародні стандарти, але розробляє відповідно до власних потреб національні положення та методики, які не суперечать міжнародним, але доповнюють та коригують їх. Отже, наступним важливим етапом на шляху побудови ефективної аудиторської діяльності в Україні є створення власної методологічної бази, яка зробить аудиторську перевірку більш точною та ефективною.

Наступним питанням є рівень кваліфікаційної підготовки. Аудитор – це людина, на яку покладена велика відповідальність, і саме до її висновків та пропозицій мають прислухатись замовники. Отже, її освіта, досвід та професійна підготовка мають відповідати покладеним на неї завданням.

Поряд з названими вище існує серйозна проблема формування ціни на аудиторські послуги, а саме в частині методики її визначення. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудитори часто використовують власну систему формування ціни. Найчастіше така система заснована на визначенні кількості відпрацьованих людино-годин

або обсягу виконаних робіт. Основною проблемою при проведенні оцінки послуг аудитора є можливість завищення або заниження їх вартості, а це певною мірою насторожує замовника, особливо, при його першому зверненні до аудиторської фірми [3].

Всі країни ЄС приділяють велику увагу внутрішньому аудиту. Більше того, деякі держави започаткували державний внутрішній аудит, який допомагає відслідковувати видатки та доходи бюджетів.

Що стосується наукових, методичних та практичних конференцій з питань аудиту, то практики переважно не беруть участі в них, а науковці залишаються не поінформованими про практичні семінари з аудиту. Недосконала мотивація, якість і результати їх проведення зумовлюють проблему вироблення реалістичних рекомендацій та їх втілення у практику аудиторської діяльності [1].

Отже, завданнями для ефективного розвитку аудиту в Україні, спираючись на міжнародний досвід, є:

1. Розробка практичного застосування МСА.
2. Створення чіткої методики проведення аудиту, єдиних типових для всіх форм і зразків документів, в які мають занотовуватись результати перевірки.
3. Внесення змін до Порядку сертифікації аудитора, удосконалення проведення іспиту.
4. Розробка політики ціноутворення ринку аудиторських послуг.
5. Проведення наукових конференцій і семінарів з питань аудиту.
6. Поглиблення співпраці професійних аудиторів України з міжнародними спілками та аудиторськими організаціями.
7. Проведення політики з боку держави задля посилення довіри власників підприємств і підвищення попиту на ринку аудиторських послуг.

Список використаних джерел

1. Максименко Н.Г. Проблеми розвитку аудиторської діяльності в Україні / Н.Г. Максименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Agrarnyj-visnyk-Prychornomorja/En/2009-v49/En2009-v49-Macsimenko.pdf

2. Косецька О.В. Проблеми розвитку аудиту в Україні / О.В. Косецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conference.nuos.edu.ua/catalog/lectureDetail;jsessionid=fb264e9f00ee377f33812a329f58?lectureId=27370&conferenceId=26219&isProjectorView=false

3. Печенюк Н.В. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні / Н.В. Печенюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/pechenyuk-nv-tsebulyak-v-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-auditu-v-ukrayini/

УДК 659

Булат Г.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ- ЕФЕКТИВНИЙ СИГНАЛІЗАТОР ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКІВ У БІЗНЕСІ

Катастрофічні наслідки сучасної кризи, що відбувається в економіці провідних країн світу, підкреслюють надважливе значення системи внутрішнього контролю підприємств і його вдосконалення, як ключової функції менеджменту і рад директорів. Правильна організація системи внутрішнього контролю забезпечила б реалізацію процесу управління радою директорів ризиками компанії.

У своїх рекомендаціях COSO (Комітет організацій-спонсорів Комісії Тредвея) зазначив певні зони відповідальності ради директорів:

1. Формування ризику-філософії і ризику-апетитів компанії.

2. Розуміння обсягів, в яких менеджмент встановив ефективну корпоративну систему управління ризиками та внутрішнього контролю.

3. Систематична оцінка портфеля ризиків організації з урахуванням її ризику-апетиту. Ефективність нагляду за процесом управління ризиками залежить від здатності ради директорів формувати й оцінювати стратегію компанії з точки зору очікуваних ризиків. Для вирішення вказаного завдання раді директорів необхідні достатня кількість часу, а також актуальна, достовірна і вичерпна інформація, що стосується ризиків.

4. Оцінка і контроль найбільш значних ризиків і здатності менеджменту відповідно на них реагувати [1].

Слід визнати, що ефективним сигналізатором про потенційні ризики для бізнесу як зовні, так і з середини компанії є внутрішній аудит, як складова внутрішнього контролю. Ефективність функціонування внутрішнього аудиту не доцільно вимірювати у грошовому еквіваленті, вона – в рівні безпеки бізнесу, обґрунтованості та адекватності управлінських рішень, надійності персоналу фірми, дієвості системи внутрішнього контролю.

Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта, як відмічалось вище, пов'язана з ризиками, і саме внутрішній аудит аналізує ситуацію ризику і застерігає від банкрутства, використовує ноу-хау для збільшення прибутку й ефективності нової технології, вживає заходів, що сприяють фінансовій діяльності підприємства. Внутрішній аудит можна назвати системою, що значно зменшує вплив різних ризиків, які виникають у підприємства в ході функціонування як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі.

На сьогоднішні день успішне впровадження системи внутрішнього аудиту відбувається у банківській сфері, в державному секторі економіки, в фінансових установах. Але більшість керівників підприємств та організацій поки що не приділяють особливої уваги впровадженню системи внутрішнього аудиту. Це пов'язано в першу чергу з тим, що проблеми фінансової стратегії та контролю покладені в більшості випадків на головного бухгалтера або віце-президента з фінансових питань комерційної організації. Відсутність якісного контролю нерідко призводить до негативних наслідків. Така ситуація спостерігається і на автотранспортних підприємствах.

Як зазначають науковці та практики, наявність ефективного внутрішнього аудиту на підприємствах автотранспортної галузі стане невід'ємною складовою його успішного розвитку в умовах швидких змін зовнішнього середовища, підвищення складності процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом. Наскільки при цьому внутрішній аудит стане корисним, залежить від завдань, які будуть перед ним поставлені [2].

Організація внутрішнього аудиту на автотранспортних підприємствах є досить новим та недослідженим явищем.

У зарубіжній практиці внутрішній аудит на підприємствах може бути організований за такими варіантами [3]:

1. Створення відділу внутрішнього аудиту як невід'ємного елемента організаційної структури підприємства (in-house internal audit service). В даному випадку внутрішні аудитори є співробітниками підприємства. Компанія наймає керівника служби внутрішнього аудиту та досвідчених спеціалістів, здатних забезпечити ефективне виконання роботи.

2. Укладання угоди на здійснення послуг з внутрішнього аудиту із незалежними компаніями (outsourcinq). Така форма організації дає змогу отримувати послуги високого рівня, забезпечує гнучкість щодо кількості спеціалістів, необхідних для виконання специфічних завдань.

3. Стратегічне партнерство (strateqic parnerinq). Ця форма дозволяє здійснювати відбір найманих працівників « зі сторони» для виконання завдань, які внутрішня служба не в змозі виконати через відсутність спеціалістів даного профілю. Тісна співпраця дозволяє «штатним» аудиторам отримувати від залучених спеціалістів додаткові знання.

На вітчизняних підприємствах можливі два варіанти організації відділу внутрішнього аудиту:

1. Дивізіональна організаційна структура, яка передбачає формування в кожному дивізіоні відділу внутрішнього аудиту дивізіону. Крім того, на кожному підприємстві, що входить до складу дивізіону, створюється відділ

внутрішнього аудиту. Очолює та координує роботу всіх служб головний внутрішній аудитор.

2. Командний варіант організації внутрішнього аудиту передбачає включення до складу служби внутрішнього аудиту спеціалістів різних напрямків, які підпорядковуються головному внутрішньому аудитору.

Форма організації служби внутрішнього аудиту на конкретному підприємстві має обиратися власником або керівником залежно від мети і завдань, поставлених перед цією службою. Враховуючи специфіку діяльності автотранспортних підприємств для проведення внутрішнього аудиту доцільно створити окремий структурний підрозділ за командним варіантом, який би підпорядковувався безпосередньо Департаменту внутрішнього аудиту (що планується створити при Міністерстві інфраструктури України).

Важливе значення приділяють місцю відділу внутрішнього аудиту в організаційній структурі підприємства. Надання об'єктивної та правдивої інформації може здійснювати лише відділ внутрішнього аудиту з високим рівнем незалежності, тому автором пропонується використовувати наступну організаційну структуру внутрішнього аудиту (рис. 1.).

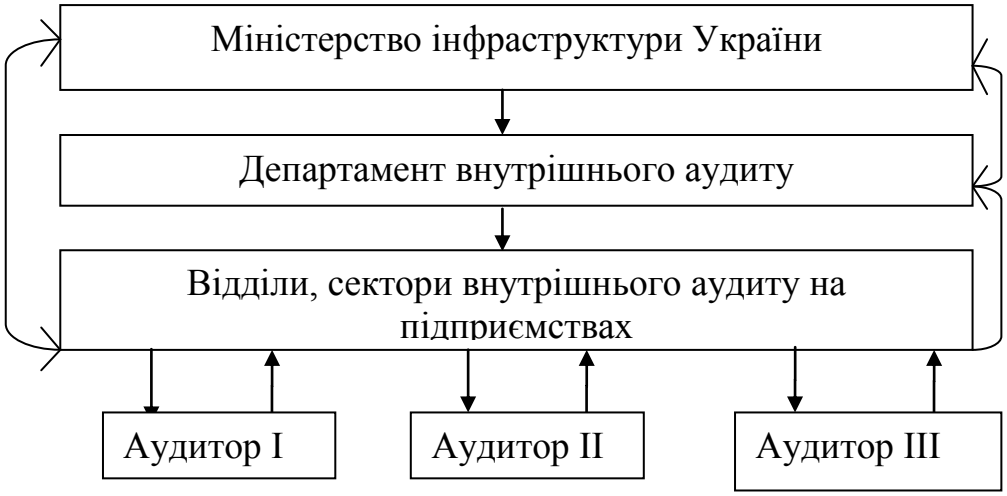


Рис. 1. Підпорядкованість служби внутрішнього аудиту автотранспортних підприємств (власна розробка)

Форма створення служби внутрішнього аудиту на автотранспортному підприємстві як окремого підрозділу має певні переваги:

• працівники відділу ознайомленні з внутрішньою організацією підприємства і галузевими особливостями бізнесу;

• набутий досвід працівників відділу сприяє розвитку підприємства в цілому;

• формування відділу із числа працівників різних спеціальностей дозволить проводити кваліфіковані перевірки за різними напрямками діяльності підприємства.

Отже, слід зазначити, що функціонування служби внутрішнього аудиту на підприємстві, при відповідній її організації, є надійною гарантією запобігання необґрунтованих і несанкціонованих дій працівників підприємства, зниження ризику прийняття неадекватних і неефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Відлуння скандалу ENRON-Andersen досягло України // Галицькі контракти. – 2002. − № 16 – С. 10. – Режим доступу до журн.: http://ekomik.ru/ukr/gc/nomer/2002/16/8.html.

2. Навіщо компанії внутрішній аудит? / Сонін О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: www.nalogovnet.com.

3. Нетыкша О. Организация службы внутреннего аудита и ее работы на предприятии //Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – №7. – С. 61- 65.

УДК 65052.2

Данилкова С.А.,

к.э.н., доцент

доцент кафедры банковского дела, анализа и аудита

УО «Белорусский торгово-экономический

университет потребительской кооперации»

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА БАНКА:

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Потребность в организации внутренней проверки собственной деятельности банка привела к созданию специализированной службы - службы внутреннего аудита.

Под внутренним аудитом следует понимать проверку и оценку эффективности функционирования всех подразделений банка. Проверка организуется в соответствии с Инструкцией об организации внутреннего контроля в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях. Внутренний аудит позволяет располагать достоверной информацией о состоянии дел на различных участках, предупреждает финансовые риски (кредитный, валютный, процентный, риск упущенной выгоды, ликвидности), определять финансовую устойчивость и конкурентоспособность банка, обеспечивать сохранность акционерной собственности, защищать интересы банка, его участников и кредиторов.

Служба внутреннего аудита создается в целях обеспечения соблюдения законности и эффективности деятельности банка, минимизации банковских рисков. Данная служба осуществляет мониторинг, проверку, оценку эффективности функционирования системы внутреннего контроля банка.

Служба внутреннего аудита не должна вовлекаться в осуществление банковских операций и иную деятельность банка, подлежащую внутреннему аудиту, а также привлекаться для осуществления ежедневных процедур внутреннего контроля. Руководитель и сотрудники службы внутреннего аудита не имеют права подписывать от имени банка платежные инструкции и (или) кассовые, бухгалтерские и иные документы, в соответствии с которыми банк принимает банковские риски, либо визировать такие документы.

Служба внутреннего аудита подотчетна уполномоченному органу управления банком, а в случае отсутствия такого органа - высшему органу управления либо собственнику имущества банка.

Деятельность службы внутреннего аудита регулируется локальным нормативным правовым актом банка, который должен определять:

- цели и сферу деятельности службы внутреннего аудита;
- принципы (стандарты) и методы деятельности службы внутреннего аудита;
- статус службы внутреннего аудита в организационной структуре банка, ее задачи, права и обязанности;
- подчиненность и подотчетность руководителя службы внутреннего аудита, его права и обязанности;
- условия и порядок информирования службой внутреннего аудита уполномоченного органа управления банком, исполнительного органа банка, их руководителей, а также руководителя структурного (обособленного) подразделения банка, в котором проводился внутренний аудит, о результатах внутреннего аудита;
- условия и порядок информирования службой внутреннего аудита уполномоченного органа управления банком и исполнительного органа банка о случаях, которые препятствуют осуществлению службой внутреннего аудита своих функций;
- условия и порядок привлечения службы внутреннего аудита к оказанию консультаций при осуществлении текущей деятельности банка;
- ответственность руководителя службы внутреннего аудита за неисполнение (ненадлежащее исполнение) возложенных на него обязанностей;
- порядок взаимодействия службы внутреннего аудита со структурными (обособленными) подразделениями и работниками банка, полномочия службы внутреннего аудита по доступу в помещения банка, к документам банка, а также по получению от работников банка информации и разъяснений, которые могут потребоваться для осуществления службой внутреннего аудита своих функций;
- порядок информирования службы внутреннего аудита банка об осуществляемых и планируемых банковских операциях и иной деятельности

банка, принимаемых решениях и локальных нормативных правовых актах банка, а также о других вопросах деятельности банка, необходимых для осуществления службой внутреннего аудита своих функций;

➢условия и порядок принятия решений о привлечении сторонней организации для выполнения работ по осуществлению внутреннего аудита в банке (аутсорсинг внутреннего аудита) по отдельным операциям или видам деятельности банка.

Внутренний аудит позволяет получить ответы на такие вопросы:

• как соблюдается законодательство в сфере банковской деятельности;

• экономически целесообразно ли и качественно ли размещаются и используются ресурсы банка;

• обеспечивается ли кредитоспособность и платежеспособность банка;

• соответствует ли ведение бухгалтерского учета, составление отчетности требованиям нормативных документов и установленным стандартам;

• как используется оперативная информация для целей управления;

• результативность заключаемых сделок, договоров, контрактов;

• проводятся ли исследования по поручению руководства банка;

• проводятся ли инспекции филиалов и других структурных подразделений;

• достоверность представляемой информации и пр.

Служба внутреннего аудита обязана убедиться в том, что функционирование системы внутреннего контроля адекватно осуществляемым операциям и существующим рискам, и дать свои предложения по повышению эффективности системы внутреннего контроля, а также проверить эффективность принятых мер по исправлению выявленных нарушений в организации внутреннего контроля и выполнение рекомендаций по его совершенствованию.

Для того чтобы аудит стал эффективным средством управления и способствовал улучшению инвестиционного климата необходимо осуществлять:

• контроль качества аудиторских проверок;

- подготовку специалистов и повышение престижа профессии;
- внедрение правил аудиторской деятельности;
- соблюдение принципов профессиональной этики.

УДК 657.623

Клімович І. М.,
старший викладач
кафедри фінансів, обліку і аудиту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
Данкова Є. О.,
студентка

ВИЗНАЧЕННЯ ПОМИЛОК ТА ШАХРАЙСТВА В АУДИТІ

Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку наряду з новою фінансовою звітністю стає важливим кроком до зближення у відповідності політики вітчизняного обліку з міжнародною. Форма складання та поновлена структура звітності роблять її більш відкритою для усіх потенційних та фактичних користувачів збільшуючи її інформативність та прозорість. Але тривалість реформування та недостатність практики складання фінансової звітності за міжнародними принципами створюють можливість для фальсифікації показників в звітності. За такої ситуації все більшого поширення набуває аудит фінансової звітності для підтвердження достовірності та виявлення відхилень.

Основними причинами виникнення невідповідності при аудиторській перевірці найчастіше стають недостовірність або недостатність інформаційного забезпечення, що виникає між власником та управлінським персоналом підприємства, часта зміна законодавства або конфлікт інтересів суспільства. При цьому завданням аудитора є визначення ступеню достовірності та надання висновків за даними фінансової звітності [1].

Сумніви аудитора щодо наявності можливої неточності або невідповідності у відображенні звітності дають підставу для розширення обсягу дослідження для підтвердження або спростування підозри.

За результатами аудиту, у якому знайдено невідповідність фінансової звітності, можна виявити факт шахрайства або помилки. Помилкою при цьому визначають ненавмисне неправильне викривлення у фінансовій звітності, а шахрайство – навпаки, дії що до власної вигоди [2].

В загальному випадку відмінність між шахрайством та помилкою визначається наявністю або відсутністю наміру. В такому випадку відповідність аудитора обмежується виявленням факту порушення чи невиправлених помилок.

До шахрайства насамперед призводять викривлення, котрі допускаються при складанні фінансової звітності та в результаті використання або привласнення активів незаконним чином. Перші найчастіше здійснені керівництвом підприємства, а другі – працівниками, що діють поза інтересами керівництва.

Ризик не виявлення викривлення звітності у суттєвому обсязі є набагато вищим за ризик не виявлення у разі помилки. Аудитор відповідальний за подану ним інформацію про відсутність суттєвих помилок у фінансовій звітності. Основна відповідальність за виявлений факт шахрайства покладається на керівництво та управлінський персонал підприємства.

Аудитор повинен дотримуватися професіоналізму та скептицизму під час проведення аудиту, незважаючи на можливий досвід співпраці з клієнтом та попередню інформацію щодо його чесності.

Для виключення факту шахрайства чи помилки аудитору необхідно особливу увагу звертати на незвичні внески грошових коштів, оплату неотриманого товару або товару за підвищеними цінами, використання коштів керівництва для особистих потреб, списання засобів за низькою вартістю, необґрунтовано нижчою ніж ринкова.

Найбільш проблемним об’єктом перевірки при проведенні аудиту як на підприємствах так і в бюджетних установах є податкові зобов’язання. Особливої уваги аудитора потребує визначення значних помилок при нарахуванні податкових платежів та несвоєчасне їх перерахування до бюджету [3].

Необхідними заходами для зниження вірогідності шахрайства або помилки є поліпшення внутрішнього контролю на підприємстві, періодичне проведення зовнішнього аудиту, своєчасні дії щодо виявлення ризиків шахрайства та їх запобігання за допомогою створення резервів і страхування.

В той час, коли помилку або факт шахрайства встановлено, аудитору необхідно зробити висновки щодо їх суттєвості. Але в той же час він не уповноважений проводити слідчі дії, виказувати свої підозри щодо винуватців у порушеннях та накопичувати докази, оскільки в його компетенції входить підтвердження достовірності фінансової звітності, а також дотримання Кодексу професійної етики аудиторів. При виникненні у аудитора сумнівів щодо показників фінансової звітності, він може вимагати від укладачів роз’яснень, на підставі яких формулює власні висновки.

На світовому ринку аудиторських послуг не аби яке місце займає державна підтримка компаній, налагодження системи штрафних санкцій та кримінальної відповідальності за неправомірні дії в сфері обліку та удосконалення нормативно і методичного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Кришевич О. В. Аудит: помилки чи шахрайство / О. В. Кришевич // Вісник університету «Україна» – 2010. – № 1.-с.48

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Ольховська О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О. та ін. ; пер. з англ. – К. : МФБ, АПУ, 2010. – 842 с

3. Дмитренко І.М. Концепція розвитку аудиту корпоративних систем: монографія / І.М. Дмитренко. – К.: Кондор-Видавництво , 2013. – 364с.

УДК 336

Клімович І. М.,
викладач кафедри фінансів обліку і аудиту
Харківський торговельно-економічний
інститут Київського національного
торговельно-економічного університету
Котелевська А.В.,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського торговельно-економічного університету

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ

На сьогоднішній день для розвитку української економіки притаманні невизначеність та нестабільність загальної економічної ситуації, зміна законодавчої та нормативної баз, складна політична та соціальна ситуація.

За наявних умов віповідно важливе значення має управління зі сторони держави та державного фінансового контролю. Однак, основними методами, якими користувалися здійснюючи державний фінансовий контроль вже не є ефективними та результативними.

Однією з найбільш суттєвих проблем виконання бюджету у багатьох країнах світу є ефективне використання бюджетних коштів. Для України ця тема є найбільш актуальною, оскільки з плином часу все більше зростає проблема стосовно неефективного і нецільового розподілення коштів держбюджету, правильності та законності їх використання, обґрунтованого планування обсягів витрат, виявлення та розподіл резервів.

В даному аспекті, особливу увагу слід звернути на дисципліну та відповідальність які знаходяться на низькому рівні, відповідно посилюючи

незаконний та неефективний розподіл державних коштів. Тому головною метою бюджетного управління має стати збільшення ефективності державних витрат, при цьому інструментом досягнення є запровадження відповідно аудиту ефективності.

Аудит ефективності – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають [1].

Аудит ефективності, як правило, охоплює значимі для суспільства питання, зачіпає державні інтереси, проводиться в відношенні діяльності декількох міністерств і відомств, що визначає його велику соціально-економічну значимість.

За допомогою нього оцінюється рівень досягнення запланованих результатів та надаються рекомендації стосовно ефективності використання бюджетних ресурсів.

Сьогодні аудит ефективності в Україні знаходиться на етапі становлення та супроводжується певними проблемами. По-перше, це незавершеність реформи бюджетного процесу.

По-друге, відсутня упорядкована та несуперечлива система нормативно-правового регулювання державного фінансового контролю й аудиту. Сьогодні в нашій країні діють окремі не пов'язані один з одним нормативно-правові акти, що частково стосуються питань аудиту ефективності.

В свою чергу, впровадження законодавчо регламентованого аудиту ефективності в практику державного фінансового контролю в Україні потребує науково-обґрунтованого підходу до формування його концептуальних та методичних основ, зокрема: понятійний апарат, цілі, класифікаційні ознаки, форми реалізації аудиту ефективності, виконання його рекомендацій. Також вимагає поглиблення науково-методичних підходів щодо його організації та проведення [2].

Тому для впровадження аудиту ефективності необхідно: зкорегувати нормативну та методологічну основу для його проведення, розробити і затвердити єдину концепцію розвитку державного фінансового контролю в Україні, внести зміни і доповнення в діюче законодавство.

Вдосконалення інформаційної бази є обов'язковим для проведення аудита ефективності. З цією метою потрібно завершити впровадження механізмів програмно-цільового методу. Таким чином забезпечиться не тільки формування, а й застосування в бюджетному процесі повної та достовірної звітності про результативні показники виконання бюджетних програм.

Отже, беручи до уваги головну мету аудиту ефективності, що представляє собою оцінку управлінських рішень стосовно використання державних коштів з метою досягнення конкретного результату, можна зробити висновок, що аудит ефективності є перспективним напрямком реформування механізму державного фінансового контролю України.

Таким чином, впровадження механізмів аудиту ефективності означає певною мірою впровадження в економіку нової функції державного управління національними ресурсами, продуктивними силами і виробничими відносинами, вимагає переходу до нових методів і форм державного фінансового контролю. Виникає потреба в нових технологіях і розумінні його проведення в порівнянні з традиційною перевіркою законності та доцільності використання бюджетних коштів і державної власності.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Порядку проведення Державною інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання – [Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show].

2. Аудит ефективності як перспективний напрямок державного фінансового контролю – [Електронний ресурс. – Режим доступу: http://oldconf.neasmo.org.ua/node/3256].

УДК 657.633

Клімович І.М.,
викладач кафедри фінансів обліку і аудиту
Харківський торговельно-економічний
інститут Київського національного
торговельно-економічного університету
Кравченко Я.І.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ – НОВА ФОРМА КОНТРОЛЮ В КОМПАНІЇ

Внутрішній аудит – це незалежна експертна оцінка відділу внутрішнього аудиту, діяльність, яка направлена на надання незалежних та об'єктивних гарантій, консультацій для удосконалення роботи підприємства, для перевірки і оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків [1].

Актуальність теми: Високий загальний рівень якості професіоналів та спеціалістів господарюючих суб'єктів в сучасних умовах стає досить актуальною темою. Служба внутрішнього аудита створюється для ефективного, швидкого та оперативного контролю та виявлення проблем, які з'являються на підприємстві.

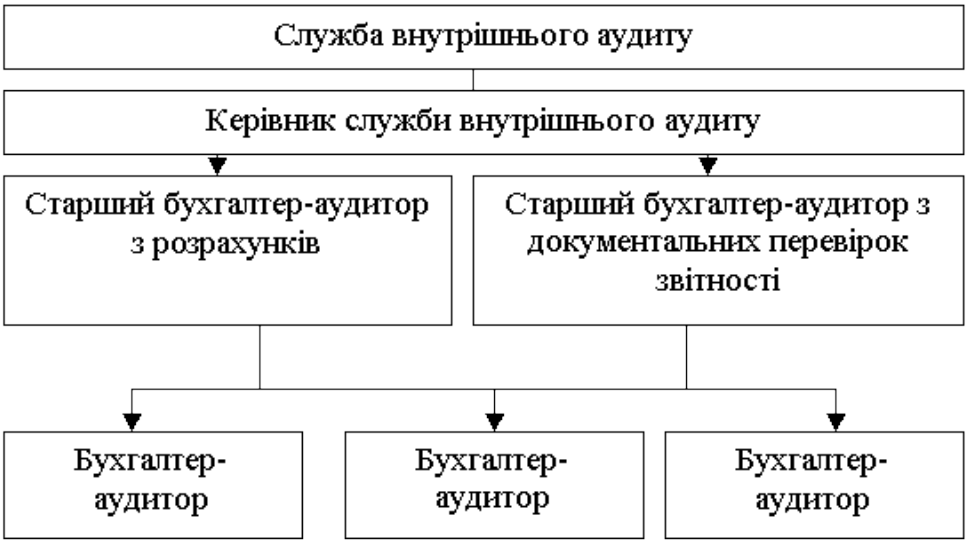
Мета внутрішнього аудиту – поміч в управлінні діяльністю підприємства щодо здійснення ефективного контролю за всіма елементами системи внутрішнього контролю.

Проблемою розвитку внутрішнього аудиту займалися українські вчені такі як: О.Редько, С.Рудницький, Д.Корінко, В.Немченко. Наукова думка про внутрішній аудит належить видатним вченим – А.Богомолову, І.Дмитренко та В.Сопко. Зарубіжні вчені, які досліджували внутрішній аудит його сутності та проблеми це: Е.Аренс, Р.Адамс, Р.Додж.

Адміністрація підприємства розробляє політику і процедури компанії. Але, персонал може не завжди їх розуміти і не завжди виконувати розпорядження керівників. Менеджери не мають достатнього часу перевірити

це виконання і своєчасно виявити недоліки. Внутрішні аудитори допомагають, забезпечуючи захист від помилок, визначають ризики і усунення недоліків у майбутньому. Допомагають усунути слабкі місця на підприємстві і в системах управління, а також знайти порушення. Виконування дій, обговорення рішень повинно контролюватися вищими органами управління. При цьому внутрішні аудитори повинні забезпечувати керуючий персонал на підприємстві всією необхідною інформацією, що стосується їхньої діяльності. (МСА 610: Використання роботи внутрішнього аудиту) [2].

Спеціальна служба внутрішнього контролю, виділена в окремий підрозділ на підприємстві.



Для ефективного та безперебійного функціонування підприємстві необхідно постійно підвищувати рівень професіоналізму та компетенції, як внутрішніх аудиторів, так і керівників компанії.

Ефективність контролю на підприємстві знижується, коли власники чи менеджери компанії його не розуміють. Таке нерозуміння часто призводить до негативних наслідків. На рівні держави теж потрібно контролювати ситуацію і приймати термінові, невідкладні рішення та закони.

Внутрішній аудит є частиною внутрішнього контролю, метою якого є забезпечення достатньої впевненості щодо досягнення наступних базових цілей:

- достовірність та правдивість інформації;

- виконання правил, планів, процедур, законів, положень та контрактів;

- забезпечення захисту активів;

- економне та ефективне використання ресурсів;

- досягнення поставлених цілей діяльності та окремих програм.(МСА 500: Аудиторські докази)

Аспект, що породжує проблеми внутрішнього аудиту є визначення його місця серед систем підприємства. Внутрішній аудит не повинен розглядатися тільки як система контролю з фіскальною метою, але і як система, що покликана знайти приховані резерви на підприємстві з метою покращення ефективності діяльності самого підприємства. (МСА 520: Аналітичні процедури).

Внутрішній аудит досить давно є невід'ємною частиною багатьох розвинених державних, громадських и комерційних організацій в усіх країнах світу. Розвиток бізнесу та розширення його динаміки породжує нові ризики. Сьогодні для зменшення впливу непотрібних ризиків використовують сучасні механізми контролю, зокрема і внутрішній аудит.

Список використаних джерел

1. Шегурова В. П., Трунтаева Ю. В. Внутрішній аудит в системі управління підприємством // журнал «Молодий вчений». – 2014. – №5. – С. 424-427.

2. Журнал «Фінансовий менеджмент»: Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления. – 2015.

3. Аудиторська палата України, Міжнародні стандарти аудиту: 500,520,610.

УДК 657.6 - 021.4

Клімович І. М.,

старший викладач

кафедри фінансів, обліку і аудиту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
Лядська М.В.,
Студентка

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах розвитку аудиторських послуг, набуває актуальності питання щодо контролю якості таких послуг. Так як вдосконалення методів забезпечення контролю за якістю аудиторських послуг має велике значення для аудиторських фірм.

Тому в останні роки дуже активно розглядається проблема контролю якості аудиторських послуг, як серед аудиторів, так і серед науковців. Цю проблему розглядали такі науковці: В.І. Драч, Б. Ф. Усач, Г. М. Давидов, О. А. Петрик, Н.С. Шамілова, О. Редько.

У розвитку аудиту в Україні можна виділити певні протиріччя. По-перше, аудит втрачає довіру користувачів, оскільки відомі численні випадки неякісного та неефективного аудиту, тобто коли аудитори несумлінно надають послуги в силу певних причин і в той же час уникли відповідальності.

По-друге – аудит поступово проникає у різноманітні сфери економіки та суспільного життя, а саме: кадрова політика, маркетинг, ціноутворення, інформаційні системи, екологію, медицину та інше. Таке поширення аудиту свідчить про кризу довіри між взаємодіючими особами. Але в такому випадку виникає правомірність вживання «аудит» до різної експертної діяльності, яку називають аудитом.

Актуальність обраної теми дослідження визначає необхідність вирішення окреслених проблем та їх вплив на розвиток вітчизняної аудиторської діяльності.

Однією з найважливіших передумов становлення професії аудитора є організація незалежного контролю, щодо якості надання аудиторських послуг, а також справедливого, ефективного та незалежного суспільного нагляду цієї професії. Основною метою нагляду є забезпечення довіри клієнтів до аудиторських компаній, а також впевненості у тому, що аудитори дотримуються стандартів при проведенні перевірок.

Проведення аудиту саме по собі не здатне поліпшити стан справ в окремих сферах суспільного життя. Це і є однією з проблем, з якою стикаються клієнти аудиторських фірм. Єдиним позитивним моментом в таких випадках є те що, успіх або провали аудиту, як правило, не підлягають публічному розголосу. До того ж відсутні чіткі критерії ефективності аудиту.

Значною проблемою вітчизняних аудиторів є недостатньо високий рівень кваліфікованості. А це в свою чергу не сприяє подальшому розвитку аудиторських послуг на ринку України.

Ще однією проблемо, яка наразі не вирішена є те, що в Україні досить низький рівень фондового ринку. А це як відомо, не дає можливості точно визначити фактичну вартість капіталу підприємств та вільному його перерозподілу. Відповідно до цього виникає нерозуміння важливості аудиту та соціально-економічних переваг інформації підтвердженої аудитором.

Якщо визначити головні недоліки національних аудиторських компаній на сьогоднішній день, то можна виділити такі:

– нестача методичних розробок з аудиторського контролю;

– повільне впровадження новітніх технологій аудиту;

– недостатній досвід аудиторської діяльності, що тягне за собою проблему якості надаваних послуг.

Підвищення якості вітчизняного аудиту та посилення конкурентоспроможності українських аудиторських фірм повинно становити ключову основу розвитку аудиторської діяльності в Україні.

Для забезпечення якості аудиторських послуг і задоволення потреб суспільства необхідно вдосконалення процесу саморегулювання аудиторської

діяльності. Однією з найважливіших функцій регулювання є здійснення контролю.

Серед напрямів контролю якості аудиторських послуг виділяють такі напрями:

– зовнішній контроль, тобто постійний моніторинг діяльності аудиторських фірм відповідними контролюючими організаціями (АПУ, САУ);

– внутрішній контроль, що проводиться безпосередньо самими суб'єктами аудиторської діяльності [1].

Методологічні основи контролю якості викладено в МСА 220 "Контроль якості під час аудиту історичної фінансової інформації" [2]. Вимоги цього стандарту стосуються процедур внутрішнього контролю в аудиторській фірмі стосовно якості виконання окремої аудиторської перевірки.

На діяльність вітчизняних аудиторських компаній значно вплинули міжнародні компанії, які розпочали діяльність в Україні. Впровадження міжнародних стандартів аудиту (МСА) дозволило порівняти можливості вітчизняних та міжнародних компаній. Але якщо можливості стали рівними, то методи їх застосування так і залишилися різними.

Тому вітчизняним аудиторським фірмам необхідно прагнути завоювати довіру за межами України, інакше за вітчизняним аудитом залишиться лише невеликий сегмент, а саме: консалтинг, податковий аудит та інші незначні послуги. Розглядаючи сучасні проблеми аудиторської діяльності можна зробити висновок про те, що вдосконалення аудиту в Україні – це значно складний процес. Він потребує: вдосконалення системи економічного контролю в країні в цілому, підвищення кваліфікаційного рівня аудиторів.

Список використаних джерел

1. Про аудиторську діяльність : закон України від 22.04.1993 № 3125-XII (Редакція від 01.01.2016) // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: Видання 2014 року ; пер. з англ. мова Ольховікова О. Л., Селезньов О. В. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, 2014

УДК 658

Ландіна Т.В.,

д.е.н., с.н.с.

професор кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

АУДИТ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: НОВАЦІЇ ТА ДОСВІД

Необхідність підвищення ефективності господарювання на всіх рівнях – державному, галузевому, підприємницькому всіх форм власності, вимоги скорочення видатків та запобігання корупції висувають нові особливі завдання аудиту, в тому числі щодо закупівельної діяльності.

