Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Департамент фінансів
Вінницької обласної державної адміністрації
Головне управління Державної казначейської служби України у Вінницькій області
Державна бюджетна установа «Вінницький регіональний центр з інвестицій та розвитку»

«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ»

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

IV Всеукраїнської науково-практичної

Інтернет-конференції

19 червня 2015 року

Вінниця 2015

Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Департамент фінансів
Вінницької обласної державної адміністрації
Головне управління Державної казначейської служби України у Вінницькій області
Державна бюджетна установа «Вінницький регіональний центр з інвестицій та розвитку»

«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ»

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

IV Всеукраїнської науково-практичної

Інтернет-конференції

19 червня 2015 року

Вінниця 2015

УДК 336.13.012.24
ББК 65.261

Сучасний стан та перспективи розвитку фінансової системи України: збірник наукових праць ІІІ Всеукраїнської науково-практичної Інтернет – конференції. – Вінниця: Центр підготовки навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2015. – 514 с.

У збірнику наукових праць ІІІ В**сеукраїнської науково-практичної Інтернет – конференці**ї розглядається проблеми функціонування фінансової системи України, особливості управління фінансами підприємств та установ, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняної системи обліку, висвітлюється аналіз та контроль як підсистема сучасного менеджменту підприємства, досліджуються сучасні інформаційні технології в фінансовій діяльності, обліку, контролі та аналізі.

Розраховано на науковців, спеціалістів, викладачів, аспірантів і студентів.

Редакційна колегія:
Голова редакційної колегії – **Гнидюк І.В.,** к.е.н., доцент
Відповідальний секретар – **Поліщук О.А.,** к.е.н., доцент

Члени редакційної колегії:
Бондаренко В.М., д.е.н., проф.
Денисюк О.М., д.е.н., проф.
Ліщинська Л.Б., д.е.н., проф.
Поліщук І.І., к.е.н., доц.
Яковишина Н.А., к.е.н., доц.

Друкується за ухвалою Вченої Ради Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Наукові роботи друкуються в авторській редакції

ISBN 978 – 966 – 629 – 634 – 7

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Баланюк О.В. Економічна сутність та значення кредитування населення . 8
Баланюк О.В. Порядок кредитування населення в Україні 16
Барданова О.П. Дослідження сутності фінансової надійності страховика 22
Беринда Д.А. Шляхи подолання кризових явищ в пенсійній системі України 29
Войтов В.П. Системи оподаткування суб'єктів малого та середнього бізнесу 33
Войтов В.П. Податкові стимули в системі оподаткування 40
Волинець А.А. Основні тенденції розвитку депозитної діяльності банків України 46
Вороніна О.О. Історія розвитку медичного страхування 50
Вороніна О.О. Економічна сутність та основи організації медичного страхування 55
Гуліватенко І.П. Фінансове забезпечення підприємств комунальної власності 62
Дідичук О.В. Міжнарожний досвід надання страхових послуг та регулювання страхової діяльності 66
Деревянкіна О.О. Методологічні основи розробки фінансової стратегії підприємства 70
Заселян І.В. Теоретичні засади функціонування місцевих бюджетів розвитку в Україні 77
Заселян І.В. Вдосконалення механізму управління видатками місцевих бюджетів розвитку в Україні 83
Кірієнко І.С. Децентралізація: сутність та значення для україни в сучасних умовах 88
Кірієнко І.С. Особливості проведення бюджетної децентралізації в Україні 91
Качківська М.В. Європейський досвід реформування системи соціального захисту населення та можливість його використання в Україні 96
Кваша О.М. Фінансовий стан ПАТ «Райффайзен банк Аваль» та його вплив на депозитну діяльність банку 101
Козловський О.І., Кучерук В.О. Принципи та фактори реалізації інвестиційно-інноваційної політики регіону 109
Козловський О.І., Кучерук В.О. Фінансові аспекти управління інвестиціями та інноваціями на підприємствах 115
Кострица О.К. Міжбюджетні відносини в Україні і міжнародний досвід 121
Кулібаба В.В. Сучасна система управління кредитною діяльністю в банку 127
Кухарська О.Л. Особливості адміністрування збору на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні 131
Лямпарський Ю. Проблеми формування банківських резервів 137
Маршук Л.М. Специфікація інструментів впливу на розвиток місцевого самоврядування в умовах адаптації до європейського простору 143

Мельник Н.А. Фінансова безпека держави та її складові 149
Мельник Н.А. Податкова складова фінансової безпеки держави 156
Могилівський А.В. Актуальні проблеми страхування сільськогосподарського виробництва в Україні 161
Нікітішин А.О., Поліщук В.М. Аналіз видаткової частини місцевого бюджету Вінницької області 166
Оранська Р. О. Моніторинг виконання державного та місцевих бюджетів та його вплив на розвиток економіки України 175
Мартинова Л. Б., Пасічник В.В. Механізм формування доходів управління пенсійного фонду україни у Тростянецькому районі 184
Перевертень Ю. Г. Зарубіжний досвід ефективної побудови системи прибуткового оподаткування юридичних осіб 190
Пилявець Т.В. Сутність та ознаки спеціальних податкових режимів 198
Пилявець Т.В. Класифікація спеціальних податкових режимів 205
Поліщук Н.В., Гуменчук В.М. Аналіз виробництва продукції сільського господарства 211
Поліщук Н.В., Соляник Н. Основні джерела інформації про фінансові результати підприємства 214
Поліщук О.А. Зарубіжний досвід функціонування індустрії венчурного фінансування 218
Полуніна Ю.В. Сучасний стан та проблеми управління кредитним портфелем комерційного банку 226
Полуніна Ю.В. Управління кредитним портфелем банку в сучасних економічних умовах в Україні: проблеми та шляхи їх подолання 230
Рак І.С. Модель формування клієнтської бази комерційного банку 239
Романова В. В. Ризики та перспективи процесу страхування сільськогосподарських товаровиробників 246
Савчук Д. О. Проблеми та перспективи розвитку кредитної системи України 254
Смірнова Ю.О. Шляхи вирішення проблем споживчого кредитування комерційного банку 260
Смірнова Ю.О. Вдосконалення ефективного споживчого кредитування комерційного банку 264
Случич А.В. Особливості активізації інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах післякризового періоду 269
Сіташ Т.Д. Фінансова система держави: теоретична концептуалізація 273
Ткач Т.Ю. Теоретичні підходи до організації фінансів міста 275
Ткач Т.Ю. Теоретичні основи управління соціально-економічним розвитком міста з урахуванням економічного потенціалу 280
Уманець Л.В. Теоретико-методологічні аспекти побудови організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку 286
Уманець Л.В. Теоретичні аспекти організації андеррайтингу в страхових компаніях України 294
Фоменко Н.А. Теоретико-методологічні аспекти побудови організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку 303

Чайковська В. П. Сучасний стан та проблеми залучення депозитних ресурсів в Україні 312
Швабський О.О. Формування оптимального портфеля страхових послуг 319

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТА УСТАНОВ

Гуйван А.О. Функціональні складові економічної безпеки та її особливості на автотранспортних підприємствах 326
Гуйван А.О. Теоретико-прикладні основи управління економічною безпекою автотранспортних підприємств 332
Заверуха Р.О., Турчак В.В. Економічна сутність прибутку та концепції його формування 338
Заверуха Р.О. Формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки 343
Іванютіна Л.С. Роль фінансового менеджменту в діяльності підприємств 347
Колосніченко А.О. Особливості управління власним капіталом підприємств 351
Колосніченко А.О. Деякі проблеми управління структурою капіталу підприємства 356
Мацюх І.П. Управління формуванням, розподілом та використанням прибутку підприємницьких структур 361
Мартинчук Ю.П. Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства 367
Мельник Д.О. Формування та реалізація стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства 373
Мельник Д.О. Фінансова безпека – необхідна умова функціонування підприємства 379
Михайленко К.А. Стратегія розвитку потенціалу підприємства як основа його фінансової стійкості 384
Михайленко К.А. Система динамічних методів оцінки фінансової стійкості підприємства 389
Незамай Д.Д. Особливості формування та використання фінансових ресурсів фермерських господарств 394
Скоропада Т.В. Методичні аспекти аналізу та оцінки фінансової стабільності підприємства 400
Петлінська Ю. В. Управління фінансовими ризиками підприємства 404
Плис О.В. Джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів підприємства в умовах ринку 410
Поліщук А.І. Напрями удосконалення елементів внутрішнього податкового планування на підприємстві 417
Тихонюк К. В. Нормативно-правове регулювання нарахування амортизації на підприємствах в сучасних умовах господарювання 421

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ

Гончарук Л.В. Організація контролю руху коштів на лікування і харчування хворих в установах охорони здоров'я в умовах використання інформаційних технологій 431
Гончарук Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового контролю руху бюджетних ресурсів 437
Казмірук Р.Г. Вітчизняна та міжнародна практика обліку капітальних інвестицій 445
Кольцов П.Г. Облікова оцінка трансакційних витрат на придбання товарів 449
Краєвський Д.С. Деякі облікові аспекти грошових коштів 453
Марченко Ю.В. Необхідність та особливості класифікації витрат 457
Мініч О.М. Облік реалізації товарів через інтернет-мережу 461
Олійник Ю.І. Теоретичні аспекти організації аудиту кредитних операцій на підприємстві 464
Путь І.О. Застосування системи бюджетування з урахуванням ризиків для підвищення ефективності управління запасами 470
Пушкар Т.В. Облік вибуття запасів: міжнародна практика застосування 477
Чабанюк А.М. Внутрішній контроль як необхідність забезпечення ефективності обліку адміністративних витрат підприємства 480

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Дудник М.О. Аналіз внутрішніх виробничо-ресурсних можливостей підприємства за концепцією маркетингу 487
Ковалюк К.О. Фінансове забезпечення маркетингової політики підприємства 493
Столярчук О.В. Формування збутової стратегії на підприємстві 501

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СФЕРІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ

Сологуб Л. І. Автоматизація фінансового планування на підприємстві 506

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

О.В. Баланюк
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

У статті досліджуються економічна сутність та значення кредитування населення. Досліджено види та класифікацію кредитів, об'єкти кредитування фізичних осіб в інвестиційну діяльність.

Ключові слова: кредит, кредитна політика, види кредиту, кредитування населення.