Реалії сьогодення та аналіз першоджерел свідчать, що увага до аудиту закупівельної діяльності приділяється, перш за все, стосовно державних закупок, що цілком виправдано, зважаючи на обсяги товарів та послуг та грошові потоки, що їх супроводжують.

На рівні підприємств та установ аудит закупівельної діяльності в більшості випадків зводиться до аудиту наявності, обліку та збереження товарно-матеріальних цінностей, що по суті є змістом ревізійної роботи, констатацією фактичного стану речей.

Між тим, завдання аудиту полягає не тільки в поданні тих чи інших фактів, але й у комплексному системному висвітленні причин їх появи та обґрунтуванні рекомендацій та пропозицій щодо покращення тієї чи іншої діяльності, підвищення її ефективності.

Виходячи з такого розуміння аудиту, сформулюємо основні принципи аудиту закупівельної діяльності, елементи або складові аудиту, базуючись на суті закупівельної діяльності та її організації, а саме: якими підрозділами, з якими функціями та повноваженнями виконуються закупки товарів, робіт та послуг, якими процедурами та методами, за допомогою яких технологій та інструментів, за наявності або відсутності планів економії, наявності або відсутності відповідних розрахунків економії та її підтвердження, наявності або відсутності механізмів стимулювання щодо підвищення ефективності закупок.

Окремо відзначимо, що питання обліку, інвентаризації також можуть входити в параметр аудиту, проте ці складові закупівельної діяльності достатньо стандартні (крім питань впровадження нових технологій), тому зосередимося на новаціях, які пропонуються в аудиті закупівельної діяльності, виходячи з аудиторського досвіду автора та роботи керівником підрозділу закупівельної діяльності великого міжнародного банку.

Перш за все, сформулюємо основні принципи, якими необхідно керуватись в закупівельній діяльності і реалізацію яких необхідно дослідити в ході проведення аудиту. Це принципи відокремлення закупівельної діяльності від споживачів (замовників) товарів, робіт та послуг, що постачаються; етичності; прозорості; відкритості; лімітування повноважень та їх розподілу; дотримання процедур; ефективності та мотивації.

Відокремлення закупівельної діяльності полягає в закріпленні функціоналу щодо закупок в окремому підрозділі з метою недопущення виконання закупок безпосередньо споживачем, що унеможливлює зловживання та виникнення корупції, проте не викорінює їх повністю.

Для створення комплексу заходів щодо неможливості зловживань в ході закупівельної діяльності та її ефективності слід пересвідчитись в реалізації решти принципів коректної організації закупівельної діяльності.

З цією метою більш докладно зупинимось на дослідженні виконання принципу етичності в ході проведення закупівельної діяльності. Для цього необхідно пересвідчитись чи існують документи щодо обмеження гостинності

та подарунків від постачальників товарів, робіт та послуг, які може і коли може приймати персонал закупівельних підрозділів. Зокрема, політикою закупівельної діяльності (Procurement policy) BNP PARIBAS обумовлено, що в період, коли розпочато тендер і працівник прямо або опосередковано включений в прийняття рішень, всі подарунки, всі види гостинності від постачальників суворо відхиляються незалежно від вартості цих подарунків або гостинності. В інші періоди, подарунки (включаючи запрошення на різні заходи: безоплатні конференції, семінари, обіди і т. і.) можуть прийматися, зважаючи на їх розумну вартість або частоту. Наприклад, у Франції, максимальна стеля щодо подарунків дорівнює 230евро на постачальника в рік. При отриманні подарунків вищих за цю стелю працівник має доповісти про це своєму керівнику. Бізнес-ланчі повинні мати сенс щодо їх цілей у взаємовідносинах з постачальниками. У випадку, коли отримано більш ніж два запрошення від одного постачальника протягом року, наступні запрошення можуть бути прийняті після їх акцептації керівником. При цьому персонал закупівельного підрозділу може час від часу повертати запрошення.

Треба наголосити, що принцип етичності в закупівельній діяльності є абсолютно необхідним, але не достатнім. Тому на керівні посади треба підбирати менеджерів з відповідними моральними цінностями (перш за все, виходячи з їх попереднього досвіду та результатів роботи). Разом з тим, необхідно також створювати та забезпечувати механізми дотримання високих стандартів роботи.

Реалізація та аудит дотримання принципів прозорості, відкритості, лімітування та розподілу повноважень щодо прийняття рішень, дотримання процедур, ефективності та мотивації розглядаються в ході оцінки наступних складових організації закупівельної діяльності.

1. Аудит структури і функцій закупівельного підрозділу. Основну увагу при цьому доцільно приділити дотриманню принципів лімітування та розподілу повноважень щодо прийняття рішень. Зокрема, який є ліміт в грошовому еквіваленті щодо прийняття рішень у керівника підрозділу, у відповідного

Комітету (при його існуванні). Як розподіляється функціонал в процесі закупівельної діяльності, наскільки процес прийняття рішень є відкритим та прозорим (тобто виконується відповідно до розподілу повноважень, виключаючи можливість та ймовірність концентрації повноважень в одного працівника з підготовки та прийняття рішень).

2. Аудит процедур та методів закупки. На цьому етапі необхідно пересвідчитись чи існують документально оформлені процедури проведення закупок товарів, робіт та послуг та оцінити їх виконання. Якщо закупка йде в рамках існуючих договорів з постачальниками або виконуються заявки з використанням складських запасів, досліджуються процедури формування та прозорість заявок на постачання товарів, робіт та послуг, процедури узгодження заявок (на предмет відповідності бюджету, при необхідності інше), терміни реалізації заявок та їх відповідність встановленим нормативам, підтримання норм складських резервів товарів та обладнання, відповідність видів оплати та поставок, включаючи введення в експлуатацію.

Аудит методів проведення закупок проводиться шляхом дослідження та оцінки доцільності їх вибору, а саме: проведення відкритого тендеру; тендеру з обмеженою участю; шляхом запиту цінових пропозицій. В ході цього дослідження піддаються аудиту умови проведення тендерів, порядок подання та збору документації, інформування учасників, оформлення результатів.

Окрема увага приділяється аудиту технологій закупок, зокрема: використанню інтернет-постачання, наявності баз даних щодо діючих та завершених контрактів з постачальниками, впровадження інтернет-закупок, автоматизованих засобів інвентаризації, тощо.

3. Аудит планів економії та їх виконання. Питання аудиту – чи існують плани економії, чи охоплюють плани економії всю закупівельну діяльність, яка структура цих планів, як розраховується та підтверджується економія видатків.

Щоб відповісти на ці питання необхідно, перш за все, розділити всі видатки бізнесу на поточні (операційні видатки) та капітальні (інвестиції). З цих видатків вичленити ті, які не підпадають під закупівельну діяльність,

зокрема, видатки на персонал, амортизаційні видатки, податки, резерви, спонсорські та благодійні видатки, реєстраційні витрати та інші.

Решта видатків підлягає групуванню по напрямках. По кожному напрямку видатків формуються заходи економії, включаючи опис товарів, робіт чи послуг, що підлягають закупівлі. Наприклад, по технологічному напрямку: закупівля АТМ зовнішніх та внутрішніх, закупівля пластикових карт, принтерів, моніторів, тощо. Формуються таблиці, з яких видно кількість окремих товарів, робіт чи послуг, які планується закупити в поточному році; бюджет закупки; ринкова ціна на товар; знижка або дисконт, який планується отримати; за рахунок чого планується отримати плановий дисконт; ціна закупівлі з врахуванням знижки; місяць, з якого дисконт починає діяти; економія до кінця року та економія в розрахунку на рік. Крім цього, аналізується кількість постачальників по кожному виду закупівлі, ставляться завдання щодо оптимізації кількості постачальників. Заходи економії групуються по діях, спрямованих на зниження ціни; по діях, щодо оптимізації процесів та зниження трудомісткості (централізація робіт; стандартизація використовуваних машин, обладнання, тощо; аутсорсінг непрофільних видів діяльності). Розробляються довгострокові заходи, реалізація яких дозволить зекономити поточні витрати та знизити капітальні.

Відповідно до планів економії проводиться моніторинг їх виконання, який підтверджує обсяги досягнутої економії, виявляє проблемні питання.

4. Дієвість ефективної закупівельної діяльності залежить не тільки від наявності вище наведених її складових, але й від створення і реалізації механізмів стимулювання персоналу відповідних підрозділів за результати економії, оптимізації чисельності постачальників, переходу на аутсорсінг робіт, тощо. Аудит системи стимулювання передбачає оцінку реалізованої економії в річному звіті про прибутки та збитки, а також суми нарахованих бонусів за її досягнення. Рекомендована сума бонусів - 10% від економії звітного року.

Проведення аудиту на основі вище зазначених принципів, з врахуванням суті закупівельної діяльності забезпечить його якість та інформативність.

УДК 334:477.72

Мохненко А.С.,
доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету

АУДИТ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою аудиту стану обліку діяльності туристичних підприємств – є встановлення відповідності методики обліку, що застосовується на підприємстві, чинному законодавству, виявлення наявних помилок або відхилень та ступеню їх впливу на достовірність бухгалтерської звітності.

Необхідність відокремленого розгляду аудиту стану обліку туристичних підприємств пов'язана з:

– особливостями ведення бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю;

– формуванням вимог, які слід виконувати при плануванні аудиту;

– особливостями вивчення аудиторами поставлених замовником завдань аудиту.

Аудит діяльності туристичних підприємств полягає в тому, щоб провести перевірку дотримання ними норм законодавства України; встановити, чи правильно і своєчасно вони сплачують податки, збори та обов'язкові платежі; чи співставляються витрати з доходами; чи не зростає дебіторська і кредиторська заборгованість і якими факторами вона спричинена; чи регулярно нараховується і виплачується заробітна плата та її середній розмір; як часто, в яких розмірах і на які потреби використовуються підзвітні суми; за якою формою ведеться бухгалтерський облік і які первинні документи та облікові реєстри застосовуються на підприємстві; які штрафи пені сплатило підприємство в поточному році, за що і на яку суму тощо.

Специфічними завданнями аудиту стану обліку діяльності туристичних підприємств є:

– перевірка робочого плану рахунків, що застосовується на підприємстві;

– перевірка обліку витрат підприємства, що працює за спрощеним планом рахунків; перевірка системи оподаткування суб'єктів підприємництва та відображення податків в обліку;

– перевірка облікових регістрів, що складаються за спрощеною формою;

– перевірка квартальної та річної звітності, складеної за скороченою формою.

Предметом аудиту стану обліку діяльності туристичних підприємств є перевірка з точки зору законності, достовірності та доцільності господарських операцій, що відбуваються на таких підприємствах. Специфічними об'єктами аудиту стану обліку діяльності туристичних підприємств є:

– операції *з* нарахування та відображення в обліку податків;

– операції з відображення на рахунках бухгалтерського обліку витрат підприємства;

– дотримання трудового законодавства.

В ході збору та оцінки інформації про підприємство аудиторам необхідно враховувати наступну специфіку нормативної бази щодо їх діяльності:

– спрощений порядок реєстрації, ліцензування та сертифікації діяльності підприємств;

– спрощений порядок надання державної статистичної та фінансової звітності;

– допустимість використання (при дотриманні необхідних умов; самостійно розроблених форм документування господарських операцій та надання форм бухгалтерської звітності на бланках, виготовлених самостійно;

– заходи державної підтримки, що впливають на їх фінансово-господарську діяльність;

– вплив особливостей регіонального і місцевого законодавства на їх функціонування.

Джерелами інформації для аудиту стану обліку діяльності туристичних підприємств є:

– свідоцтво про сплату єдиного податку (в разі спрощеної системи оподаткування);

– наказ про облікову політику та додатки до нього;

– первинні документи;

– облікові регістри;

– звітність.

Виходячи з вище зазначеного, основними напрямками аудиту діяльності малих підприємств є:

1. Перевірка первинного обліку (правильності оформлення первинних документів).

2. Підтвердження записів в облікових реєстрах даними первинних документів.

3. Контроль правильності кореспонденції рахунків у Книзі обліку господарських операцій (для малих підприємств, які застосовують просту форму бухгалтерського обліку).

4. Перевірка повноти і правильності записів в облікових реєстрах (сума по кожній операції повинна бути записана в двох відомостях одночасно: у першій – по дебету рахунка, у другій – по кредиту рахунка).

5 Перевірка правильності складання оборотної відомості і відповідності її записів показникам фінансової звітності.

6. Перевірка правильності ведення Книги обліку доходів і витрат і складання податкової звітності (для малих підприємств, що перейшли на сплату єдиного податку):

– здійснення записів у Книзі за "касовим" методом (на дату зарахування або списання коштів з банківського рахунка або з каси підприємства) і в хронологічному порядку;

– підтвердження записів Книги даними первинних документів;

– взаємозв'язок підсумкових даних Книги обліку доходів і витрат і показників Розрахунку про сплату єдиного податку;

– визначення оподатковуваної бази;

– розрахунку суми податку;

– дотримання вимог податкового кодексу.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник / Ф.Ф. Бутинець – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 627 с.

2. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посіб / Г.М. Давидов – К.: Т-во “Знання”, 2001. – 363 с.

3. Мармуль Л.О. Організація діяльності та обліку суб’ктів малого бізнесу: Навч. посіб. / Л.О.Мармуль, А.С.Мохненко – Херсон: Айлант, 2003. – 164 с.

УДК 338.5:336.764/768

Подкур О.Г.

Клімович І.М.

старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту

Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Актуальність вибраної теми полягає в незавершеності формування в Україні відносно цілісної і стійкої системи аудиту.

Проблеми розвитку аудиту, як науки висвітлюються багатьма науковцями, зокрема Ф.Ф. Бутинцем, В.В. Сопком, М.В. Кужельним, Г.М. Давидовим та іншими. Багато з них зазначають, що аудит як наука, вже себе затвердив і за цією наукою буде майбутнє, але існує багато проблем, а особливо це підвищення рівня прафесійної компетентності аудиторів, організація контролю якості аудиторських робіт та послуг, розвиток правового

поля аудиту в підприємництві, забезпечення реальної професійної незалежності аудитора та інше [1, с. 158].

Можна зазначити, що в Україні удосконалення потребують наступні проблеми:

− недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, що регулюють діяльність аудиторів України. Недостатність прийомів та методів тягне неточність аудиторського висновку на міжнародному рівні.

− недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів. Недостатня кількість кваліфікованих кадрів спричиняє за собою не освоєння ринку аудиторських послуг.

− відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту дуже негативно впливає на швидкість роботи аудитора і на систематизацію даних про клієнтів. Розробка програм по роботі з аудиторською документацією сприяти зменшенню завантаженості аудитора по документообігу, а також дозволить розробити комп'ютеризовану клієнтську базу, яка у разі потреби зможе видати інформацію того або іншого клієнта.

− якість роботи більшості українських аудиторських фірм. Це питання піднімається не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але і самими аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії.

− не кваліфікованість аудиторів дуже серйозна проблема, що вимагає швидкого вирішування шляхом підвищення контролю при отриманні сертифікатів аудиторів і збільшення державного контролю при проведенні аудиту.

Для вирішення такого роду проблем аудиторські фірми намагаються враховувати рівень професійної компетентності своїх співробітників у вигляді кваліфікаційних вимог, ща пред'являються до посад, передбачених структурою їх управління. Тому серед фірм, які мають високий попит на ринку аудиторських послуг немає в штаті некваліфікованих працівників і тих, які не мають стажу в даній сфері [2, с. 18].

Виходячи з проблем викладених вище, можна запропонувати такі шляхи їх рішення :

− поширення результатів аудиту на підрозділи, не охоплені аудиторським процесом;

− удосконалення системи управління і побудова системи страхування аудиторських ризиків;

− організація ефективної роботи служби внутрішнього аудиту і контролю;

− внесення змін до законодавчої бази відносно аудиту в області стандартизації аудиторських документів і послуг;

− підвищення рівня професійної компетентності аудиторів;

− організація контролю якості аудиторських робіт і послуг;

− конкретизувати і забезпечити дотримання відповідальності аудитора перед замовником;

− приділити увагу відсутності спеціалізованого програмного забезпечення.

Аудиторські фірми і аудитори зобов'язані розробити і впровадити в практику таку систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану упевненість в тому, що сама фірма і її персонал діють відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, Кодексу етики професійних бухгалтерів, законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність [3, с. 47].

Як висновок, можна зазначити: рішення проблем зазначених вище треба розпочинати з внесення змін до законодавчої бази відносно аудиту в області стандартизації аудиторських документів і послуг, оскільки якщо порівнювати процеси реформування бухгалтерського і аудиторського законодавства, можна помітити, що останнє розвивається значно повільніше і у багатьох аспектах не відповідає сучасним вимогам. Більш глибоке дослідження цих проблем може стати основою для визначення пріоритетних напрямків вдосконалення аудиторської діяльності з огляду на перспективи розвитку ринкової економіки і

відносин власності в Україні, а їх розв'язання сприятиме подальшому впровадженню аудиторської професії в господарську практику і формуванню у громадськості впевненості у високій професійній майстерності аудиторів.

Список використаних джерел

1. Білуха М.Т. Бухгалтерська наука України в 21 ст. / М.Т. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. – № 2. – 2014. – 158 с.

2. Петрик М.Г.Аудит: законодавче регламентування,історичні аспекти та проблеми розвитку в Україні / М.Г. Петрик, В.А. Кузьмін // Бухгалтерський облік і аудит. – №8-9. – 2015.– С. 18.

3. Л.М. Одінцов, А.О. Титаренко, М.В. Швець «Система фінансового контролю і розвиток аудиторства в Україні» // Одінцов Л.М., Титаренко А.О., Швець М.В. // Вісник Кременчуцького державного політехнічного університету. – 2015. - №1, С.47.

УДК 65.014.1

Полінкевич О.М.,

д.е.н., доцент,

завідувач кафедри економіки та безпеки підприємства

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

АУДИТ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає фундаментальне переосмислення й радикальне перепроектування процесів для досягнення різких, стрибкоподібних поліпшень головних теперішніх показників діяльності компанії, таких як вартість, якість, сервіс і темпи [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Він використовується тоді, коли необхідно прийняти обґрунтоване рішення про реорганізацію діяльності, радикальні перетворення,

реструктуризацію бізнесу, заміну діючих структур управління на нові. Для цього залучається консалтинг, що ґрунтується на минулому досвіді, судженнях фахівців, готових апробованих рішеннях, аналогіях, евристичних оцінках, зіставленні думок. Однак можна використовувати й альтернативний шлях, яким є інженерна діяльність, що гарантує одержання результату за умови дотримання правил і методик застосування інструментів реінжинірингу з повнотою виконання пропонованих рішень і оцінки їхньої якості.

Можна виділити три типи підприємств, для яких реінжиніринг необхідний і доцільний [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 578].

Перший тип – підприємства, що перебувають на грані краху у зв'язку з тим, що ціни на товари помітно вищі і / або їхня якість (сервіс) помітно нижчі, ніж у конкурентів. Якщо ці суб'єкти господарювання не здійснять рішучих кроків, то вони неминуче збанкрутують.

Другий тип – підприємства, які не мають ускладнень зараз, але передбачають їх виникнення, пов'язаних, наприклад, з появою нових конкурентів, зміною вимог клієнтів чи економічного оточення тощо.

Третій тип – підприємства, які не мають ускладнень зараз і не прогнозують їх у найближчому майбутньому. Це підприємства-лідери, які проводять агресивну маркетингову політику, не задовольняються стабільним поточним станом і хочуть за допомогою реінжинірингу домогтися кращого. Завдання реінжинірингу аналогічні завданням інновації: освоєння нововведень для забезпечення конкурентоспроможності продукції й в остаточному підсумку – добробуту підприємства [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Очевидно, що наведені вище можливі варіанти поліпшення функціонування підприємств розглянуто досить невпорядковано, і напрями удосконалення бізнес-процесів залишаються невизначеними, тому доцільно їх доповнити й упорядкувати (рис. 1).

Аудит реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств доцільно проводити у п'ять етапів:

1 етап – аналіз методів використання реінжинірингу (аутсорсинг, аутстаффинг, інсорсинг, аутплейсмент, ауттаскинг, кластер);

2 етап – визначення доцільності використання конкретних методів реінжинірингу в практичній діяльності підприємств з урахуванням ситуації на вітчизняному та світовому ринку;

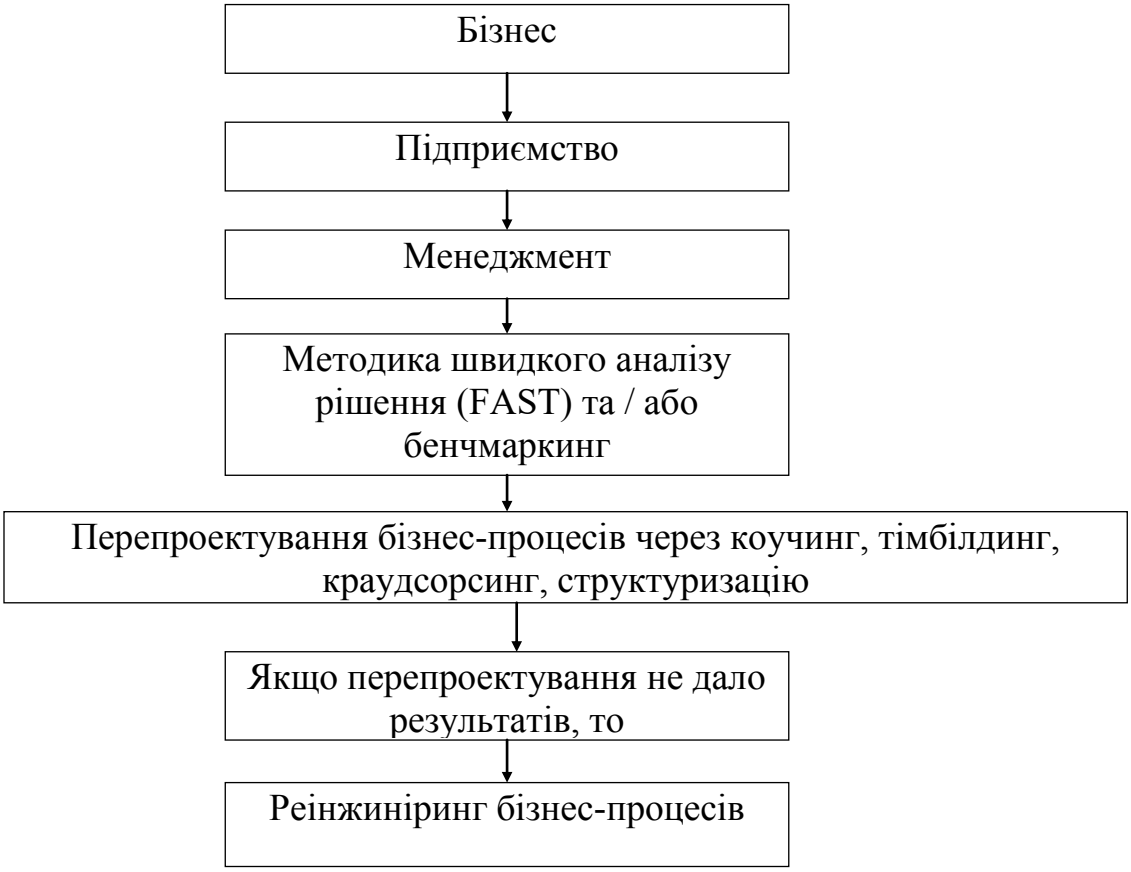


Рис. 1. Послідовність та ієрархія підходів до удосконалення бізнес-процесів*

* узагальнено автором на основі [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]

3 етап – обґрунтування достатності існуючих на підприємстві контролів (чи передбачені підприємством усі можливі ризики неправомірного використання активів підприємства, викривлення фінансових даних, тощо, та чи розроблені контролі, що попереджають ці ризики);

4 етап – визначення доцільності технології реінжинірингу для підприємства (чи дійсно існуючі контролі повною мірою будуть інформування про стан справ);

5 етап – обрахунок ефективності розроблених заходів з реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств (чи виконуються підприємством розроблені контрольні процедури).

Таким чином, аудит реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств сприятиме вчасному виявленню проблем у технології його проведення, адекватному реагуванню на зміни та контролі усіх складових діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; [пер. с англ.]. – М. : Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 332 с.
2. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія / М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко та ін. ; [за ред. М. П. Денисенка, Л. І. Михайлової]. – Суми : Університетська книга, 2012. – 1050 с.
3. Баринов В. А. Реинжиниринг : сущность и методология [Электронный ресурс] / В. А. Баринов. – Режим доступа : www. ippnou. ru. – Загл. с экрана.
4. Шаповалова А. С. Характеристика методів удосконалення бізнес-процесів / А. С. Шаповалова, О. М. Ляшенко, С. М. Шаповалова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 (104). – С. 33–39.

УДК 657.6

Федотова Т. А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки і управління національним господарством

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Дементьєв Я. Д.,

студент кафедри економіки і управління національним господарством

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ІННОВАЦІЇ В АУДИТІ ПЕРСОНАЛУ

Про інновації говорять тоді, коли творчість набуває конкретного втілення. Інновація – коммодітізаціі творчої ідеї. Це означає, що інновації розроблені для поліпшення та оптимізації рівня життя людства. Інновація використовується для практичного застосування, після чого вона покращується. В даний час кожна сфера потребує інновації, а XXI століття – століття інформаційних технологій. Це означає, що кожна робота повинна бути зроблена швидко, ефективно і зажадати якомога менше робочих годин [1].

На практиці аудит має 4 стадії перевірки:

1. Ознайомлення з бізнесом клієнта.

2. Планування аудиту.

3. Збір аудиторських доказів.

4. Звіт по аудиту.

Традиційні методи аудиту вимагають багато співробітників аудиторів, від самих аудиторів – занадто багато робочого часу, занадто багато енергії, щоб перевірити всі документи. Якщо аудитори використовують такі інновації, як IT-програму аудиту в їх перевірці, вони можуть економити багато часу, енергії і т. Д. Багато компанії по всьому світу, від транснаціональних конгломератів до більш дрібних національних організацій, які в даний час використовують ефективні технології, інструменти в максимально можливій мірі.

Ці результати узгоджуються з результатами останніх можливостей внутрішнього аудиту та потреб опитування, в яких, як відзначали соціальні медіа та аналіз даних, захист даних і використання комп'ютерних засобів аудиту відзначаються як пріоритетні і ключових областей, які потребують поліпшення. Крім того, цілком можливо, що якщо у IT-аудиту спостерігаємо відсутність цих професійних навичок, то він буде зосереджений тільки на тих областях, де його фахівці в даний час мають навички / знання.

Побудова відносин є життєво важливою сферою, як і міжособистісні навички в будь-якої дисципліни, і особливо для внутрішнього аудиту. Організації всіх типів відзначили, що вміння створювати більш м'які відносини – найважливіше для IT-аудиторів. Більш тісне співробітництво може допомогти внутрішнім аудиторам у вирішенні майже будь-якого завдання з довгого списку пріоритетів. Високі результати досягаються в тих випадках, коли сформовані сильні альянси між функціями управління ризиками та внутрішнього аудиту, при цьому приймаються більш обґрунтовані рішення і поліпшуються результати [2].

З одного боку, відрадно, що для більшості організацій відсутність програмного забезпечення та інших інструментів IT-аудиту не заважає їм у вирішенні конкретних завдань IT-аудиту. Це вірно по всьому світу і для організацій будь-якого типу. Проте рік за роком тенденції в результатах показують, що для кожної компанії будь-якого типу відсоток організацій, які не в змозі вирішити певні ділянки свого IT-через аудиту за відсутності цих інструментів і програмного забезпечення, зростає.

Організаціям рекомендується скористатися підтримкою технології аудиту, щоб отримати більш широку картину процесів в організації і управлінні, а також для визначення можливостей щодо підвищення ефективності процесу і переваг, які можуть бути отримані тільки через індивідуальних аудиторів. За допомогою технології, сучасні аудитори також можуть присвятити більше часу і зусиль того, щоб будувати відносини з акціонерами і передавати свій досвід бухгалтерії.

Дійсно, перевірка може висвітлити деякі методи, які насправді перешкоджають інноваціям, і вони повинні бути зменшені або навіть усунені. Чому? Всі компанії, зацікавлені в зростанні, будуть дивитися, як вони можуть стати інноваційними, і це більше, адже широко визнано, що здатність до інновацій є одним з ключових факторів, визначають можливості довгострокової рентабельності і виживання.

У всьому світі, аудитори користуються великим попитом. Керівники організацій розуміють необхідність мати штат з сильними навичками IT-аудиту та знаннями, а також вартістю проведення сертифікації CISA (Сертифікат міжнародної системи аудитора)

Отже, інноваційний аудит – це проблема, яку варто вивчати. Для цього треба прийняти ряд заходів і методів, які компанії можуть здійснити з метою збільшення і оптимізації їх інноваційного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Уразов К. Финансовый отчет: гармония национального и международного стандартов // Рынок, деньги и кредит. - 2013. - № 4. - С. 57-61.

2. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.

ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Секція 7
Актуальні питання сучасного фінансового менеджменту

24-25 травня 2016 р.

м. Хмельницький

УДК 658.14/07:336

Біломістна І.І.,
к.е.н., доцент
Біломістний О.М.,
к.е.н., доцент
кафедра фінансів та фінансово-економічної безпеки
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ УБС

МЕТОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова безпека підприємств є важливою складовою фінансової безпеки держави, а підтримання сталого її рівня набуває вагомого значення для подальшого економічного розвитку України. Система фінансової безпеки суб'єктів підприємництва має поєднувати надбання сучасної економічної науки та діяти постійно, а не за фактом настання кризи. Одним із варіантів вирішення цих та ряду інших завдань є стратегія забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Тобто попередження розвитку кризових явищ, зниження ризику банкрутства забезпечить власну ефективну діяльність.

Методами впровадження стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства є реалізація етапів як сукупності послідовних заходів в області управлінських рішень підприємства для оптимального використання існуючого потенціалу для побудови як образу майбутнього підприємства, так і плану переходу з поточного стану. В економічній літературі виділяють різні методи стратегічного управління фінансовою безпекою підприємства (таблиця 1).

Узагальнюючи аналіз праць, ми вважаємо доцільним виділення наступних методів: фінансового планування; фінансового прогнозування; фінансового моделювання; сценаріїв. Розглянемо виділені методи більше детально.

Фінансова стратегія тісно пов'язана із фінансовим плануванням як з однією із функцій управління підприємством. Стратегічне фінансове

планування як метод фінансової стратегії є похідним елементом функції управління, спрямованим на вироблення фінансових планів організації, за якими буде формуватися її фінансова діяльність у довгостроковому періоді. Стратегічне фінансове планування, з одного боку, знижує рівень невизначеності результатів розвитку, дозволяє робити достовірний прогноз стосовно майбутнього системи, а з другого – виконує функцію механізму навчання, відбору ефективних рішень, накопичення корисного досвіду [1]. Окрім того, стратегічне фінансове планування покликане на основі планування різних аспектів фінансової діяльності розробляти цілі та завдання власне фінансової стратегії, а також можливі варіанти їх досягнення.

Таблиця 1

Методи стратегічного управління фінансовою безпекою підприємства

Науковець	Методи
І. П. Хоминч [2]	фінансового аналізу; прогнозування; експертизи фінансових ринків; фінансового моделювання; стратегічного фінансового планування тощо.
В. А. Горемикін та О. А. Богомолов [3]	факторного аналізу; розрахунково-конструктивний; моделювання; сценаріїв; типових матриць; експертний; порівняльний; аналізу ліквідності тощо.
Н. Н. Ілишева [4]	фінансового моделювання; стратегічного фінансового планування; довгострокового фінансового прогнозування.

Враховуючи, що під плануванням можна розуміти процес розробки і прийняття цільових настанов у кількісному та якісному вираженнях, визначення шляхів найбільш ефективного досягнення цілей, стратегічне

фінансове планування як метод фінансової стратегії є процесом розробки цілей і завдань фінансової стратегії та варіантів їх досягнення в довгостроковому періоді. Як відомо, об'єкт фінансового планування – це рух грошових потоків компанії. Натомість об'єктом стратегічного фінансового планування є: формування та підтримка фінансової рівноваги компанії; формування і розподіл фінансових ресурсів; ефективність управління фінансовою діяльністю.

Список використаних джерел

1. Сухарев О. Стратегия формирования конкурентоспособного типа воспроизводства (качество экономического роста) / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2004. – № 10. – С. 42–46.

2. Хомініч І. П. Фінансова стратегія компаній : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук : спец. 08.00.10 "Фінанси" / І. П. Хомініч – Москва, 1998. – 18 с.

3. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия [Текст] : учеб. пособ. / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М. : Информационно-издательский дом «Филинъ», 2001. – 540 с.

4. Ілишева Н. Н. Финансова стратегія організації: поняття, зміст та аналіз / Н. Н. Ілишева, С. І. Крилов // Фінанси і кредит. – 2004. – №17. – С. 8–12.

УДК 658

Власюк Н.І.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування

Львівська комерційна академія

ДО ПИТАННЯ ПРО МЕТОДИКУ АНАЛІЗУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Основною метою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є забезпечення ефективної діяльності в умовах впливу зовнішнього середовища.

За наявності фінансової кризи в економіці повинні бути визначені чіткі критерії формування системи управління оборотними активами, невід'ємною складовою якої виступає фінансовий аналіз. Саме він допомагає встановити проблеми у сферах фінансування та використання оборотних активів підприємства, виявити причини недоліків, а також окреслити основні напрями необхідного коректуючого впливу для поліпшення ситуації.

Наявність у підприємства оборотних активів, їх склад та структура, ефективність використання значною мірою впливають на фінансовий стан підприємства, його становище на ринку, визначають ступінь ліквідності, платоспроможності та кредитоспроможності. Саме тому підприємство має постійно контролювати оборотні активи, використовуючи при цьому методи аналітичних досліджень.

Методика аналізу оборотних активів підприємства є предметом дослідження багатьох вчених, зокрема: М. Крейніної, В. Терьохіна, Г.Кірейцева, А.Поддєрьогіна, О.Гребешкової, І. Федорцової, В. Подольської, О.Яріш та ін. Проте, єдиний підхід щодо методики такого аналізу у літературі відсутній.

Відповідно до П(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотними активами вважаються грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1, с. 2]

Як відомо, оборотні активи – наймобільніша складова активів підприємства, тому, від того, наскільки швидко та якісно проведений їх аналіз у значній мірі залежатиме ступінь ефективності фінансово-господарської діяльності загалом.

Модель аналізу оборотних активів підприємства подано на рис. 1.

Вказана модель відображає комплексний підхід до оцінювання оборотних активів підприємства з використанням основних методів аналізу.

Так, традиційно аналіз розпочинають з оцінювання забезпечення підприємства оборотними активами. При цьому аналізують зміни у їх обсязі протягом звітного періоду чи за кілька звітних періодів.

У подальшому визначається питома вага оборотних активів у загальному обсязі майна та її зміна протягом звітного періоду. Співставлення темпів росту оборотних активів з темпами інфляції дає змогу визначити номінальний та реальний приріст оборотних активів підприємства.

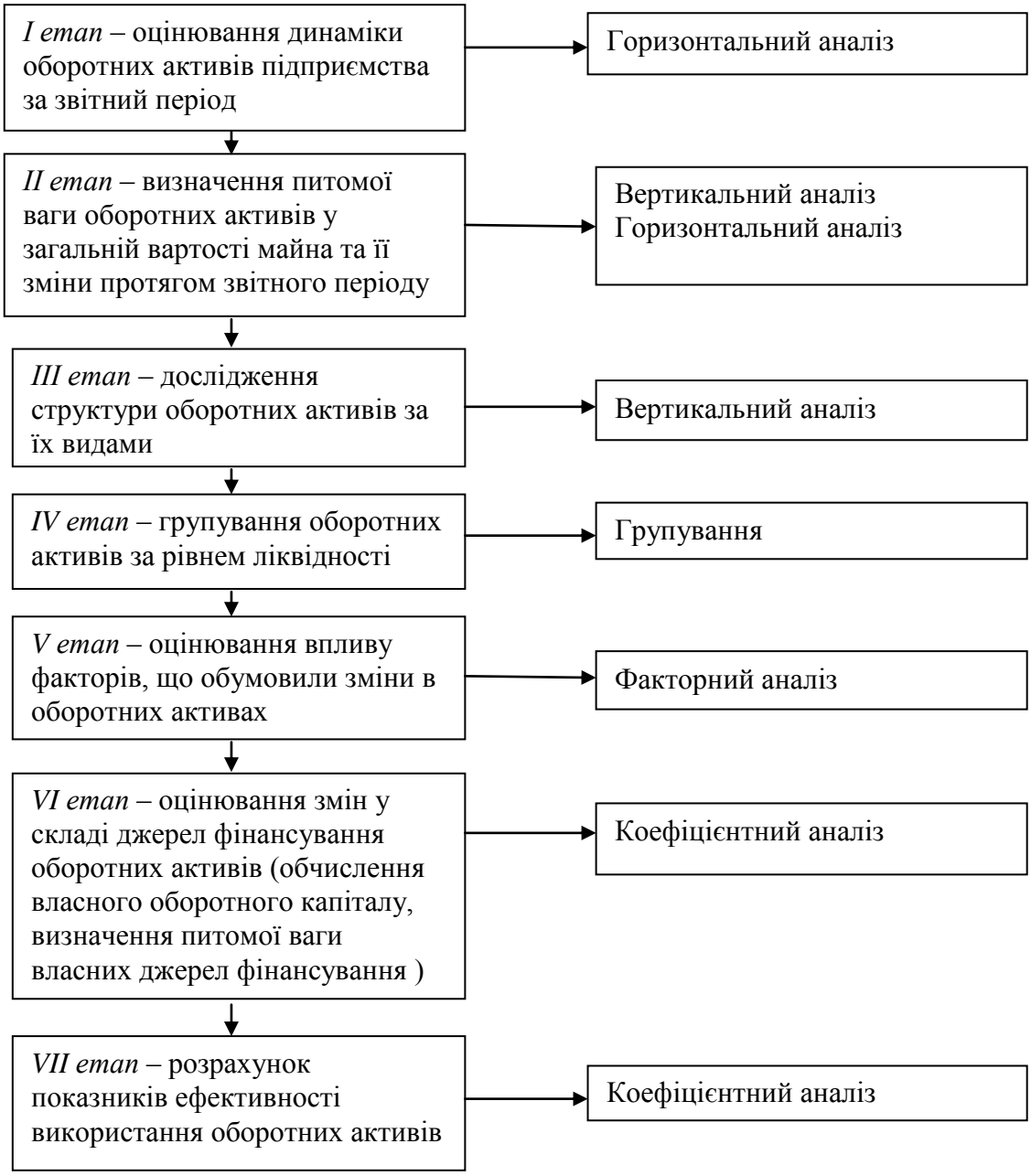


Рис. 1. Модель аналізу оборотних активів підприємства

На третьому етапі проводиться дослідження структури активів за їх видами чи іншими ознаками (наприклад, швидкістю обороту). Це дає змогу прослідкувати зміни у складі оборотних активів за один чи кілька звітних періодів.

Четвертий етап методики аналізу пов'язаний із групуванням оборотних активів за рівнем ліквідності. При цьому визначають напрям зміни (зниження чи підвищення) ліквідності оборотних активів.

На п'ятому етапі проводиться кількісне оцінювання впливу факторів, що обумовили зміни у обсязі оборотних активів підприємства. Як відомо, фактори, що мали негативний вплив, є резервами для збільшення обсягу оборотних активів, бо змінивши вплив фактора з негативного на позитивний, неминуче отримаємо приріст результативного показника.

Шостий етап методики аналізу стосується оцінювання змін у складі джерел фінансування оборотних активів. Найважливіше при цьому – розрахувати величину власного оборотного капіталу та оцінити його зміну в динаміці. Питома вага власних джерел фінансування оборотних активів дасть відповідь на питання про фінансову стійкість підприємства та його незалежність від зовнішніх джерел фінансування [2, с. 98].

Заключний етап методики включає розрахунок показників ефективності використання оборотних активів, проведення їх аналізу в динаміці та формулювання аналітичних висновків. Як відомо, показники ефективності (оборотність та рентабельність) дають змогу оцінити, наскільки інтенсивно використовуються оборотні активи на підприємстві.

Проведення такого комплексного аналізу дозволяє, з одного боку, оцінити раціональність складу та структури оборотних активів, їх ступінь ліквідності та ефективності використання, а з другого, − виявити, за рахунок яких джерел вони були сформовані та якою є частка внутрішніх джерел фінансування. Ґрунтовне та детальне аналітичне дослідження оборотних активів за попередні періоди дасть змогу окреслити основні напрями їх формування та використання у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Бухгалтерія. – 2013. − № 12. – С. 11-32.

2. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К .: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

УДК 336.6

Галушко О.І.,

старший викладач кафедри фінансів і маркетингу

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Жежера А.О., Остапенко М.О.,

студенти спеціальності «Економіка підприємства»

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури;

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки інновації та інноваційна діяльність набувають все більшого значення для розвитку країни та успішної фінансово-господарської діяльності підприємств, оскільки це є запорукою конкурентоспроможності продукції, росту економічних показників та суспільного прогресу.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Під час інноваційної діяльності науково-технічні дослідження, винаходи перетворюються в технологічні процеси, під час яких створюються нові продукти [1].

Актуальність досліджень в області інноваційних процесів визначається тим, що інновації визнаються головним аспектом економічного зростання. Аналіз світового досвіду показує, що забезпечення економічного зростання в сучасних умовах вимагає створення відповідних умов і механізмів, що стимулюють інноваційну діяльність та активне впровадження її результатів у господарську практику.

Проблемі інноваційної діяльності підприємств присвятили свої роботи такі вітчизняні та зарубіжні вчені як М. Денисенко, Т. Воронкова, С. Ладика, П. Гончарова, М. Боярська, Н. Краснокутська, Ю. Бажал, Ф. Поклонский. В своїх працях висвітлювали проблеми формування національної інформаційної політики, шляхи прискорення інноваційних процесів.

Але рівень інноваційної активності в Україні більшість фахівців-науковців визначають як кризовий. Останні статистичні дані свідчать про відсутність значного зростання інноваційної активності промислових підприємств. В останні роки, більше 80% промислових підприємств не займалися інноваційною діяльністю як такою. Основні фактори, які гальмують розвиток інноваційної діяльності підприємств: нестача власних коштів (80,1% обстежених підприємств), великі витрати на нововведення (55,5 %), недостатня фінансова підтримка держави (53,7 %), високий економічний ризик (41 %), тривалий термін окупності нововведень (38,7 %), недосконаліть законодавчої бази (40,4 %), відсутність попиту на продукції (16 %), відсутність кваліфікованого персоналу (20 %) [2].

Швидке скорочення виробничого потенціалу та зменшення частки затрат на його оновлення істотно змінило стан виробничого комплексу, більша частка якого фізично та морально застаріла. В промисловості постерігається зниження об’ємів наукомісткої продукції, яка характеризує технічний та технологічний рівень країни. Інноваційна активність зменшується під впливом низької платоспроможності та попиту, як з боку держави, так і приватного сектору економіки. В умовах скорочення попиту організації перш за все скорочують виробництво наукомісткої продукції на користь більш дешевої та технологічно

простішої.

Згідно зі статистичними даними, основним джерелом фінансування інновацій в Україні є власні кошти підприємств (у різні роки - від 60% до майже 90% від загального обсягу видатків на ці цілі). Фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств за рахунок коштів державного бюджету як і раніше дуже низька [3].

Проаналізувавши проблеми, що перешкоджають інноваційній діяльності підприємств, можна запропонувати такі основні шляхи її активізації:

1) Надання пільг підприємствам для розвитку та впровадження інновацій. Наприклад, безвідсоткова позика, тимчасове звільнення від податків, або зменшення його об'єму, часткове або повне відшкодування витрат державою на розробку інновацій (Франція, Германія, Ізраїль). У Китаї держава стимулює участь фірм у розвитку технопарків. Підприємства, що працюють в технопарку, платять податок на прибуток у розмірі 15% від прийнятої ставки, а фірми, 70% продукції яких експортується – 10%.

2) Створення сприятливого інноваційного клімату та ефективний розподіл фінансових ресурсів за галузями і сферами діяльності, надання фінансових грантів, розробка державних програм;

3) Забезпечення належного рівня захисту інтелектуальної власності та поліпшення законодавчої бази щодо процесу розробки та впровадження інновацій;

4) Підготовка висококваліфікованих кадрів та створення комфортних умов для їх діяльності, створення науково-розробницьких центрів на базі ВНЗ;

5) Сприяння створенню і розвитку інфраструктури інноваційного ринку на державному та регіональному рівнях;

Впровадження ефективних фінансових механізмів активізації інноваційної діяльності на державному та галузевому / регіональному рівнях дасть змогу забезпечити не лише конкурентоспроможність підприємств, що займають інноваціями, але й стимулювання національної економіки загалом.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. № 36 (06.09.2002).

2. Герасимова І. Ю. Інноваційний розвиток економіки як основа економічної безпеки України // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. –Д. : НГУ, 2012. – Т. I. – С. 115 − 116.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 658

Гнилицька Л.В.,
д.е.н., професор
Барабаш М.О.,
студентка курсу
обліково-економічного факультету
Київського національного
економічного університету ім.. В.Гетьмана

КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

АКТУАЛЬНІСТЬ. Контролінг як еволюційна тенденція є відповіддю на зміни зовнішніх умов функціонування підприємств та постійного зростання вимог до управління та його інструментів. Впровадження контролінгу дає змогу підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу на підприємстві, забезпечити їх методичною та інформаційною базою, завдяки чому підвищиться якість управлінських рішень та ефективність системи управління в цілому, що доведено практикою.

МЕТА. Розглянути сутність контролінгового механізму, дослідити особливості використання інструментарію контролінгу; обґрунтувати доцільність застосування контролінгу на підприємстві.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ. Контролінг – це система управління досягненням цілей підприємства, тобто управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування його структурних одиниць

Впровадження контролінгу впливає на підвищення якості та результативність управління за рахунок розстановки пріоритетів. Сутність системи контролінгу полягає в інтеграції окремих елементів функцій управління. Головною відмінністю контролінгу та менеджменту є те, що ця система не виконує управлінської функції. Ця служба забезпечує методичну та інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту: планування, облік та аналіз, контроль, а також оцінка ситуації прийняття управлінських рішень.

Роль контролінгу в процесі управління можна представити у вигляді наступної таблиці (див. Табл. 1)

Таблиця 1

Контролінг в процесі управління [2]

Процес управління	**Роль контролінгу**
Планування	• перевіряє плани підрозділів • розробляє методики та графіки укладання планів • забезпечує необхідною інформацією для складання планів • координує різноманітні плани та розробляє консолідований план загалом по підприємству
Організаційна робота	• контролює діяльність підрозділів, виконує облік їх витрат
Контроль та регулювання	• порівняння планових і фактичних показників; • формує основні підконтрольні показники, встановлює допустимі відхилення; • аналіз відхилень, їх вплив на досягнення цілі, визначення причин відхилень та розробка заходів для їх зменшення
Аналіз	• визначає найважливіші дані для прийняття

прийнятих рішень	управлінських рішень; • надає рекомендації стосовно вибору коригуючи заходів і управлінських рішень • розробляє інструменти для планування, контролю і прийняття управлінських рішень

На жаль, керівники більшості вітчизняних підприємств не використовують контролінг у власній діяльності, у зв'язку з недостатньою проінформованістю. Тому науковці виділяють такі основні причини запровадження контролінгу:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває допоміжні вимоги до управління підприємствами;
- ускладнення процесу управління підприємством потребує механізму внутрішньої координації системи підприємства;
- інформаційний ажіотаж при нестачі певної інформації вимагає побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління;
- загальнокультурне прагнення до синтезу, інтеграції різних сфер знання і людської діяльності.

В Україні підприємства намагаються реалізувати власну концепцію діяльності відділу контролінгу. Так, наприклад, на ПрАТ «Мотордеталь-Конотоп» (розташоване в Сумській області), яке займається виробничою діяльністю, відділ контролінгу має широкі повноваження. Він не лише забезпечує інформацією керівництво, а й приймає деякі управлінські рішення. Також на цьому підприємстві відділ контролінгу приймає рішення щодо цін, оперативно реагує на проблеми інших підрозділів. Взагалі, основна мета відділу контролінгу – внутрішній консалтинг як оперативне надання допомоги всім іншим підрозділам. Функції відділу контролінгу на ПрАТ «Мотордеталь-Конотоп»: 1) вибір процедур і методів управлінського обліку; 2) класифікація витрат; 3) бюджетний контроль; 4) прогнозування фінансових результатів; 5) аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності; 6) забезпечення нормування матеріалів та інших ресурсів; 7) підготовка інформації для різних рівнів управління. Відповідно перевагами використання контролінгу на

підприємстві є те, що даний відділ вирішує широке коло проблемних питань включно з визначенням цін. Проблемним залишається лише необхідність впровадження відділів контролінгу на всіх підрозділах, які зможуть забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень в найменших структурних одиницях підприємства.

На торговельному підприємстві ТК «Інтермаркет» (м. Львів) відділ контролінгу підпорядкований безпосередньо генеральному директору. В цьому відображається перевага даного підприємства, оскільки підпорядкування генеральному директору дозволяє останньому швидко реагувати на зміну ситуації і відповідно приймати ефективні управлінські рішення. Основні функції цього відділу: 1) контроль доходів і видатків; 2) контроль грошових потоків; 3) контроль капітальних інвестицій; 4) контроль департаментів. На сьогоднішній день підприємство прагне до розширення функцій відділу контролінгу, в першу чергу – прийняття рішень щодо цін, прогнозування результатів діяльності у майбутньому.

Для полегшення впровадження та проведення контролінгу на вітчизняних підприємствах можна використовувати такі інформаційні системи з модулем контролінгу: *Парус*. Розробником створено ряд галузевих програмних продуктів для виробництва, торгівлі, енергетики,зв'язку,освіти та ін. *Система програм «1С: Підприємство»* призначена для вирішення широкого спектру задач автоматизації обліку стоять перед сучасними підприємствами, що динамічно розвиваються. *Програма MS Project* для створення, редагування та реалізації проектів вашого підприємства. *Галактика*. Забезпечує автоматизацію операційної, фінансової та інвестиційної діяльності на стратегічному та оперативному рівні.

ВИСНОВКИ. Таким чином, відповідаючи новим вимогам до якісного рівня управління, характеру розв'язуваних при цьому завдань та методів їх вирішення, впровадження контролінгу на підприємствах України дозволить: досягти ефективного управління власними ресурсами, оперативно реагувати на зміни в діяльності, розробляти та опрацьовувати різні варіанти управлінських

рішень, здійснювати порівняльний аналіз усіх отриманих даних, використовувати інновації, забезпечити платоспроможність та економічну ефективність не тільки сьогодні, але й завтра.

Список використаних джерел

1. Бутко М.П. – Організація системи контролінгу на підприємствах // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014 р.

2. Загорудько В.Л., Трофимова К.С. – Дослідження основних переваг організації служби контролінгу на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / В.Л. Загорудько, К.С. Трофимова. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1083

3. Конащук В.Л. – До питання про місце контролінгу в системі управління підприємством [Електронний ресурс]. / В.Л. Конащук. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_075.pdf

4. Стефанюк І.Б. – Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // Фінанси України. – 2005. - № 2

УДК 658.6

Гревцева М.Ю.,

Студентка спеціальності «Економіка підприємства»

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури;

Галушко О.І.,

старший викладач кафедри фінансів і маркетингу

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Витрати є необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства, бо їх величина істотно впливає на формування фінансових результатів, а також є основою для оцінки ефективності діяльності підприємства. Їх рівень служить

орієнтиром для встановлення мінімального розміру торговельної надбавки та найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Принципові питання сутності поточних витрат торговельних підприємств розглянуто в роботах таких вітчизняних вчених: А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило, А.Я. Лившиц, А.А. Мазаракі, В.С. Марцин, Р.П. Валевич, Г.А. Давидова, Т.І. Берг, І.Н. Рижикова, О.В. Накісько, Б.В. Гринів та ін. Дослідженням теоретичних засад і розробкою методичних підходів щодо управління витратами займалися такі вітчизняні і зарубіжні фахівці: В.А. Гагарській, Д. Друрі, М. Портер, О.Ф. Аксененко, С.Ф. Голов, І.Є. Давидович, С.А. Котляров, П.С. Безруких, В.Ф. Палій, М.Г. Чумаченко, Т.П. Карпова та ін.

Однак, управління витратами на багатьох підприємствах здійснюється безсистемно, час від часу. Аналіз обмежується зіставленням планових і фактичних даних за статтями витрат і обчислення можливих відхилень. Що ж стосується аналізу причин цих відхилень, то він, як правило, або взагалі не виконується, або зводиться до укрупнених розрахунків, що не дає можливості з певним ступенем точності виявлення місця, причини і винуватців цих відхилень. Саме тому, тема витрат та їх оптимізація на підприємстві є досить актуальною на сьогодні.

В документі «Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності», затверджених наказом Міністерства економіки України від 22.05.2002 № 145 регламентується використання терміна «поточні» стосовно витрат торговельного підприємства. Поточні витрати підприємства торгівлі – це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів [1, с.1].

У плануванні та обліку поточні витрати торговельної діяльності класифікують за видами діяльності, розділяючи їх на дві великі групи: витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності, та витрати, що виникають в

процесі надзвичайної діяльності. В свою чергу, витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності розподіляють на витрати від операційної (основної), інвестиційної, фінансової діяльності. Для обґрунтування управлінських рішень найбільш важливою ознакою класифікації поточних витрат є ознака їх еластичності, тобто залежності від обсягу товарообігу підприємства. Залежно від ступеня реагування на зміну обсягів товарообігу витрати підприємства торгівлі поділяються на постійні та змінні. [2, 3].

Ґрунтуючись на принципі ефективності витрат, автор В. А. Гагарській пропонує три основні моделі підвищення ефективності витрат [4, с.17]:

- «чисте» зниження витрат – коли відбувається скорочення витрат, але це не знижує виручку (основна економія йде за рахунок постійних витрат);

- «інтенсифікація витрат» – відбувається деяке збільшення витрат, але при цьому суттєво збільшується виручка (при впровадженні нового обладнання, технологій, які збільшують продуктивність обладнання, а отже, виручку);

- «фіксація» витрат – коли при збільшенні виручки витрати не збільшуються. Як правило, це означає або примітивне збільшення ціни на продукцію, або рівноцінне збільшення продуктивних витрат і зниження непродуктивних.

У сучасних умовах в управлінні витратами використовують різноманітні методи щодо оптимізації та управління витрат, а саме: директ-костинг (direct-costing), стандарт-костинг (standard-costing), система «just-in-time», функціонально-вартісний аналіз (ФВА), таргет-костинг (target-costing), абзорпшен-костинг (absorption-costing), кайзен-костинг (kaizen-costing), CVP - аналіз, кост-кілинг, бенчмаркінг витрат, АВС-аналіз, XYZ-аналіз, метод EVA тощо. Але кожен із них має свої переваги й недоліки та може бути застосований у певних умовах.

Ефективним методом оптимізації витрат торгівельного підприємства є «директ-костинг». При його застосуванні для визначення функції витрат загальну суму витрат розглядають як змінну величину, залежну від чинника,

який виступає незалежною величиною. Лінійний взаємозв'язок між залежною і незалежною величинами можна описати за допомогою рівняння регресії. Використання методу «директ-костинг» у поєднанні з аналізом беззбитковості дозволило розрахувати оптимальне значення витрат торгівельної компанії ТОВ «Омега» (м. Дніпропетровськ), яка розвиває національну мережу супермаркетів «Варус».

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 22 травня 2002 р., №145. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/big/text1380/pg1.htm .
2. Горлачук В.В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
3. Марцин В.С. Економіка торгівлі: [підручник]. / В. С. Марцин. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 603 с.
4. Гагарский В.А. Сокращение издержек компании. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://gagarskiy.narod.ru.

УДК 334.735

Гринюк Н. А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки

Київського національного торговельно-економічного університету

МЕХАНІЗМ УЧАСТІ ПАЙОВИКІВ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Основою механізму економічної участі пайовиків в діяльності споживчого товариства є система матеріальних стимулів, від доступності для розуміння, обґрунтованості, чіткості якої залежить реалізація соціально-економічних цілей функціонування підприємств споживчої кооперації.

Прийняття життєво важливих законів України «Про споживчу кооперацію» [4] та «Про кооперацію» [5] створили необхідну законодавчу базу для забезпечення реалізації кооперативних принципів економічного співробітництва споживчих товариств зі своїми пайовиками і законодавчо закріпили право кооперативів реалізовувати товари пайовикам і некооперованим громадянам за різними цінами.

За таких умов економічна зацікавленість кожного пайовика в придбанні товарів у кооперативних магазинах залежить від суми чистого доходу споживчого товариства, обсягу реалізації товарів кооперованому населенню і особистого обсягу придбаних товарів за певний період.

Вищезазначений підхід було покладено в основу «Тимчасового порядку обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об’єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України) [6], який передбачає окреме визначення результатів реалізації товарів кооперованому і некооперованому населенню шляхом роздільного обліку продажу товарів і надання послуг.

Безумовно, втілення в життя такої норми закону пов’язано з рядом труднощів. Головною технічною проблемою визначення обсягу реалізації товарів пайовикам є організація обліку індивідуальних покупок пайовиків.

В кооперативній практиці відомі декілька методів обліку куплених товарів кожним членом споживчого товариства [7].

В основу першого методу покладено подвійну реєстрацію кожної покупки: в окрему книгу в магазині і в членську книжку пайовика. Зрозуміло, що, не зважаючи на точність обліку, головним недоліком цього методу є велика трудомісткість, що за умови великого потоку покупців створює певні

незручності для пайовиків і, як наслідок, може негативно впливати на результати господарської діяльності кооперативних підприємств.

Другий метод передбачає дублювання суми кожної покупки пайовика спеціальними марками, виданими продавцем в момент розрахунку. Загальна сума придбаних товарів кожним пайовиком визначається в кінці року згідно пред'явлених марок. Перевагами такого методу є відносна простота і скорочення часу на облік.

Третій підхід базується на авансуванні пайовиком грошових коштів в чекову книжку, призначену для розрахунку за покупки в кооперативних магазинах. Загальна сума здійснених за рік покупок визначається як сума здійсненого авансу за мінусом невитрачених чеків. Незручностями для пайовиків можна вважати необхідність одномоментного вкладання значної суми грошових коштів в чекову книжку.

В сучасних умовах в залежності від ступеню автоматизації підприємств споживчої кооперації України можливі два варіанти розв'язання даної проблеми. У разі оснащення кооперативних магазинів сучасними касовими апаратами, сумісними з комп'ютерами, облік товарообороту кожного пайовика може здійснюватися за допомогою електронних систем (комп'ютерних програм). Використання кодованої пластикової картки пайовика дозволить в реальному режимі часу фіксувати індивідуальний обсяг покупки як в касовому сервері споживчого товариства, так і у фіскальному касовому чеку, який видається пайовику.

Але більшість кооперативних підприємств торгівлі – це дрібні магазини, в яких найчастіше навіть відсутні касові апарати. За відсутності необхідного обладнання облік придбаних товарів можливо здійснювати в спеціальних паперових носіях, які заповнює пайовик на основі чека або розрахункової квитанції.

Для забезпечення реалізації ідеї диференційованого обліку товарів в торговельній мережі системи споживчої кооперації України було розроблено програмний продукт «УКС – Кооперативні виплати», який по-перше,

передбачає автоматизований облік товарів, придбаних членами споживчого товариства, і, по-друге, забезпечує розрахунок за звітній період персоніфікованих сум кооперативних виплат.

Згідно з Положенням про порядок участі членів (асоційованих членів) споживчого товариства у його господарській діяльності [6] для збору інформації її торговельно-роздрібних мереж використовуються дві технології.

Перша технологія з використанням терміналу збору даних CashDrive Terminal передбачає використання касових апаратів, що працюють під протоколом EQL (програма управління касою). Головною проблемою застосування цієї технології є вирішення питання про удосконалення програми для введення в касовий апарат нульових сум для друку в чекові прізвища пайовика.

Друга технологія з використанням касового серверу CashDrive CD-16 передбачає наявність якісних каналів зв'язку. За їх відсутності, що є звичним для більшості дрібних підприємств споживчої кооперації, розташованих в сільській місцевості, використання цієї технології можливе тільки з застосуванням модемів для мобільного зв'язку.

Збереження і накопичення інформації паралельно в споживчому товаристві (на електронних і паперових носіях) і у пайовика (у вигляді чеків) дозволяє визначити річний обсяг покупок кожного і всіх членів споживчого товариства, що має стати підставою для подальшого розрахунку суми кооперативних виплат відповідно до індивідуального обсягу придбаних товарів.

Запропонований механізм стимулювання економічної участі пайовиків в господарській діяльності кооперативних підприємств системи дозволить активізувати матеріальні зв'язки членів споживчого товариства і відновити один із фундаментальних принципів діяльності кооперації.

Список використаних джерел

1. *Сипко Л.А.* Международный опыт экономического участия пайщиков и

кооперативных выплат / Л.А. Сипко, Е.В. Наговицина. – Новосисбирск: СибУПК, 2000. – 32с.

2. *Вахитов К.И.* Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии / К.И. Вахитов. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 557с.

3. *Новиков А.А.* Управление социально-экономической работой с пайщиками в потребительском обществе. – Белгород: БУПК, 2008. – 209с.

4. *Про споживчу кооперацію*: Закон України від 10.04.1992 № 2687-XII (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 1992. - № 30.

5. *Про кооперацію*: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 2004. - № 5.

6. *Тимчасовий* порядок обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України), затв. Постановою Правління Центральної спілки споживчих товариств України від 5 берез. 2010 р. № 58. — Режим доступу : http://document.ua/pro-normativnii-akt-ukoopspilki-doc19272.html.

7. *Творцы кооперации*: Сб. – М., 1991. – 279с.

УДК 65052.2

Данилкова С.А.,

к.э.н., доцент

доцент кафедры банковского дела, анализа и аудита

УО «Белорусский торгово-экономический

университет потребительской кооперации»

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Анализ дебиторской задолженности должен быть направлен на изучение

состояния расчётно-платёжной дисциплины организации. При этом изучается ее структура, динамика и качество, надежность и выгодность основных покупателей организации; определяется изменение ее доли в составе всего имущества и краткосрочных активов. Результаты анализы должны обеспечить возможность разработки кредитной политики организации, которая позволит, с одной стороны, оптимизировать величину дебиторской задолженности, а с другой, будет способствовать увеличению объема продаж.

В процессе изучения динамики дебиторской задолженности изучают причины ее роста, а также сравнивают темпы роста дебиторской задолженности с темпами роста выручки от реализации продукции, товаров, работ и услуг и темпами роста остатков готовой продукции и товаров. При этом необходимо, чтобы выполнялось следующее неравенство:

$$Тр_В \geq Тр_{ДЗ} \geq Тр_{ГП},$$

где $Тр_В$ – темп роста выручки от реализации продукции, товаров, работ и услуг;

$Тр_{ДЗ}$ – темп роста остатков дебиторской задолженности;

$Тр_{ГП}$ – темп роста остатков готовой продукции и товаров.

На величину дебиторской задолженности влияют такие факторы, как объем продаж организации, ее рыночная позиция, а также политика кредитования клиентов. Значительное увеличение дебиторской задолженности и ее доли в краткосрочных активах может свидетельствовать о следующем: неосмотрительной кредитной политике организации по отношению к покупателям; об увеличении объема продаж; неплатежеспособности части покупателей.

Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением реализации продукции и товаров, то это свидетельствует о снижении деловой активности организации.

В процессе анализа дебиторской задолженности необходимо также оценить соотношение между дебиторской задолженностью покупателей и полученными авансами. Такой анализ позволяет оценить взаимоотношения организации с покупателями. Значительная доля полученных авансов свидетельствует о выгодной рыночной ситуации для организации, что позволяет экономить на финансировании операционного цикла.

Одним из важнейших элементов анализа дебиторской задолженности является анализ ее оборачиваемости, который предполагает расчет коэффициентов оборачиваемости и показателей длительности оборота. Кроме того, рассчитывается процентное соотношение между дебиторской задолженностью и выручкой от реализации товаров, продукции, работ, услуг.

Длительность дебиторской задолженности целесообразно рассчитывать в разрезе ее составляющих, а именно определить сроки погашения задолженности покупателями и заказчиками, а также прочей дебиторской задолженности. При этом сравнивают период погашения дебиторской задолженности (в том числе покупателей и заказчиков) с показателями длительности оборота авансов выданных (отношение средней величины авансов выданных к однодневной себестоимости реализованных товаров в торговле или однодневным материальным затратам в производственных организациях), а также со сроками погашения кредиторской задолженности (в том числе перед поставщиками и подрядчиками).

Замедление сроков погашения дебиторской задолженности приводит к увеличению потребности в кредитах, росту расходов по оплате процентов по ним, а, следовательно, снижению прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг и повышению уровня финансового риска. Кроме этого, замедление оборачиваемости дебиторской задолженности приводит к оттоку денежных средств из оборота, и наоборот, ускорение средств в расчетах с дебиторами – к их притоку в оборот.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности в динамике за ряд периодов рассматривается как положительная тенденция. Большое

значение для сокращения сроков платежей имеют отбор потенциальных покупателей и дифференциации условий оплаты продукции (товаров, работ, услуг), предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, продукции, работ и услуг, его платежеспособность и финансовая устойчивость, экономические и финансовые условия предприятия-продавца.

Более объективную оценку платежной дисциплины покупателей по сравнению с расчетами оборачиваемости и длительности оборота средств в расчетах дает анализ непогашенных остатков, поскольку результаты этого анализа не зависят от циклической или сезонной динамики выручки от реализации продукции, товаров, работ и услуг. Для этого определяют удельные веса непогашенной задолженности в выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг соответствующего периода.

Кроме этого изучают структуру задолженности по срокам ее погашения. В процессе анализа рассчитываются удельные веса авансовых платежей в первом, втором, третьем, j-м месяце в выручке от реализации товаров, продукции, работ и услуг. Результаты этих расчетов свидетельствуют о том, какая часть выручки была оплачена авансом, в первом, втором и т.д. месяце после отгрузки (выполнения работ или оказания услуг), что позволяет прогнозировать приток денежных средств в будущих периодах.

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является расчет явных и неявных потерь, связанных с отвлечением денежных средств в дебиторскую задолженность.

Одним из основных этапов анализа дебиторской задолженности является анализ ее качества, а именно анализ того, насколько велика вероятность погашения задолженности в полном объеме.

В ходе анализа дебиторской задолженности необходимо также оценить кредитную политику организации, которая представляет собой систему мер и

правил, формализующую порядок предоставления коммерческих кредитов организацией своим контрагентам. Для оценки эффективности кредитной политики необходимо определить потери организации от удлинения срока задолженности и выигрыш от увеличения объема реализации продукции, товаров, работ и услуг.

УДК 332.14

Данило С.І.,

викладач кафедри товарознавства та комерційної діяльності,

Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ З СЕКТОРОМ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Сучасний стан розвитку роздрібної торгівлі (на прикладі Закарпатської області) не можна назвати ефективним. Більше того, роздрібна торгівля не реалізує покладених на неї базових соціальних та економічних функцій. Серед головних причин такого стану справ, а також перешкод подальшого якісного поступу цього важливого сектору економіки – недостатність фінансування, у т. ч. через недостатність співробітництва із сектором фінансового посередництва. Це актуалізує завдання обґрунтування і впровадження дієвих заходів з започаткування і розвитку відповідної співпраці.

Зазначимо, що значний резерв ефективності роздрібної торгівлі криється у зниженні рівня витрат обігу та витрато місткості фінансово-господарської діяльності загалом, а також диверсифікації торговельної діяльності. Як визначено за результатами аналітичних розрахунків обсяги доходу підприємств роздрібної торгівлі лише незначно перевищували обсяги їх витрат. Звідси обмеженість робочого капіталу суб’єктів господарювання, їх низька фінансова забезпеченість та можливості щодо формування резервних чи інвестиційних фондів.

Зменшити обсяги та знизити рівень витрат можливо шляхом дотримання захисної або наступальної тактики. Захисна передбачає мінімізацію непродуктивних витрат та скорочення тих видів і напрямів діяльності, що збиткові або малоприбуткові. Наступальна, як правило, передбачає активне збільшення фінансування підтримки існуючого бізнесу, а також пошук і відкриття нових бізнес-проектів. Втім, з метою стимулювання та підтримки підприємств роздрібної торгівлі при застосуванні тієї, чи іншої стратегії підвищення економічної ефективності суб'єктам сфери фінансового посередництва доцільно ініціювати, підтримувати та фінансувати аналітичні дослідження стану ринку роздрібної торгівлі. Їх предметом є ідентифікація збиткових та недіючих суб'єктів господарювання і об'єктів торгівлі, аналіз стану та розвитку інфраструктури торгівлі і послуг, закупівельних та роздрібних цін, структури витрат, фінансово-економічного стану та фінансово-економічної безпеки роздрібних торговельних підприємств, наявного у них ресурсного забезпечення і стану розрахунків.

Це дозволить реалізувати ряд організаційно-управлінських заходів зі зменшення частки недіючих та неприбуткових суб'єктів торгівлі, формування баз даних щодо поточного стану фінансово-господарської діяльності представників різних видів та типів роздрібної торгівлі, а також підготувати і здійснити комплекс організаційно-економічних засобів стимулювання підвищення ефективності роздрібної торгівлі.

Йдеться про такі заходи як часткове фінансування частини непрямих витрат підприємств роздрібної торгівлі, популяризація їх діяльності, підвищення рівня прозорості та зниження витрато місткості проходження дозвільних і погоджувальних процедур, формування єдиного інформаційного середовища для забезпечення максимальної доступності і обміну інформацією про сфери прикладання підприємницької активності у секторі роздрібної торгівлі.

Як виявлено за результатами аналізу, істотною перешкодою зростання ефективності шляхом збільшення обсягів господарювання вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі залишається обмеженість фінансових ресурсів та недоступність або надмірно висока вартість зовнішніх фінансово-кредитних

ресурсів. Причому це проблема не лише торгівлі, але й реального сектору економіки загалом.

Саме тому давно актуалізувалася потреба в реалізації комплексу заходів, спрямованих на створення фінансово-інвестиційних фондів, мережі об'єктів з акумулювання та надання фінансових ресурсів суб'єктам господарювання, зниження вартості та покращення доступності коштів, які надаються мережею організацій фінансово-кредитного сектору. Це сприятиме активізації торговельного бізнесу та підвищенню його фінансово-економічної ефективності і прибутковості.