В сучасних умовах розвитку банківської системи України кредитуванню населення приділяється особлива увага. Характерною ознакою розвитку банківської системи України в останні роки, стало те, що комерційні банки почали досить активно працювати з фізичними особами, збільшили перелік послуг, що надаються фізичним особам. Зросли не тільки суми залучених депозитних вкладів громадян, але й обсяги кредитів, які банки активно видають, зокрема розвивається кредитування фізичних осіб. Про розвиток і стабільність фінансово-економічної системи будь-якого суспільства значною мірою можна судити за розмірами використання кредитів громадянами і підприємствами. Попит на послуги кредитування населення, яке виникло в процесі розвитку ринкових відносин, поставив комерційні банки України перед необхідністю вдосконалення методів і форм діяльності в системі загального кредитування.

З огляду на вищевказане, актуальною є проблема детального вивчення та аналізу діяльності комерційних банків на ринку кредитування фізичних осіб, визначення способів та джерел залучення ресурсів для реалізації кредитних програм.

Не менш важливим є завдання щодо дослідження механізму взаємодії структурних підрозділів комерційного банку при роботі з наданням кредитів фізичним особам, що є однією з проблем банківського кредитування.

Проблеми розвитку ринку кредитування населення вивчено недостатньо. Вагомий внесок в розробку проблем даного виду кредитування внесли такі зарубіжні економісти, як: Р. Барро, Дж. Бьюкенен, Дж. Ітон, Дж. Кейнс, П. Кругман, А. Лернер, К. Маркс, Г. Моультон, М. Обстфельд, Д. Рікардо, Дж. Сакс, Е. Селігман, А. Сміт Г. Лівінгстон, Д. Джонсон. Окремі аспекти кредитування населення досліджували такі вітчизняні вчені, як: В. Д. Базилевич, Є. О. Бублик, М. В. Жінко, І. О. Лютий, І. О. Попова та інші.

В Україні за останні роки кредитування фізичних осіб набуло більшої популярності. Рівень попиту на боргові фінансові ресурси зі сторони фізичних осіб, які виступають як клієнти, та їх пропозиції банківськими фінансово-кредитними установами, які виступають кредиторами, здебільшого має

постійне зростання [1, с. 49].

Кредит є універсальним методом розподілу й перерозподілу національного доходу, матеріальних, фінансових, і трудових ресурсів, вирівнювання рівнів прибутковості на основі обігу капіталів в національній економіці. Банківське кредитування та одержання відсотків по позичці є важливим джерелом отримання прибутків банку.

Є ще таке визначення терміну, як збіг економічних інтересів позичальника та кредитора. Це можливе лише при наявності вільних грошових коштів у кредитора, які він може надати в кредит, та нестача коштів у позичальника, при цьому для появлення кредитної угоди основне значення має договореність про суму, строки, забезпечення та плату за користування грошовими ресурсами у тимчасове користування [2, с.221].

З допомогою кредитного процесу виконується взаємозв'язок між двома основними фігурами ринку кредитування - позичальником та кредитором.

Розвиток кредитних операцій українських банків в останні роки підтверджує зростання ролі банківського кредитування в кредитному забезпеченні попиту населення в необхідності грошових ресурсів. В умовах підвищення ролі банківського кредитування населення виникає необхідність проведення досліджень в цьому напрямку. Для того щоб дослідити та надати оцінку розвитку даної послуги, потрібно виявити суть кредитування та здійснити його аналіз [3, с.398].

Банківське кредитування фізичних осіб в даний час набуває нових форм та характеристик. Істотно розширюється база кредитів, які можуть бути надані банками населенню, більш прийнятними стають умови кредитування; також в процесі кредитування банки активно почали співпрацювати з сервісними, страховими, торгівельними та іншими організаціями, прагнучі забезпечити комплексне кредитне обслуговування; з метою розширення засобів кредитування виникло електронне банківське обслуговування.

Банківські кредити ділять на види за певними ознаками:

1. За терміном користування є кредити (рис. 1).

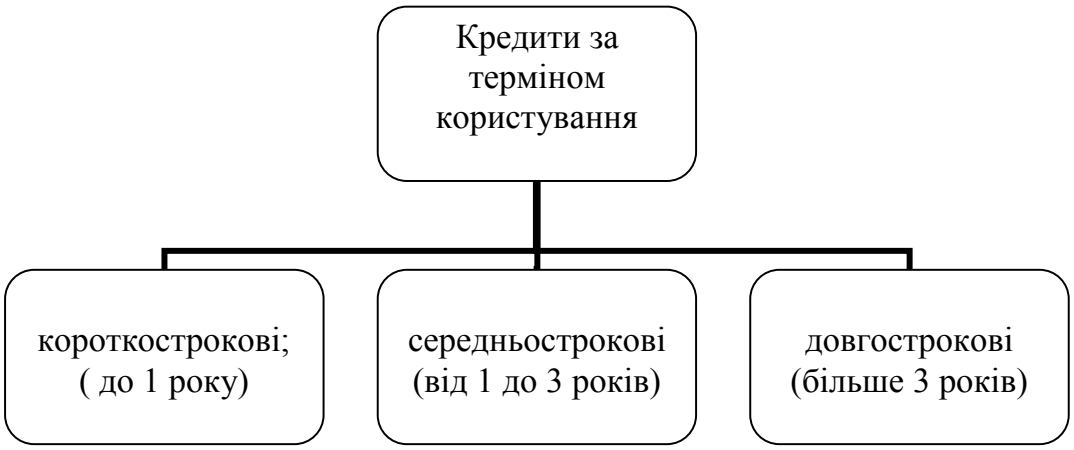


Рис. 1. Види кредитів за терміном користування

Короткострокові кредити в банківській практиці України є найбільш

сприятливими й найпоширенішими. З виконанням короткострокового кредиту формується, в основному, оборотний капітал товаровиробника. Він опосередковує в значній мірі поточну діяльність позичальника, а методом його повернення є поточні грошові надходження.

З виконанням довгострокового кредиту здійснюється відновлення основного капіталу й виконується інвестиційна діяльність позичальника.

2. За способом виплати відсотку розрізняються банківські позички:

- з виплатою відсотків в момент користування кредитних коштів ;
- з виплатою відсотку одночасно з одержанням позичкових коштів (дисконтний кредит).

3. За забезпеченням кредити розділяють на забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами) та незабезпечені (бланкові) (рис. 2).



Рис. 2. Форми забезпечення кредитів населення

4. За ступенем ризику виділяють дві групи банківських кредитів -

стандартні і з підвищеним ризиком. До стандартних відносять кредити, які надані позичальникам, що мають фінансову стійкість і забезпечують своєчасне і повне вертання раніше виданих йому позик і сплату відсотків за ними. Кредити з підвищеним ризиком - не мають забезпечення, також рахуються за клієнтами з нестійким фінансовим станом, які мають порушення по строкам повернення раніше отриманих кредитів і оплати відсотків за ними.

5. За методом видачі вирізняють банківські кредити, які клієнти одержують: одноразово; перманентно; гарантовано.

Одноразові позички - це кредити, рішення про видачу яких приймає банк індивідуально за окремою позичкою на підставі заяви та інших документів, наданих клієнтом [4, с.19].

Перманентні позички видаються банками в момент виникнення у клієнтів потреби в межах суми відкритої кредитної лінії.

Гарантовані позички бувають двох видів:

- за здалегідь вирішеною датою видачі;
- з видачою в момент виникнення в цьому потреби.

6. За способом повернення позички розрізняють як ті що повертаються:

- в розстрочку;
- одноразовим платежем після закінчення строку;
- відповідно до певних умов, передбачених у кредитному договорі;
- на вимогу банку;
- з регресією внесків.

В розстрочку встановлюється для довгострокових кредитів, а також тих, які надаються в момент потреби відповідно до кредитної лінії [5, с.369].

Одноразовим платежем виконується повернення одноразових короткострокових позичок.

Особливі умови повернення виконуються при застосуванні окремих видів кредиту, коли повернення кредиту здійснюється за вирішенням не клієнта, а банку методом зарахування коштів на позичковий рахунок.

На вимогу кредитора стягуються кошти у тих моментах, коли клієнт не виконує принципи кредитування.

З регресією платежів вертаються кредити, які надані за гарантію, порука або інше боргове зобов'язання від третьої особи (дод. А).

7. За датою погашення кредити поділяють на:

- строкові;
- до запитання;
- прострочені;
- відстрочені (пролонговані).

Строкові позички надаються на термін, згідно умов договору.

Позички до запитання, або безстрокові, надаються банком на невизначений термін.

Простроченими вважаються кредити, за якими закінчилися терміни погашення.

Відстрочені, або пролонговані - це кредити, терміни перенесені банком.

8. За характером виявлення відсотку:

- з фіксованою ставкою;
- з плаваючою ставкою.

Фіксована ставка застосовується за згодою сторін.

Плаваюча ставка виникає для зменшення ризику банківських втрат.

9. За кількістю кредиторів:
- видаються одним банком;
- є синдикованими або консорціальними (надання кредиту одним банком за допомогою коштів інших);
- є паралельними (кредит декількома банками на різних умовах).

Визначивши ознаки кредитів, які надаються фізичним особам, виділяють наступні форми кредитування.

Споживчі кредити видаються тільки в національній валюті фізичним особам України для купівлі товарів і послуг, за умовами виконання кредитного договору. Їх поділяють:

1. Кредити на поточну діяльність.
2. Кредити на інвестиційну діяльність (рис. 3).