На нашу думку, розробка та впровадження сучасних інформаційних систем сприятиме зростанню рівня обґрунтованості і якості рішень, які приймаються регіональними та місцевими органами влади у сфері регулювання розвитку роздрібної торгівлі. Своєю чергою вона потребує впровадження автоматизованих реєстрів роздрібної торговельної діяльності (на обласному та районному рівнях), а також моніторингів з використанням інформаційних систем та ресурсів окремих найбільших підприємств торгівлі, їх асоційованих структур та представників профільної влади.

Додамо, що суб'єктам сектору фінансового посередництва потрібно провести й ряд інформаційно-роз'яснювальних заходів для багатьох діючих та менш ефективних підприємств роздрібної торгівлі, метою яких є визначення і обґрунтування перспективних напрямів диверсифікації, розвитку чи часткового перепрофілювання бізнесу. Йдеться про перехід від традиційних крамниць «біля дому» з широким асортиментом продовольчих товарів до спеціалізованої торгівлі, у т. ч. з використанням франчайзингових та ліцензійних угод, продажем товарів власного виробництва, ексклюзивних назв географічного місця походження продукції тощо. Можливим є й створення суміжних бізнесів з наданням споживчих, інформаційних, консультаційних та інших видів послуг.

УДК 658

Демковська О. І.,
аспірант кафеди фінансів,
кредиту та страхування ЛКА, м. Львів

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

Сучасний етап соціально-економічного розвитку в Україні свідчить, що формування соціально-орієнтованого ринкового середовища зазнає суттєвих прорахунків в системі управління на макро- і мікрорівнях, доказом чого є глибокі кризові явища практично у всіх сферах, системах і підсистемах економіки країни.

Основою економічної системи країни є мікроекономічний рівень господарювання, а саме рівень підприємств. На рівні підприємств найповніше відображається стан, рівень ефективності та оптимальності економічних відносин, що формують умови та механізми створення суспільного продукту. Фінансова стабільність і результативність діяльності підприємств є тим індикатором в системі економічних відносин, які визначають рівень ефективності взаємозв'язків між підприємствами і їх контрагентами в особі покупців, постачальників, власників, держави, найманих працівників тощо. Характерною ознакою роботи підприємств в ринкових умовах господарювання є їх економічна відокремленість, реалізація господарської компетенції на власний ризик з метою досягнення економічних і соціальних результатів, що обумовлює особливе значення фінансової надійності як об'єкту управління в загальній системі менеджменту підприємств.

Прибуток є завданням і мотивом підприємницької діяльності, матеріальним джерелом економічного та соціального розвитку, інвестиційної й інноваційної активності. У комплексі проблем, пов'язаних із здатністю підприємств в умовах посттрансформаційних процесів в економіці

забезпечувати отримання прибутку особливого значення набуває пошук шляхів і методів удосконалення управління забезпечення необхідного рівня фінансової надійності господарюючих суб'єктів. В умовах високих темпів інфляції, девальвації національної грошової одиниці традиційні методи аналізу фінансової діяльності підприємств не в повній мірі відображають реальні тенденції та їх динаміку в діяльності підприємств. Чим вищі темпи інфляції, нестабільність зовнішнього середовища діяльності підприємств, тим ґрунтовніше і детальніше з врахуванням фактору часу і рівня інфляції має здійснюватися аналіз джерел формування доходів, оптимальності складу і структури витрат, обсягу і рівня беззбитковості як чинників, що визначають і впливають на рівень фінансової надійності діяльності підприємств.

Нині більшість підприємств України низькорентабельні або збиткові, і з позиції існуючих методик оцінювання достатності рівня фінансової надійності і рентабельності, їх можна визнати банкрутами. Однак збитковість багатьох підприємств пояснюється не лише низьким рівнем ефективності управління, а і недосконалістю державного управління і регулювання як фінансової, так і економічної системи загалом. Наявні диспропорції в критеріях оцінювання фінансової надійності потребують на нашу думку певного удосконалення і доповнення з врахуванням умов кризової економіки.

Фінансова надійність – це обсяг діяльності, який забезпечує отримання прибутку та визначає можливі межі маневрування підприємств як в ціновій, асортиментній, розрахунковій політиках, так і в зменшенні обсягів діяльності, при незадовільній кон'юнктурі товарних і територіальних ринків. Це величина доходів, на яку підприємство може знизити обсяги реалізації або підвищити рівень витрат без загрози отримання збитків. При збільшенні фінансової надійності знижується ризик отримання збитку і підвищується рівень рентабельності діяльності підприємств. Фінансову надійність визначають в абсолютних та відносних, але процесу її дослідження передує оцінювання беззбиткової чи критичної діяльності підприємств. Аналіз беззбитковості діяльності полягає у визначенні обсягу реалізації товарів (робіт, послуг), при

якому підприємству буде забезпечена беззбиткова діяльність у певному часовому періоді. У точці беззбитковості сума чистого доходу дорівнює сумі сукупних витрат без формування фінансового результату. Важливість дослідження показника беззбитковості для вітчизняних підприємств обумовлюється тим, що методика його визначення базується на використанні обсягу постійних і змінних витрат, які не використовуються в фінансовому і податковому обліку підприємств, і вимагають створення і застосування додаткових інформаційних даних, які суттєво впливають на можливість та якість оцінювання рівня фінансової надійності.

Фінансова надійність визначається лише при прибутковій діяльності, при цьому темпи її зростання змінюються в залежності від темпів зростання доходу, зміни рівня і структури витрат тощо. Науковці вважають, що в умовах трансформаційної економіки рівень фінансової надійності у зв'язку з значним рівнем ризиків повинен становити не менше 25% відсотків. Даний індикатор доцільно на нашу думку, доповнити диференціацією його значень при обов'язковому врахуванні фактору часу та інфляції в межах допустимий, критичний, катастрофічний і запропонувати таку їх інтерпретацію: допустиме значення – рівень фінансової надійності в межах 15-25 %, критичний 10-15 %, катастрофічний – менше 10 %. Дана диференціація дозволить більш гнучко та з вищим ступенем врахування стану зовнішнього середовища функціонування підприємств здійснювати оцінювання ступеня загрози втрати фінансової надійності підприємств і своєчасно вносити корективи в умови і способи отримання доходів і понесення витрат підприємствами.

Підвищення рівня фінансової надійності призводить до зростання прибутку, збільшує надходження до бюджету держави, а ці надходження використовуються на соціальні потреби, тобто на виконання різноманітних державних програм, які функціонують лише за допомогою бюджетних коштів, та є необхідними для суспільства. Інша частина прибутку, що залишається на підприємстві призначена на споживання та забезпечення його подальшого розвитку, в тому числі і за рахунок власних фінансових ресурсів. Тому як з

боку держави, так і з боку підприємств необхідно забезпечити заходи щодо підвищення прибутковості і фінансової надійності та якості їх фінансового аналізу.

Список використаних джерел

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. О. Бланк. - К. : Ельга, 2008. - 724 с.

2. Мицак О. В. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / О. В. Мицак,. І. Р. Чуй. – Львів : Магнолія 2006, 2013. – 216 с.

УДК 336

Демчук Н.І.,

д.ф.н., д.е.н.,професор

Прибиток Ю.А.,

студентка гр. МгФК-1-15

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах функціонування сільського господарства оптимальне формування і використання фінансових ресурсів неможливе без організації раціональної системи управління. Від того,наскільки ефективно вони трансформуються в матеріальні й трудові ресурси ,залежить фінансовий стан підприємства й перспективи його стратегічного розвитку. У зв’язку з цим,наукові дослідження проблеми управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств є важливими як для розвитку галузі,так і економіки держави. Ефективне управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств дасть змогу оптимізувати їх фінансове забезпечення,захистити від впливу негативних чинників зовнішнього середовища,підвищити рентабельність ,запобігати банкрутству,тощо.

В економічній науці у різні періоди часу її розвитку досліджувалися проблеми управління фінансовими ресурсами. Вагомий внесок належить таким зарубіжним і вітчизняним ученим як І.Т.Балабанов , П.Баррі, І.О.Бланк, Є. Брігхем, М.Бродбент, О.Д. Василик, Дж.К. Ван Хорн, А.Гроппеллі , О.Є. Гудзь, Т.В.Гуйда, Й.С. Завадський, Г.Г.Кірейцев, В.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, В.К. Сенчагов, Ю.В. Скрипник, О.С.Стоянова, Т.В. Теплова, П.О. Фомін та іншими науковцями. Проте розвиток економічних відносин, трансформаційні процеси в галузі й державі, суттєва обмеженість джерел фінансування і відсутність досвіду ефективно ними розпоряджатися потребують продовження досліджень у напрямі раціоналізації процесу управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств.

Фінансові ресурси підприємства - це грошові кошти, що формуються при утворенні підприємства і поповнювані в результаті виробничо-господарської діяльності за рахунок реалізації товарів і послуг, вибулого майна організації, а також шляхом залучення зовнішніх джерел фінансування.

Управління фінансовими ресурсами являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає в забезпеченні необхідного рівня фінансування його виробничого розвитку.

Успішна діяльність підприємства не можлива без розумного управління фінансовими ресурсами. Неважко сформулювати цілі для досягнення яких необхідно раціональне управління фінансовими ресурсами:

- виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;
- запобігання банкрутства і великих фінансових невдач;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- максимізація ринкової вартості фірми;
- прийнятні темпи зростання економічного потенціалу фірми;
- зростання обсягів виробництва та реалізації;
- максимізація прибутку;
- мінімізація витрат;
- забезпеченнярентабельної діяльності і т.д

Фінансові ресурси значною мірою характеризують фінансовий потенціал, а саме можливості підприємства у здійсненні витрат з метою отримання доходу.

Система управління фінансовими ресурсами складається з таких основних етапів:

- визначення проблеми;

- звернення до досвіду менеджерів з приводу управління фінансовими ресурсами;

- визначення альтернативних рішень;

- прийняття управлінського рішення;

- його реалізація;

- оцінка результатів реалізації рішень .

Управління фінансовими ресурсами є циклічним процесом і тому потребує постійного вдосконалення для покращення результатів.

Список використаних джерел

1. Бабич А.М., Павлова Л.М. Державні і муніципальні фінанси. М.: ЮНИТИ, 2013. 687 с.

2. Благодатін А.А., Лозівський Л.Ш., Райзберг Б. А. Фінансовий словник. - М.: ИНФРА-М, 2009.

3. Большаков С.В. Основи управління фінансами. - М.: ІД ФБК - ПРЕС, 2011. - 368 с.

4. Вахрін П.І., Нешітой А.С. Фінанси. - М.: ІОЦ Маркетинг, 2012. - 502 с.

5. Галицька С. В. Грошовий обіг. Кредит. Фінанси. - М.: Міжнародні відносини, 20014. - 272 с.

6. Ковальов В.В., Ковальов В.В. Фінанси організацій (підприємств). - М.: Проспект, т.к Велбі, 2011. - 352 с.

7. Колчина Н.В., Павлова Л.М., Поляк Г.Б. Фінанси підприємств. - М.: ЮНИТИ, 2010. - 447 с.

8. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Бурмістрова Л. М. Фінанси організацій (підприємств). - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 368 с.

9. Незамайкін В.М., Юрзінова І.Л. Фінанси організацій. - М.: Ексмо, 2013. - 512 с.

УДК 336.647.648

Демчук Н.І.,

д.е.н., проф.

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Ткаченко Г.А.,

Магістр

КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах кризи в Україні постає необхідність пошуку принципово нових підходів щодо процесу відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Це зумовлює необхідність удосконалення організації та методики аналізу основних засобів та приведення їх у відповідність до вимог ринкової інфраструктури.

У фінансово-господарській діяльності будь-якого сільськогосподарського підприємства основні засоби займають одне з центральних місць. Ефективне їх використання сприяє оптимальному і економному споживанню інших видів ресурсів. Завдяки впровадженню новітньої техніки і сучасних технологій, підприємства здатні збільшити продуктивність праці, виробляти інноваційну продукцію, знижувати її собівартість, і, як наслідок підвищувати власну конкурентоспроможність, відкривати нові перспективи в діяльності підприємства.

Важливими факторами економічного зростання сільськогосподарських підприємств є стан їх ресурсів, а першочергово основних засобів. Серед великої

кількості джерел відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств важливим є кредитне забезпечення. Необхідність застосування кредиту для відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств зумовлена специфікою відтворювального процесу в сільському господарстві, що має сезонний характер. Сьогодні, за умов низьких рівнів прибутковості сільськогосподарських підприємств кредитне забезпечення відтворення основних засобів є вагомим джерелом формування ресурсної основи сільськогосподарського виробництва.

Специфічними ознаками основних засобів сільськогосподарських підприємств є їх склад, пропорційність, видові ознаки, функціональне призначення, участь у технологічних процесах. При цьому окремі категорії основних засобів характеризуються як біологічні активи [1, с.131].

У процесі господарської діяльності кругообіг основних засобів проходить три стадії. На першій стадії відбувається продуктивне використання основних засобів. На другій стадії відбувається перетворення зношеної частини основних засобів, які перебували в продуктивній формі, на грошові кошти. На третій стадії у процесі виробництва відбувається оновлення спожитої вартості частини основних засобів [2].

Кредити, які надаються комерційними банками сільськогосподарським підприємствам, залежно від термінів кредитування поділяються на короткотермінові, середньо термінові та довготермінові.

Короткотермінові кредити видаються банками терміном на 12 місяців в основному на збільшення фонду оборотних коштів. В окремих випадках короткотермінові кредити можуть спрямовуватися в основні засоби. Довготермінові і середньо термінові кредити можуть надаватися комерційними банками підприємствам на капітальні вкладення, пов’язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, вдосконаленням технології виробництва і на інші витрати, що приводять до збільшення вартості основних засобів. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо вони відчувають брак власних коштів, що призначені на ці цілі,

а саме - прибутку і амортизаційних відрахувань на повне відновлення (реновацію) основних засобів[3, с. 331].

Трактування кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств як економічних відносин, що виникають у процесі кредитування банків та інших фінансово-кредитних інституцій дає можливість чітко визначити структуру таких відносин, повніше розкрити специфіку взаємозв'язку елементів і форм кредитного забезпечення, виявити їх принципові особливості, що активно впливають на функціонування сільськогосподарських підприємств [4].

Отже, стан основних засобів сільськогосподарських підприємств України вимагає підвищення рівня їх кредитного забезпечення. При цьому від правильного визначення принципів і механізмів кредитного забезпечення підприємств залежатиме ефективність їх функціонування у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Колеснік Я. Відтворення основних засобів: види, форми та джерела фінансування / Я. Колеснік // Збірник Дніпропетровського державного аграрного університету. - № 4. - 2009. - С. 130–133.

2. Гречко С. М. Джерела фінансування відтворення основних засобів / С. М. Гречко. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://eztuir.ztu. edu.ua/3699/1/165.pdf.

3. Іванілов О. С. Економіка підприємства / О. С. Іванілов : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.

4. Бурковська А.В. Кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств / А.В. Бурковська, І.Г. Коржинський // Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір». - №1. – 2015. – С. 57-60.

УДК 338.658

Донченко Т.В.,
к.е.н., ст. викладач кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету
Корчинська О.С.,
студ. гр. ФК-12-1
Хмельницького національного університету

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУРИ СУДОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Розвиток ринкової системи, формування нових економічних і фінансових відносин в Україні супроводжується фінансовою нестабільністю, результатами яких є погіршення фінансового стану підприємств

Вчасне застосування санаційних заходів сприятиме стабілізації економічної ситуації України в цілому, оскільки банкрутство підприємств як основних ланок економіки завдає значних збитків не лише їхнім власникам та кредиторам, а й державі, стаючи причиною зменшення податкових надходжень до бюджету та зростання безробіття. На даний час повільне впровадження санації на підприємствах пояснюється недосконалістю нормативно-правової бази з питань банкрутства та санації, відсутністю належного теоретико-методологічного її забезпечення.

В залежності від джерела виявлення загрози неплатоспроможності та банкрутства підприємства та зацікавленої особи, що ініціює процес санації підприємства – розрізняють досудову та судову санацію підприємства.

Основою нормативно-правового забезпечення санації є Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» №2343-XII (далі Закон), відповідно до частини 1 ст. 4 якого визначено необхідність застосування щодо боржника санації (відновлення платоспроможності) [1].

Судова санація стану підприємства-боржника здійснюється за допомогою процедури зовнішнього управління, яке вводиться на підставі рішення зборів кредиторів і триває не більше року, а при необхідності може бути пролонгована або скорочена за клопотанням комітету кредиторів, керуючого санацією або інвесторів [2, с. 94].

Об'єктом судової санації є з одного боку підприємство-боржник, як суб'єкт господарювання, а з іншого, фінансові відносини, що виникають у підприємства та ідентифікують його як боржника (рис.1).

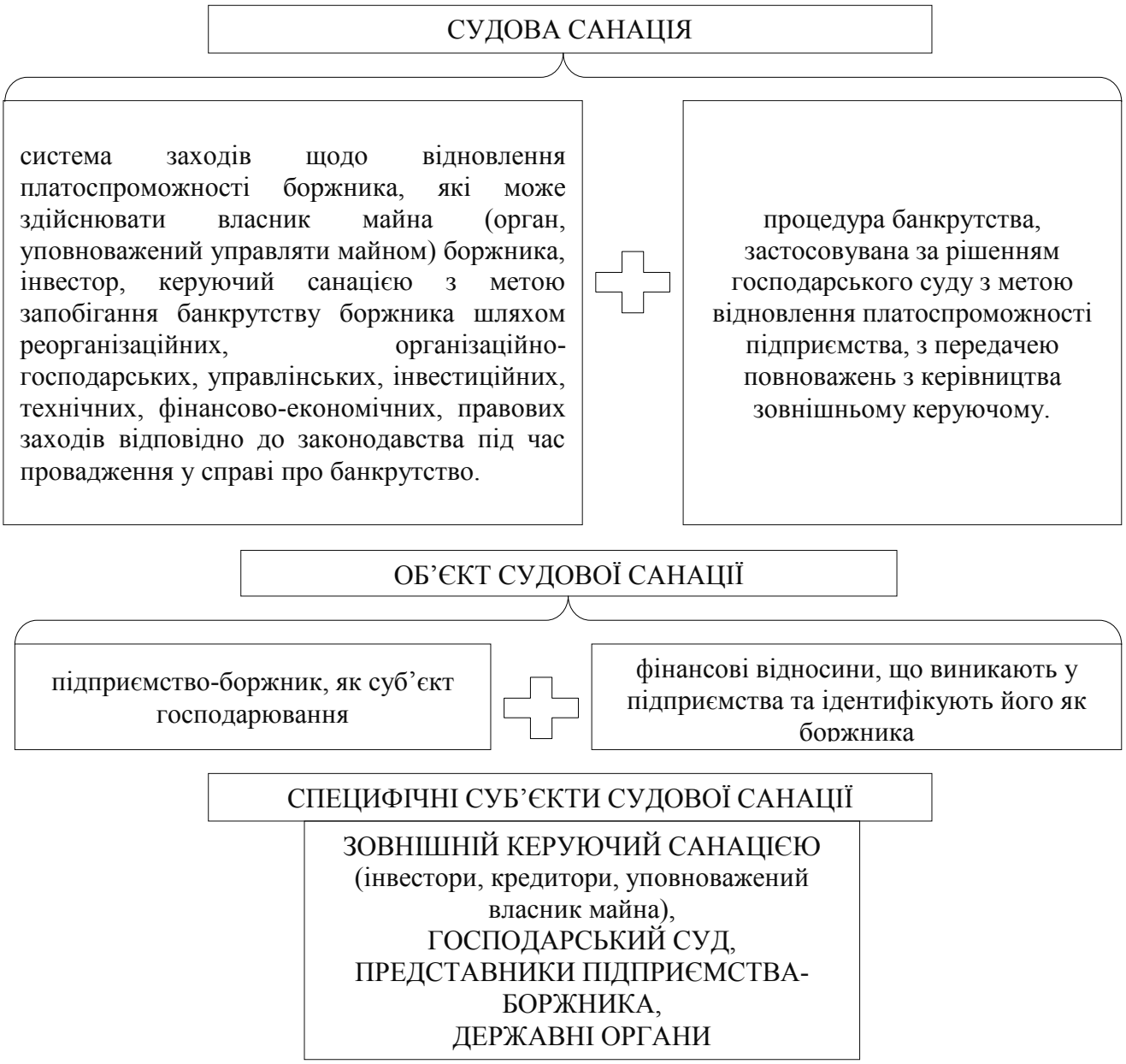


Рис.1 – Сутність, об'єкт та суб'єкти проведення судової санації підприємства

Судова санація застосовується в тому випадку, коли на певному етапі позасудової санації стає зрозумілим, що керівництво не в змозі відновити платоспроможність підприємства. Одночасно припиняються всі повноваження власника. Реорганізаційні процедури покликані зберегти підприємство-боржника, витягнути його з боргової ями, тобто направлені на підтримку діяльності та оздоровлення підприємства-боржника, поліпшення його економічного становища і є спробою господарського суду допомогти конкретному підприємству ліквідувати стан неплатоспроможності. Даний вид заходів, що застосовуються для фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства, включає спостереження і зовнішнє управління (судова санація) майном боржника [4, с. 73].

Діючи в судовому режимі, метою санації є запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації, а також проведення оздоровлення фінансово-господарського становища боржника з одночасним повним або частковим задоволенням вимог кредиторів. Тому заходи при судовій санації визначені детально, але особливої судової регламентації судових санаційних процедур закон не передбачає, лише в загальних рисах окреслює поле для правових дій осіб, які зацікавлені в фінансовому оздоровленні підприємства.

Нажаль сьогодні і досі судові процедури банкрутства та санації на практиці є інструментом перерозподілу активів олігархічних кланів та штучного «здешевіння» суб'єктів господарювання. Юридичні колізії та судові спори у процедурах справи про банкрутство, посилаючись на законодавчі поправки та неточності Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» дають змогу спекулювати власне значенням самої процедури «санації» – як фінансового оздоровлення та відновлення платоспроможності боржника.

Отже, практика ведення справ з банкрутства або ж санації вітчизняних підприємств доводить необхідність більш ширшого доопрацювання нормативно-правової бази, зокрема зазначений Закон має містити окремий розділ, що регулює процедуру судової санації, окрема стаття цього розділу має

регламентувати юридичні процедури у процесі санації, що дозволить суттєво розширити можливості застосування процедури та зробити її більш привабливою для інвесторів.

Список використаних джерел

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 р. № 2343-XII (із змінами і доповненнями) // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4. rada. gov. ua/ laws/show/2343-12/page.

2. Битківська А. В. Процедури банкрутства та їх наслідки для підприємств: порівняльний спект / А. В. Битківська // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 2 (72). – С. 92 – 99.

3. Грешко Р. І. Фінансова санація промислових підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Р. І. Грешко ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2008. – 20 с.

4. Петрова О. А. Банкрутство за новими правилами: процедура санації боржника / О. А. Петрова // Аудитор України. – 2014. – № 12. – С.72– 75.

УДК 336.02(476):314.1

Злотников А.Г.,

канд. экон. наук, доцент,

профессор кафедры сферы услуг

и статистики Белорусского

торгово-экономического университета

потребительской кооперации

«ФИНАНСОВАЯ ДИЕТА» КАК МЕХАНИЗМ ДЕПОПУЛЯЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

Теоретик науки о кооперации А.В. Чаянов, внесший значительный вклад в развитие экономической науки, и, в частности, бухгалтерского учета и

статистики, различал в бухгалтерском учете и статистике «мастеров подлежащего» и «мастеров сказуемого». Для мастеров сказуемого главное – показатели, для мастеров подлежащего – многомерная комбинационная группировка, т.е. выделение взаимосвязей показателей, а значит – и учет взаимосвязей многих социальных явлений и процессов, описываемых этой системой показателей. Исходя из потребностей управления социальными процессами, первый подход характеризует узковедомственный подход, второй подход означает комплексный системный подход.

Сегодня в Беларуси в связи с кризисным состоянием экономики проповедуется вариант политики «шоковой терапии», именуемой благозвучно диетой – «финансовой диетой». Она исходит из узковедомственного подхода: в казне с финансами пусто, значит – необходимо расходы «урезать», что характеризует известную историю о людях, которые вместо четырех математических действий, знали только два: отнять и разделить. В этой политике «финансовой диеты» ключевая роль принадлежит: а) широко обсуждаемой (и больше негативно) общественностью реформе пенсионной системы по изменению возрастного ценза выхода на пенсию и б) мало афишируемыми, скрываемыми этим «пенсионным» фоном, рекомендациями по сокращению длительности отпуска матерям по уходу за ребенком (“декретного” отпуска).

Методологический подход А.В. Чаянова выявляет непродуктивность узковедомственной «финансовой диеты» с позиций решения самой главной социальной проблемы современного развития – решения демографической проблемы. Если в других постсоветских государствах (России и Украине), где еще сохранялись прежние сроки выхода на пенсию: мужчины – в 60 лет, женщины – в 55 лет, изменение возрастного ценза выхода на пенсию широко обсуждается общественностью, то в Беларуси после пары месяцев формального обсуждения уже внесены изменения в сроки выхода на пенсию: поэтапно мужчины – в 63 года, женщины – в 58 лет. Отметим, что в Украине несколько лет тому назад озвучили и расписали по срокам проведение подобной

пенсионной реформы, осуществление которой в Украине позже было приостановлено.

А с 1 января 2016 г. в пенсионное законодательство Республики Беларусь внесены изменения в стиле даже одного математического действия – отнять. Главное в них с позиций перспектив демографического развития, что в общий трудовой стаж для получения пенсии включается только стаж работы с уплатой обязательных страховых взносов в государственный внебюджетный фонд социальной защиты населения. Сегодня тем матерям, усилиями которых создавался трудовой потенциал, отпуска в связи с родами, время болезней уже не учитывается в трудовом стаже для назначения пенсии на том основании, что в этот период от них в казну не поступали взносы (налоги). Также в стаже для назначения пенсии уже не учитывается время учебы и период срочной службы в рядах ВС. Некоторые в этой связи горько шутят, может лучше получить тюремный срок, там, если будет работа, будут начислять хоть какую-то заработную плату, а значит и будут идти от них отчисления в социальные фонды, и, следовательно, будут основания требовать включения тюремного срока в трудовой стаж.

Второе направление «финансовой диеты» касается рекомендаций по сокращению длительности “декретного отпуска” женщине в связи с рождением ребенка. Разработчики «финансовой диеты» данному подразделу дали название «Поддержка рождаемости, адресность социальной поддержки в Беларуси» [1, с. 426], что вызывает вопросы. Ее разработчики предлагают сократить срок отпуска по уходу за ребенком. Их аргумент «сегодня отпуск по уходу за ребенком в Беларуси длиннее, чем в большинстве стран Европы. Столь продолжительный отпуск не имеет преимуществ для развития и здоровья ребенка, создает условия для дискриминации женщин на рынке труда и негативно влияет на экономический рост, сокращая рабочую силу» [1, с. 431].

Вначале о его влиянии на сокращение рабочей силы. Даже имеющийся сегодня в Беларуси трудовой потенциал не обеспечен занятостью. Ежемесячно происходит сокращение занятости, ряд предприятий работает неполную

неделю. уровень заработной платы у тех, кто работает, заметно упал. В результате по этим причинам становятся меньшими отчисления в республиканский фонд социальной защиты населения. Кроме того, в пределах миллиона (2007 г.) – 600 тыс. чел. (ныне) трудового потенциала Беларуси занято за пределами страны. И это заставляет поразмыслить: все ли ресурсы привлечения трудового потенциала в экономику страны, а значит и сокращения дефицита фонда социальной защиты населения, исчерпаны. Ведь эта неполная занятость и многосоттысячная численность белорусских гастарбайтеров в десятки раз больше ста тысяч матерей, на чей отпуск позарились проповедники «финансовой диеты».

Не имеет преимуществ для развития и здоровья ребенка? Руководитель авторского коллектива «Финансовой диеты» в своей статье «Гендерные факторы роста экономики Беларуси» опровергает это «доказательство» своих подопечных. справедливо утверждая: «Среди плюсов длительного отпуска – улучшение здоровья матери и ребенка» [2, с. 26]. Это действительно так. И этот аргумент перевешивает все остальные экономические расчеты «финансовой диеты». Но через несколько строчек автор этой же статьи делает противоположный вывод: «отпуск свыше 2 лет не имеет определенных преимуществ для здоровья и развития» [2, с. 27]. И ратуя за сокращение отпуска женщинам по уходу за ребенком, он тем самым противоречит самому себе.

Каждый работодатель знает, сколько проблем возникает у тех матерей, которые вышли из трехлетнего “декретного” отпуска, многие из которых работают по системе: неделя – на рабочем месте, две – на “больничном” по уходу за ребенком. А те, кто раньше вышел из “декретного” отпуска (чаще всего это связано с более высокими заработками, чем с размерами выплаты пособий на рождение ребенка) и определил своего ребенка в ясли, на “больничном” находятся чаще. Оплата их “больничных” опять ложится на фонд социальной защиты населения, причем, более весомее, чем размер пособий, так

как выплата пособий по больничному листку по уходу за ребенком (100% заработка) значительно выше размера “декретных” пособий.

Разработчики демографического аспекта «финансовой диеты» ссылаются на международную практику длительности отпусков по уходу за ребенком. Анализировать и сопоставлять западную практику (Дании, Канады, Швеции, Германии, Франции и др.), на которую ссылаются авторы «диеты», неправомерно. Это совсем иная социальная реальность. В то же время сопоставление эффективности реализации демографической политики в отношении отпусков по уходу за ребенком в различных странах подтверждают преимущество трехлетнего «декретного» отпуска. Так, уровни младенческой, детской и материнской смертности в Республике Беларусь – одни из самых низких в мире. В сравнении со странами, с которыми граничит Беларусь, младенческая смертность составила (2013 г.): Беларусь – 3,5‰, Литва – 4,0‰, Польша – 4,5‰, Латвия – 7,4‰, Украина – 8,0 ‰ и Россия – 8,2 ‰ [3, с. 444-445]. В Беларуси редки случаи материнской смертности, в Польше ее коэффициент составил 2,3, в Литве – 9,9, в России – 11,3 и в Украине – 12,5.

Таким образом, механизм «финансовой диеты» направлен против рождаемости, формируя free children. Именно сегодня, когда возникла напряженность с репродуктивной базой, это будет усугублять депопуляционные процессы. Надо иметь в виду, что именно депопуляционные процессы 1990-х годов, связанные с экономической политикой «шоковой терапии» и резким падением рождаемости, породили сегодняшние проблемы соотношения трудоспособного населения и населения старших возрастов. Реализация же финансового механизма депопуляционных процессов не даст выбраться из демографической ямы, ибо в середине 2020-х годов репродуктивный потенциал будет на треть меньше.

Современную и перспективную рождаемость определяет прежде всего численность женщин в активном репродуктивном возрасте. Сравнимая характеристика возрастного потенциала выявляет его сокращение в будущем. Численность репродуктивного потенциала, обеспечивающего нынешнюю

рождаемость, составила на начало 2015 г. соответственно в возрастах 25-29 лет (378,7 тыс. чел.) и 30-34 года (369,0 тыс. чел.). Через 25 лет (такой ныне цикл демографической «волны») рождаемость будут определять женщины, которые ныне входят в возрастные группы 0-4 года и 5-9 лет. На начало 2015 г. их численность составляет соответственно 277,9 тыс. и 244,1 тыс. чел. Это на одну треть меньше численности репродуктивных групп (25-34 года), дающих сегодня наибольшую рождаемость – 60% от общей численности родившихся.

Это означает, что при сохранении нынешнего уровня рождаемости в соответствующих возрастных группах, общая рождаемость во второй половине 2020-х гг. будет еще ниже, чем в середине 1990-х гг., когда в Беларуси сложилась самая низкая в ее истории рождаемость. А в 2050-х гг. вследствие этого соотношение трудового потенциала и населения старших возрастов станет еще хуже. И, если новые изменения в пенсионном законодательстве сохранить, т.е. исключив из общего трудового стажа при назначении пенсий периоды нахождения в “декретном” отпуске, на больничном по уходу за ребенком, и соблюсти, таким образом, мнимое гендерное равенство, способствующих больше тенденциям free children, то депопуляция усугубится.

Предлагаемая «финансовая диета» по законам системной взаимосвязи в демографической сфере приведет к стагнации депопуляционных процессов, созданию напряженности на рынке труда и условий для будущих кризисов в экономике страны. Сегодня, даже вопреки сузившему финансовому кошельку, надо стимулировать, а не препятствовать решению главной социальной проблемы XXI века Беларуси – демографической проблемы. Основой в управлении социально-экономическими процессами должен учет взаимосвязей многих социальных явлений и процессов. И демографическая экспертиза свидетельствует об ущербности реформы финансовой системы на базе «финансовой диеты».

Список использованных источников

1. Финансовая диета: реформы государственных финансов Беларуси /

К.В. Рудый [и др.] ; под науч. ред. К.В. Рудого. – Минск: Звязда, 2016. 464 с.

2. Рудый, К.В. Гендерные факторы роста экономики Беларуси / К.В. Рудый // Белорусский экономический журнал (БЭЖ). – 2015. – № 4. – С. 23-32.

3. Демографический ежегодник Республики Беларусь. Статистический сборник. 2015. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 449 с.

УДК 336.64 : 658.15

Іванюта П.В.,

д.держ.упр., доцент

завідувач кафедри менеджменту

Вінницький кооперативний інститут

ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ДОХІДНОСТІ КАПІТАЛЬНИХ АКТИВІВ (CAPM) ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ АКЦІОНЕРНОГО ТИПУ

Однією з центральних теоретичних проблем у сфері фінансової діяльності підприємств є питання ціноутворення на фінансових ринках. Вирішенню цієї проблеми присвячена модель оцінки дохідності капітальних активів *(Capital Asset Pricing Model = CAPM)*, яка переважно ґрунтується на висновках теорії оптимізації портфеля інвестицій та М-М-теорії. Авторами моделі є американські економісти *В. Шарп*, *Дж. Лінтнер*, *Дж. Моссін*. Вона побудована на тезі про те, що ціна окремих капітальних активів залежить від очікуваної рентабельності та ризику. Модель CAPM характеризує процес формування ринкової ціни окремих цінних паперів (інших об’єктів реальних і фінансових інвестицій) за умов досконалого ринку капіталів та з урахуванням систематичного ризику, який не підлягає диверсифікації [3].

Для дослідження процесу ціноутворення на ринку інвестицій необхідною є ідентифікація поняття «ринковий портфель інвестицій». Цей портфель включає всі наявні на ринку капітальні активи (інвестиційні можливості), є

максимально диверсифікованим і характеризується ринковою нормою прибутковості та середнім по ринку рівнем ризику.

Згідно з портфельною теорією, зв'язування систематичного ризику і дохідності передбачає побудову моделі оцінки капітальних активів («МОКА») [1];

$$\beta_i = \frac{\delta R_i R_m}{\delta R_m}; \qquad \bar{R}_i = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} R_{ij}; \tag{1}$$

$$\bar{R}_m = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} R_{mj}, \tag{2}$$

де βi – коефіцієнт диверсифікованого ризику цінних паперів i-ї компанії;

Rij – дохідність цінних паперів i-ї компанії в j-му періоді;

i – порядковий номер компанії, яка емітує цінні папери даного виду, i = 1, 2, ..., k;

k – кількість компаній, папери яких представлено на фондовому ринку;

j – порядковий номер періоду (року);

n – кількість періодів, протягом яких досліджуються показники дохідності;

Ri – середня дохідність цінних паперів i-ї компанії за всі періоди:

$$\bar{R}_i = \frac{1}{n}\sum R_{ij}; \qquad \bar{R}_{mj} = \frac{1}{k}\sum_{j=1}^{k} R_{ij}; \qquad \bar{R}_m = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} R_{mj}, \tag{3}$$

де R_{mj} – дохідність ринку цінних паперів у j-му періоді;

R_m – середня дохідність ринку цінних паперів за всі періоди.

Коефіцієнт β ринку цінних паперів завжди дорівнює 1. Якщо β цінних паперів дорівнює 1, це означає, що цінні папери мають середній ступінь ринку відносно до того, що склався на фондовому ринку. Якщо $\beta < 1$, то цінні папери компанії менш ризиковані, ніж ринок у цілому. Підвищення коефіцієнта β у динаміці свідчить про те, що ризик вкладень у цінні папери даної компанії зростає. Для прикладу наведемо дані про значення β-коефіцієнта для деяких відомих у світі компаній. У 80-х роках показник «Бета» для корпорації *Chrysler* становив близько 1,28; *Ford* – 1,25; *Coca-Cola* – 0,62; *Walt Disney* – 0,9.

Наприкінці 90-х років β-фактор у *Nestle* дорівнював 1,03; *ABB* – 0,75; *Zschokke* – 1,21.

Щоб розрахувати значення β-коефіцієнта для окремого вітчизняного підприємства, потрібно виконувати йому такі умови: мати не лише форму власності публічного акціонерного товариства, але й мати здатність виплачувати дивіденди акціонерам всіх видів, розміщувати власні акції в торгах на біржі, регулювати структуру статутного капіталу [2].

Модель оцінки капітальних активів (CAPM) можна уявити у вигляді очікуваної рівноважної рентабельності вкладень, яка дорівнює сумі безризикової процентної ставки та премії за ризик вкладень у певний актив, що визначається як добуток рівня систематичного ризику, властивого цьому активу, та середньоринкової премії за ризик:

$$CAPM\ (R_A) = i + (R_M - i) \cdot *\ \beta, \qquad (4)$$

де $CAPM\ (R_A)$ – очікувана інвестором рентабельність капітальних активів за умови ринкової рівноваги.

Різниця $(R_M - i)$ показує величину премії, на яку очікує інвестор, готовий інвестувати кошти в середньоринковий портфель з рівнем ризику s_M. Інакше кажучи, це – середньоринкова ціна ризику за наявності ринкової рівноваги.

Можливість залучення та вкладення коштів за безризиковою ставкою (i) суттєво розширює діапазон можливих альтернатив для інвесторів.

У той час як пряма ринку капіталів характеризує «ринкову ціну ризику», тобто середню вартість капіталу на ринку за умов невизначеності, пряма ринку цінних паперів виражає спробу з'ясувати можливу ринкову ціну (курсову вартість) окремих цінних паперів чи інших ризикових активів, які входять до складу ринкового портфеля інвестицій. Модель оцінки прибутковості інвестиційних вкладень полягає саме в побудові прямої ринку цінних паперів. Для цього слід побудувати систему координат R – b, де R – очікуваний рівень рентабельності капітальних активів; b – рівень систематичного ризику вкладень в окремі акції чи інвестиційний портфель.

CAPM передбачає, що існує лінійна залежність між ризиком (бета-

коефіцієнтом) та премією за ризик, яку очікують інвестори. Враховуючи те, що безризикова норма дохідності цінних паперів відповідає нульовому ризику (b = 0), а рентабельність ринкового портфеля характеризується ризиковістю b = 1, пряму ринку цінних паперів можна побудувати, спроектувавши лінію через ці дві точки. Кожна точка на прямій ринку цінних паперів дорівнює частці ризику (відповідно прибутковості), яка відповідає окремому активу, що входить в максимально диверсифікований ринковий інвестиційний портфель *M*.

Отже, очікувана рентабельність окремого виду капітальних активів за умови, що всі можливості диверсифікації вичерпані, залежить від таких чинників:

- безризикової процентної ставки на ринку капіталів (*i*);

- бета-коефіцієнта (рівень систематичного ризику, властивого для активу);

- очікуваної середньої прибутковості максимально диверсифікованого ринкового портфеля інвестицій (R_M).

Отже, правило прийняття інвестиційних рішень згідно з CAPM має такий вигляд: слід вкладати кошти у ті інвестиції, прогнозована рентабельність яких є вищою, ніж рівноважна рентабельність, розрахована за CAPM. У разі наявності багатьох альтернатив слід віддати перевагу тим, рентабельність яких найбільш відрізняється від рівноважної у бік збільшення. Вона побудована на тезі про те, що ціна окремих капітальних активів залежить від очікуваної рентабельності та ризику. Модель CAPM характеризує процес формування ринкової ціни окремих цінних паперів (інших об’єктів реальних і фінансових інвестицій) за умов досконалого ринку капіталів та з урахуванням систематичного ризику, який не підлягає диверсифікації.

Список використаних джерел

1. Кравчук О. М. Фінансова діяльність суб’єктів підприємництва : Навч. посіб. / О. М. Кравчук, В. П. Лещук – К. : ЦУЛ, 2010. – 504 с.

2. Пріб К. А. Фінансова діяльність суб’єктів господарювання : Навч.

посіб. для дистанційного навчання / К. А. Пріб. За ред. М. Ю. Коденської. – К. : Університет «Україна», 2007. – 321 с.

3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. / О. О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2003. – 525 с.

УДК 658

Капінос Г. І.,

к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування

Хмельницького національного університету

Серебрій Я. В.,

студентка Хмельницького національного університету

.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Практично кожний бізнес може бути куплений і проданий. Рано чи пізно компанія стає публічною та її власність починає виглядати як певна сума акцій – це є найліквідніша форма оцінка власності. Загальна вартість компанії визначається як вартість акцій помножена на їх кількість. Але більшість компаній є приватними, проте власник приватної фірми може залучити додаткового інвестора, акціонера чи партнера продавши частку компанії, це потрібно задля зростання самого бізнесу. Коли компанія знайшла свою бізнес-модель, тобто сукупність постачальників, клієнтів, контрагентів, продукту і бачення майбутнього розвитку – і все це дає відповідні потоки доходів і витрат, компанія є прибутковою, але хочеться щоб вона зростала швидше, потрібен капітал, тоді варто залучити капітал, партнера. Коли партнер купує частку компанії, то виникає питання як її оцінити.

Існують різні методи оцінки вартості бізнесу (три ключових методи):

- оцінка активів;

- доходний метод;

- метод ринкових аналогів.

Визначення вартості компанії – це спроба зазирнути в її майбутнє. Відповідно оцінка вартості бізнесу є величиною волатильною та є певним діапазоном, ніж конкретним значенням. Вартість бізнесу може бути визначена в загальному як сума справедливої або фактичної вартості та спекулятивних інтересів суб'єктів ринку.

Розглянемо як використовуються різні методи оцінки вартості компанії в світлі змін економічної ситуації в Україні.

Метод, заснований на оцінки активів, базується на визначенні арифметичної суми активів за мінусом зобов'язань, тобто використовується основна формула балансу: капітал дорівнює активам за мінусом зобов'язань. Активи за цим методом інвентаризуються та оцінюються за справедливою вартістю, враховуються можливі втрати при реалізації активів (відбувається дуже прискіплива експертна оцінка). Зобов'язання ідентифікуються та інвентаризуються на повноту суми та відсутність прихованих боргів. Відбувається оцінка дебіторів через ймовірнісну оцінку повернення цих грошей. Це найбільш консервативний метод, в ньому не вистачає оцінки майбутніх перспектив. Також не береться до уваги ані частки ринку, ані потенційних можливостей щодо роботи з клієнтами, ані лояльності покупців, ані пізнаваності, ані довіри до компанії, тобто відсутня оцінка нематеріальних активів. Цей метод є ключовим коли компанію дуже хочуть продати тоді, коли компанія стає збитковою та покупець висуває вимоги, а продавець має з ними погоджуватись.

Другий метод має назву доходного або Discounting Cash Flows. Він є математично складним та потребує ретельних розрахунків. У 80-90% випадків, коли існує потреба в оцінці вартості бізнесу для повного або часткового придбання, використовується метод DSF. Визначаються можливі дивіденди (прибутки), які компанії може надати власникам. Основа методу – планування і передбачення майбутніх результатів роботи компанії. На базі цього вираховуються так звані Free Cash Flow – вільні грошові потоки компанії. Після

виведення та приведення до теперішньої вартості визначається оціночна вартість компанії, як сума майбутніх грошових потоків. При оцінці за цим методом важливим є ставка дисконтування, яка визначається, виходячи з ризиків вітчизняного бізнесу та непередбачуваності смаків покупців.

Третій метод – оцінка, заснована на ринкових аналогах чи метод мультиплікаторів, тобто на ринку складаються певні діапазони в тій чи іншій галузі відносно тих чи інших показників. Наприклад, в 2006-2007 роках в українську банківську систему активно входив іноземний капітал, склався мультиплікатор, що українські банки оцінювалися в 3-4 власних капітали. Він склався з попередніх угод і з того, як швидко вкладені кошти можуть бути окуплені. Чи були ці вкладення вигідними показало майбутнє. В 2008 році почалося фінансова криза і на сьогодні оцінка українських банків є такою, що вона складає менше ніж один капітал, мультиплікатори змінилися. Вартість є дуже волатильною тому, що дуже швидко відбуваються зміни, певні новації та дуже важко спрогнозувати наскільки вони будуть успішними, оскільки людське споживання стає все більш ірраціональним.

Методів оцінки вартості бізнесу є декілька, оскільки оцінка вартості – це не єдине правильне число, яке можна розрахувати за формулою, це діапазон в якому відбуваються торги покупця з продавцем. Для підприємства, що виживає, оцінка зазвичай відбувається навколо значення, отриманого за методом за вартістю активів. Для підприємства, що продається стратегічному інвестору, – за доходним методом. При підготовці до першого розміщення акцій – значну увагу приділяють методу ринкових аналогів. Проте кінцева ціна угоди – це завжди безпосередня домовленість покупця й продавця. Для управління вартістю підприємства сформувалася ціла концепція управління – так званий Value-Based Management

Чи може на фоні зростання прибутку відбуватися зменшення вартості компанії? Так, може, якщо очікування щодо зростання прибутку, закладені в оцінку вартості раніше, були більш суттєвими, в цьому випадку отримання меншого за очікуваний прибутку може призвести до падіння вартості.

Уявімо собі, що є дві компанії – одна в Німеччині, інша в Україні. Вони працюють в одній галузі, мають приблизно однаковий рівень обсягів продажів та приблизно однаковий прибуток. Очікування щодо їх розвитку та майбутнього прибутку є також досить близькими. Звертаючись до методу оцінки вартості DCF, чи слідує з нього, що вартість компаній буде оцінено приблизно на одному рівні? Ризики в Україні більше, їх буде відображено у більш високій ставці дисконтування майбутніх грошових потоків, тому українська компанія буде оцінена нижче.

Також досить цікавим виступає питання як зміна вартості акцій на біржі може вплинути на роботу компанії. У нормальному випадку, звичайно, ми передбачаємо, що ціна акцій – це результуючий показник, що відображає успішність бізнесу. Але ж, насправді, вартість акцій в першу чергу залежить від суб'єктивної оцінки – ірраціональних думок, а не раціональних та більш об'єктивних розрахунків доходності. Тож при хорошій рекламі та інформаційній політиці, в теорії, можна суттєво впливати на зміну ринкових котувань.

Отже питання полягає в тому, як може позначитись на роботі компанії суттєве завищення чи заниження ринкової ціни? Чи взагалі позначиться? На нашу думку, зростання ціни свідчить про суспільне сприйняття компанії як перспективної. Тож суспільство лояльніше до неї. Такій компанії, за необхідності, легше залучати додаткові кошти і вона має певні переваги перед конкурентами. В короткому періоді це можна розглядати як додатковий ресурс, нематеріальний актив, який при раціональному використанні можна перетворити в матеріальний і зрештою справді завоювати задекларовану зазделегідь позицію.

УДК 336

Кашперська О.В.,

Викладач Хмельницького кооперативного коледжу Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кооперація – один із найцікавіших феноменів людської культури, витвір духу Людини, живильна сила якого, пригашена тоталітаризмом, зараз знову стає підставою утвердження української нації серед вільних людей світу. Сьогодні майже в усіх країнах світу люди користуються послугами кооперативів. Більш ніж 700 тис. кооперативів, що включають 120 видів та різновидів, об'єднають понад 40% дорослого населення планети (членів кооперативів) і надають більш ніж 100 млн. робочих місць.

У ринковому середовищі роль і значення споживчої кооперації зростає, оскільки вона сприяє соціальному захисту і економічній підтримці широких верств населення. Однак адаптація споживчої кооперації до нових умов проходить надзвичайно складно і супроводжується глибокими кризовими явищами і негативними тенденціями, які загрожують її життєдіяльності.

Роботи багатьох вчених свідчать про невирішеність і практичну значущість подальшого розкриття питань формування і впровадження ефективного механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України в ринкових умовах господарювання.

Хмельницька Облспоживспілка входить до складу Центральної спілки споживчих товариств України. Організаційна структура Хмельницької ОСС представлена споживчими товариствами – 162 одиниці, районними споживчими товариствами – 15 одиниць і районними споживчими спілками – 2 одиниці. Станом на 01.01.2015 року кооперація Хмельницької області налічувала 9576 пайовиків і забезпечувала робочі місця для 1676 працівників.

Станом на 01.01.2015 року загальна кількість підприємств, що входять до структури Хмельницька ОСС, становила 297 одиниць, з яких усі за результатами діяльності у 2014 році одержали позитивний фінансовий

результат, тобто – прибуток. Структура мережі підприємств області зображена на рис. 1.

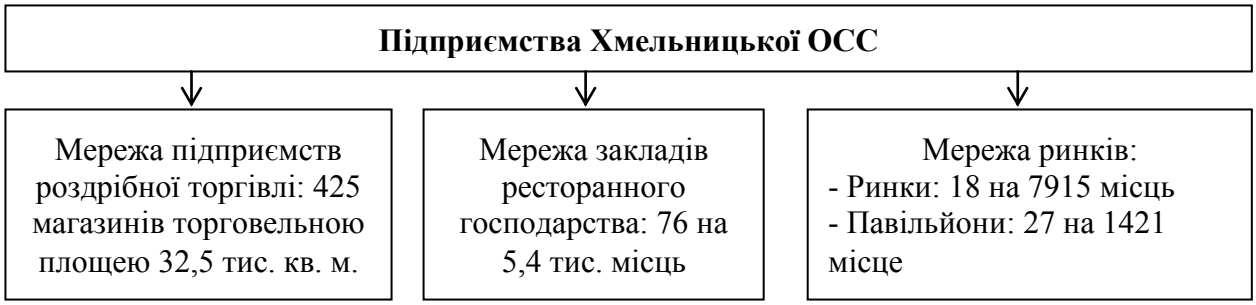


Рис. 1. Структура мережі підприємств Хмельницької ОСС

Основні показники, що характеризують діяльність Хмельницької ОСС у 2014 році містяться в табл. 1.

Отже, загальна вартість майна Хмельницької ОСС станом на 01.01.2015 р. становила 202,6 млн. грн., з яких 75,8% складали основні засоби і 24,2% – оборотні активи.

Таблиця 1

Показники діяльності Хмельницької ОСС за 2014 рік

№ з/п	**Показник**	**Сума,** млн. грн.
1	Основні засоби за балансовою вартістю	153,6
2	Оборотні активи, в т.ч.	49
2.1	Дебіторська заборгованість	3,8
2.2	Власні кошти в обороті	14,5
3	Статутний капітал	70,6
4	Пайовий капітал	12,8
5	Поточні зобов’язання	34,5
6	Кредиторська заборгованість	20,8
7	Банківські кредити	7,3

За результатами діяльності у 2014 році загальний обсяг роздрібного товарообороту підприємств Хмельницької ОСС становив 217,7 млн. грн., з яких 147,6 млн. грн., або 67,8% складає товарооборот мережі підприємств, що розташовані в сільській місцевості. Аналіз структури роздрібного товарообороту Хмельницької ОСС проведений в табл. 2.

Таблиця 2

Структура роздрібного товарообороту Хмельницької ОСС за 2014 рік

№ з/п	Показник	Сума, млн. грн.	Питома вага, %
1	Роздрібний товарооборот торговельної мережі, всього:	187,1	85,9
	в т.ч.		
1.1	від продажу продовольчих товарів	153,3	81,9
1.2	від продажу непродовольчих товарів	33,8	18,1
2	Роздрібний товарооборот закладів ресторанного господарства, всього:	30,6	14,1
	в т.ч.		
2.1	від продажу продукції власного виробництва	21,7	70,9
2.2	від продажу купованих товарів	8,9	29,1
	Всього роздрібний товарооборот	217,7	100

Як засвідчують дані таблиці, провідною галуззю діяльності Хмельницької ОСС є торгівельна діяльність. Функціонування мережі роздрібних торговельних підприємств (РТП) забезпечують 85,9% сукупного товарообороту. Переважну частину товарообороту РТП, а саме 81,9% забезпечує продаж продовольчих товарів і лише 18,1% – продаж непродовольчих. Найрізноманітніші магазини: від сучасних супермаркетів в райцентрах до маленьких крамниць в найвіддаленіших куточках області обслуговують мешканців Хмельниччини. За сприяння органів місцевого врядування в райцентрах Хмельницької області створені магазини по продажу товарів за цінами місцевих виробників, де можна придбати продукцію вирощену та вироблену в краї. Постійно діють сезонні виставки продажі сільгосппродукції. Працівники галузі працюють над вдосконаленням товаропотоків, розширенням асортиментних груп з метою найкращого задоволення потреб населення.

Позитивні зміни відстежуються і в ресторанному господарстві, де з кожним роком більшає підприємств європейського рівня, які приваблюють відвідувачів сучасним дизайном, вишуканою подільською кухнею та високою культурою обслуговування. У цих підприємствах усі технологічні процеси модернізовано, обладнано енергозберігаючим устаткуванням, по сучасному умебльовані обідні та банкетні зали. Пишаються кооператори ресторанами

«Україна» (Славута), «Золотий колос» (Красилів), «Весна» (Городок), «Колос» (Волочиськ), «Танюша» (Кам'янець-Подільський) та багато інших. Так, діяльність закладів ресторанного господарства забезпечило формування 14,1% усього роздрібного товарообороту Хмельницької ОСС в сумі 30,6 млн. грн. З них 21,7 млн. грн. (70,9%) – від продажу продукції власного виробництва і 8,9 млн. грн. (29,1%) – від продажу купованих товарів.

В системі розвинута промислова галузь, яка проводить виробництво харчових продуктів широкого асортименту. Так, за 2014 рік виробничими підприємствами Хмельницької ОСС було вироблено продукції на 37,0 млн. грн. Структура та обсяги виробництва окремих видів продукції представлена на рис. 2.

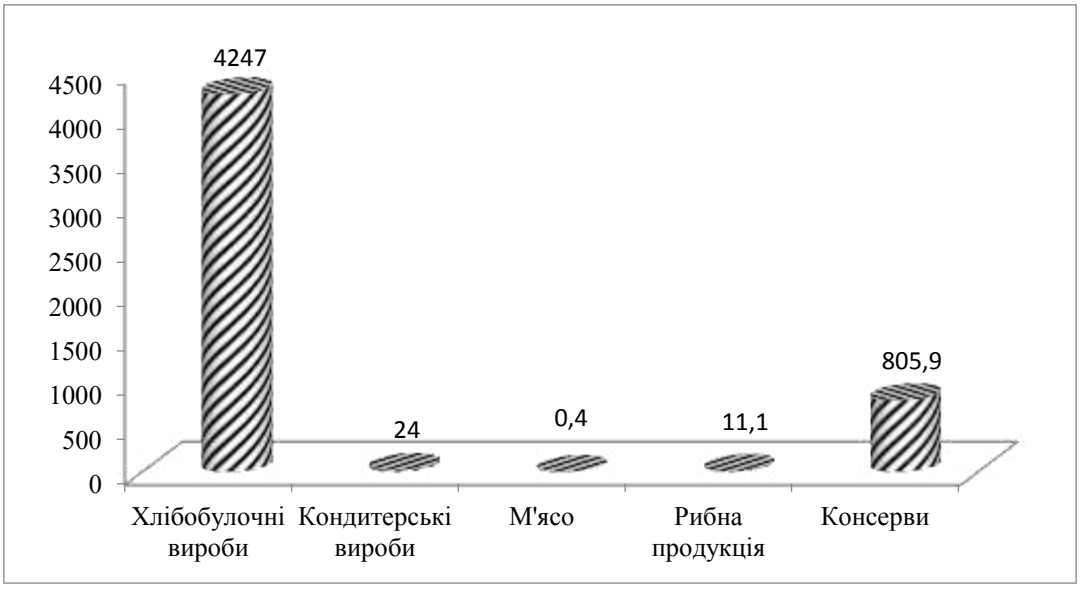


Рис. 2. Структура промислової продукції, вироблена підприємствами Хмельницької ОСС, тон.

Отже, виробничі підприємства кооперації Хмельниччини спеціалізуються переважно на виробництві хлібобулочних виробів та консервації.

Як уже зазначалось раніше, усі підприємства споживчої кооперації Хмельниччини за результатами діяльності у 2014 році були прибутковими. Загальна сума чистого прибутку складала 6152 тис. грн., структура якого за галузями діяльності зображена на рис. 3.

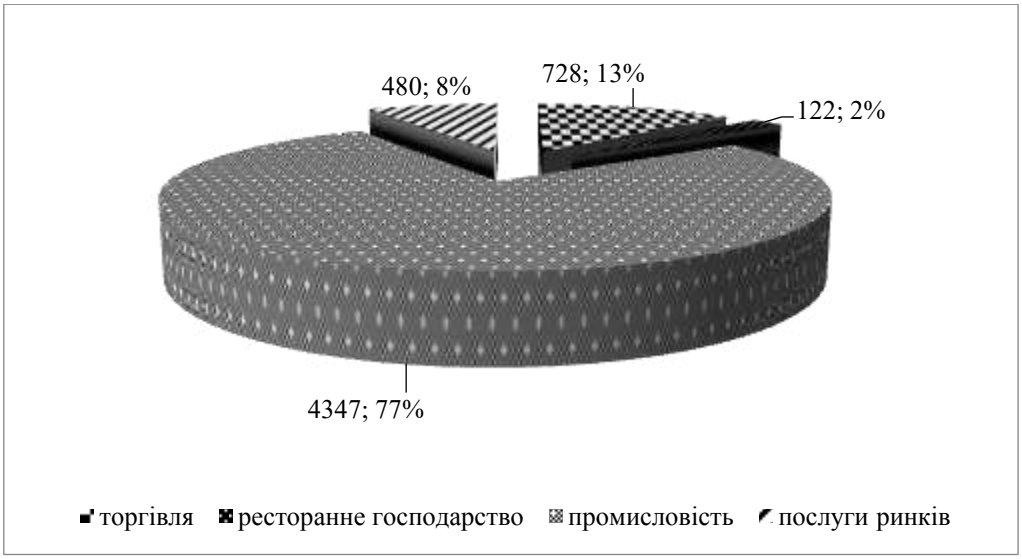


Рис. 3. Структура чистого прибутку підприємств Хмельницької ОСС за галузями діяльності у 2014 році, тис. грн.

Отже, найбільшу суму чистого прибутку підприємств Хмельницької ОСС – 4347,0 млн. грн. (77,0%) забезпечують промислові підприємства, хоча обсяг виробленої ними продукції становить лише 17,0% від роздрібного товарообороту торговельних підприємств. Діяльність підприємств роздрібної торгівлі забезпечило формування 728,0 млн. грн. чистого прибутку, що складає 13,0% сукупного чистого прибутку. Ринки сформували 8% чистого прибутку в сумі 480,0 млн. грн., а заклади ресторанного господарства – 2% в сумі 122,0 млн. грн.

Висновки. В результаті дослідження встановлено, що станом на 01.01.2015 року в області функціонувало 297 підприємств споживчої кооперації, які забезпечили формування прибутку в сумі 6,2 млн. грн. Найбільший дохід приносить діяльність мережі роздрібних торговельних підприємств – 85,9% сукупного товарообороту і 14,1% – діяльність закладів ресторанного господарства.

Список використаних джерел

1. Власова А. В. Сучасний стан розвитку системи споживчої кооперації України / I Международная научно-практическая Интернет-конференция «Актуальные вопросы повышения конкурентоспособности государства,

бизнеса и образования в современных экономических условиях»(Полтава, 14-15 февраля 2013г.). – Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20130214_econ/5_vlasova.htm.

2. Осадчук Ю.М. Аналіз сучасного стану розвитку системи споживчої кооперації / Ю.М.Осадчук// Науковий журнал «Молодий вчений». – м. Херсон – №6(09), 2014 – с.8-10.

3. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій спілок споживчих товариств областей за 2014 рік. – К.: Всеукраїнська центральна спілка споживчих товариств, 2015. – 52 с.

УДК 336

Квасницька Р.С.,

к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ЗДАТНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ – СКЛАДОВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Провідним чинником забезпечення та можливого підвищення ефективності здійснення інститутами фінансового ринку їх фінансово-господарської діяльності, а, наразі, й змістоформуючим компонентом їх інвестиційного потенціалу, безспірно виступає сукупність здатностей їх персоналу (професійних, ділових та особистих якостей працівників) до праці щодо фактичного чи потенційного здійснення інвестицій. Адже, в процесі функціонування різних інститутів фінансового ринку відбувається акумулювання їх персоналом людського капіталу, який в такий спосіб має відповідні властивості – професійні важливі якості, що, в подальшому можуть накопичуватись, розвиватись як свідомо формована працівником сукупність продуктивних здатностей.

Необхідно відмітити, що ефективність формування та використання інвестиційного потенціалу будь-якого інституту-інвестора на фінансовому ринку, значною мірою визначається ступенем професійної відповідності працівників, які здійснюють діяльність щодо створення та реалізації інвестиційних можливостей, засобів мобілізації інвестиційних ресурсів та їх трансформації в інвестиції. Також відмітимо, що професійна відповідність працівників може бути визначена саме через ділову оцінку персоналу, яку вважаємо за доцільне розглядати саме з позиції оцінки трудової поведінки за здатностями працівників, тобто визначення відповідних якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, навичок) вимогам до посади або робочого місця.

Крім того, оцінювання персоналу необхідно розглядати не тільки як процедура відповідних професійних, ділових та особистих якостей працівника, а й, як необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу, його сильних і слабких сторін, а також як основа вдосконалення індивідуальних здатностей працівника, підвищення його професіоналізму. Саме якісна оцінка здатностей персоналу надасть можливість їх об’єктивного розвитку, адже вона дозволяє визначати ті знання, уміння та навички які є і, яких бракує конкретному фахівцю для ефективної мобілізації інвестиційних ресурсів інститутів фінансового ринку та їх трансформації в інвестиції. Адже оцінка здатностей повинна виявити і зробити надбанням колективу те, наскільки повно працівник виконує свої функціональні обов’язки, тобто наскільки він потрібний і корисний для колективу, а також які його професійні можливості та резерви.

На наше переконання, оцінювання здатностей окремого працівника чи загалом персоналу різних інститутів фінансового ринку виконувати роботу щодо ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту, необхідно здійснювати комплексно, цілеспрямовано та системно. Тому, за визначеною нами суттю оцінки здатностей персоналу певного інституту фінансового ринку, концептуально дане оцінювання конкретизується в (рис. 1):

1) об’єкті оцінювання, яким виступають працівники (загалом персонал чи окремо кожний працівник), що виконують роботу, яка пов'язана із акумулюванням інвестиційних ресурсів та їх трансформацією в інвестиції;

2) суб’єкті, яким виступає керівництво інституту фінансового ринку;

3) предметі, який уособлює в собі якісні та кількісні характеристики здатностей працівників (об’єкту оцінювання) щодо формування та використання інвестиційного потенціалу інституту;

4) меті, що полягає у виявленні відповідності професійних, ділових та особистих якостей відповідних працівників, тобто їх здібностей щодо мобілізації інвестиційних ресурсів інституту фінансового ринку та їх трансформації в інвестиції, а також у визначенні необхідності та можливості розвитку даних здатностей за певних умов подальшого ефективного функціонування інституту на фінансовому ринку;

5) функціях, основними з яких є:

- розвиваюча функція оцінювання працівника, що реалізується під час аналізу його можливостей щодо розвитку інтелектуального, ділового потенціалу, умінь підвищення рівня кваліфікації, прагнення збільшувати свій внесок при формуванні та використання інвестиційного потенціалу інституту фінансового ринку;

- вимірювальна функція оцінювання персоналу, яка полягає в отриманні даних про працівника щодо рівня його попередньої і теперішньої праці, її якості, виконуваних ним функціональних обов’язків, ступеня його відповідності вимогам робочого місця [1];

6) принципах, дотримання яких забезпечує повноцінність оцінювання саме здатностей працівників щодо здійснення ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту фінансового ринку, що узагальнено включають [2; 3; 4]:

- принцип об'єктивності – використання достовірної інформаційної бази та повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності,

поведінки, з врахуванням періоду роботи та динаміки результатів протягом звітного періоду;

- принцип гласності – всебічне ознайомлення працівників з порядком і методикою проведення оцінки, доведення її результатів до всіх зацікавлених осіб через пресу, накази, розпорядження;

- принцип оперативності – своєчасність і швидкість оцінки, регулярність її проведення;

- принцип демократизму – участь членів колективу в оцінці колег і підлеглих;

- принцип єдності вимог оцінки для всіх осіб однорідної посади;

- принцип простоти, чіткості та доступності процедури оцінки, обов'язковості, загальності (оцінюють кожного);

- принцип результативності – обов'язкове прийняття відповідних заходів за результатами оцінки;

- принцип підтримки престижності оцінки – за рахунок обов'язкового її використання при прийнятті відповідних рішень з питань персоналу.

Рис. 1. Елементи концепції процесу оцінювання здатностей працівників виконувати роботу щодо ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу

Таким чином, узагальнені нами концептуальні засади оцінювання здатностей працівників щодо здійснення ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту фінансового ринку виступають базисною основою обґрунтування та конкретизації комплексу елементів подальшої процедури оцінювання.

Список використаних джерел

1. Хміль І.Ф. Управління персоналом : підручник / І.Ф. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.

2. Губенко А.В. Значення трудового потенціалу для економічного розвитку підприємства / А.В. Губенко //Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. – Ч.1. – 2010. – С. 78-80.

3. Мігус І.П. Сучасні підходи до оцінки персоналу суб'єктів господарювання з позицій економічної безпеки / І.П. Мігус, С.А. Черненко // Бізнес Інформ. – 2013. – №10. – С.357-363

4. Нижник В.М. Проблеми та перспективи комплексності оцінки персоналу підприємства / В.М. Нижник, Т.І. Змерзла // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – Т. 1. – №5. – С.7-9

УДК 336:22

Клименко А.А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і фінансів

Бердянського університету менеджменту і бізнесу

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Складовою частиною менеджменту є фінансовий менеджмент, який має дві сфери застосування: внутрішньогосподарську, в якій управління фінансовими ресурсами і капіталом здійснюється на основі рішень адміністрації всередині підприємств, і зовнішню, де управління фінансовими ресурсами здійснюється в процесі встановлення фінансових відносин між підприємством і іншими господарюючими суб'єктами, а також між підприємством і державою. Складовою частиною фінансового менеджменту в сільському господарстві є податковий менеджмент, який можна визначити як

систему методів і засобів регулювання діяльністю сільськогосподарських підприємств за допомогою податкового механізму. Суб'єктом податкового менеджменту є держава в особі уповноважених нею органів управління. Об'єктом виступають підприємства та відносини між ними і державою з приводу сплати податків. Функції податкового менеджменту в сільському господарстві зумовлені його специфікою. Основними з них будуть:

- забезпечення через систему оподаткування рівних умов всім суб'єктам господарювання в сільському господарстві незалежно від форм власності і господарювання;

- забезпечення необхідної кількості фінансових ресурсів для підтримки виробництва стратегічно важливих продуктів, розвитку програм раціонального землекористування, впровадження досягнень науково-технічного прогресу тощо;

- управління фінансовими потоками в напрямку підприємство – бюджет (збір податків) і бюджет – підприємство (виплата дотацій);

- стимулювання ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств;

- економічний механізм заміни неефективного господаря через банкрутство;

- поєднання суспільних інтересів (раціональне використання землі та інших матеріальних і людських ресурсів) та індивідуальних і групових (отримання максимального прибутку).

Тож необхідно визначити, яким чином побудувати оптимальний податковий механізм в поєднанні з проблемою дотування аграрного сектору економіки [1].

В основі податкової системи лежать принципи, які були закладені ще А.Смітом: всезагальність податків і їх пропорційність, визначеність, простота і зручність оподаткування, мінімізація витрат на стягування податків. Підсумовуючи різні точки зору, можна зробити висновок, що практично всі вони солідарні в основних положеннях, які були висунуті ще А. Смітом, і

подальший свій розвиток отримали в напрямку їх деталізації. Для аналізу податкової системи, її структури важливе значення мають систематизація і класифікація податків. Узагальнюючи думки різних вчених щодо видів податків, принципів їх класифікації вважаємо, що слід в першу чергу спиратись на функції, які виконують податки, тобто в залежності від функціональної орієнтації всі види податків та обов'язкових платежів, які тепер сплачують сільськогосподарські підприємства поділити на такі групи:

1. Суто фіскальні, які забезпечують доходну частину бюджету.

2. Цільові, які призначені для фінансування цільових витрат, передбачених бюджетом України.

3. Рентні платежі, які стягуються за використані природні ресурси.

4. Регулюючі, до яких відноситься податок на додану вартість. До них слід віднести і запропоновану нами диференційовану частину земельного податку.

5. Соціальні, до яких відносять збір на обов'язкове соціальне страхування, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування [2, с. 11].

Податки як важлива категорія фінансів є економічною базою функціонування держави, ефективним знаряддям реалізації державної політики. Найбільш повно розкриваються значення і властивості податків у функціях, які вони виконують. Стосовно функцій податків існують різні точки зору. Одні вчені виділяють дві функції податку, інші – три, трапляються і досить розширені класифікації функцій. Узагальнюючи різні погляди, ми пропонуємо уточнити функції податків в залежності від цілей та завдань, заради вирішення яких вони і стягуються.

Без сумніву, такий поділ є дещо умовним, тому що кожен податок виконує одночасно, як правило, декілька функцій, але на перший план виходить якась одна, провідна.

Сільське господарство, як галузь економіки, має ряд специфічних особливостей, які притаманні тільки аграрному сектору. До них в першу чергу слід віднести:

1) функціонування землі в якості не тільки територіально-просторового базису, а й як унікального, незамінного і головного засобу виробництва;

2) участь у процесі виробництва живих організмів – рослин і тварин.

Ці особливості призводять до того, що вплив виробника на результати виробництва в сільському господарстві (особливо в землеробстві) є обмеженим. Умовно всіх сільськогосподарських товаровиробників можна поділити на три групи. До першої слід віднести міцні, ефективні господарства, які виробляють основну частину товарної продукції. До другої – підприємства, які за сприятливих умов мають достатні доходи і виробляють значну частину продукції, а за різних несприятливих умов, несуть збитки і різко скорочують виробництво. До третьої групи можна віднести неефективні господарства, яких є більшість, але які виробляють незначну частину всієї сільськогосподарської продукції і до того ж – дуже неефективно. Отже, політика держави по відношенню до села не може бути уніфікованою, тому що вона по різному впливає на господарства, які відносяться до різних груп. Мало просто зібрати податки, треба ще й ефективно їх використати. Частина податків, які стягуються з сільськогосподарських підприємств, повинна повертатися в сільське господарство у вигляді дотацій і субсидій [3].