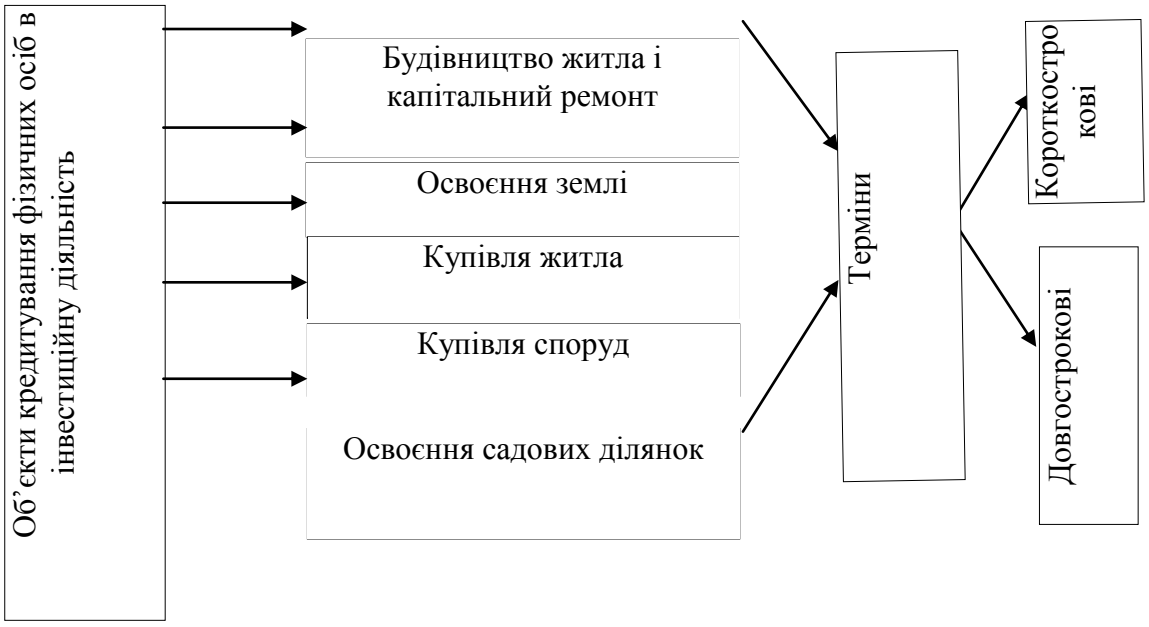


Рис. 3. Об'єкти кредитування фізичних осіб в інвестиційну діяльність

Комерційні банки кредитують фізичних осіб, користуючись власним положенням про споживче кредитування. Розміри кредитів визначаються, виходячи з вартості товарів та послуг, тобто об'єктів споживчого кредитування. Відсоткова ставка залежить від кредитних капіталів, ставки НБУ, відсоткової ставки, яку нараховують при користуванні банком кредитних ресурсів. Дії, пов'язані з наданням кредитів фізичним особам, здійснюються на підставі кредитних договорів, які укладають за місцем проживання, за винятком позик на будівництво і купівлю житлових будинків, які надають за місцем забудови чи місцезнаходженням будинку.

Кредити на інвестиційну діяльність надаються в межах 75% їх

кошторисної вартості в залежності від рівня цін, які встановлює банк, на строк, що не більший за 10 років.

Банки при кредитуванні населення найбільш прийнятним для кредитування вважають форму забезпечення, у вигляді застави майна позичальника. Майно, взяте в заставу, має бути власністю боржника, та застраховане за його рахунок. Договір застави має бути завірений нотаріусом. Формами забезпечення можуть бути: застава цінних паперів, емітованих банком, гарантія і порука іншої фізичної чи юридичної особи.

Закриття основного боргу та відсотків за позикою виконується боржником у строки, які встановлюються строковим зобов'язанням. Сума погашення боргу має надходити в банк до 15 числа кожного платіжного місяця. Розмір платежу розраховується як відношення суми кредиту до терміну використання. Відсотки за користування кредиту закриваються, виходячи з фактичної суми відсотків, розрахованих на залишок боргу за час використання кредиту та погашаються щомісяця, разом з черговим платежем.

Крім кредитів на інвестиційну діяльність, банки надають населенню кредити на поточні потреби для:

- купівлі товарів тривалого користування (меблі, побутова техніка);
- оплати лікарняних послуг, освітницьких послуг, та відпочинку;
- купівлі товарів народного споживання;

Кредитний договір і зобов'язання за ним по строкам погашення оформляються після подання протоколу від кредитного комітету.

Кредитні ліміти встановлюють фізичним особам за умовами дотримання принципів кредитування. Кредитні ліміти видаються у формі поновлюваної кредитної лінії, тобто величина ліміту може бути використана частково.

Взаємодія сторін підтверджується “Договором про відкриття та обслуговування картрахунку”, а також іншими угодами. Рішення щодо надання кредитного ліміту визначає кредитний комітет.

Основою для закриття боргу по кредитному ліміту слугує поточна та майбутня стабільність рівня прибутку клієнта.

За користування кредитними картками банк отримує дохід в вигляді:

- комісії при сплаті рахунків за відпущені товари;
- щорічної плат за кредитні картки (якщо вона стягується);
- відсотків за кредит згідно ліміту кредитування.

Банк хоче від позичальника наявність забезпечення кредитного ліміту відповідно до чинного законодавства України. Для забезпечення кредитних лімітів банк виділяє наступні види забезпечення:

- застава майнових прав за договором про депозитний внесок;
- гарантії і поруки платоспроможних підприємств;
- застава нерухомого майна, транспортних засобів;
- застава майнових прав;

Закриття кредитного ліміту здійснюється клієнтом банку шляхом внесення коштів на картку готівкою чи безготівковим перерахуванням (рис.4).

Звертання в банк



Рис. 4. Схема встановлення кредитного ліміту

Отже можна сказати що, використання кредитних лімітів є доволі простим і зручним для клієнтів.

Крім споживчого кредитування населення виділяють таких два найпоширеніших виду кредитування фізичних осіб:

- автомобільне (купівля транспортного засобу в кредит на довгий строк);
- іпотечне кредитування (купівля нерухомості в кредит на довгий строк, на умовах банку, але за ціною вказаною головним замовником, також в цьому процесі присутній агент з нерухомості). Договір має бути трьохсторонній.

Іпотечне кредитування населення зумовлює співпрацю банківської установи з основними посередниками:

- будівельними фірмами, які виконують будівництво та первинний продаж житла;
- агентствами з продажу нерухомості на вторинному ринку за умовами договорів про співробітництво - продавцями.

Продавці і головні замовники повинні працювати на ринку нерухомості не менше 3-х років, бути клієнтами банку, тобто повинні мати власний поточний рахунок, за яким будуть здійснюватися розрахунки щодо іпотечного кредитування. Крім цього, продавці мають подати в банк відповідні проектно-

кошторисні документи на об'єкт кредитування.

У банках повинні користуватися окремо внутрішніми положеннями, які розроблені банком, стосовно кредитування населення на інвестування в житлове будівництво та на покупку квартир [5, с.371].

Для визначення критеріїв віднесення тієї чи іншої операції банку до виду іпотечних необхідною є систематизація основних класифікаційних характеристик кредитних іпотечних операцій, що вираховується на основі границь за певними категоріями іпотечного кредитування, тобто сукупності вимог та умов, при користуванні якими кредит можна вважати іпотечним.

На сьогодні, в Україні існує низка проблем які гальмують розвиток такого виду кредитування, як кредитування фізичних осіб. Ці проблеми є як макроекономічними, тобто, пов’язані із станом економіки країни в цілому, так і мікроекономічними, тобто, труднощі пов’язані з діяльністю безпосередньо комерційних установ. Однією такою проблемою кредитування населення в Україні залишається висока вартість кредитів для фізичних осіб. Мінімізація ризиків банківського споживчого кредитування має здійснюватися силами самих банків шляхом застосування активних методів впливу на ймовірність неповернення позик і відсотків за ними у бік зменшення.

У ході роботи було визначене спільне значення поняття кредитування населення, надано його характеристику, визначено загальну економічну думку з цього питання. Хоча самого конкретного визначення не має, було зображено в достатній мірі зміст цього поняття за допомогою обґрунтованого аналізу цього поняття.

Список використаних джерел:

1. Арістова, А. Особливості кредитування банками фізичних осіб/ А. Арістова //Вісник Національного банку України. - 2003. - №2. - С.49-51.

2. Банківська діяльність : навч. посібник / [О. В. Горалько, І. С. Козій]. - Л. : 2012. - 335 с.

3. Гроші та кредит: Підручник. – 5-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука.–К.: КНЕУ, 2010. – 598 с.

4. Безкоровайний, Є. О. Методичні основи аналізу банківського кредитування фізичних осіб/ Є. О. Безкоровайний //Економіка. Фінанси. Право. - 2008. - №9. - С. 19-24.

5. Добрик Л. Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність / Л. Добрик, Т. Лосєва, І. Онуфрійчук // Економічний аналіз.-2011.-випуск 8. Частина 1.- С. 369-372.

О.В. Баланюк
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПОРЯДОК КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджуються порядок кредитування населення в Україні в сучасних умовах. Охарактеризовані класи платоспроможності позичальника.
Ключові слова: механізм, кредит, кредитна політика, кредитування населення.

Практика кредитування на сьогоднішній час набуває все більшого розвитку, і не тільки на Заході і європейських країнах, де визначення боргу виникло раніше, а й в Україні. Сьогодні поняття кредит вже є досить знайомим для кожного. У нас увійшло в звичку через нестачу грошових коштів звертатися в комерційні банки за кредитами, щоб закрити фінансову пробоїну у бюджеті. І, загалом, не важливо комерційна фірма це чи простий обиватель. Після фінансової кризи банки стали нарощувати видачу кредитів, але тільки посиливши вимоги до позичальника.

Незважаючи на рекламу зі сторони представників банківського сектора України про простоту і доступність оформлення кредитів, то навпаки цей процес кредитування населення тільки посилився. Тобто, банки зараз оцінюють кожного клієнта більш пристальніше і швидше, приймаючи до уваги декілька показників.

В якості поручителів можуть бути дієздатні фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які постійно живуть і мають постійне джерело прибутку в Україні, або працюючі у філії або представництві юридичної особи України, що знаходиться за кордоном.

Порядок кредитування населення - це послідовність дій, які здійснюються банком для прийнятті рішення про ефективність видачі позички і сам процес її оформлення. Весь цей процес проходить у кілька етапів [1, с.47].

Позитивні наслідки кредитної діяльності комерційного банку напряму мають відношення до того, наскільки правильно виконується структурний поділ процесу банківського кредитування, як правильно розроблені завдання основних етапів цього процесу та дії працівників, які несуть відповідальність за здійснення кредитних операцій. Етапи процесу кредитування є основою порядку кредитування. Виділяють декілька стадій в процесі кредитування.

Перша стадія: представляє собою групування портфеля кредитних заявок. Кредитні відносини між клієнтом і банком настають з моменту отримання та розгляду заяви на кредит. В ній знаходяться дані щодо позики, яка необхідна клієнту: ціль, розмір, вид і строки позики, вид забезпечення тощо. До цієї заявки прикладаються певні документи, які ретельно розглядаються банком. Це є: паспорт, з пропискою в межах області, з власним підписом; ідентифікаційний код платника податку; довідка з місця роботи про доходи, при необхідності довідки про доходи сім'ї. Довідки мають бути зареєстровані керівником та головним бухгалтером.