Податкова система в сільському господарстві має бути певним чином ув’язана з результатами роботи сільськогосподарських підприємств. Господарства, які працюють більш ефективно, повинні відчувати відносно менший податковий тиск, а неефективно працюючі господарства мусять платити відносно більше податків. За умови відсутності прогресивної шкали ставок оподаткування, зростання ефективності виробництва означатиме зменшення розміру податків в розрахунку на вироблену продукцію або отриманий прибуток. Це буде можливим лише тоді, коли податком будуть обкладатися не результати, а фактори виробництва.

Список використаних джерел

1. Податково-дотаційний менеджмент у сільському господарстві

[Електронний ресурс] – Режим доступу : http://revolution.allbest.ru/finance.

2. Наумова Л. Ю. Фінансова стійкість підприємств та її забезпечення в трансформаційній економіці України : автореф. дис ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Науменко Любов Юріївна – К. : Б.в., 2008. – 18 с.

3. Податкова реформа, або що змінилося для платників податківз 1 січня 2016 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://msb.aval.ua/i/library/files/48.pdf.

УДК 330.3

Коваль О.Г.,

старший викладач кафедри фінанси і кредит

Академії рекреаційних технологій і права

Мишко О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінанси і кредит

Академії рекреаційних технологій і права

м. Луцьк

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

В сучасних умовах перед підприємствами виникають проблеми організації управління фінансовою діяльністю, пошуку джерел фінансування, визначення їх оптимальної структури, збереження динаміки циклів всіх видів діяльності суб'єктів господарювання, що забезпечить необхідну платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Вирішення цих питань неможливе без вивчення та аналізу економічних механізмів, які визначають грошові потоки кожного окремого суб'єкта господарювання. Управління потоками грошових коштів передбачає вплив на процеси їх накопичення, витрачання та перерозподілу з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та залежить від структури капіталу підприємства та

оптимізації фінансових потоків. Щоб зберегти прибутковість, уникнути надлишкової ліквідності, грошові потоки повинні бути узгоджені між собою . За таких умов процес виробництва буде здійснено без перешкод.

Як правило, грошові кошти та грошові потоки розглядають як робочий оборотний капітал або готівку, тобто у широкому або вузькому тлумаченні цього поняття. З позиції менеджменту підприємства з метою управління ліквідністю грошові потоки поділяють на два види: вхідні і вихідні – надходження і видатки, що знаходять своє відображення у Звіті про рух грошових коштів (П(С)БО 4) [1].

Грошові потоки – це один з ключових об'єктів фінансового управління. Він допомагає підприємству досягнути поставлених поточних і стратегічних цілей. Наявність грошових коштів та їх еквівалентів у національній та іноземній валюті тісно пов'язана з рухом оборотного капіталу і прибутком. Найважливішою передумовою формування позитивного фінансового результату та дотримання необхідного рівня потоку грошових коштів є виробництво та реалізація підприємством рентабельної продукції. Приріст або зменшення грошових коштів за певний період частково повинні відповідати прибутку або збитку від основної діяльності підприємства.

За даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємство може бути прибутковим і одночасно відчувати певні ускладнення в своїй платоспроможності. Однією з причин такої ситуації є специфіка відображення даних синтетичного та аналітичного обліку в фінансовій звітності, яка полягає у використанні методу нарахувань та відповідності доходів і витрат. Інформація про потоки грошових коштів формується за касовим методом, тобто за фактом їх руху на рахунках в банку і в касі підприємства. Невідповідність реального потоку грошових коштів прибутку, що відображений у звітності є результатом використання різних методів відображення інформації. Зазначені недоліки в обліку не дають змоги об'єктивно оцінити та спрогнозувати стан і зміну грошових активів підприємства.

Більшість науковців пропонують використовувати грошові потоки з метою оцінювання ефективності діяльності підприємства в цілому та як показник ефективності здійснення інвестицій зокрема. Грошові потоки розглядаються як чинники забезпечення платоспроможності підприємства , впливу на фінансову стійкість і стабільність підприємства, як внутрішнє джерело фінансування [2,с.47].

Ефективний менеджмент грошовими потоками забезпечує фінансову стійкість підприємства в процесі його поточного та стратегічного розвитку. Грошові потоки забезпечують господарську діяльність підприємства практично у всіх її аспектах. Синхронність і рівномірність формування грошових потоків забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства, сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства, покращує показники ліквідності, дозволяє скоротити необхідність підприємства в позиковому капіталі.

Достатність грошових коштів обумовлює життєздатність та ефективність діяльності підприємства. Управління грошовими потоками базується на певних принципах, основними з яких є забезпечення збалансованості , принципи інформативної достовірності, забезпечення ліквідності та забезпечення ефективності. Впровадження в дію даних принципів можлива при застосуванні на підприємстві фінансового планування та контролю за виконанням затверджених показників діяльності підприємства.

Фінансове планування на рівні господарюючих суб'єктів– процес управління діяльністю підприємства. Складаючи та виконуючи фінансовий план підприємства можна подолати складнощі, які виникають у бухгалтера в зв'язку з веденням по суті двох обліків: бухгалтерського та податкового. Фінансове планування-це планування надходжень та використання фінансових ресурсів підприємства, встановлення оптимальних співвідношень в розподілі поступлень та управління грошовими потоками підприємства. В умовах ринкової економіки фінансове планування набуває якісно більше змістовне значення. Без фінансового планування не можна досягнути того рівня

управління господарською діяльністю підприємства, який забезпечує успіх на ринку. Фінанси охоплюють всі сторони функціонування підприємства. В процесі фінансового планування та контролю за виконанням запланованих показників діяльності підприємства вирішуються такі задачі, як:

- визначення джерел формування та використання фінансових ресурсів підприємства,
- оптимізація грошових потоків по забезпеченню платоспроможності та ліквідності підприємства,
- виявлення внутрішніх резервів збільшення обсягів виробництва продукції та її реалізації, рентабельності за рахунок оптимального використання виробничих, трудових та фінансових ресурсів підприємства [3].

Від організації фінансового планування на підприємстві залежить ефективність управління грошовими потоками. Оскільки грошові потоки забезпечують виконання всіх видів господарської діяльності підприємства, необхідно планувати управління грошовими потоками з урахуванням принципів збалансованості, ліквідності, оперативності, маневреності, достовірності інформації та індивідуальності.

Список використаних джерел

1. П(С)БО 4 „Звіт про рух грошових коштів”: [зі змінами та доповненнями, станом на 31.03.09 р. № 87]. – Офіц. вид. – К. : Парламент. в-во, 2009. – 20 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Маркіна І.А. Менеджмент підприємства – К.:Вища школа ,2000. – 76с
3. http:// www.rada.gov.ua /

УДК 30.131.7:336.743

Ларіонова К. Л.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Богач В. О.,

студентка Хмельницького національного університету

Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Швидкий розвиток фінансових ринків та інструментів, що використовують банки, потребує новітніх підходів до нагляду за банківською діяльністю, які б дозволили наглядовим органам максимально повно оцінити ризики, на які наражаються банківські установи в процесі своєї діяльності.

Ефективне управління неможливе без розуміння сутності його об'єкта. Тому, з метою уточнення сутності поняття «валютний ризик», необхідно провести дослідження існуючих підходів до його трактування. Проаналізувавши визначення поняття «ризик» з позиції різних науковців, можна виділити декілька основних підходів до тлумачення даного поняття, які найповніше розкривають його суть.

Незважаючи на те, що слово «ризик» має доволі давню етимологію, ґрунтовних досліджень з історії його виникнення не існує. Деякі науковці припускають арабське походження цього слова [1]. Якщо арабське слово визначає ризик як «усе, що дано тобі Богом і з чого ти отримуєш прибуток» і має значення випадкового та сприятливого результату, то в буквальному трактуванні, котре згадується ще Гомером, ризик характеризувався як «небезпека лавірування між скель».

Таким чином, історично склалося, що одні тлумачення поняття «ризик» пов'язують його з можливістю отримання позитивних, а інші – негативних наслідків дій. Гіпотетично така ситуація пояснюється усвідомленням людьми того, що досягти певних позитивних результатів неможливо без виконання дій, що можуть привести і до несприятливих наслідків.

Так, деякі автори розглядають ризик як ймовірність настання несприятливих подій, наслідків. До них можна віднести американського економіста Є. Брігхема, який трактує ризик, як «можливість того, що може статися якась несприятлива подія» [2]. Результат такого усвідомлення простежується і у С. Мочерний: «Невизначеність, непередбаченість,

випадковість поведінки суб'єктів ринкових відносин, що можуть завдавати збитків» [3]. Іншим підходом до визначення сутності «ризику» є розгляд даного поняття як ймовірності настання як позитивних, так і несприятливих подій. Наприклад, В. Гриньова визначає ризик як «дію в розрахунку на удачу, на щасливий результат, який, однак, не виключає можливості невдачі» [4].

Трактування ризику як наслідку дій простежується у працях Ю. Кінєва, який розглядає дану категорію як «следствие действия либо бездействия, в результате которого существует реальная возможность получения неопределенных результатов различного характера, как положительно, так и отрицательно влияющих на финансово–хозяйственную деятельность предприятия». О. Кириченко визнає ризик як «вартісне вираження ймовірної події, що призводить до втрат» [5].

Трактування ризику лише як результатів дій, з нашої точки зору, також не дає комплексного уявлення про нього, оскільки не несе в собі ідентифікації ймовірності кожного з альтернативних наслідків дій та про причини чутливості результатів діяльності особи, що приймає рішення (ОПР) до певних подій, що виступають джерелом ризику. Отже, ризик доцільно визначити як ймовірність виникнення подій, які несуть у собі загрозу впливу на експозицію, з можливими негативними або позитивними наслідками.

Проведений вище аналіз сутності ризику пропонуємо використати як основу уточнення сутності поняття «валютний ризик банку» та удосконалення управління ним. Здійснюючи операції на валютному ринку при несприятливих змінах валютних курсів вітчизняні банки наражаються на валютний ризик у зв'язку з впливом коливання курсу обміну іноземної валюти на їх фінансовий стан і грошові потоки.

Як не існує єдиного трактування сутності поняття «ризик», так не існує серед науковців і практиків консенсусу з приводу визначення поняття «валютний ризик». Валютний ризик – один із найдослідженіших із фінансових ризиків. Йому завжди приділялась дуже велика увага в літературі з міжнародної економіки та існує велика кількість різних тлумачень його визначення.

Більшість науковців, погляди яких було досліджено, трактують поняття «валютний ризик» як ймовірність втрат. Так, І. Сало та О. Криклій визначають валютний ризик як «імовірність для банку грошових збитків або зменшення вартості капіталу внаслідок несприятливих змін валютних курсів у період від придбання до продажу позицій у валюті» [6].

Коцовська Р. Р. визначає валютний ризик як імовірність виникнення можливих збитків унаслідок несприятливих змін курсів іноземних валют [5]. У той же час Кіндрацька Л. М. розуміє під ним ризик втрат у зв'язку з несприятливою зміною вартості іноземної валюти щодо валю ти держави, де розміщений банк [7].

Схоже визначення надає і НБУ: «Валютний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали».

Проте, можна зазначити, що не всі науковці погоджуються з однозначністю негативних наслідків валютного ризику. Наприклад, О. Коцин визначає валютний ризик як ««ризик, пов'язаний з можливістю одержання і збитку, і прибутку внаслідок коливання курсу валют як у несприятливий бік, так і в сприятливий» [8].

Коливання курсів слугують лише джерелом виникнення валютного ризику, але не гарантують його появу. Підтвердження даної тези міститься у визначенні С. Савицького: «Валютний ризик – потенційні збитки, що можуть виникнути внаслідок несприятливої зміни курсів іноземних валют стосовно національної валюти протягом певного періоду часу за умови наявності у підприємства відкритої валютної позиції або за наявності грошових потоків в іноземній валюті» [9].

Однак у наведеній дефініції спостерігається ототожнення валютного ризику з наслідками його реалізації. На нашу думку, значення наслідків валютного ризику саме по собі не дає комплексного уявлення про валютний ризик, оскільки, як мінімум, не несе в собі інформації про імовірність його реалізації та причини чутливості наслідків до дії екзогенних та ендогенних

факторів.

Беручи до уваги наведені тлумачення, сформульовані вітчизняними та зарубіжними науковцями, запропоновано застосовувати визначення досліджуваного поняття «валютний ризик банку», яке в повній мірі висвітлює сутність даної економічної категорії, враховуючи усі підходи: «Валютний ризик банку – це ризик зміни вартості фінансових інструментів в бік зменшення або збільшення, внаслідок коливання курсу валют як у несприятливий бік, так і в сприятливий, впливаючи на експозицію банку, що призведе до потенційних збитків або прибутків.

Список використаних джерел

1. Колесніченко В. Ф. Гроші та кредит: Підручник / В. Ф. Колесніченко, О. М. Колодізєв. – К.:. – 2010. — 615 с.
2. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. / Євген Брігхем. – Київ : Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій. – Львів: Світ, 2006. – 568с.
4. Гриньова В. М. Тлумачний словник економічних термінів / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – Х. : Гриф, 2001. – 184 с.
5. Кинев Ю. Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия решения / Ю. Ю. Кинев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №5. – С. 73-83.
6. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навчальний посібник / І. В. Сало, О. А. Криклій – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.
7. Коцовська Р. Р. Банківські операції [Електронний ресурс] / Р.Р. Коцовська. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska_sprava/
8. Коцин О.Е. Причины возникновения валютных рисков и их классификация / О.Е. Коцин // Организационно-экономические основы банковского менеджмента : сб. статей – Томск : изд-во Том. ун-та, 2006. – № 5. – С. 82-84.
9. Савицкий С. Хеджирование валютных рисков с использованием

срочных контрактов ММВБ [Электронный ресурс] / С. Савицкий. – Режим доступа : http://www.derex.ru/Upload/6330162846723950000/futures_081106_1.pdf.

УДК 336.71:347.736 (477)

Ларіонова К.Л.,

к.е.н.,доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи

Хмельницького національного університету

Скрипник А.О.,

студентка Хмельницького національного університету

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА ПРОБЛЕМНОГО БАНКУ

З огляду на сучасне економічне становище України питання банкрутства в банківській системі є досить актуальним, так як далеко не всі банківські установи можуть підтримувати нормальну діяльність в кризових умовах і утримувати свою ліквідність та платоспроможність на достатньому рівні. Та фінансові проблеми кожного окремого банку, а тим більше його ліквідація призводять до різко негативних наслідків для економіки та знижують довіру населення до банківського сектора вцілому. Отож фінансове оздоровлення , в більшості випадків, є кращим виходом аніж ліквідація банківської установи, особливо коли мова йде про великий системний банк.

Для кращого розуміння спочатку проаналізуємо сутність поняття банкрутства (табл.1).

Таблиця 1

Визначення поняття банкрутства

Автор	Визначення
ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»	визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;

Король В.[1]	реалізація катастрофічних ризиків підприємства в процесі його господарської діяльності, внаслідок якої воно не може задовільнити в установлені строки вимоги, що пред'явлено зі сторони кредиторів та виконати зобов'язання перед бюджетом.
Терещенко О .[2, ст.321]	пов’язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установлений для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов’язання перед бюджетом
Бланк І. [3,ст.498]	встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред’явлені до нього з боку кредиторів вимоги, та виконати зобов’язання перед бюджетом
Андрущак Є. [4]	визнане судовими органами незадовільне господарське становище фізичної чи юридичної особи, ознакою якого є припинення розрахунків за зобов’язаннями через нестачу активів у ліквідній формі

В Україні немає відповідного закону, який врегульовував би всі питання, що пов’язані з банкрутством саме банків, а діє лише Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», який стосується всіх підприємств, установ, організацій. Тому тут варто було б запозичити досвід багатьох розвинутих країн, в яких є відповідні окремі закони. В Росії, наприклад, також існує окремий Федеральний Закон «Про неплатоспроможність (банкрутство) кредитних організацій». Крім того, необхідність спеціального законодавства про банкрутство кредитних установ обумовлена ще й специфікою їх діяльності.

Банки як фінансові посередники залучають чужі грошові кошти і розміщують їх з ціллю отримання прибутку в інших осіб. За великої кількості кредиторів і боржників банку вкрай важко терміново консолідувати ліквідні активи для погашення заборгованості, яка виникла перед кредиторами. Внаслідок цього процес погіршенні фінансового стану кредитної установи, якщо він розпочався, протікає значно швидше, ніж у промислових або торгових підприємств, і практично невідворотний [5].

На нашу думку, основними факторами що призводять банкрутства банківських установ на даному етапі розвитку української економіки є: негативний стан ринкової кон’юнктури; значний різкий відтік коштів з банківської системи (через зняття депозитів населенням), підвищення недовіри

населення до банківських установ в цілому; некоректні управлінські дії в кризових умовах; надмірна ризиковість операцій, що проводить банк; рейдерські атаки, направлені на подальшу ліквідацію банку; розкриття інсайдерської інформації; недотримання державних нормативів; дефіцит якісних позичальників; обман контролюючих служ щодо реальної ситуації в банківській установі, задля проведення спекуляцій.

Згідно даних фонду гарантування вкладів в Україні у п'яти банках введено тимчасову адміністрацію, 69 банків ліквідуються, 1 банк продано інвесторам, 32 банки вкладникам яких здійснювались виплати з ФГВФО [6].

Труднощі, з якими стикаються комерційні банки щодо здійснення профілактичних антикризових заходів, зумовлюються насамперед відсутністю в переважної їх більшості служб контролінгу. За браком об'єктивної інформації про реальний фінансовий стан кожного банку не можна оперативно нейтралізувати ризики та попереджувати фінансову кризу. У багатьох банках усупереч відповідній Постанові Правління НБУ не запроваджено внутрішнього аудиту, а там, де він є, виконується суто формально [7].

Для поліпшення діяльності банківських установ потрібен постійний моніторинг та аналіз стану ринку банківських послуг, прогнозування його основних показників та подальше планування банками власної діяльності на основі отриманих результатів з одночасним корегуванням вже існуючих короткострокових планів. Саме ефективний процес планування в подальшому дасть змогу забезпечити чіткість і виваженість управлінських дій.

На нашу думку, задля запобігання банкрутства та фінансової кризи корисними є наступні дії: створення ефективної системи ризик-менеджменту, яка б вчасно виявляла та мінімізувала ризики; постійний нагляд та контроль за власним фінансовим станом; корегування кредитної та депозитної політики зі зміною ринкових умов; жорсткі вимоги до позичальників та застави; розширення пакету послуг та залучення нових, нестандартних пропозицій для збільшення дохідності; постійне залучення клієнтів, широке застосування нецінових методів для їх приваблення; дотримання законодавчих вимог та

нормативів; контроль над діяльністю працівників, задля недопущення зловживань та умисних дестабілізуючих дій; пошук нових інвестиційних можливостей, задля поглиблення диверсифікації джерел доходів; залучення сторонніх, незалежних спеціалістів для оцінки існуючого стану та прибуткової можливості нових проектів за необхідності (консалтингових компаній, аудиторів та ін.); активна робота з проблемними кредитами, застосування різних методів відновлення платоспроможності по ним (як реабілітаційних, так і ліквідаційних); покращення якості кредитного портфеля; мінімізація використання цінових методів для залучення коштів.

Отже, якісний та ефективний менеджмент, постійний контроль та корегування планів відносно до кон'юнктури ринку дасть банкам здатність підтримувати власну ліквідність та платоспроможність на адекватному рівні.

Список використаних джерел

1. Король В. Фінанси підприємств. Навчальний посібник [Електронний ресурс]:[Режим доступу]- http://buklib.net/books/27773/

2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб./Терещенко О.О. – К.: КНЕУ. - 2000. – 412 с.

3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 3 /Бланк И.А. - К.: Ника-Центр. - 1999. – 512 с.

4. Андрущак Є.М. Удосконалення інституту банкрутства/Андрущак Є.М. // Фінанси України. – 2001. - № 9. – С. 29-37

5. Кашка І.С. Банкрутство та фінансове оздоровлення банків [Електронний ресурс]:[Режим доступу]-http://www.economy.nayka.com.ua

6. Офіційний сайт ФГВФО. Виведення банків з ринку [Електронний ресурс]:[Режим доступу]-http://www.fg.gov.ua/not-paying

7. Сорокіна А.О. Банкрутство комерційних банків України: причини виникнення та шляхи запобігання [Електронний ресурс]:[Режим доступу]-http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2010/EUPMG110/Sorokina.pdf

УДК 330

Ларіонова К.Л.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету
Степанишена А.П.,
студентка факультету економіки і управління

ОСНОВНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАЇНІ

Ризики притаманні усім суб'єктам господарської діяльності в умовах ринкової економіки. Проблема сутності ризику й управління ним на сьогодні одна з найактуальніших. Банки приділяють найбільше уваги вивченню та управлінню ризиками, тому що в своїй повсякденній роботі вони стикаються з масою ризиків, які потрібно вміти оцінити та управляти ними.

Ризик-менеджмент (risk management) − це система управління ризиками, яка включає в себе стратегію та тактику управління та спрямована на досягнення основних бізнес-цілей банку. Ефективний ризик-менеджмент включає: систему управління; систему ідентифікації та вимірювання; систему супроводження (моніторингу та контролю).

Управління ризиками – це доволі складна справа, яка потребує передусім теоретичного обґрунтування, адже для прийняття рішення щодо управління ризиками необхідно ці ризики зважувати й оцінювати.

Мета банківського ризик-менеджменту – забезпечення максимальної ефективності управління з урахуванням факторів невизначеності, які можуть як негативно, так і позитивно вплинути на досягнення комерційним банком своїх цілей.

Під банківськими ризиками потрібно розуміти втрату банком частини ресурсів, недоотриманих доходів або появу додаткових витрат внаслідок здійснення фінансової операції. Ризик необхідно передбачувати і знижувати його до мінімального рівня, тобто до такого рівня, коли банківський ризик є керованим: підлягає і управлінню, і регулюванню, і контролю. Варто

наголосити на тому, що ризик присутній в будь-якій банківській операції, проте може бути різним за масштабами та по-різному компенсуватись [1].

В економічній літературі існують різні класифікації економічних ризиків. Засадою класифікації банківських ризиків вважають стандарти Базельського комітету з банківського нагляду (Базель ІІ). Базельський комітет виділяє фінансовий, операційний і бізнес-ризик. Зауважимо, що така класифікація банківських ризиків є універсальною, хоча не завжди враховує специфічні види ризиків, які є характерні для банківських установ за певних ринкових умов [2, с. 123]. Наведена в таблиці 1 класифікація банківських ризиків не є вичерпною і може бути доповнена додатковими категоріями ризиків.

Таблиця 1

Класифікація банківських ризиків

№	Класифікаційна ознака	Вид ризику
1.	За сферою виникнення	зовнішні; внутрішні
2.	За можливістю кількісної оцінки	квантифіковані; неквантифіковані
3.	Джерела виникнення	систематичний; несистематичний
4.	За видами підприємницької діяльності	фінансовий; юридичний; виробничий; комерційний; страховий; політичний; галузевий; технічний; інноваційний
5.	За характером виникнення	чистий (пов'язаний з основною діяльністю); спекулятивний
6.	За етапом відтворювального процесу	на етапі: розробки; виробництва; продажу; зростання; згортання діяльності
7.	За можливістю мінімізації	ризик, який може бути знижений; ризик, який не піддається мінімізації
8.	За ступінем ризику	безризикова діяльність; мінімальний ризик; підвищений ризик; критичний ризик; катастрофічний ризик
9.	За впливом на окремі показники	ризик рентабельності; ризик доходів; ризик витрат; ризик обігу; ризик ліквідності

Завдання системи ризик –менеджмент у комерційного банку полягає у тому, щоб зібрати та систематизувати достатньо інформації для здійснення якісного управління його поточною діяльністю, прогнозувати динаміку ризиків й брати участь у розробці стратегічних і тактичних планів банку.

Реалізація функцій ризик-менеджменту передбачає проведення таких

заходів: 1) на аналітичному рівні –ідентифікацію ризику, виявлення факторів, які впливають на його виникнення та розвиток, прогнозування наслідків; 2) на прогнозному рівні –визначення можливих втрат і премії за ризик; 3) на оперативному рівні –мінімізацію або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління; 4) на управлінському рівні –здійснення постійного контролю за рівнем ризиків із використанням механізму зворотного зв’язку.

Процес банківського ризик-менеджменту повинен охоплювати такі етапи: з'ясування контексту ризиків; ідентифікація ризиків: виявлення і розпізнавання ризиків та їх джерел; вимірювання ризиків (аналіз і оцінка): якісна та кількісна оцінка ризиків; вплив на ризик (вибір методів і стратегій); моніторинг ризиків: повсякденний моніторинг лімітів з ризиків, перевірка основних розмірів ризиків і ризиків, що не підлягають кількісній оцінці; комунікації та консультування: регулярне надання інформації про ризики [2].

Як свідчить практика, запровадження системи управління ризиками приносить для банку ряд переваг, а саме: підвищує якість стратегічного планування; дозволяє уникати вартісних несподіванок; поліпшує ефективність роботи комерційного банку; дає змогу оптимально використовувати ресурси; сприяє більшій відкритості діяльності керівництва і покращує комунікації; забезпечує вище керівництво стислим оглядом головних ризиків та інформацією про ресурси, що виділені для впливу на високі ризики; надає менеджерам ефективну і послідовну методологію вивчення ризиків; удосконалює ведення обліку; орієнтує топ-менеджмент на використання факторів ризикможливостей з метою підвищення вартості банку [3].

Втрати банку в разі відсутності такої системи або формальності її існування важко переоцінити, оскільки тоді банк стає незахищеним у довго-і короткостроковій перспективі, неефективною є процентна політика, виникає постійна загроза понесення суттєвих втрат чи банкрутства, спостерігається погіршення ділової репутації банку, який не дбає про безпеку своїх та довірених коштів. Справедливість даних слів підтверджує негативний досвід,

отриманий вітчизняними банками під час останньої світової фінансово-економічної кризи.

У ризик-менеджменті готових рецептів немає і бути не може, але, знаючи його методи, прийоми, способи рішення тих або інших задач, можна досягти відчутного успіху в конкретній ситуації. Отже, ефективна організація системи банківського ризик-менеджменту є запорукою надійного управління банком, що у свою чергу, сприяє зміцненню банківської системи України в цілому та прискоренню її інтеграції у міжнародну банківську спільноту [4].

Банківські ризики, в першу чергу, носять соціальний ефект, адже в умовах, коли банки ризикують не лише власними коштами, а головним чином залученими ресурсами, то наслідки стають більш гострими, оскільки у випадку невдачі втрачає кошти не лише банк, а й його клієнти, які розмістили в ньому свої грошові кошти. Саме тому банківські кризи є найбільш болючими, оскільки призводять до фінансових втрат учасників, які є пов'язаними між собою грошово-кредитними зобов'язаннями. Банківський ризик–менеджмент потрібно розглядати як мистецтво управління банком в умовах невизначеності.

Список використаних джерел

1. Лукановська І. Сучасний ризик-менеджмент в малому банківництві України [Електронний ресурс]: стаття. – Режим доступу : http://nvunfu.esy.es/Archive/2010/20_3/166_Lukanowska_20_3.pdf

2. Романенко Л. Ризики у банківській діяльності/ Л. Романенко, А. Коротеєва// Фінанси України.-2003.- №5. – с. 121-127

3. Мусієць Т.В. Формування системи ризик-менеджмент у банках в умовах глобальних фінансових дисбалансів [Електронний ресурс]: стаття. – Режим доступу : http://vuzlib.com.ua/articles/book/15524-Formuvannja_sistemi_rizik-mene/1.html

4. Кльоба Л.Г. Ризик-менеджмент комерційного банку [Електронний ресурс]: стаття. – Режим доступу : http://www.uk.x-pdf.ru/5ekonomika/239215-1-udk-330332-336717-vikl-kloba-kand-ekon-nauk-lvivska-ka-aspir-kloba-universitet-bankivskoi-spravi-naciona.php.

УДК 334:338.2

Левицький В.В.,
к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів і кредиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні через постійні економічні кризи розробка стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства є пріоритетним напрямом фінансової стабілізації підприємства, держави й економічної системи в цілому. Практичне вирішення даної проблеми можливо лише за розробки гнучких принципів стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства.

Окремі методологічні й методичні аспекти формування принципів стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства досліджуються такими українськими та закордонними науковцями як: Воробйова О. К., Дробишева О. О., Кузьмін О. Є., Левковець Н. П., Свірідова О. В., Фещур Р. В., Чаговець Л. О. та іншими, однак єдиної точки зору, на жаль, не виявлено [2, 3, 5].

На основі розгляду вищевикладених підходів науковців, ми пропонуємо розглядати соціально-економічну стійкість як рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, що забезпечує стабільну прибутковість та нормальні умови для розширеного відтворення стійкого економічного росту у тривалій перспективі із урахуванням найважливіших зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому основні зовнішні фактори можна поділити на загальноекономічні (інфляція, нестабільність податкової системи та законодавства, зниження

доходності населення тощо) та ринкові (зниження місткості ринку, зниження попиту, нестабільність валютного ринку тощо).

Більшість існуючих методик стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства мають спільні характеристики, що полягають у [1, с. 87]:

- формуванні відповідних стабілізаційних інструментів та заходів залежно від рівня соціально-економічної стійкості підприємства;
- одночасному застосуванні кількісних та якісних оціночних параметрів;
- чіткій структуризації основних складових стабілізаційних систем відповідно до ієрархічних рівнів управління.

Ми вже зазначали вище, що у своїй практичній діяльності підприємство має застосовувати власні методи забезпечення соціально-економічної стійкості. Зазначимо, що процес формування стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства доцільно здійснювати на основі певних принципів, тобто основних вихідних положень відповідно до її сутності, складових та призначення. Дотримання даних принципів спрямоване на формування однорідної основи і підходів для ефективної побудови методики та комплексного забезпечення стратегічного управління соціально-економічною стійкістю підприємства.

На основі аналізування різних теоретичних підходів запропоновані основні принципи формування стратегічного управління соціально-економічною стійкістю підприємства та їх детальна характеристика, що подана у таблиці 1. Дотримання вищенаведених принципів формування стратегічного управління забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства покликане створити для суб’єкта господарювання сприятливі умови для подальшого ефективного функціонування та розвитку з максимальним врахуванням ймовірних змін, тенденцій та вимог ринкового середовища.

Зазначимо, що аналізування теоретичних аспектів особливостей стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю

Таблиця 1

Характеристика принципів формування стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства

№ з/п	Принципи	Характеристика відповідних принципів
1	2	3
1.	Принцип адаптивності та мобільності	Полягає в гнучкості та оперативному реагуванні стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства на зміну факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, інтенсивності їх впливу, викликів сучасних тенденцій у бізнес-процесах.
2.	Принцип стратегічної цілеспрямованості	Передбачає на альтернативних засадах цільову направленість стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю із урахуванням сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз, що диктує ринок.
3.	Принцип ієрархічності та системності	Полягає у поділі складових та основних етапів стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства залежно від ступеня пріоритетності, важливості, системності, а також формуванні рівнів її виконавців.
4.	Принцип комплексності управління	Полягає у забезпеченні відсутності протиріч та наявності ефективного взаємозв’язку в процесі стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства, взаємодоповнюваності та несуперечності управлінських рішень щодо формування та впровадження стратегії її забезпечення.
5.	Принцип партисипативності та соціальної орієнтованості	Характеризує високий ступінь залучення працівників до розробки і реалізації стратегічного забезпечення управління соціально-економічною стійкістю підприємства із перспективою удосконалення стану корпоративної культури.
6.	Принцип інноваційності та розвитку	Забезпечує формування стратегічного управління соціально-економічною стійкістю підприємства із одночасним врахуванням постійних змін інноваційного розвитку.

підприємства, а також міжнародного та вітчизняного досвіду їх практичного застосування, є необхідною умовою побудови ефективного інструментарію забезпечення стратегічного управління соціально-економічною стійкістю підприємства [4, с. 132].

Тому, подальші дослідження доцільно здійснювати у напрямі оптимізації показників економічного розвитку підприємства; розроблення рекомендацій щодо удосконалення оцінювання та регулювання економічного розвитку; системи формування дієвої моделі мотивування керівників підприємств у дотриманні принципів, які сприяють підвищенню економічного та соціального рівня стійкості розвитку підприємства у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Іванов В. Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств : монографія. / В. Л. Іванов. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с.

2. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.

3. Левковець Н. П. Принципи забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. П. Левковець // Науковий журнал “Управління проектами, системний аналіз і логістика”. – 2008. – № 5. – С. 333-336.

4. Фінанси підприємств : підручник / [кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. − 3-є вид., переробл. та доповн. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.

5. Чаговець Л. О. Формування системи управління економічною безпекою підприємства / Л. О. Чаговець // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. статей. – Х. : Вид. УкрДАЗТУ, 2010. – № 29. – С. 195-198.

УДК 336

Лук'янова В. В.,

доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства та підприємництва Хмельницького національного університету

Литвиненко Т.С.,

Студентка групи ЕП-12-1

Хмельницького національного університету

ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

В умовах сьогодення банківська справа є однією з найбільш динамічних сфер економіки. Технологічна революція, стрімка інфляція, посилення конкурентної боротьби і процеси дерегулювання банківської діяльності зумовили формування значно більшої кількості агресивних стратегій в банківському менеджменті, що супроводжуються підвищеної ризикованістю. Тому враховувати фактори ризику та керувати ними стає значно складніше.

Банківський менеджмент – це система управлінських дій, вироблених відповідними організаційними структурами, що забезпечують безперервність і своєчасність руху кредитних ресурсів з метою досягнення мікро- і макроекономічних переваг.

Банківський менеджмент, як особлива сфера управління, виникає лише в умовах розвиненої ринкової економіки. При розширенні кола банківських операцій до рівня, прийнятого в розвинених країнах, в ці послуги входять операції з цінними паперами, кредитними картками, валютою, допомога клієнтам в раціональному вкладення їх коштів, оцінці інвестиційних проектів, лізинг, факторинг та інші послуги. Крім того, статутний капітал банку може стати резервним фондом для інших комерційних банків.

Об'єкт діяльності фінансового менеджменту в комерційному банку – процеси дослідження фінансових операцій банку і управління потоками грошових коштів банківської клієнтури [1].

Предмет діяльності фінансового менеджменту в комерційному банку – розробка і використання систем і методологічних підходів до раціонального планування і реалізації фінансових операцій (процеси залучення та розміщення грошових коштів) [2].

Мета фінансового менеджменту в комерційному банку – визначення раціональних вимог і методологічних основ побудови оптимальних організаційних структур і режимів роботи функціонально-технологічних систем, що забезпечують планування і реалізацію фінансових операцій банку і підтримання його стійкості при заданих параметрах, спрямованих на збільшення власного капіталу (акціонерного капіталу) і / або прибутку за умови збереження стабільності і стійкості комерційного банку.

Основними функціями фінансового менеджменту щодо комерційного банку є:

1. Управління пасивами і активами.
2. Управління ліквідністю.
3. Управління власним капіталом.
4. Управління позиковим капіталом.
5. Управління банківськими ризиками.
6. Управління кредитним портфелем.
7. Організація внутрішньобанківського контролю [3].

На сьогодні в українському банківському співтоваристві спостерігається невисокий рівень фінансового управління банком. Більшою мірою це пов'язано з наступними проблемами:

– ігнорування необхідності для кожного банку мати власну обґрунтовану концепцію розвитку і управління, або невміння реалізувати таку потребу; недостатній розвиток горизонтальних, структурних зв'язків між підрозділами

банку, що приводить до неузгодженості в роботі, професійної необізнаності і, як наслідок, до прийняття невиправданих рішень;

– неефективна система організації внутрішнього контролю, регульована нормативними документами, що носять в основному фрагментарний характер; недостатня кваліфікація керівної ланки і співробітників банку;

– відсутність в більшості кредитних організацій ефективної системи інформаційного забезпечення процесу управління;

– недотримання логічного взаємозв'язку між послідовними етапами процесу прийняття управлінських рішень – аналізом, плануванням, регулюванням, контролем;

– недостатня увага до підрозділів або служб, які ведуть системний аналіз, діагностику і прогнозування всієї діяльності банку, що означає незастосування механізмів ефективного управління прибутковістю кредитної організації;

– слабка система управління і контролю за ризиками, яка не завжди адекватна рівню прийнятих ризиків і ринкової ситуації;

– розвиток стратегії методів і технологій управління капіталізацією знаходиться на дуже низькому рівні у вітчизняній банківській практиці;

– невідпрацьована система фінансового моніторингу за діяльністю банку.

Отже, можна зробити висновок про те, що одна з особливостей фінансового менеджменту в комерційному банку в сучасних умовах – це відсутність однакової технології управління економічними процесами в кредитній організації в рамках існуючої кредитно-банківської системи. Головна ж особливість фінансового менеджменту в комерційному банку в нинішніх українських умовах обумовлена тим, що комерційний банк – це єдиний економічний суб'єкт, який системно управляє усіма функціями грошей (міра вартості, функції обігу, платежу і нагромадження) і в зв'язку з цим є первинною ланкою ринкової економіки. Зовнішнє середовище фінансового менеджменту в комерційному банку – це сукупність фінансових відносин.

Список використаних джерел

1. Лаврушин О. І. Банківська система в сучасній економіці: навчальний посібник / О. І. Лаврушин. – М .:: КНОРУС, 2012.

2. Масленченков Ю. С. Фінансовий менеджмент в комерційному банку. Книга друга. Технологічний уклад кредитування. / Ю. С. Масленченков. – М .: Перспектива, 2010.

3. Стоянова Е. С. Фінансовий менеджмент: теорія і практика. / Е. С. Стоянова. – М., 2012.

УДК 658

Мицак О. В.,
к.е.н.,доцент кафедри фінансів,
кредиту та страхування
Львівської комерційної академії
Блинда Ю. О.,
аспірант кафедри фінансів,
кредиту та страхування
Львівської комерційної академії

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ»

Фінансова безпека підприємства є необхідною умовою стабільної, ритмічної, ефективної діяльності підприємства в ринковому економічному середовищі та визначає і обумовлює результат операційного, інвестиційного та фінансового розвитку, виступає основною умовою життєдіяльності і основою стабільності фінансового стану підприємства. В основу її визначення науковці та експерти закладають ряд економічних категорій таких як: склад і структура активів і капіталу, дохідність, ліквідність, рентабельність, однак більшість методик оцінювання фінансової безпеки діяльності підприємства ґрунтується насамперед на оцінюванні фінансової стійкості.

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо зовнішнього середовища його функціонування, володіння своїм майном і його використанням. Вона є однією з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, і визначає рівень ефективності і компетентності фінансового управління на підприємстві. В економічній літературі існують різні тлумачення фінансової стійкості підприємства. На початку становлення ринкової економіки у вітчизняній практиці фінансову стійкість трактували і як фінансову стабільність, рентабельність, здатність забезпечити платоспроможність підприємства тощо. Так, О. Філімоненко в своїх дослідженнях визначає фінансову стійкість, як стан підприємства, при якому обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [1, с. 344]. Але це визначення є досить дискусійним, оскільки поєднує в собі лише характеристику здатності підприємства розрахуватись за своїми зобов'язаннями, тому, на нашу думку, не повністю розкриває зміст даної категорії. О. Кривицька розглядає фінансову стійкість як результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності [2, с. 138]. Грабовецький Б.Є. вважає, що «фінансова стійкість є надійно гарантованою платоспроможністю, рівновагою між власними та залученими засобами, незалежністю від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довірою кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявністю такої величини прибутку, яка би забезпечила самофінансування» [3]. Дане визначення, на нашу думку, виходить за межі оцінювання фінансової стійкості, характеризує категорію фінансової стабільності і зосереджується на мінімізації фінансових ризиків. Г. Савицька визначає фінансову стійкість підприємства як здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [4]. Зосередження при оцінюванні фінансової

стійкості на платоспроможності і інвестиційній привабливісто підприємства дещо, на наш погляд, виходить за межі даної економічної категорії на значно ширше трактування і застосування, ніж оцінювання стану фінансових ресурсів підприємства. В дослідженнях Н. Момотової зазначено, що фінансова стійкість це такий економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва [5, с.124].

Бланк І.А. головну суть фінансової стійкості визначає як характеристику стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються. На думку Приймак І.І., фінансова стійкість підприємства є його спроможністю функціонувати протягом тривалого періоду, одержуючи для відтворення потенціалу, виплати дивідендів і стабільного розвитку прибуток, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування та активів і збалансоване надходження й виплату грошових коштів, попри вплив зовнішніх і внутрішніх чинників [6, с.57].

За результатами проведеного дослідження, вважаємо за доцільне визначити, що фінансова стійкість характеризує стан фінансових ресурсів щодо їх формування, розподілу і використання в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства і визначає можливість його розвитку. Вона забезпечує створює умови функціонування підприємства на основі зростання прибутку і капіталу, при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Найважливішою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах висококонкуурентного внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно володіти достатнім обсягом і гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливості залучати з зовнішніх джерел необхідні ресурси, тобто бути кредитоспроможним. Отож, фінансова стійкість досягається за умови

виконання конкретних заходів, які націлені на ефективне формуванням, розподіл і використання фінансових ресурсів, з одночасним збереженням платоспроможності, яка є зовнішнім проявом стійкості і фінансової безпеки підприємства. Провівши аналіз дефініцій даної економічної категорії, на нашу думку, можна сформулювати таке її визначення: фінансова стійкість підприємства є здатністю підприємства здійснювати фінансово-господарську діяльність володіючи необхідним обсягом фінансових ресурсів, забезпечивши при цьому, оптимальність їх складу і структури при допустимих рівнях ризиках в процесі вирішення завдань його розвитку.

Список використаних джерел

1. Філімоненков О. С. Фінанси підприємства : навч. посібник / О. С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2005. – 400 с.
2. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138-143.
3. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз. –2009 [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http : //pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy_analiz_-_grabovetskiy_bye7.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник / Г. В. Савицька. – 3-є вид., перероб. та доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
5. Момот Т. В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / [за ред. Момот Т. В.] Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв, М. В. Кадничанський, І .Г. Чалий. – К. : Цент учбової літератури, 2011. - 712 с.
6. Приймак І. І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І. І. Приймак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі:проблеми теорії та практики. – 2012.–№3(19). –С. 55–67.

УДК 65.012

Мілаш І.В.,

к.е.н., доцент,

професор кафедри економіки та управління

Харківського державного університету харчування та торгівлі

РОЛЬ І МІСЦЕ АДАПТАЦІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Однією з основних ідей стратегії розвитку підприємств є вироблення вміння пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, впливати на його стан і при цьому дотримуватися орієнтиру на досягнення і збереження конкурентоспроможності. Д. Аакер відмічає: «Стратегічне ринкове управління носить застережливий, спрямований у майбутнє характер. Стратегії не повинні підкорятися середовищу, не повинні сприймати її як даність. Вони зобов'язані попереджувати можливі зміни, впливати на ті зміни, що відбуваються всередині і поза компанією. Так, за допомогою творчих активних стратегій можна впливати (можливо, навіть контролювати) на державну політику, потреби покупців і технологічний прогрес» [1, с. 31]. Таким чином, стратегія спрямована, з одного боку, на пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища, а з іншого, – доречна постановка проблеми пристосування ринку до умов, що виникли в результаті реалізації підприємством тієї або іншої стратегії. Процес пристосування до змін середовища множина автори пов’язує з поняттям адаптації, яке посідає одне з провідних місць у різних теоріях.

Е. Маркарян зазначає, що адаптація – «це приведення у відповідність, в стан динамічної рівноваги даних систем з середовищем в цілях її самозбереження» [2, с. 63]. При цьому він відзначає, що адаптація системи – це не лише її функціонування, але й розвиток. Ефект самозбереження систем досягається завдяки відповідному впорядкуванню як самих цих систем, так і тих фрагментів їх середовищ, з якими вони взаємодіють. Адаптивність завжди

припускає певну коригуючу діяльність системи по відношенню до зовнішнього середовища, що викликана змінами останнього. При цьому джерелами змін можуть бути як процеси, що відбуваються незалежно від поведінки даної системи, так і викликані її власними діями. В останньому випадку система повинна адаптуватися до змін, що викликані нею самою.

Існують два основних критерії самозбереження соціальних систем: економне витрачання всіх видів ресурсів і адаптація до змін у зовнішньому середовищі. Короткочасна адаптація протікає досить швидко, довготривала - через тривалі еволюційні процеси розвитку. Структурна адаптація пов'язана зі змінами в структурі, функціональна – зі змінами у видах діяльності. При пасивній адаптації підприємство змінює свою поведінку під впливом зовнішнього середовища, при активній – само впливає на його стан.

У наведених визначеннях простежується загальне розуміння адаптації як пристосування соціально-економічної системи до внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування, що змінюються. При цьому науковці по-різному формулюють цілі адаптації. Так, Е. Маркарян пише, що метою адаптації є самозбереження системи [2, с. 63]; А. Барінов, А. Сінєльніков відзначають, що метою адаптації є існування підприємства в певному середовищі [3, с. 5]. Відмінності в розумінні цілей адаптації полягають в акцентуванні уваги дослідників на якісних аспектах майбутнього стану системи (самозбереження, існування системи) або на кількісних (ефективність функціонування системи).

Конкретизація цілей стратегічного розвитку досягається за допомогою розробки програм цього розвитку, тактичних і оперативних завдань, що включають комплекс, спрямованих на вирішення питань організації стратегічного управління.

Найважливішим елементом концепції управління стратегічним розвитком підприємства є принципи організації стратегічного управління. Вони повинні базуватися на планомірності, ієрархічності, ефективності, відкритості, гнучкості, випадковості, невизначеності, нелінійності. Безумовно, вони повинні враховувати конкретні особливості, що відбивають сферу діяльності

підприємства і його базову систему цінностей. До цих особливостей слід віднести:

– початкові умови, що дозволяють підвищити якість процесу вибору стратегічних напрямів розвитку підприємства;

– форму поєднання принципів управління і самоврядування, що виражається в формуванні гнучких організаційних структур управління;

– наявність і рівень загальної і інноваційної корпоративної культури, що забезпечує формування прихильності персоналу підприємства до здійснення змін, які завжди необхідні в процесі реалізації стратегії розвитку підприємства;

– формування гнучкої системи управління процесом пошуку компромісів при виникненні протидії змінам, які практично завжди виникають в процесі вирішення проблем стратегічного розвитку підприємства;

– поєднання методів управління прямої і непрямої дії на об'єкт управління;

– наявність і взаємна підпорядкованість базових і функціональних конкурентних стратегій розвитку підприємства;

– правильне визначення етапу життєвого циклу розвитку підприємства, передування розробці й реалізації стратегії.

Основним інструментом досягнення цільових стратегічних орієнтирів є базова конкурентна стратегія, вибір якої здійснюється в процесі стратегічного позиціонування та аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що включає оцінку його ресурсних можливостей і бар'єрів, що склалися на ринку. Визначення рівнів розвитку конкуренції є найважливішим етапом вибору базових стратегій розвитку підприємства, особливо стратегій вертикальної та горизонтальної інтеграції.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление : пер. с англ.; 7-е изд. [Текст] / Д. Аакер ; под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с.

2. Маркарян Э. С. Теория культуры и современная наука : логико-методологический анализ [Текст] / Э. С. Маркарян. – М. : Мысль, 2000. – 284 с.

3. Баринов В. А. Развитие организации в конкурентной среде / В. А. Баринов, А. В. Синельников // Менеджмент. – 2009. – № 6. – С. 3–13.

УДК 658

Осадчук Ю.М.,

викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного

торговельно-економічного інституту

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО БАЗИСУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

В регулюванні розвитку практично усіх соціально-економічних процесів та явищ важливе значення відводиться формуванню і ефективному використанню інституційного середовища, що в загальному складається з сукупності основних та допоміжних інфраструктурних інституцій, законів та нормативно-правових актів нижчих рівнів, важливих політичних, соціальних, юридичних, економічних та інших правил, які визначають рамки поведінки й утворюють базис для суспільного відтворення (виробництва, обміну і розподілу та споживання) в цілому, чи в окремих сферах, визначають рамкові умови функціонування й поступу економічних суб'єктів.

Щодо сфери фінансового забезпечення, то його інституційний базис, на нашу думку, з одного боку, утворюють вітчизняні та міжнародні інститути – нормативні (законодавчі акти, нормативи, стандарти, методики, вимоги тощо) та статусні (правила поведінки та здійснення діяльності, статистична та інша інформація, бази даних, результати певних управлінських рішень і дій, ін.), які стосуються умов здійснення фінансово-господарської діяльності; формування, розподілу і використання фінансових ресурсів; становлення і розвитку

фінансового ринку, його суб'єктів, а також суміжних секторів – кредитування, страхування, інвестування; функціонування системи державних фінансів; забезпечення ефективності фінансової політики держави на всіх її рівнях та у функціональних сферах. Тобто йдеться про інституційно-правові, економічні, організаційні, суспільно-психологічні та інші умови функціонування фінансового забезпечення.

З другого боку, інституційний базис складається з його суб'єктної частини – вітчизняних і міжнародних інституцій, які здійснюють підтримку і стимулювання, регулювання, контроль діяльності в частині формування, розподілу і використання фінансового забезпечення. Такими, звичайно, є центральні та місцеві органи законодавчої і виконавчої влади, адміністративні та контролюючі структури, громадські і ринкові інституції. Їх діяльність в значній мірі орієнтована на регулювання параметрів розвитку ринку фінансових послуг, формування нормативно-правової бази у фінансовій сфері, функціонування фінансових інститутів, капіталу, рівня та особливостей регулювання фінансового сектору, а також фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій.

Зауважимо, що функціонування інституційної складової в значній мірі спрямоване на сприяння формуванню та розвитку фінансового забезпечення вітчизняної споживчої кооперації, активізацію співпраці суб'єктів системи з елементами інституційного середовища, передусім фінансово-кредитного сектору, покращення координації та взаємодії елементів фінансової системи споживчої кооперації та інституцій внутрішнього і зовнішнього середовища, реалізацію інтеграційних проектів у сфері формування та використання фінансових ресурсів [1, с.40].

Таким чином, концептуальна конфігурація інституційного базису фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації України набуває вигляду як на рис. 1.

Але, потрібно звернути увагу на низку особливостей споживчої кооперації як галузевого об'єднання чи сектору економіки, які, беззаперечно,

потрібно враховувати при формуванні раціональної структури фінансового забезпечення її розвитку.

По-перше, це складна ієрархічна, а також територіальна і галузева організаційна побудова, що позначається і на управлінні фінансами цієї системи. Хоча, зауважимо, що це як особливість, так і потенційна перевага відносно вибудування інституційної інфраструктури відповідного фінансового забезпечення.

Рис. 1. Інституційний базис державної політики модернізації фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації України

Адже тут з'являються переваги залучення фінансових ресурсів на вищих рівнях фінансових відносин, у т. ч. зовнішньоекономічному, а також налагодження і ефективного використання фінансово-економічних відносин з крупними інвестиційними компаніями, банками, фінансовими організаційними

посередниками, надавачами послуг з фінансової діяльності [2, с.200].

Значною перевагою формування інституційної інфраструктури фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації із залученням її керівних органів є й можливість подальшого розвитку державно-приватного партнерства при реалізації фінансово-інвестиційних проектів системи за її активної участі.

По-друге, слід враховувати, що головні джерела залучення фінансів для обслуговування поточної виробничої і фінансово-господарської діяльності знаходяться на рівні підприємств та організацій системи, а акумулювання інвестиційного потенціалу – на рівні спілок. Відтак, важливо приділити достатньо уваги структурній побудові і узгодженню інтересів інституцій середовища фінансового забезпечення, розміщених на різних рівнях системи. Хоча, на наш погляд, цей аспект також скоріше відноситься до переваг, створюючи можливість розвитку багаторівневої комплексної системи інститутів та інституцій інституційного базису фінансового забезпечення розвитку вітчизняної споживчої кооперації.

По-третє, вважаємо, що при побудові інституційного базису фінансового забезпечення споживчої кооперації необхідно не лише забезпечити достатнє фінансування функціонування і розвитку усіх її суб'єктів, напрямів та сфер діяльності, потреб поточного та стратегічного розвитку, але й досягнення місії, цілей і завдань. Це особливо важливо для некомерційної організації загальнодержавного рівня, створеної для представництва і захисту інтересів споживчих товариств, спілок та їх членів у відповідних державних і міжнародних організаціях.

Список використаних джерел

1. Викиданець І. В. Особливості фінансової діяльності підприємств споживчої кооперації / Викиданець І. В. // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. - № 2. – С. 39-43.

2. Біла О. Г. Фінансові ресурси і фінансові можливості інвестиційно-інноваційного розвитку споживчої кооперації України / О.Г. Біла // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: збірник матеріалів ІІІ всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2014 р. – Львів: ЛКА. – с. 198-201.

УДК 336

Остапенко Р.М.,

к.е.н., ст. викладач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На нашу думку, стратегічне планування є єдиним засобом прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Стратегія – це узагальнена модель майбутнього стану та планових дій щодо його досягнення, що встановлює основні напрями, цілі та пріоритети діяльності, визначає критичні ресурси та необхідні нововведення, включає засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення планованого результату [1, с. 43].

Нажаль в умовах перехідної економіки, не кажучи вже про ринкову, неприйнятними стають жорстке адміністрування, традиційно «соціалістичні» методи планування на перспективу на основі досягнутого рівня та екстраполяційних моделей, орієнтація не на ринкові потреби, а лише на можливості виробництва тощо. Це означає, що кожному підприємству тепер потрібно самостійно розв’язувати проблеми, які раніше або не виникали, або розв’язувалися іншим способом на іншому рівні.

Стратегічне планування дозволяє обґрунтувати необхідні управлінські рішення. Визначення того, що підприємство хоче досягти, допомагає уточнити стратегічні орієнтири. Формальне планування сприяє зниженню

ризику при ухваленні рішення. Приймаючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик прийняття неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості підприємства або про зовнішню ситуацію. Планування, оскільки воно служить для обґрунтування стратегічних цілей, допомагає визначити базовий, оптимістичний та песимістичний рівні. Сьогодні в сільському господарстві стратегічне а планування стає скоріше правилом, ніж винятком. Процес стратегічного планування забезпечує основу для управління розвитком підприємства. Можна відзначити, що стратегічне планування стає усе більш актуальним для українських підприємств, що вступають у жорстоку конкуренцію як між собою так і з іноземними фірмами.

Так серед функцій стратегічного планування Бойчик І.М. виділяє наступні: ефективного розподілу ресурсів, адаптації підприємницьких структур до зовнішнього середовища, координації та регулювання, внесення організаційних змін [2, с.91].

Стратегічне планування як явище та процес передбачення майбутнього та підготовки до майбутнього трактується досить широко: як інтегральний процес підготовки та прийняття рішень певного типу, як формулювання цілей та визначення шляхів їхнього досягнення, як забезпечення підготовленості підприємства для конкурентної боротьби на ринках тощо.

З організаційно-економічної точки зору модель розвитку підприємства являє собою формалізований опис певної послідовності його специфічного стану (життєвого циклу і можливості варіантів розвитку), що охоплює період прогнозу. Велика кількість факторів обумовлює стратегію розвитку підприємства.

У структурі варіантів розвитку підприємств певним чином чергуються періоди еволюційної зміни організаційно-економічного потенціалу, пов'язані з розвитком і необхідністю вибору його стратегічних орієнтирів[3, с. 59].

Стратегічне управління має місце, як правило, в тих підприємствах, де

готові йти на революційні зміни. В таких підприємствах керівництво прагне протистояти тим змінам, до яких їх постійно підштовхує динаміка зовнішнього оточення. Не дивлячись на те, що організаційне оточення вказує на особливий шлях розвитку підприємства, воно продовжує рухатися раніше наміченим стратегічним курсом. Але поступова невідповідність зовнішніх умов і способу функціонування підприємства досягає своєї критичної межі. Це протистояння рано чи пізно призводить до підприємницької кризи. В умовах організаційної кризи таке підприємство раптово здійснює революційні внутрішні зміни, що виводять його на абсолютно новий рівень розвитку. Це пов’язано з ломанням старих підприємницьких структур, стереотипів мислення і порядку дій.

У кожному підприємстві вибір конкретної стратегії означає, що із всіх можливих варіантів розвитку й способів дії підприємством вибирається один напрямок, відповідно до якого воно й буде розвиватися. При відсутності стратегії в керівництва підприємства немає продуманого плану дій, немає єдиної програми досягнення бажаних результатів. Розробка стратегії стає однієї з основних функцій управління.

Головними завданням стратегічного управління на підприємстві є вибір стратегічних альтернатив (стратегія розширення, стратегія стабілізації, стратегія економії, комбінована стратегія) і визначення шляхів найкращого її впровадження на підприємстві. Таке впровадження процедурно реалізується в процесі планування. Під плануванням розуміють специфічний вид управлінської діяльності, спрямований на вибір оптимальної альтернативи розвитку об'єкта управління, розрахованого на певний період [4, с. 24].

Визначальна роль у забезпеченні ефективності функціонування підприємства повинна належати організаційно-економічному механізму. Проте в цілому, можна констатувати незначну зацікавленість науковців поняттям "організаційно-економічний механізм", якщо на нього і звертається увага без особливих пояснень. Аналізуючи чималу кількість опублікованих праць з проблем організації, управління, планування та функціонування підприємств,

ми не знайшли чіткого визначення категорії "організаційно-економічний механізм" як системи забезпечення функціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Сергєєва Л. Н. Статистичне забезпечення стратегічного управління розвитком регіону: [монографія] / Л.Н. Сергєєва, О.А. Теряник. – Запоріжжя: КПУ, 2010. – 240 с.

2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальній посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. / І.М. Бойчик. – К.: Атака, 2006. – 528 с.

3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. / В.Г. Герасимчук– К.: КНЕУ, 2000.

4. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. / У. Кинг, Д. Клиланд – М.: Прогресс, 1982.

УДК 336.1:334.012.64(477.43)

Піхняк Т. А.,

к.е.н., зав. кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного

торговельно-економічного інституту

Нечай О. В.,

магістр

Хмельницького кооперативного

торговельно-економічного інституту

ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Важливою складовою розвинутої ринкової економіки є наявність малих підприємств. Саме малі підприємства забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для населення [1]. Функціонування

малого бізнесу в умовах кризового стану економіки України є надзвичайно гострою проблемою. У зв’язку з наявністю низки нерозв'язаних завдань, серед яких складна політична ситуація, суперечливе та неоднозначне законодавство, високе податкове навантаження та, як наслідок, значна тінізація економіки, питання про те, чи існує можливість для розвитку та ефективного функціонування малого бізнесу на Хмельниччині та в цілому в Україні, набуває актуальності.

Сьогодні світова економіка переживає так званий «бум» малого підприємництва. За останнє десятиріччя кількість малих і середніх підприємств в Україні щороку зростала, але, порівняно з США, де їх кількість становить 700 на 10000 осіб, у нас кількість таких структур ще є дуже незначною.

Динаміка кількості суб’єктів господарювання в Україні протягом 2010-2014 рр. є спадною, особливо це відчутно у сфері малого та середнього бізнесу. У табл. 1 представлено динаміку кількості підприємств великого, середнього та малого бізнесу.

Таблиця 1

Динаміка кількості підприємств в Україні протягом 2010-2014 рр.

[побудова за даними Державного комітету статистики України]

	Юридичні особи			Фізичні особи	
	Великі	Середні	Малі	Суб’єкти середнього підприємництва	Суб’єкти малого підприємництва
2010	586	20983	357241	355	1804763
2011	659	20753	354283	306	1325619
2012	698	20189	344048	361	1234831
2013	659	18859	373809	351	1328392
2014	497	15906	324598	712	1590448

Як бачимо з табл. 1, динаміка кількості суб’єктів господарювання протягом аналізованого періоду з 2010 р. по 2014 р. є нестабільною. Кількість середніх підприємств зменшилась на 24,19% або на 5077, в той час, як кількість малих підприємств зменшилась на 9,13 %, або на 32643 в абсолютному вираженні.

У територіальному вимірі малий бізнес розвивається нерівномірно. Якщо в середньому по Україні, на 10 тис. мешканців припадає 76 малих підприємства, то в деяких регіонах цей показник значно вищий. Так, на початок 2014 року загальна кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва в Хмельницькій області дорівнювала 70,8 тис. одиниць, у тому числі: малих підприємств – 6519 одиниць (9,2%), середніх – 397 (0,6%), фізичних осіб-підприємців – 63,8 тис. осіб (90,2%). Частка малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств області становить 99,9 % (по Україні – 99,8 відсотка) [2].

Кількість малих і середніх підприємств (за показниками 2014 року) залишилась майже на рівні минулого року, а кількість фізичних осіб-підприємців скоротилася на 3183 особи або на 5,0 відсотків. Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення області становила 50 одиниць, середніх підприємств – 3 одиниці.

За показником кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення Хмельницька область знаходиться на рівні Волинської області (50) та випереджає Житомирську (49), Закарпатську (46), Рівненську (42), Сумську (48), Тернопільську (46) та Чернівецьку (44) області. Водночас, зазначений показник у Вінницькій області – 54; Івано-Франківській та Чернігівській – по 55 одиниць, по Україні – 82 одиниці. За підсумками 2013 року в малому та середньому бізнесі було зайнято 202,2 тис. осіб, а даними 2014 року зазначений показник зменшився на 10,4% та становить 185,4 тис. осіб. Питома вага зайнятих на малих та середніх підприємствах до загальної кількості зайнятих на підприємствах області становить 89,4 % (по Україні – 67,8%).

Одним із показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання є обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг). За 2013 рік середніми підприємствами реалізовано продукції (робіт, послуг) на суму 18,0 млрд. грн. (збільшення порівняно з 2012 роком становило 0,6%), що у загальному обсязі реалізованої продукції становить 51,4 відсотка, малими підприємствами - 9,2 млрд. грн., що на 8,2% більше показника 2012 року і

становить 26,3% від загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами області [2].

Сталою є динаміка податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів від суб'єктів малого і середнього підприємництва області: за 2014 рік - 1563,4 млн. гривень. Суб'єктами малого бізнесу до зведеного бюджету сплачено 789,6 млн. грн., що на 139,3 млн. грн., або на 21,4% більше ніж у 2013 році, суб'єктами середнього бізнесу – 773,8 млн. гривень.

Сьогодні найболючішим питанням для підприємців є пошук капіталу. Пояснюється це тим, що власних коштів у власника малого підприємства як правило недостатньо, тому необхідно звертатись до зовнішніх джерел фінансування. В той же час зовнішнє фінансування залишається недоступним із-за високого кредитного ризику. Банки досить неохоче видають кредити на такі досить ризикові цілі – оскільки 80 – 90 % малих підприємств банкротує в перший рік своєї діяльності. Ситуацію в розвинених країнах рятує наявність спеціальних державних програм. В України подібне фінансування з боку держави відсутнє.

Розвиток малого підприємництва здійснюється в результаті проведення послідовної державної політики у даному секторі ринкової економіки. Але незважаючи на ряд прийнятих органами державної влади і управління нормативних документів, розвиток малого ідприємництва в Україні здійснюється у несприятливому макро- та мікросередовищі, є багато проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях.

З метою вдосконалення державної політики регулювання розвитку підприємництва доцільно реалізувати такі заходи [3]:

1) Підвищення ефективності державної політики протидії рейдерству та забезпечення достатнього рівня захисту права приватної власності.

2) Посилення стимулів суб'єктів підприємництва до інвестиційно-інноваційної активності шляхом збільшення обсягів держзамовлення у інноваційно активних малих підприємств та законодавчого закріплення такої квоти.

3) Зниження рівня трансакційних витрат суб'єктів бізнесу.

4) Робота з підвищення рівня прозорості і ефективності дозвільної системи.

5) Формування та розбудова ефективної інституційної інфраструктури фінансово-ресурсного та інвестиційного забезпечення підприємництва.

6) Формування системи ефективної міжгалузевої кооперації.

7) Збільшення частини витрат, направлених на формування мережі інституцій, а також програм фінансово-кредитного сприяння.

8) Надання інформаційної та консультаційної підтримки населення щодо започаткування власного бізнесу.

Отже, одним із стратегічних напрямів в організації успішного бізнесу на Хмельниччині має бути дієва підтримка з боку місцевої влади, держави, а також пошук нових методів фінансування малих підприємств та створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посібн. / З. С. Варналій. – Вид. 3-тє. – К.: Вид-во «Знання-Прес», 2006. – С.350.

2. Програма розвитку малого і середнього підприємництва Хмельницької області на 2015 – 2016 роки від 07 квітня 2015 року.

3. Аналітична записка "Щодо пріоритетних завдань удосконалення політики розвитку малого підприємництва в Україні". Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1455/

4. Домбровський В. С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01:[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.univer.kharkov.ua/OpacUnicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:381654/Source:default

УДК 658

Пятак І.В.,

аспірант,

Бердянського університету менеджменту і бізнесу

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ: СУТНІСТЬ І АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ

Трансформація національної економіки України в економіку відкритого типу створила для сучасних підприємств зовсім нові умови, принципово інше зовнішнє середовище. Але до цих умов, які постійно змінюються, потрібно пристосовуватися, перебудувати або адаптувати всю систему управління підприємством, яка б відповідала вимогам ринкових відносин. Саме тому в умовах організації ринкових форм господарювання перед підприємствами стоїть проблема забезпечення свого фінансового стану.

Фінансово-господарська діяльність підприємств, на жаль, здійснюється в досить суперечливих умовах, тому проблема забезпечення фінансової сстійкості підприємства продовжує залишатися в центрі уваги сучасних наукових досліджень і є актуальною серед наукових дискусій. Причинами підвищеної уваги саме до фінансової стійкості підприємства, на нашу думку, є відсутність у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі єдиного підходу до визначення сутності категорій «фінансова стійкість» та її аналізу та оцінки.

Метою цієї теми є дослідження підходів щодо визначення сутності поняття «фінансова стійкість» і аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах трансформації фінансової звітності.

Часто в економічній літературі поняття «фінансова стійкість» отожнюють такими, поняттями як «надійність», «платоспроможність», «ліквідність». Ототожнення фінансової стійкості з платоспроможністю є притаманним для С.А. Жданова, Г.О. Крамаренко. Тієї ж думки дотримуються і А.Д. Шеремет, С. Сайфулін та деякі інші автори (В.В. Нітецькй, А.А. Гаврилов, І.В. Зятьковский,

М.С. Абрютина, А.В. Грачов). Вони дають тлумачення фінансовоі стійкості як «стан розрахунків підприємства, які характеризують його постійну платоспроможність». Отже, з висловлених точок зору авторів видно, що фінансова стійкість підприємства забезпечується платоспроможністю, однак, деякі науковці вважають, що ситуація є прямо протилежною. На відміну від понять «платоспроможність» та «кредитоспроможність», поняття «фінансова стійкість» – більш широке, так як включає до свого складу оцінку різних сторін діяльності підприємства» [1, с. 35].

Фінансова стійкість – одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів. На відміну від платоспроможності, яка оцінює оборотні активи краткострокові зобов'язання підприємства, фінансова стійкість визначається на основі відповідності різних видів джерел фінансування і його відповідності складу активів. Фінансова стійкість – це стабільність фінансового стану господарюючого суб'єкту, яка забезпечується достатньою часткою власного капіталу в составі джерел фінансування [2, с. 57].

Існують також автори, які характеризують фінансову стійкість як «фінансову незалежність, здатність маневрувати власними коштами, достатньою фінансовою забезпеченістю безперервності основних видів виробничого потенціалу».

Таким чином, у проаналізованих вище визначеннях можна відмітити існування різних поглядів на економічний зміст терміна «фінансова стійкість підприємства». Кожне трактування характеризує цей термін з позицій і завдань, які ставить або ставили перед собою автори під час дослідження та визначається багатьма чинниками, що свідчить про відсутність єдиного ппідходу серед науковців до категорії «фінансова стійкість».

Віповідно до всього вищеокресленого, доцільним вбачається виділення наступних концептуальних положень. Отже, категорія фінансова стійкість підприємства – це:

7. головний компонент загальної стійкості підприємства;

8. один із найважливіших показників оцінки фінансового стану підприємства, який працює за законами ринку;

9. певний стан фінансових ресурсів підприємства;

10. категорія, що не має аналогії з такими поняттями, як платоспроможність, дохідність і фінансова рівновага.

На основі цих положень можна сформулювати таке трактування даної категорії: фінансова стійкість підприємства це важлива складова забезпечення фінансового стану підприємства шляхом ефективного розподілу й використання фінансових ресурсів для подальшого розвитку підприємства в умовах невизначеності.

Огляд численних видань дозволяє констатувати також, що зараз немає єдиного загальновизнаного підходу до побудови відповідних алгоритмів оцінки фінансової стійкості. Автори включають в систему показників або зовсім різні коефіцієнти, або будують свою систему коефіцієнтів, модифікувавши вже відому, шляхом включення до неї нового показника.

Подібний стан є характерним і для ряду положень щодо порядку здійснення аналізу фінансового стану підприємств і організацій, затверджених наказами різних відомств – Міністерством фінансів України, Міністерством економіки України, Державною податковою адміністрацією України, Національним банком України тощо.

Показники, що включаються у відповідні методики аналізу, істотно варіюють як у кількісному відношенні, так і за методами розрахунків. Цей фактор не може не викликати складностей і утруднень у практичних працівників при обчислюванні цих показників. Тому існує проблема визначення реального фінансового стану підприємства. Назріла гостра необхідність розробки єдиної методики аналізу фінансової стійкості підприємства, що має на увазі, в першу чергу, визначення типового переліку відповідних коефіцієнтів і алгоритмів їхнього розрахунку [3, с. 69].

Взагалі, можна сказати, що система показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства повинна включати наступні основні блоки:

показники, що визначають стан оборотних активів; показники, що визначають стан основних засобів і показники, що характеризують стан фінансових ресурсів підприємства.

З проведених досліджень можна прийти до такої думки, що на цей час відсутня єдина система аналітичних показників для оцінки фінансової стійкості підприємства.