Друга стадія являє співбесіду потенційно з позичальником. Кредитний працівник має з'ясувати певні деталі заявки, та скласти уявлення про

позичальника на базі певних питань.

1. Загальні відомості про позичальника;
2. Питання щодо кредиту;
3. Питання щодо погашення кредиту;
4. Питання про забезпечення кредиту;
5. Питання про можливі зв'язки з іншими банками.

Після співбесіди працівник банку повинен прийняти потрібне рішення про продовження роботи з позичальником чи ні. Якщо працівник виконує рішення про продовження роботи з клієнтом, то він заповнює кредитний формуляр та передає його з заявкою про кредит та пакетом документів до підрозділу кредитного аналізу щодо оцінки кредитоспроможності позичальника [2, с. 54].

Під час прийняття рішення щодо кредитування того чи іншого клієнта, банк створює образ потенційного позичальника, та на підставі цього надає оцінку свого ризику. Умови взяття кредиту в кожному банку мають індивідуальний характер до кожного клієнта, но існує список загальних вимог до клієнта:

- відношення до відповідної вікової категорії (від 18 до 70 років);
- наявність постійної прописки на території України;
- працевлаштування (офіційне) з мінімальним піврічним стажем;
- виписка, що відображає рівень доходу за місцем роботи).

Таким чином, механізм кредитування фізичних осіб в Україні в наші дні зазнав безліч вдосконалень і відрізняється високою ефективністю на предмет оцінки потенційних можливостей майбутнього боржника. Наявність загальноприйнятих вимог, якими користуються практично всі банки країни, одразу відсіває чималу частку ризикованих (для фінансової установи) клієнтів.

Третя стадія надає оцінку кредитоспроможності.

Кредитоспроможність - це можливо здатність позичальника взагалі у певні строки розрахуватись за своїми зобов’язаннями по боргу. Основними факторами кредитоспроможності фізичної особи є матеріальний стан клієнта, та соціальна стабільність клієнта, тощо [3, с.50].

Результатом перевірки платоспроможності є віднесення до певного класу позичальника (табл. 1). Визначення платоспроможності позичальника має вплив на обсяг коштів, тобто ліміт кредитних коштів, які мають надаватися позичальнику.

Четверта стадія є підготовкою до складання кредитного договору. Банк визначає такі параметри позички: вид, суму, дати, забезпечення, момент видачі і погашення, вартість позички тощо.

Кім цього всього, банком має розраховуватися кредитний ліміт для позичальника, тому що сума яка надається банком, має бути підтверджена забезпеченням повернення.

Для надання за кожним методом кредитування розраховують розмір кредитного ліміту, тобто максимальний обсяг коштів які можуть бути надані позичальнику.

Таблиця 1

Характеристика класів платоспроможності позичальника

Клас	Характеристика
А	Відмінна фінансова діяльність, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення суми боргу та відсотків.
Б	Добра фінансова діяльність, але ймовірність підтримування на високому рівні протягом довгого часу є низькою.
В	Задовільна фінансова діяльність задовільна. Ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості.
Г	Незадовільна фінансова діяльність. Спостерігається нестабільність; ризик збитків; ймовірність повного погашення низька.
Д	Незадовільна фінансова діяльність, є збитки; кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою або безумовною гарантією; показники не відповідають установленим значенням, імовірність виконання зобов'язань практично відсутня.

Ліміт кредитування позичальника – фізичної особи розраховується у формулі 1

$$\text{[illegible]}, \quad (1)$$

де Т- час, на який надається кредит;

R - процентна ставка.

Необхідно зазначити, що коефіцієнти В1, В2 визначаються експертним шляхом [4, с.196].

П'ята стадія є основою кредитного процесу. Банк приступає до переговорів з клієнтом про складання кредитної угоди, яка передбачає: ціль, сума і строки позички, умови і порядок видачі і погашення, форми забезпечення, відсоткова ставка, порядок плати за позичку, обов'язки, перелік документів та інші умови кредитування.

Шоста стадія виконує моніторинг і контроль за виданим кредитом. Проводиться відстежування змін у діяльності позичальника.

Сьома, остання стадія кредитування являє собою повернення кредиту та сплата відсотків за його користування.

У цілому правильне виконання всіх етапів банківського кредитування є необхідною та найважливішою умовою ефективної реалізації кредитної політики банку.

Ці всі стадії є можна об'єднати в одну структурну схему (рис. 1).

Сума наданого кредиту розраховується виходячи з потреби позичальника і його платоспроможності.

При вирішенні питання про надання кредиту враховується матеріальне становище позичальника, його можливість повністю і у певні терміни вернути отриманий кредит. При розрахунку платоспроможності клієнта може розраховуватися сукупний дохід його сім'ї. В цьому випадку із загальної суми чистих доходів всіх членів сім'ї віднімаються мінімальні прожиткові бюджети

для непрацездатних членів сім'ї [5, с. 38].

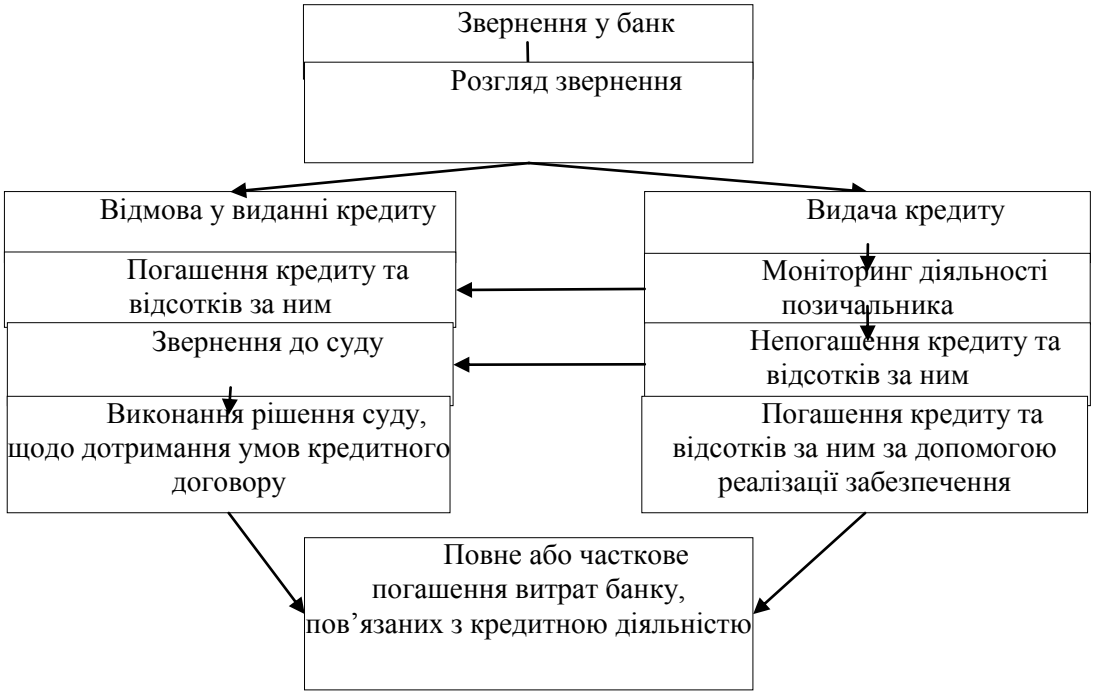


Рис. 1. Організаційна схема системи кредитування населення

Кредит не надається громадянам, в яких утримання за виконавчими документами та інші необхідні платежі (прибутковий податок, внески до фонду соціального захисту тощо) складають в сумі 50 та більше відсотків заробітної плати.

Видача кредиту клієнтам, які досягли пенсійний вік, чи не здійснюють трудову діяльність, проводиться в межах 10-кратного розміру пенсії. Сума кредиту, яка надається працюючим пенсіонерам, розраховується на загальних підставах судячи з їх платоспроможності.

Виконання позичальником зобов'язань по кредитному договору може забезпечуватися: - Гарантійним депозитом коштів; - Заставою нерухомого чи рухомого майна; - Порукою, гарантією; - Страхуванням ризику неповернення банку кредиту та іншими способами, передбаченими законодавством України або договором (неустойка, утримання майна боржника та ін.).

Забезпеченням виконання боржником зобов'язань за кредитною угодою має бути один чи декілька з вище перелічених засобів.

Розмір та засіб забезпечення виконання клієнтом зобов'язань за кредитним договором розраховуються в кожному індивідуальному конкретному випадку судячи з особливостей кредитної операції [6, с.118].

Для отримання кредиту та оформлення кредитного договору позичальник представляє в банк наступні документи:

- Заяву на керівника відділення;
- Анкету клієнта і його поручителя;
- Паспорт позичальника і його поручителя;
- Довідку з місця роботи позичальника і його поручителя або інший документ, який підтверджує прибутки, отримані не менше ніж за три останні

місяці, і зроблені з них утримання; копію свідоцтва про реєстрацію як індивідуального підприємця і копію річний (квартальної) декларації про доходи, що надаються до податкових органів (з відміткою ІП про те, що копія вірна), або інший документ, який підтверджує його платоспроможність, - для індивідуальних підприємців

- Довідку про розміри пенсії - для тих , що непрацюючі пенсіонери; - Але якщо поручителем є юридична особа - то документи, які підтверджують його платоспроможність та правоздатність;

- Правовстановлюючі та інші документи на запропоноване в якості застави майно клієнта або його гаранта, тільки якщо право володіння або господарське відання має бути на нього документально підтверджено;

- Інші документи по вимозі банку [7].

Фізичним особам надаються кредити на потреби споживчого характеру та на фінансування нерухомого майна.

Кредити на оплату навчання (у вищих та середніх спеціальних навчальних закладах) видаються шляхом безготівкового перерахування грошей на рахунок навчального закладу на підставі угоди, укладеної з ним і або рахунки-фактури.

За бажанням клієнта банк може розробити кредитний договір на відкриття кредитної лінії та здійснювати оплату в строки, які встановлені угодою з навчальним закладом.

Кредит надається одному з близьких родичів того хто вчиться або безпосередньо тому хто вчиться самому, за умови наявності у нього постійного джерела прибутку.

Кредит на оплату медичної допомоги та послуг, купівля медикаментів, медичної техніки та приборів для громадян, що перебувають на диспансерному обліку видається тільки безготівковим перерахуванням на рахунки третіх осіб для купівлі медикаментів та медичної техніки та приборів, оплати вартості лікування клієнта та членів його сім'ї, всіх видів лікувальних, діагностичних засобів, косметологічних послуг, корекції зору, стоматологічної допомоги та всіх видів протезування, інших платних медичних послуг.