Аналіз фінансової стійкості як складова невід'ємна частина фінансового аналізу повинен проводитися комплексно, а показники для оцінки фінансового стану підприємства повинні являти собою систему коефіцієнтів, які не суперечать один одному, не дублюють, а доповнюють один одного, є однозначними коефіцієнтами.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансова стійкість – комплексне поняття і його економічний зміст визначається багатьма чинниками. Перспективи розвитку і забезпечення стійкого фінансового стану підприємства в сучасних умовах полягають у визначенні сутності цього показника і комплексного його аналізу.

Список використаних джерел

1. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / К. В. Ізмайлова – 2-ге вид., стереотип. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.

2. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебн. пособ. / А. А. Канке – 2-е изд., испр. и доп. –М. : ИД «Форум» : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.

3. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента : учебник / В. В. Ковалев. – М. : ТК Велби, изд. «Проспект», 2008. – 448 с.

УДК 336.64

Сватюк О. Р.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Львівського державного університету внутрішніх справ

Павлишин М.Р.,
магістр спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування»
Піх О.В.,
магістр спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування»

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖЕР В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Фінансовий менеджмент пов'язаний з сукупністю рішень, що приймаються у зв'язку з формуванням і підтримкою оптимальної структури фінансових коштів організації в умовах керованого ринку, що проводяться з метою максимізації благополуччя тримачів акцій або доходів власників [1, с.26].

П. Фомін та М. Старовойтов характеризують фінансовий потенціал організації як відносини, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимального фінансового результату. Вони виділяють п'ять умов при дотриманні яких досягається мета даних відносин, а саме: наявність у достатній кількості власного капіталу аби забезпечити відповідний рівень фінансової стійкості та ліквідності; існування достатніх можливостей з іммобілізації капіталу із зовнішніх джерел у такому обсязі, який буде достатнім для реалізації ефективних проектів інвестиційного розвитку організації; створення дієздатної та гнучкої системи управління фінансами, що створить можливість динамічного моніторингу, контролю надійності фінансового стану організації [2, с.61].

Фінансовий менеджмент персоніфікується в діяльності фінансового менеджера, який повинен професійно розбиратися в мікро - і макроекономіці, орієнтуватися в питаннях економічної теорії та економічній політиці держави. Він повинен володіти основними методами статистичного аналізу, розбиратися у комп'ютерних програмах та питаннях, пов'язаних з функціонуванням фінансових інститутів, фондових бірж. Метою стратегічної діяльності фінансового менеджера є фінансове забезпечення виробничих завдань

власників організації або тримачів її акцій. Відповідно до цього завдання розробляється фінансова стратегія організації, тобто концепція того, як використовуватимуться фінансові ресурси, що привертаються підприємством, для досягнення стійко високого дивіденду або поступального зростання курсу акцій на фондових біржах; яким чином і на яких умовах залучатимуться потрібні фінансові ресурси; як відбуватимуться розрахунки за залучені засоби і як буде будуватися податкова політика.

Фінансове планування в організації здійснюють за кроками (рис. 1).

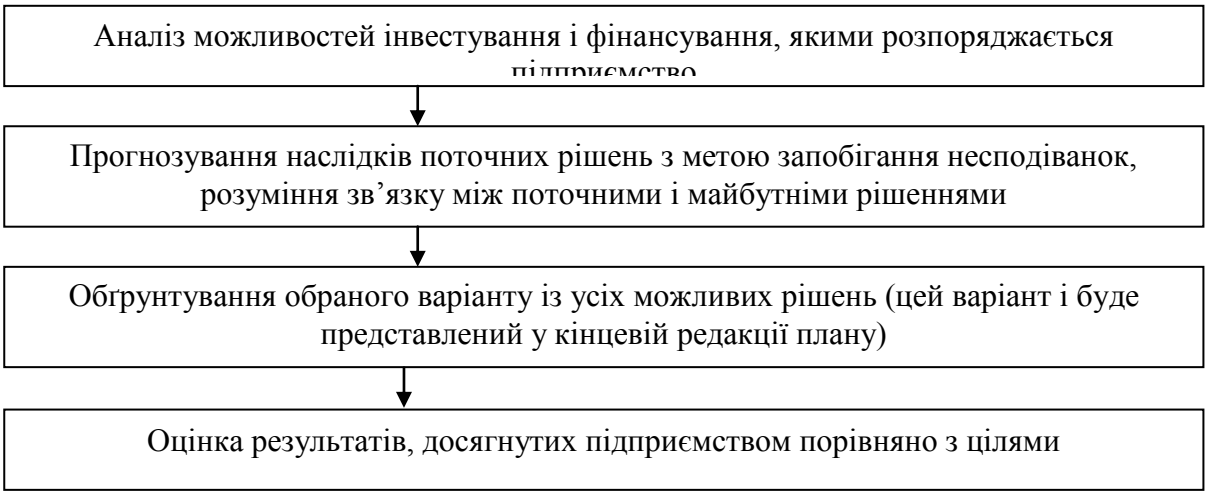


Рис. 1. Етапи фінансового планування в організації [3, с. 57].

У процесі фінансового планування забезпечується необхідний попередній контроль за створенням і раціональним використанням фінансових ресурсів.

Фінансовий менеджер здійснює свою діяльність зі створення фондів організації, орієнтуючись, головним чином, на відмінності, що стосуються джерел отримання фінансових ресурсів і способів погашення своєї заборгованості. Конкретні шляхи з ухвалення рішень можна класифікувати таким чином: фінансовий аналіз і планування фінансових операцій;
управління активами підприємств; управління пасивами (заборгованістю, майном, що залишилося після задоволення претензій кредиторів) [4, с. 117].

Свою поточну діяльність фінансовий менеджер відображає в балансових рахунках організації, розроблених на основі єдиної системи фінансового обліку. Існує ціла група фінансових показників, які свідчать про ефективність діяльності менеджера, а саме: відношення прибутку до обсягу реалізованої

продукції в грошовій формі; величина норми прибутку; середній дохід за акціями; відношення оборотних фондів організації до короткострокових зобов'язань; відношення грошової готівки і цінних паперів до оборотних фондів організації. Наприклад, фінансовий менеджер повинен визначити найбільш оптимальне співвідношення між короткостроковим і довгостроковим фінансовими ресурсами. Це рішення найбільш важливе для організації, тому що воно визначає прибутковість організації та рівень ліквідності. Правильне управління оборотним капіталом, готівкою, товарними запасами сприяє прибутку, мінімізації банкротного ризику.

Узагальнимо рекомендації: 1) якщо фонди, вкладені в активи організації можна більш продуктивно використовувати в іншій справі, то це говорить про те, що ці фонди використовуються неправильно; 2) фінансовий менеджер має можливість маневру між поточними і фіксованими активами (переведення частини коштів з фіксованих фондів в поточні створює більше можливості для короткострокового фінансування, в результаті цього ослабляється ліквідний ризик; зменшення фіксованих активів скорочує обсяги виробництва і обсяги продажів, що веде до втрати частини прибутку); 3) фінансування за рахунок довгострокового боргу має менший ліквідний ризик, чим фінансування за рахунок короткострокового боргу. Менеджеру необхідно шукати обхідні шляхи фінансування, коли активи фінансуються за допомогою пасивів з особливим терміном погашення; 4) під час піку сезонної потреби в ліквідному капіталі не шукайте його усередині власних активів організації, краще удатися до короткострокових позик, а свої фонди використовувати для інвестування; 5) управління готівкою полягає в мистецтві інвестування надмірної готівки в прибуток, і в той же час необхідно мати адекватний рівень ліквідності, здатний задовольнити майбутні потреби організації. Тому для збереження високої ліквідності організації і одночасно отримання прибутку потрібно вкладати готівку в котирувані на фондовій біржі акції; 6) для визначення розмірів поточної готівки менеджер організації повинен враховувати наступні обставини: ймовірні потоки капіталів, які знайдуть віддзеркалення в активах і

пасивах, облік прибутковості і ризику, очікуваний приток готівки, терміни погашення боргу і обсяг виплат, можливості організації одержати позики (їх прийнятність і терміни); 7) великого мистецтва вимагає управління товарними запасами в період інфляції. Сьогодні фінансовий менеджмент постійно вирішує протиріччя, що виникають між цілями організації та фінансовими можливостями їхньої реалізації.

Список використаних джерел

1.Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. О. Бланк– К. : Ельга, 2008. – 722 с.

2.Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Електронний ресурс] / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов – Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml.

3.Равенков А. Фінансове планування на підприємстві / А. Равенков // Проблеми теорії та практики управління. – 2006. – № 4. – С. 72-78.

4.Бугай В.З. Фінансове планування і управління на підприємствах. Навчальний посібник. / В.З. Бугай, А. Г. Семенов, А.В. Бугай. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.

УДК 005.936.3:657.6 (477)

Сидоренко Ю. В.,

канд. екон. наук, викладач кафедри економіки підприємства та економічної теорії Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно – економічного університету

Подобєд Т. В.,

студентка

ФІНАНСОВИЙ «DUE DILIGENCE» ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ПЕРЕВІРКИ СТАНУ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В умовах посткризового періоду підприємства для того, щоб зберегти або відновити свої позиції на ринку, змушені здійснювати реорганізаційні операції. Але вони несуть у собі величезні ризики. Для збору повної, достовірної та об'єктивної інформації про фінансовий стан, ринкову позицію і правовий статус компанії-контрагента можна застосувати спеціальну процедуру комплексної перевірки під назвою «due diligence», яка включає в себе проведення всебічного аналізу діяльності підприємства з точки зору фінансових аналітиків, аудиторів і юристів, з подальшою підготовкою для замовника докладного звіту про стан підприємства.

Виходячи з наявного досвіду перевірок організацій України та світу, без врахування всіх аспектів фінансової діяльності підприємства, ринкова та юридична оцінки не мають сенсу, так як тільки на їх основі зацікавленій стороні неможливо прийняти виважене рішення.

Проведення «due diligence» стає необхідним при здійсненні угод з купівлі, продажу, злиття, поглинання та формуванню спільних підприємств, з метою визначення надійності партнерів, позичальників та інших учасників крупних інвестиційних проектів.

Питання здійснення фінансових перевірок «due diligence» в Україні малодосліджені, проте зараз усе частіше піднімаються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: Н. Аверченко, О. Глинський, О. Орлов, Н. Сілічева, І. Томашевська, О. Андрущенко та інші.

«Due diligence» – це глибокий і комплексний аналіз усіх аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства: організаційних, правових, фінансових, маркетингових, податкових, політичних, ринкових, технологічних та ін.» [1].

Фінансовий «due diligence» являє собою детальний фінансовий аналіз поточного фінансового стану досліджуваного підприємства та його прибутковість в майбутньому. В ході перевірки аналізуються структура активів і пасивів підприємства, його доходи і витрати, дебіторська і кредиторська

заборгованість, банківські позики, система фінансового контролю та планування, повнота управлінської інформації та якість звітності.

Зазвичай, «due diligence» охоплює період робити до 3-х останніх звітних років та планується на термін до 2-х років [2].

На практиці розрізняють три види фінансового «due diligence»:

1. «Buy side due diligence» – аналіз бізнесу покупцем з метою його придбання є найбільш поширеним різновидом. Аналіз орієнтований на перевірку наявності та реальності активів, ринкових позицій підприємства, поточної ліквідності, якості прибутку та обґрунтованості операційних прогнозів менеджменту.

2. «Vendor due diligence» – аналіз, ініціатором якого є власник бізнесу з метою його продажу. Сфери аналізу такі, як і в «buy side due diligence», однак мета полягає в покупці бізнесу. Різновидами є підготовка до первинного публічного розміщення (IPO) і супутнє проведення міжнародного аудиту.

3. «M & A due diligence» – аналіз бізнесу при злиттях і поглинаннях, містить в собі попередні риси, але виділяється певною специфікою: проводиться аналіз операційної та стратегічної сумісності об'єднуваних компаній; підтверджується синергія від злиття (поглинання) по клієнтській базі, витратам і асортименту продукції; визначається оптимальна структура і система управління укрупненим бізнесом і т. д.

Обсяг фінансової перевірки даного типу варіюється від оглядової перевірки фінансової звітності фірми до всебічного та комплексного аналізу всіх аспектів поточного стану і діяльності організації, в тому числі й аналіз потенційних ризиків і непрозорих інструментів.

Сьогодні в Україні немає належної інформаційної бази і відповідної методики проведення операцій «due diligence». Хоча цей процес вимагає залучення значних ресурсів і відповідних фахівців, але це дозволить українським підприємствам вийти на новий рівень діяльності, розширити і закріпити свої конкурентні позиції на світовому ринку.

Таким чином, процедуру «due diligence» слід застосовувати при злиттях і поглинаннях компаній, покупці акцій і часток підприємств, придбанні нерухомого майна, наданні позикових коштів та інших фінансових та комерційних операціях, обумовлених необхідністю надання покупцеві достовірної інформації про об'єкт угоди.

Поширення використання фінансового «due diligence» в Україні дозволить вітчизняним компаніям вийти на нові ринки діяльності, що підсилить їх позиції в посткризовий період. Даний прийом є новою ланкою у процесах реорганізації підприємств та інвестиційній діяльності, за допомогою якого можна визначити реальний фінансовий стан досліджуваної компанії та її здатність генерувати прибуток.

Список використаних джерел

1. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 552 с.

2. Фінансовий і податковий Due Diligence [Електронний ресурс] // Baker Tilly. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/ru/page_58.htm. – Назва з екрану.

3. Фінансовий і податковий Due Diligence (Дью Діліженс) в Україні [Електронний ресурс] // UNITS. – Режим доступу: http://www.accounting-ukraine.kiev.ua/due_diligence_ukraine.htm. – Назва з екрану.

УДК 334.012.65:338.431

Скрипник С.В.,

к.е.н.,доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

З розвитком ринкових відносин в агропромисловому виробництві основними формами господарювання на селі є малі форми господарювання. Проте, на законодавчому рівні відсутнє визначення поняття «малі форми господарювання» також не має єдиного підходу до його трактування у науковців. Тому необхідно переш за все дати визначення даному поняттю, а також виявити складові та особливості здійснення ними діяльності на селі. Це визначає актуальність та мету дослідження.

У різних країнах використовують різні класифікаційні ознаки (критерії) належності підприємства до розряду малих. Так, 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, с. 22-53]. Це твердження можна доповнити тим, що таке мале підприємство може належати до будь-якої організаційно-правової форми господарювання і сфери діяльності.

Європейський Союз запропонував такі критерії:

– кількість персоналу не перевищує 500 осіб;

– вартість фондів підприємства не перевищує 75 млн. євро;

– велика фірма володіє не більше ніж третиною його капіталу.

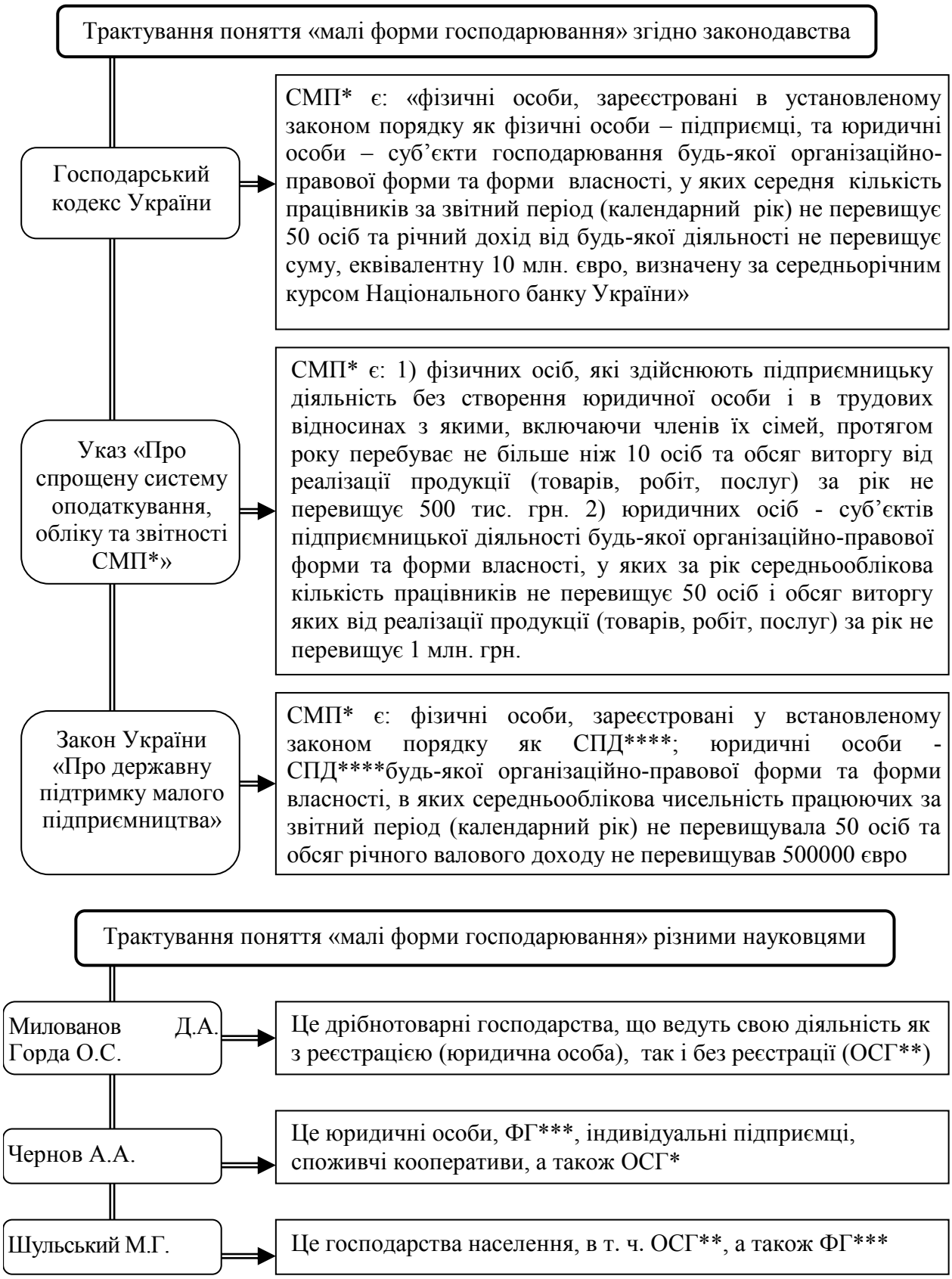
Проте, при визначенні заходів щодо стимулювання та розвитку малого підприємництва можуть враховуватися і інші показники, а країни-члени ЄС можуть взагалі використовувати власні критерії при належності підприємств до малих та середніх. Так, у Великобританії у виробничій сфері фірма офіційно вважається малою, якщо в ній зайнято до 200 осіб. Кількість зайнятих і обсяг основного капіталу – такі критерії належності підприємства до розряду дрібних у ФРН. В Італії (також і в Індії) – чисельність зайнятих і обсяг інвестицій, а в багатьох галузях – ще й рівень використання енергії. У Японії такими критеріями вважають розмір капіталу, чисельність працюючих та галузеву належність [4, с. 56]. Як зазначає В.Н.Парсяк, «…кількісні критерії спрощують класифікацію підприємств. І в цьому полягає їх позитивна якість, але й

водночас і недолік» [3, с.56].

Малий бізнес, за словами З. Варналія, – це «діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку. Практично це будь-яка діяльність спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Не обов'язково це повинна бути особливо ризикова та інноваційна діяльність на засадах повної економічної відповідальності» [1, с. 25]. Тобто, з даного визначення випливає відмінність між поняттями «мале підприємництво» і «малий бізнес».

В ринкових умовах господарювання, одним із основних інструментів розвитку національної економіки є малі підприємництва. Досліджуючи за різними критеріями особливості функціонування суб'єктів малого підприємництва найуживанішими у повсякденному житті, наукових виданнях, ділових колах фахівців, у ВНЗ, у школах зустрічаються такі поняття як «мале підприємництво», «малий бізнес», «сектор малого підприємництва», «підприємства малого бізнесу». Тому проблеми пов'язані з функціонування суб'єктів малого підприємництва у вітчизняній економіці викликають увагу серед науковців та потребують вивчення і детальнішого дослідження в даному напрямку.

В українському законодавстві відсутній галузевий підхід законодавчого поділу сільськогосподарських підприємств на малі, середні та великі. Дослідимо трактування поняття «малі форми господарювання» згідно законодавства та з погляду різних вчених, які наведені нами на рис. 1.



* СМП - суб'єкти малого підприємництва
** ОСГ – особисті селянські господарства
*** ФГ – фермерські господарства
**** СПД – суб'єкти підприємницької діяльності

Рис. 1. Трактування поняття «малі форми господарювання»

Отже, вважаємо за доцільне віднести до малих форм господарювання суб'єктів господарювання, які функціонують у формі юридичної чи фізичної особи у формі дрібнотоварних особистих селянських та фермерських господарствах. Проте, згідно законодавства України [2, 5, 6] вважаємо за необхідне віднести до малих форм господарювання такі спільні показники:

– площа сільськогосподарських угідь (до 50 га);

– кількість зайнятих працівників (робітників), яка за звітний період (календарний рік) не перевищує до 50 чол.

– обсяг річного доходу пов’язані з такими факторами сільськогосподарського виробництва: земля, праця та капітал.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики. – 3-є видання – К.: Знання, 2005. – С.22-53.

2. Господарський кодекс України. № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

3. Економіка сільського господарства: навч. посіб. / [Збарський В.К., Бабієнко М.Ф., Кулаєць М.М., Синявська І.М., Хоменко М.П.]; за ред. проф. В.К.Збарського. – К. : Агроосвіта, 2013. – С. 47.

4. Збарський В. К. Розвиток дрібнотоварного сектору сільських поселень України: монографія / за ред. професора В. К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 654 с.

5. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України №2063-III від 19.10.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

6. Указ Президента України «Про внесення змін до Указу Президента України №727 від 03.07.1998 р. «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва» №746/99 від 28.06.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

УДК 336.144:334.716

Східницька Г. В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Рубай О. В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівського національного аграрного університету

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансово-економічне планування є невід'ємною частиною системи управління фінансами підприємств. Воно забезпечує основу для прийняття рішень в їх виробничій, інвестиційній і фінансовій сферах діяльності. Особливо актуальним фінансово-економічне планування стає для вітчизняних підприємств, які в умовах жорсткої конкуренції повинні йти по шляху безперервного, динамічного розвитку своєї діяльності. Основною проблемою в управлінні фінансовими ресурсами підприємств, орієнтованих на розвиток, є дефіцит ліквідних оборотних коштів, а збільшення активів таких господарств випереджає зростання нерозподіленого прибутку, як правило за рахунок запасів і дебіторської заборгованості. З високими темпами зміни ринкових умов господарювання пов'язане і ускладнення господарських зав'язків, що вимагає покращення координації процесів виробництва і розподілу всіх видів ресурсів, особливо фінансових. При цьому юридичні, економічні, фінансові умови їх діяльності кардинально і швидко змінюються.

Фінансове планування направлене на управління фінансовими потоками і оборотними активами підприємства, тоді як головною метою фінансово-економічного планування є управління всією господарською діяльністю підприємства через управління цими потоками. На відміну від господарського планування кінцевим результатом реалізації концепції фінансово-економічного

планування є досягнення запланованих фінансових показників діяльності підприємства. При цьому фінансово-економічне планування, з одного боку, враховує невизначеність і мінливість зовнішнього середовища, а з іншого боку – поєднання стратегічного, тактичного і оперативного планування.

Таким чином, фінансово-економічне планування є чітко вираженим процесом управління господарською (економічною) діяльністю підприємства, його основа в ухваленні фінансових рішень, для реалізації яких розробляється система фінансових планів (бюджетів). Фінансово-економічне планування дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища з врахуванням внутрішніх характеристик підприємства як цілісної системи. Ризик зростання дефіциту ліквідних засобів, що виникає при цьому, і зумовлює необхідність прийняття фінансових рішень, створюючи підґрунтя для ведення політики підприємства, реалізації якої сприяє фінансово-економічне планування.

Процес розробки фінансово-економічного планування необхідно здійснювати відповідно до їх методики. До основних елементів методики складання фінансово-економічних планів належать принципи, на основі яких використовуються і удосконалюються в процесі практичної діяльності всі методи фінансово-економічного планування, що реалізовуються і можливі до реалізації на перспективу.

До основних принципів фінансово-економічного планування, які можуть знайти своє застосування в практиці фінансового менеджменту, можна віднести як спільні принципи фінансово-економічного планування, так і принципи фінансового планування. Це питання досліджували такі відомі вчені як О. Я. Базілінська, М. Т. Бець, О. Г. Біла, П. Ю. Буряк, Ж. К. Нестеренко, І. М. Кулик, Г. О. Крамаренко, М. В. Римар, С. Я Салига, Г. А. Семенов, П. А. Стецюк, Т. О. Фролова, В. Г. Фурик, Д. В. Шиян та інші. Метою дослідження було групування цих принципів у єдину систему за їх спрямованістю на реалізацію ключових вимог до систем фінансово-економічного планування.

Всі принципи можна об’єднати в групи залежно від можливого впливу на реалізацію нижче сформованих вимог (табл. 1).

Фінансово-економічне планування повинне ґрунтуватися на сукупності

принципів, що знайшли своє відображення у нижчеподаній таблиці, оскільки дотримання їх комплексу дозволить досягти синергетичного ефекту – зростання ефективності системи фінансово-економічного планування за рахунок спільної дії принципів, закладених в її основу.

Узагальнення принципів фінансово-економічного планування допомагає вирішити проблему вибору принципів, на основі яких повинна здійснюватися побудова ефективної системи фінансового менеджменту на підприємствах.

Треба відзначити, що лише правильно організований процес фінансового планування і управління бюджетом дозволяє підприємству рухатись вперед. Необхідно розуміти, що внутрішньо- фірмове бюджетування – це не стільки інструмент, скільки управлінська технологія, що бюджетування – це показник якості управління на підприємстві, відповідності рівня його менеджерів та управлінських рішень сучасним вимогам.

Таблиця 1

Узагальнення принципів фінансово-економічного планування в залежності до необхідності їх реалізації

Вимоги до системи фінансово-економічного планерування	*Принципи фінансово-економічного планерування, направлені на реалізацію вимоги*
1.Спрощення поточних процесів оперативної діяльності господарюючого суб'єкта	1. Зменшення складності 2. Впорядкування 3. Документування 4. Ясність і лаконічність формулювання плану 5. Безпека (ризик) 6. Науковість 7. Інтерактивність
2.Ефективне використання трудових ресурсів, облік інтересів виконавців	1. Мотивація 2. Виховання і навчання 3. Участь
3.Спрямованість на реалізацію спільних цілей економічної політики господарюючого суб'єкта	1. Директивність 2. Необхідність 3. Цілеспрямованість 4. Об'єктивність (повнота) 5. Точність
4. Управління фінансовими потоками і фінансовими оборотами підприємства	1. Принцип фінансового співвідношення термінів 2. Принцип платоспроможності 3. Рентабельність капіталовкладень 4. Принцип збалансованості рисок 5. Принцип пристосування до потреб

	ринку 6. Принцип граничної рентабельності
5.Облік змін чинників внутрішньої і зовнішньої середи	1. Гнучкість 2. Безперервність 3. Адаптивність 4. Демократизм (самостійність)
6.Отримання економічного ефекту від використання системи фінансово-економічного планерування	1. Пріоритетність 2. Збалансованість (пропорційність) 3. Оптимальність 4. Ресурсозабезпеченість 5. Ефективність
7. Забезпечення координації дій і взаємозв'язку організаційних рівнів управління, сфер діяльності об'єкту фінансово-економічного планерування	1. Системність 2. Комплексність 3. Єдність 4. Інтеграція і координація

Процес бюджетування, є насамперед, управлінським методом, а тому ключовою його метою в сучасних умовах є не стільки забезпечення відтворювального процесу необхідними грошовими ресурсами, скільки підвищення ефективності роботи і фінансової стійкості підприємства за допомогою орієнтації і координації зусиль всіх підрозділів на досягнення спільних завдань функціонування підприємства. З одного боку бюджетування - це процес складання планів (бюджетів) підприємства, заснований на принципах фінансово-економічного планування. Для забезпечення ефективності бюджетування необхідно ним керувати, використовуючи метод PDCA (Plan-Do-Check-Act, Плануй – Роби – Дивися – Впливай), відомий також як алгоритм Демінга Є. З іншого боку бюджетування є методом фінансово-економічного планування. За допомогою цього методу складаються плани (бюджети), які потім консолідуються до звідного бюджету підприємства, об’єднуючого в собі три основні форми: бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів і прогнозний баланс.

Проблеми впровадження методу бюджетування на підприємствах зводяться до проблеми адаптації програмного забезпечення в процесі автоматизації управлінських процесів. Основу системи фінансово-економічного планування на підприємствах повинно складати бюджетування, що дозволяє реалізовувати спільну стратегію економічного розвитку. У цих цілях необхідно формувати бюджет доходів і витрат, що показує формування фінансового результату, у вигляді «бюджету розвитку». При цьому в структурі бюджету

доходів і витрат підприємства формуються проміжні значення маржинального доходу, по яких можна оцінити ефективність ухвалення рішень інвестиційного характеру (лізинг устаткування, розширення масштабів діяльності за рахунок відкриття нових підрозділів).

Список використаних джерел

1. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навч. посіб. Для студентів ВУЗів / О. Я. Базілінська – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 328 с.
2. Нестеренко Ж. К. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посіб. / Ж. К. Нестеренко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 122 с.
3. Стецюк П. А. Теоретичні основи бюджетного планування / П. А. Стецюк / / Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 109-114.
4. Стецюк П. А. Теорія і практика фінансового планування / П. А. Стецюк / / АгроІнКом. – 2007. – № 11-12. – С. 108-112.
5. Фінансовий аналіз і планування : навч. посіб. Для студентів вищих навч. закладів / Г. О. Крамаренко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
6. Фінансово-економічний аналіз : навч. посіб. / Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін. Під заг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара. – К.: „Професіонал", 2004. – 528 с.
7. Шморгун П. П. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Н. П. Шморгун, І. В. Головко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.

УДК 330.43+336.764.2

Янішевський В.С.,

к.ф.-м.н., доцент,

доцент кафедри технологій управління

Національного університету «Львівська політехніка»

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ

ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Ринок ф'ючерсних та опціонних контрактів набув популярності серед інвесторів завдяки можливостям ефективно управляти капіталом. За своїм обсягом ринок похідних фінансових інструментів в розвинутих країнах перевищує торгівлю базовими активами. Сьогодні на ринку деривативів присутні усі учасники економічної діяльності: виробничі компанії, компанії зі сфери послуг, фінансові компанії, держава, недержавні органи та інші. Як відомо, ф'ючерси, форварди, свопи та опціони можна ввести на будь-який базовий актив. Зокрема, поширені деривативи на сільськогосподарську продукцію, валюту, індекси, результати спортивних подій, постачання електроенергії та інше. Деривативами широко користуються виробники і споживачі с метою страхування, наприклад від коливань цін на фінансових ринках (хеджування). Одночасно банки та інвестиційні фонди активно використовують їх як для інвестиційних так і спекулятивних операцій.

Особливою популярністю на ринку користуються опціони, що пояснюється їх гнучкістю і порівняльною дешевизною. Простіше кажучи, хто не має змоги купити продукт, як правило, має досить коштів, щоб купити опціон. В останні роки популярність опціонів зросла, появились їх різновиди на зразок екзотичних опціонів, які використовуються для вузькоспеціалізованих цілей. Дослідження у сфері похідних інструментів фінансового ринку дали поштовх розвитку моделей реальних опціонів, які використовуються для підвищення ефективності управлінських рішень в інвестиційних проектах.

Незважаючи на простоту використання і популярність, деривативи є фінансовими інструментами з підвищеним ризиком. Розрахунки їх ризику і цін базуються на складних математичних моделях. Результати аналізу зазначених моделей використовують трейдери, інвестори, фінансові директори в практичній діяльності на ринку похідних фінансових інструментів.

Вперше для опису динаміки цін фінансових активів (акції, облігації та інші) були використані ідеї «броунівського руху» [1]. Сьогодні динаміка цін на

фінансовому ринку моделюється з допомогою стохастичних процесів. Зазначені ідеї лягли в основу теорії ціноутворення опціонів, для ціни яких була отримана формула відома формула Блека – Шоулза [2].

З цього часу тематиці ціноутворення опціонів присвячена значна кількість робіт, в яких уточнювалась та узагальнювалась модель Блека – Шоулза [1, 3]. Зокрема, в роботах [1, 3, 4] вивчалось рівняння динаміки ціни опціону в моделях стохастичної волатильності, так званої моделі Мертона – Гармана. Проте достатньо прості для практичного застосування вирази отримуються лише у випадку моделі Гестона [5].

В даній роботі ми проаналізуємо ціноутворення опціонів у моделі Мертона – Гармана. В моделі Мертона – Гармана використовуються два стохастичні процеси – один моделює динаміку базового цінового активу $S(t)$, другий – зміну волантильності $V(t)$ ціни активу:

$$dS(t) = \varphi S(t)dt + \sqrt{V(t)}S(t)dW_1(t)$$

$$dV(t) = \left(\lambda + \mu V(t)\right)dt + \xi V(t)^{\alpha} dW_2(t) \qquad (1)$$

Тут $dW_1(t), dW_2(t)$ – вінеровські процеси, $\lambda, \mu, \xi, \alpha, \varphi$ – параметри моделі.

Стохастична динаміка ціни активу $S(t)$ визначає динаміку ціни похідного фінансового інструменту опціону. В моделі враховується також основна ідея Блека і Шоулза, щодо формування хеджованого портфелю, зміна якого не залежить від вінеровських процесів. Таким чином визначається справедлива економічна ціна опціону.

Розв'язки рівняння Мертона – Гармана зручно класифікувати за параметром α, який набуває значень $\left\{0, \frac{1}{2}, 1, \frac{3}{2}\right\}$. Значення цього параметра згідно (1) визначають різний вплив стохастичної складової на динаміку волатильності і охоплюють декілька відомих стохастичних моделей. Зокрема, для $\alpha = \frac{1}{2}$ ми отримуємо відому модель Гестона. Для інших значень α

рівняння Мертона – Гармана немає простих аналітичних розв'язків. Проте в кожному випадку можна вказати нульові значення певних параметрів для кожної із моделей, для яких задача має точний розв'язок. Ненульові значення параметрів враховуються за теорією збурень, що дозволяє записати розв'язок для ціни опціону у вигляді степеневого ряду за вказаним параметром.

Для практичного використання отриманих виразів необхідно калібрувати модель, тобто задати значення вхідних параметрів моделі (1) – λ, μ, ξ, φ. З цією метою використовуються статистичні дані фінансового ринку щодо динаміки ціни базового активу для якого розглядається певний дериватив. Для проведення необхідних розрахунків використовується математичний пакет *Mathematica* .

Список використаних джерел

1. J. C. Hull, Options, Futures and Other Derivatives, Fifth Edition, Prentice-Hall International, 2003.
2. F. Black and M. Scholes, The Pricing of Options and Corporate Liabilities. Journal of Political Economy, 1973, 81, No 3, 637.
3. A. L. Lewis, Option Valuation under Stochastic Volatility, Finance Press, 2000.
4. B. E. Baaquie, Quantum finance. Path Integrals and Hamiltonians for Options and Interest Rates (Cambridge University Press, New York, 2004).
5. Heston S. L., A closed-form solution for options with stochastic volatility with applications to bond and currency options, Rev. Financial Studies, 1993, v.6, p.327-343.

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ У СФЕРІ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Тези доповідей інтернет- конференції, 24-25 травня 2016 р.

Відповідальний за випуск: І.І. Мельничук