Кредит може бути наданий за підставою поданого рахунки-фактури або договору з медичним закладом на користування платних медичних послуг.

Кредити на послуги ритуальні надаються методом безготівкового перерахунку коштів на рахунки підприємств, що займаються виготовленням та встановленням пам'ятників, наданням інших ритуальних послуг, на підставі рахунку-фактури та (або) договору.

Кредит на купівлю житла у вигляді іпотеки, видається безпосередньо за умовами договору між банком, забудовником та юридичною особою (агентство з продажу нерухомості). Позичальник заключає договір з замовником через агентство на умовах банку. Всі сторони, крім клієнта, повинні мати угоди про співпрацю.

Кредит на купівлю автомобіля видається для купівлі нового чи колишнього в експлуатації автомобіля, з моменту випуску якого пройшло не більше 10 років на момент прийняття рішення про видачу кредиту установою

банку, у юридичних осіб (у тому числі придбаних позичальника з умовою заліку вартості наявних автомобілів в рахунок вартості придбаних автомобілів) і фізичних осіб.

Кредит надається шляхом безготівкового перерахунку коштів на рахунок продавця на підставі:

- Рахунки-фактури або договору купівлі-продажу,
- Завіреного нотаріусом договору купівлі-продажу або довідки-рахунки комісійного магазина в випадку купівлі автомобіля у фізичної особи.

Для розгляду питання про надання кредиту крім основного пакета документів також додатково надаються:

Для розгляду питання про можливість надання кредитів при видачі кредитів на будівництво, придбання, заміну квартири (житлового будинку), садового будиночка, автомобільного гаража крім основного пакета документів також надаються і додаткові документи на вимогу банку. На дані види кредитів в заставу можуть оформлятися права за договорами купівлі-продажу, на будівництво. При цьому в кредитній угоді (при відсутності іншої достатнього забезпечення) має бути передбачено зобов'язання позичальника по закінченні будівництва та оформлення права власності передати квартиру (житловий будинок), садовий будиночок, автомобільний гараж в заставу банку.

Клієнт був зобов'язаний кожного місяця, починаючи з наступного місяця після укладення кредитного договору по 20-е число (включно) за раніше укладеними кредитними договорами, і не пізніше останнього дня календарного місяця - то знову укладаються кредитними угодами сплачувати в погашення залишку заборгованості по кредиту платіжом, відповідним до встановлених графіком погашення платежів.

При порушенні зобов'язань з погашення кредиту та сплати відсотків за використання його позичальник відповідно до кредитної угоди сплачує за кожен день прострочення на суму заборгованості та несплачених вчасно відсотків, підвищені відсотки в розмірі двійної відсоткової ставки діючої за кредитом. Для усунення простроченої заборгованості філією можуть бути використані наступні заходи:

- Нагадування клієнту за телефоном і (або) поштою про необхідність внесення платежів за кредитом;
- Письмове звернення по сприянню до адміністрації за місцем отримання клієнтом заробітної плати;
- Нагадування гаранту по телефону і (або) поштою про необхідність внесення платежів за кредитом;
- Письмове звернення по сприянню до адміністрації за місцем отримання гарантом заробітної плати;
- Звернення до нотаріуса для оформлення виконавчого напису на стягнення з боржника простроченої заборгованості за кредитом разом з відсотками;
- Звернення до суду з позовом та заявою про задоволення вимоги щодо стягнення з позичальника боргу по кредиту;
- Звернення до суду про винесення ухвали про розшук боржника через

органи внутрішніх справ;

- У разі зміни місця проживання позичальника - переказ залишку заборгованості у філію за новим місцем проживання позичальника;

- Звернення до нотаріальних органів для оформлення виконавчого напису на стягнення з поручителів простроченої заборгованості по кредиту разом з відсотками;

- Звернення до суду з позовною заявою щодо задоволення вимоги про стягнення з поручителів заборгованості за кредитом та ін.

Як показує практика то найчастіше використовується нагадування позичальнику по телефону щодо необхідності внесення платежів за кредитом або виїзд до місця проживання боржника служби безпеки установи банку.

Список використаних джерел:

1. Дубчак О. Актуальні проблеми підвищення ефективності споживчого кредитування / О. Дубчак // Світ фінансів.-2011.-№4.- С. 47-50.

2. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників //Вісник НБУ.-2011.-№9.-С.54-57.

3. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 50–53.

4. Коновалихин М. Ю. Модель расчета лимита кредитования [Текст] / М.Ю. Коновалихин, Д. О. Сергиенко // Управление финансовыми рисками. – 2010. - №3. – С. 196 – 203.

5. Огородник В. В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України за умов фінансової нестабільності та фактори впливу на неї / В. В. Огородник // Регіональна економіка. – 2012. – №1. – С.161-168.

6. Офіційний сайт Асоціації українських банків: Режим доступу - http://www.aub.com.ua

7. Про кредитування фізичних осіб: Положення, затверджене постановою Правління Ощадбанку України від 02.09.1999 р. №48 (зі змінами та доповненнями) [Електронний Ресурс]. - Режим доступу: http: //www.rada.kiev.ua

О.П. Барданова
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИКА

Розкрито економічну природу категорії фінансової надійності, обґрунтовано істотні відмінності між фінансовою стійкістю та платоспроможністю, які базуються на спільних чинниках, але мають відмінність за критерієм перспективи оцінки фінансового стану компанії.

Ключові слова: страховик, система комерційного страхування, фінансова стійкість страховика, фінансова надійність страховика, платоспроможність страховика.

Постановка проблеми. На етапі розбудови національної економіки дедалі більшого значення набувають такі механізми, що сприятимуть створенню умов для формування та розвитку інноваційної моделі держави та економіки - економічно безпечної та конкурентоспроможної. Отже, за цих умов механізм страхування стає не тільки методом захисту майнових інтересів страхувальників, але і засобом захисту від несприятливих змін ринкової кон'юнктури.

Система комерційного страхування набуває значного пожвавлення та стрімко розвивається, проте в її формуванні та розвитку існують проблеми і труднощі, а отже, існує і потреба в системному, комплексному дослідженні, спрямованому на їх виявлення, та розробці рекомендацій щодо їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні економічна наука має певні напрацювання у дослідженні проблем становлення та розвитку страхування. В Україні основні проблеми теорії та практики страхування в умовах ринкової економіки досліджували В. Д. Базилевич [1], Н.М. Внукова [2], С.С. Осадець [3], В.В. Шахов [4], К.В. Шелехов [5] та інші. Але нині не приділяється достатньо уваги дослідженню щодо формування та розвитку механізму оцінювання фінансової надійності страховика, а також інструментів щодо її підвищення.

Мета дослідження. Отже, метою роботи є дослідження сутності фінансової надійності страховика в умовах необхідності розвитку сучасної системи комерційного страхування в Україні задля формування конкурентоспроможної національної економіки.

Результати дослідження**.** Система комерційного страхування є формою централізації і концентрації капіталу, який формується з внесків (премій) страхувальників для забезпечення майнових інтересів громадян та юридичних осіб, у разі настання страхових випадків, при якій для виконання цих завдань створюється спеціалізована страхова організація, мета якої - отримання прибутку. Отже, вітчизняна система комерційного страхування виникла із проголошенням незалежності країни і, водночас, зазнало жорсткості і безкомпромісності міжнародної страхової системи. На сьогодні в рамках системи комерційного страхування функціонує 448 страхових компаній (станом на 1.01.2014 р.), зокрема: СК "life" - 64 компанії, СК " non-life " - 384 компанії (станом на 1.01.2012-442 компаній, у тому числі: СК "life" - 64 компаній, СК "non-life" - 378 компаній) [6].

Входження системи комерційного страхування у світове господарство є актуальним і, водночас, проблематичним, оскільки воно зумовлене великою кількістю об'єктивних і суб'єктивних факторів. Найбільша проблема - формування її за відсутності історичних коренів та відірваності української страхової системи радянського періоду від світових страхових ринків. Ці проблеми проявляються у такому [7, с. 50]:

• на сьогодні не розроблену єдиної системи обліку господарської діяльності страховиків. Існуючі нормативно-інструктивні документи з обліку не враховують всіх аспектів страхової діяльності. У сучасних умовах одні й ті самі господарські операції у страхуванні відображаються страховиками України за

різними методиками. Таким чином, невпорядкованість бухгалтерського обліку призводить до неможливості зваженої оцінки діяльності страховиків, знижує ефективність контролю за дотриманням ними вимог страхового законодавства;

• необхідність удосконалення обліку операцій з перестрахування в частині передачі ризиків у перестрахування, що на практиці здійснюється страховиками двома методами - методом нарахування і касовим методом. Непослідовність ведення обліку операцій зі страхування та перестрахування призводить до порушення принципу нарахування та відповідності доходів і витрат та неузгодженості між результатами обліку у страховика та перестраховика. Система комерційного страхування набула певного рівня розвитку, але не стала реальним чинником стабільності та за своїми інституційними характеристиками не відповідає завданням розвитку національної економіки і тенденціям світових страхових ринків, що зумовлює її істотне відставання у глобальному процесі формування фінансової системи.

На сьогодні виникає багато дискусій з приводу самої категорії" фінансова надійність". В економічній літературі використовується кілька трактувань поняття "фінансова надійність". Не заперечуючи значущості наявних визначень, можна констатувати суб'єктивність поглядів авторів і відсутність загальноприйнятого підходу до поняття "фінансова надійність" та "фінансова стійкість". Більшість авторів задля визначення стану фінансової надійності вживають поняття фінансова стійкість. Аналіз цієї категорії наведено у табл. 1.

Вочевидь, страховик не може бути стійким щодо всіх факторів одночасно. Найімовірніше, компанія може бути стійкою щодо одного, двох, чи декількох факторів. Отож, чим більша кількість факторів, щодо яких вона є стійкою, тим вищий ступінь її фінансової надійності загалом.

У сучасній економічній літературі існує неточність, розмаїтість у визначенні терміна «фінансова стійкість». По-перше, фінансову стійкість розглядають як стан; по-друге, - як адаптацію страховика до змін середовища. Проте фінансова стійкість страховика має характеризуватися його здатністю сприятливо реагувати на зміну економічної кон'юнктури.

Фінансова стійкість зазвичай визначається абсолютними значеннями коефіцієнтів - показників стану підприємства та їхнім порівнянням із загальноприйнятими нормами. Однак охарактеризовані таким чином стани не дають достовірної картини про імовірну зміну стану страховика, внаслідок зміни значення фактора впливу на його фінансовий стан.

Також важливим є те, що існує не усвідомлення дослідниками особливостей страхового бізнесу, порівняно з іншими видами підприємницької діяльності, що унеможливлює пряме ототожнення існуючих у вітчизняній та зарубіжній науці підходів. Специфіка діяльності страховика, особливості формування фінансового капіталу, обчислення фінансових результатів тощо не дають змоги застосовувати до їх діяльності підходи, розроблені для інших підприємств.

Таблиця 1. **Визначення категорії "фінансова стійкість страховика**

Автор	Фінансова стійкість страховика - це...
І.С. Іванюк [8, с. 89]	... економічна категорія, що характеризує такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, за якого страхова компанія залишається платоспроможною і здатного своєчасно й у повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу зовнішніх чинників, спричинених зміною параметрів середовища, в якому вона перебуває, і/або внутрішніх чинників, викликаних реалізацією одного або низки ризиків страховика.
Л.В. Шірінян [9, с. 75]	... здатність підприємства зберігати або відновлювати початковий (або близький до нього) стан чи поліпшувати цей стан при зміні зовнішніх та/або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки.
Т.О. Федорова [10, с. 750]	... такий стан фінансових ресурсів організації, за якого вона здатна своєчасно і в передбаченому обсязі виконувати взяті на себе поточні та майбутні фінансові зобов'язання перед усіма суб'єктами за рахунок власних і залучених коштів.
Л.А. Орланюк-Малицька [11, с. 351	... відповідність кількості та якості ресурсів величині та структурі прийнятого страхового ризику, що, водночас, означає можливість виконання зобов'язань страховика перед страхувальниками.
С.В. Науменкова, Ю.С.	... певний стан фінансових ресурсів, який забезпечує платоспроможність та подальший розвиток страхової організації.
Н.В. Кириллова [13, с, 20]	... здатність забезпечувати свої зобов'язання відносно усіх суб'єктів ринку, адаптуватися до мінливого економічного середовища, реалізуватися як страховик у ринковій економіці.
А.В. Палкин [14, с. 45]	... система, що адаптується до змін зовнішнього середовища і має дві ознаки: платоспроможність, тобто можливість розрахуватися за своїми зобов'язаннями, та наявність фінансових ресурсів для розвитку, щоб відповідати можливим змінам зовнішніх умов.

З огляду на це, необхідно дати оцінку існуючим теоретичним підходам щодо визначення сутності фінансової стійкості страховиків та сформулювати концептуальні засади трактування змісту цього поняття. Серед дослідників цієї сфери досі виникає дискусія щодо відмінностей або подібності категорій «фінансова стійкість» і «фінансова надійність» (табл. 2). При цьому існує позиція, за якої вчені ототожнюють ці терміни, а інші вважають, що фінансова стійкість є «частковим виявом фінансової надійності страховика» [15, с. 174] або характеристика терміна «надійність». Також існує точка зору, за якої її прихильники заперечують зазначений вище підхід, визнаючи фінансову надійність похідною від категорії "фінансова стійкість" [8, с. 90]

З урахуванням ролі, цілей і стратегії функціонування страховика в системі комерційного страхування фінансову надійність страхової компанії слід трактувати як стан фінансових ресурсів, за якого страховик:

- здатний своєчасно виконувати всі взяті зобов'язання протягом всього терміну дії укладених договорів (тобто бути платоспроможним);
- має задовільні показники діяльності (коефіцієнти фінансової надійності повинні перевищувати нормативні значення);
- сприятливо реагує на зміну зовнішніх і внутрішніх чинників фінансового стану (тобто є фінансово стійким) .

Отже, фінансова стійкість страховика і платоспроможність є частковими виявами фінансової надійності страхової компанії. Фінансова надійність страхової організації забезпечується відповідними чинниками.

Таблиця 2. **Порівняльний аналіз категорій "фінансова стійкість " і "фінансова**

Автор	Фінансова стійкість	Фінансова надійність
Н.В. Ткаченко [16, с. 240, 235]	Фінансова стійкість - це постійне балансування перевищення доходів над витратами по страховому фонду, який формується шляхом сплати страхувальниками страхових премій.	Фінансова надійність - це можливість виконати взяті на себе зобов'язання впродовж їх існування.
В.О. Безугла [17, с. 488, 481]	Фінансова стійкість - це постійна перевага доходів над витратами в межах розрахунків за страховим фондом, яка забезпечується платоспроможністю страховика.	Фінансова надійність - це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договором страхування та перестрахування у випадку впливу несприятливих чинників.
Л.В. Ширянін [15, с. 174, 175]	Фінансова стійкість - це здатність підприємства зберігати або відновлювати початковий (або близький до нього) стан чи поліпшувати цей стан при зміні зовнішніх та/або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки.	Фінансова надійність - це постійне в часі співвідношення між залученим і власним капіталом.
Л.М. Горбач [18, с. 431,4371	Фінансова надійність (стійкість) - постійна збалансованість, або перевищення доходів над витратами страховика загалом по страховому фонду.	
Н.М. Внукова [19, с. 23]	Фінансова надійність (стійкість) - це його здатність виконати страхові зобов'язання, які прийняті за договорами страхування та перестрахування внаслідок впливу несприятливих чинників.	

У ринкових умовах господарювання платоспроможність підприємств визначає не тільки взаємовідносини підприємства з партнерами, суб'єктами фінансового ринку, державою, але і його успішне функціонування чи банкрутство. Результати аналізу платоспроможності цікавлять передусім кредиторів підприємства, оскільки це дає відповідь на питання про його здатність погасити свої зобов'язання. Під фінансовою стійкістю маємо на увазі здатність виконати прийняті зобов'язання внаслідок впливу несприятливих факторів зміни економічної кон'юнктури, або, інакше, маємо на увазі стійкість страховика до можливого впливу негативних економічних умов.

Таким чином, головною відмінністю цих понять є те, що платоспроможність стає критерієм оцінки фінансового стану компанії в короткотерміновий перспективі, а фінансова стійкість - у довготерміновій перспективі.

Таблиця 3. **Визначення платоспроможності в науковій літературі**

№	Визначення платоспроможності	Автор
1	Платоспроможність страховика означає можливість,	М.М. Александрова
2	Платоспроможність - це можливість своєчасно і повністю проводити розрахунки з постачальниками за товарно-матеріальні цінності та послуги, за виплатами до бюджету, за кредитами банків, за оплатою праці членів	М.Р. Ковбасюк
3	В умовах ринкових відносин платоспроможність підприємств ува- жається найважливішою умовою їхньої господарської діяльності. Платоспроможність - це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.	Л.А. Лахтіонова
4	Під платоспроможністю розуміють фактичну здатність комерційного банку виконати усі свої фінансові зобов'язання в чіткій відповідності з договірними зобов'язаннями перед своїми клієнтами і контрагентами у встановлений термін.	М.М. Перешибкін
5	Платоспроможність характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.	А.М. Поддєрьогін
6	Платоспроможність - це зовнішня оцінка його фінансової стійкості, обумовлена рівнем забезпечення оборотних активів довготерміновими джерелами.	Н.В. Тарасенко
7	Платоспроможність характеризується достатньою кількістю оборотних активів підприємства ддя погашення своїх зобов'язань протягом року.	О.С. Філімоненков
8	Платоспроможність - це здатність підприємства погасити борги в разі одночасного подання вимог про погашення боргів усіма кредиторами підприємства.	Г.О. Швиданенко
9	Платоспроможність страховика - це об'єктивний показник поточного фінансового стану шляхом його прогнозування в майбутньому. Інакше, це можливість виконання в майбутньому зобов'язань завдяки тим активам, які є в розпорядженні страховика, являють собою реальні цінності, а тому є ліквідними.	К.В. Шелехов
10	Платоспроможність - це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.	О.О. Шеремет

Висновки. Таким чином, аналіз та узагальнення різних наукових підходів до з'ясування сутності фінансової надійності дало змогу розкрити її економічну природу та обґрунтувати істотні відмінності між такими характеристиками страховика, як «фінансова стійкість», «надійність», «платоспроможність», які базуються на спільних чинниках, але мають різне змістове навантаження і складні взаємозалежні зв'язки. Звідси, під фінансовою надійністю страховика необхідно розуміти його здатність адекватно реагувати на змінні умови

зовнішнього і внутрішнього середовища шляхом підвищення ефективності управління якісним та кількісним складом активів і пасивів компанії та найбільш повного використання знань і досвіду працівників без припинення виконання взятих зобов'язань та забезпечення подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Страхова справа. - Вид. 6-ге, [стереот.] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. - К. : Вид-во "Знання", 2008. - 351 с.
2. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика : навч. посібн. / за заг. ред. д-р екон. наук, проф. Н.М. Внукової. - Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. - Харків : Вид-во "Бурун Книга", 2009. - 656 с.
3. Страхування : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. - Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. - К.: Вид-во КНЕУ, 2002. - 599 с.
4. Шахов В.В. Страхование / В.В. Шахов. - М. : Изд-во "Страховой полис - "ЮНИТИ", 2002.-311 с.
5. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика / М.В. Мних. - К. : Вид-во "Знання України", 2006. - 284 с.
6. ІванюкІ.С. Теоретичні підходи до визначення категорії «фінансова стійкість страхової компанії» / І.С. Іванюк, Д.С. Маруженко // Фінанси України: журнал. - 2013. - № 11. - С. 89.
7. Шірінян Л.В. Визначення фінансової стійкості страхових компаній і підприємств / Л.В. Шірінян // Фінанси України: журнал. -2012. -№ 9. - С. 75.
8. Страхование / под ред. ТА Федоровой. - Изд. 2-ое, [перераб. и доп.]. - М. : Изд-во "Экономист", 2006. - 978 с.
9. Орланюк-Малицька Л.А. О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний / Л.А. Орланюк-Малицкая // Вестник финансовой академии. - 2001. - № 1. - С. 67-72.
10. Науменкова С.В. Напрямки розвитку страхового ринку України в контексті міжнародних інтеграційних процесів / С.В. Науменкова, Ю.С. Конопліна // Вісник Української академії банківської справи. -2009. -№ 2. -С. 45-51.
11. Кириллова НВ. Оценка финансовой устойчивости страховой компаний / Н.В. Кириллова// Финансовая газета. Региональный выпуск. -2000. -№ 29. - С. 18-23.
12. Палкіш А.В. Функциональная взаимосвязь показателей и факторов финансовой устойчивости страховой организации / А.В. Палкіш // Финансы. - 2008. - № 12. - С. 68.
13. Шірінян Л.В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л.В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки : наук, економ, журнал. -2013. - № 9(75). - С. 173-178.
14. Ткаченко Н.В. Страхування / Н.В. Ткаченко. - К. : Вид-во "Ліра-К", 2007. - 376 с.
15. Безугла В.О. Страхування : навч. посібн. / В.О. Безугла, І.І. Постіл, Л.П. Шаповал. - К. : Центр навч. літ-ри, 2008. - 582 с.
16. Горбач Л.М. Страхування / Л.М. Горбач, О.Б. Каун. - К. : Вид-во "Кондор". 2010. -520 с.

17. Внукова Н.Н. Моделирование прямого государственного регулирования развития страхового рынка Украины / Н.Н. Внукова// Страховое дело. -2010. -№ 3. - С. 21-27.

Д.А. Беринда
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

В статті розглянуто актуальні проблеми формування та регулювання сучасного пенсійного забезпечення. Проаналізовано стан пенсійної системи України, узагальнено існуючі проблеми пенсійної системи, а також зображено можливі шляхи їх вирішення. Звернено особливу увагу і на чинники, що зумовлюють необхідність реформування пенсійної системи.

Ключові слова: *пенсії, пенсійна система, проблема пенсійного забезпечення, бюджет ПФУ, фінансовий механізм.*

Постановка проблеми. Актуальність проблеми пенсійного забезпечення в Україні на сьогоднішній момент не викликає сумніву та є наслідком систематичного вживання заходів щодо вдосконалення пенсійного законодавства України. Діюча пенсійна система, тобто сукупність створених правових, економічних, організаційних інститутів і норм, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії, на жаль, не спроможна захистити людей похилого віку від бідності та не виконує своїх завдань, оскільки пенсійні витрати в державі щороку зростають.

Пенсійні внески, що стягуються із заробітних плат в Україні, найвищі в Європі, що знижує чистий заробіток і є однією з причин відтоку працівників в тіньову сферу, псевдопідприємництво, а також за кордон. Ці внески недостатні для покриття витрат Пенсійного фонду на поточну виплату пенсій. Отже, зростають бюджетні дотації на пенсії, що, в свою чергу, робить неможливим фінансування з бюджету звичайних витрат. Наприклад, у 2004 році сума дотацій на покриття дефіциту бюджету становила 3400 млн.грн., а 243 вже у 2014 році зросла аж до 21604 млн.грн., що свідчить про їх постійне збільшення з кожним роком.

Найбільш характерними рисами вітчизняної пенсійної системи є відсутність соціальної справедливості, пенсійної культури та надійних фінансових механізмів,які б дали змогу накопичувати кошти на старість.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сформульовані в даному дослідженні висновки та пропозиції ґрунтуються на працях наступних вітчизняних науковців: В.Г. Дем‘янишин, Е.М. Лібанова, П.М. Макаренко, Б.О. Надточій. Важливі положення аналізують такі дослідники, як С.В. Богачов, Н.М. Гуменюк, Б.О.Зайчук, В.М. Опарін, Ю.В. Пасічник, Л.Ю. Мельник, О.Н. Опришко, І.Л. Сазонець, В.О. Скоропадська, В.М. Шумський та ряд інших вчених.

Водночас огляд наукових публікацій з проблем системи пенсійного

забезпечення в Україні дозволяє зробити висновок про необхідність оновлення актуальності інформації про фінансовий стан системи пенсійного забезпечення та заходи фінансової стабілізації пенсійної сфери.

Мета статті. Метою написання даної статті є проведення аналізу стану функціонування системи Пенсійного фонду України та розроблення пропозицій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Основним недоліком пенсійної системи України є те, що довгий час залишатиметься розподільний механізм, на який в період кризи впливає ціла низка факторів: економічні, демографічні та політичні.

Основними проблемами пенсійної системи України є такі:

− недосконалість нормативно-правового забезпечення, наслідком чого є дисбаланс бюджету, порушення принципу соціальної справедливості, неможливість запровадження обов‘язкової накопичувальної системи;

− Україна належить до країн із старіючим населенням, що обумовлює систематичне погіршення співвідношення між громадянами працездатного і непрацездатного віку;

− у більшості осіб, що досягли пенсійного віку, низький рівень пенсії: у той же час середній розмір «спеціальних» пенсій щонайменше у 2,5 рази перевищує середній розмір пенсії, визначеної на загальних умовах;

− незбалансований бюджет Пенсійного фонду України [1].

Економічний стан країни в цілому, співвідношення рівнів заробітної плати і пенсій, надбавки за стаж, умови роботи, наявність і частка осіб, що мають право на пільги при визначенні рівня пенсійного забезпечення зумовлюють значну необхідність реформування пенсійної системи [4, с.6].

Найбільшу частку в бюджеті Пенсійного фонду України посідають обов'язкові платежі на державне пенсійне страхування [9]. Кошти на реалізацію Державної пенсійної програми формуються за рахунок надходжень від:

- обов'язкових внесків громадян;
- обов'язкових внесків підприємств, установ, організацій;
- коштів Державного бюджету та фондів соціального страхування;
- інших надходжень (в т.ч. суми від фінансових санкцій за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також суми адміністративних стягнень, благодійні внески підприємств, організацій, установ, населення тощо) [2-3].

В останні роки Пенсійний фонд України перетворився в такий собі механізм, який поглинає величезні бюджетні ресурси та ще й до того всього не забезпечує гідну пенсію більшості українців [6, с.5].

Погіршення демографічної ситуації в державі є також одним з найважливіших чинників, оскільки з кожним роком пенсіонерів стає все більше. Зміни в соціальній структурі населення, демографічна криза, значні коливання кількості працюючих за останні двадцять років, диспропорція між платниками внесків до Пенсійного фонду та пенсіонерами не могли не позначитись на загальному стані пенсійної системи України.

Безпосереднім наслідком негативної демографічної ситуації, наявності великого сектору тіньової економіки і недосконалої пенсійної системи став зростаючий дефіцит Пенсійного фонду України.

Таблиця 1. **Стан бюджету Пенсійного фонду України за 2011-2013 рр., млн.грн.**

Найменування показника	Роки		
	2011	2012	2013
Доходи	193480,6	215639,5	232485,1
Видатки	209036	228763,7	252049,2
Різниця між доходами та видатками	-15555,4	-13124,2	-19564,1

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що впродовж 2011-2013 років у Пенсійному фонді України спостерігались значні зміни. Відбувалось стрімке зростання як доходів,так і видатків. У 2011 році видатки перевищили доходи на 15555,4 млн.грн. У 2012 році дефіцит бюджету Пенсійного фонду України становив близько 13124,2 млн.грн., а вже у 2013 році різниця зросла аж до 19564,1 млн.грн., тобто фінансова ситуація впродовж трьох років майже ніяк не змінилась, можна стверджувати, що лише погіршилась.

Соціально-демографічна криза в Україні не тільки привела до значного скорочення населення, але й також змінила структуру суспільства, його окремих вікових прошарків, частку економічно активних громадян. Якщо ще 20 років тому на одного пенсіонера припадало майже двоє платників пенсійних внесків, то сьогодні – фактично один [5, с.118]. Такі зміни не могли не позначатись на фінансовому становищі Пенсійного фонду і привели до його системної кризи.

В основі надмірного демографічного і соціального навантаження на пенсійну систему України лежить ряд чинників. Починаючи з 1990-х років, через економічну кризу кількість робочих місць в державі серйозно впала (майже на 20%). Економічний ріст, який розпочався з 2000 року, відбувався на зовсім іншій основі і не міг компенсувати втрачені внаслідок закриття великих підприємств робочі місця. А це означало, що кількість платників внесків до Пенсійного фонду суттєво скоротилась. Також стан Пенсійного фонду, з одного боку,погіршує те, що значна кількість громадян України працює за кордоном. Адже вони, як правило, перебувають за межами системи пенсійного страхування України, а значить, з їхніх заробітків не стягуються внески. Проте, з іншого боку, позитивним наслідком цього є зменшення напруженості на місцевому ринку праці та підвищення добробуту домогосподарств мігрантів.

Таким чином, фізична кількість працівників, які змушені своїми внесками утримувати на плаву пенсійну систему, серйозно впала. А кількість пенсіонерів навіть зросла. Адже, незважаючи на високу смертність, в Україні паралельно розгортались процеси збільшення числа осіб, котрі мають право на пенсію. Так кількість дострокових пенсій збільшилася удвічі. Також майже вдвічі збільшився перелік категорій громадян, що мають право на пільги у пенсійному

забезпеченні [8].

Проте не лише економічні та демографічні чинники є причиною кризи пенсійної системи України. У багатьох країнах світу спостерігаються приблизно схожі демографічні процеси: зростає кількість громадян похилого віку і падає частка економічно активного населення [10, с.76]. Щоправда, в цих державах, як правило, вік виходу на пенсію є на кілька років вищий, ніж в Україні. Але й тривалість життя в розвинутих країнах довша, а значить, кількість громадян на пенсійному утриманні є значною.

Те, що якісно відрізняє країни з ознаками «старіння населення» від України: політична воля та прагнення влади до змін на краще. Сьогодні політики знищують позитивні напрацювання пенсійної реформи. Знищується сама мотивація працівників до одержання легальної заробітної плати, регулярної сплати внесків у Пенсійний фонд. Дуже важливо досягти максимальної підконтрольності пенсійних коштів державі. Особливо в накопичувальній системі. Йдеться про створення таких умов функціонування пенсійної системи, при яких неможливі ніякі зловживання з пенсійними коштами.

Необхідна, в першу чергу, фінансова підтримка пенсійної реформи з боку держави. Мається на увазі те, що треба, зокрема, на рівні держави створити потужні інституції, які б врахували всі системні чинники в сфері пенсійного забезпечення, а також масштабні актуарні розрахунки, які сьогодні, на жаль, в потрібних обсягах в Україні ніхто не робить [7, с.254]. Пенсійні кошти - це сегмент фінансової системи держави. І логічно, що необхідним з боку політичних сил для нашої держави,насамперед, є пристосування до умов ринкової економіки та демократичного суспільства, необхідність переходу від державного соціального забезпечення до обов‘язкового соціального страхування, формування у населення почуття відповідальності за добробут наявних і майбутніх поколінь пенсіонерів.

Усі фактори свідчать, що пенсійна система України перебуває в стані глибокої кризи. Однак способи виходу з неї, обрані владою, змушують сумніватись в здатності можновладців мислити комплексно і компетентно. Радше це схоже на спробу вирішити чиїсь проблеми за рахунок і так соціально вразливих прошарків населення.

Висновки. Отже, оцінюючи нинішню ситуацію в Україні щодо функціонування системи пенсійного забезпечення, можна з впевненістю констатувати, що необхідними є принципові та кардинальні зміни, як в економічному, так і в соціальному та організаційному відношеннях. Держава, насамперед, має створити майбутнім непрацездатним членам суспільства такі умови, щоб вони свого часу могли мати достатній дохід та в такий спосіб заробити собі на пенсію. А безпосередньо опікуватися вона зобов‘язана лише тими, хто не зміг заробити пенсію відповідного рівня або ж взагалі не міг працювати (надавати соціальну пенсію).

Вдосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні повинно включати ряд заходів щодо обґрунтованої зміни пенсійного віку, зменшення навантаження на розподільну систему шляхом розвитку додаткових механізмів

пенсійного забезпечення та ряд інших пенсійних реформ.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов‘язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. ₣1058-IV-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 08.07.2011р. ₣3668-VI-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
3. Про пенсійне забезпечення: Закон України від 05.11.1991 р. ₣ 1788-XII-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
4. Аксьонова Л.О., Курач В.П. Сучасні пенсійні системи: стан та проблеми розвитку / Л. О. Аксьонова, В.П. Курач // Держава та регіони.- 2010 - ₣ 3, С.4-7.
5. Волошановська О.О. Сучасний стан та проблеми реформування системи пенсійного страхування в Україні / О. О. Волошановська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – ₣ 2. – С. 117-120.
6. Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2011. – ₣ 4. – С. 4–6.
7. Дідковська Т.О. Поняття та сутність пенсійного забезпечення в Україні: Сучасні реалії та перспективи розвитку/ Т. О. Дідковська // Форум права. – 2012. – ₣ 1. – С. 253–257
8. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua.
9. Пенсійна реформа в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pension.kiev.ua.
10. Туголуков С.І. Пенсійне реформування: необхідність зміни парадигми і профспілковий рух / С. І. Туголуков // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2011. – ₣ 4. – С. 74-79.

В.П. Войтов
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ’ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Стаття присвячена дослідженню процесу податкового стимулювання функціонування малих та середніх підприємств в Україні. Проведений аналіз податкового стимулювання малого та середнього бізнесу в Україні показав його неефективність, а роль податкових надходжень від таких суб'єктів у надходженнях до бюджету – незначною. Запропоновано рекомендації щодо податкового стимулювання виробничої сфери малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: *малий і середній бізнес, підприємництво, бюджет, податок, інновація, платники, пільги, стимули, механізм податкового стимулювання, оподаткування.*

Підприємництво є суттєвим внутрішнім джерелом розвитку національної економіки. Малий та середній бізнес, який функціонує разом із великими підприємствами і наділений рядом специфічних характеристик, має особливе значення, оскільки багато в чому визначає рівень розвитку окремого регіону і добробуту суспільства в цілому. Сприяння розвитку малих і середніх підприємств традиційно є найважливішим елементом економічної політики держав у рішенні довгострокових соціально-економічних завдань.

Певні розробки та теоретичні напрацювання з підтримки малих і середніх підприємств знайшли відображення у роботах Д. Беннока, П. Берне, Д. Дьюхерста, Т. О. Алімової, О. В. Віленського, С. М. Вороніна, В. В. Генералова, О. П. Горбунової, Б. М. Ічітовкіна, О. О. Крупаніна, М. Г. Лапусти, В. О. Рубе, В. В. Томілова, О. Ю. Чепуренка

Метою статті є розкриття моделі оподаткування малого і середнього бізнесу з метою стимулювання їхньої діяльності

Цивілізоване функціонування суб'єктів господарювання в економічній системі передбачає сплату ними податків.

Сукупність податків, правил їх застосування, стягнення і контролю, законодавче та інформаційне забезпечення, відповідні організаційні структури у цілому становлять систему оподаткування країни. Завдяки механізму функціонування системи оподаткування втілюється податкова політика. Системи оподаткування у різних країнах різняться, що обумовлено станом економічного і соціального розвитку, економічною політикою держави, національними традиціями та ін. умовами. Більшість систем оподаткування побудована на принципах, сформульованих А. Смітом, а функції, покладені на системи оподаткування, також багато у чому співпадають. Разом з тим існують певні відмінності в оподаткуванні суб'єктів малого і середнього бізнесу, до діяльності яких у різних країнах пред'являються різні вимоги. У більшості випадків ці відмінності стосуються використання пільгових і спеціальних режимів оподаткування з метою стимулювання діяльності малих і середніх підприємств [2, с.24].

Застосування таких режимів оподаткування спрямоване на зниження податкового тягаря, що сприяє зростанню інвестицій, підвищенню рівня зайнятості населення, зменшенню тіньового сектора економіки.

У розвинених зарубіжних країнах, особливо в ЄС, існує потужна система підтримки діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу, що спонукає цих суб'єктів реєструватися і вести бізнес легально. Суб'єкти підприємницької діяльності платять податки в установленому порядку, при цьому частина сплачених податків повертається в бізнес у вигляді різних форм підтримки або пільг.

Аналіз розвитку систем оподаткування свідчить, що у більшості зарубіжних країн податкове законодавство спочатку було однакове для малих і великих підприємств, притому що трансакційні витрати на одиницю продукції на малих підприємствах значно перевищували аналогічні витрати на великих. Дослідженнями було показано, що малому підприємству доводилося «доплачувати» 30,9 % від величини сплачуваних податків у вигляді додаткових

витрат годин і праці персоналу, а великим компаніям — лише 1,9 %. У малого і середнього бізнесу занадто високі ставки податків віднімали майже половину прибутку підприємства та стримували підприємницьку ініціативу, перешкоджали новим інвестиціям.

Враховуючи ці обставини, уряди країн ОЕСР прийняли рішення про створення ефективної, справедливої і простої податкової системи, яка може реально сприяти економічному зростанню кожної країни. Нині уряди більшості країн ОЕСР гарантують податкові пільги і преференції індивідуальним підприємцям і малим підприємствам з метою подальшого росту підприємництва. При цьому враховується, що вклад різних категорій малих та середніх підприємств в економіку і зайнятість різний: нові робочі місця створюються перш за все стартуючими (новими), а також зростаючими підприємствами.

Так, у більшості країн ОЕСР індивідуальні підприємці платять звичайний прибутковий податок за прогресивною шкалою, за вирахуванням витрат на бізнес. Як показують дослідження, нижчі прибуткові податки для індивідуальних підприємців стимулюють зростання їх числа.

До діяльності малих підприємств здебільше застосовують спрощену систему оподаткування, коли декілька податків замінюються одним, або спеціальні режими оподаткування. У Республіці Білорусь суб'єкти господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування, сплачують податок у розмірі 10 % валової виручки. Виробники сільськогосподарської продукції мають право перейти на сплату єдиного податку у розмірі 5 % від валової виручки [1]. У Республіці Казахстан спеціальний податковий режим встановлює для суб'єктів малого бізнесу спрощений порядок числення і сплати соціального податку і корпоративного або індивідуального прибуткового податку, за винятком індивідуального прибуткового податку, що утримується у джерела виплати. Спеціальний податковий режим може застосовуватися фізичними особами, діяльність яких носить епізодичний характер, на основі разового талона. Під підприємницькою діяльністю, що носить епізодичний характер, розуміється діяльність, здійснювана в цілому не більше дев'яноста днів на рік. Вартість разових талонів встановлюється рішенням місцевих законодавчих органів. Спеціальний податковий режим на основі патенту застосовується індивідуальними підприємцями і суб'єктами малого бізнесу [2]. У Республіці Таджикистан до діяльності суб'єктів малого бізнесу також застосовують спрощену систему оподаткування. Ставка податку, що сплачується суб'єктами малого підприємництва по спрощеній системі, встановлена у розмірі 5 % від об'єкту оподаткування [3]. У Киргизстані розглядалися питання введення до Податкового кодексу спеціалізованого розділу по оподаткуванню суб'єктів малого бізнесу. Головна увага приділялася: удосконаленню спрощеної (на основі фіксованих платежів, патентів) системи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу, що реалізовують товари (роботи, послуги) кінцевим споживачам; визначенню переліку видів діяльності, що підлягають обов'язковому оподаткуванню на патентній основі; удосконаленню механізму

визначення вартості патенту та ін. Так, суб'єкти малого бізнесу сплачують єдиний податок по ставках в наступних розмірах:

- суб'єкти, зайняті переробкою сільськогосподарської продукції, у виробничій сфері і сфері громадського харчування, — 5 %;
- суб'єкти, зайняті у сфері торгівлі і надання транспортних послуг, — 6 %;
- суб'єкти, що надають інші види послуг і зайняті в інших сферах, не перелічених вище, — 10 % [4].

Світова податкова практика виробила два основних способи боротьби з недобросовісними платниками податків: оптимальні правила податкового аудиту (перевірок) і тверді ставки податків для малих та середніх підприємств (за типом колишнього єдиного податку і фіксованого податку). У першому випадку — податкового аудиту — весь малий бізнес, що відзвітував по обороту меншому, ніж встановлена межа, піддається аудиту, оскільки заниження розмірів обороту є підозрілим. На відміну від нього, підприємства, які перевищили поріг обороту або вказали розмір, рівний цьому порогу, аудиту не підлягають. Правила податкового аудиту, як показує практика, урядами різних країн не розголошуються, за винятком США.

Фіксована ставка податку — виходячи з передбачуваного розміру доходу — дозволяє встановлювати податок з передбачуваного (поставленого) доходу. Податок на передбачуваний (поставлений) дохід дуже часто використовується в міжнародній практиці оподаткування малого та середнього бізнесу, при цьому застосовуються різні способи оцінки доходу малого бізнесу. Мета такої системи оподаткування — вивести бізнес із тіні, навчити його працювати в цивілізованій податковій системі. Як правило, такі системи називаються спрощеними системами оподаткування і замінюють собою цілий ряд податків одним податком, дійсно спрощуючи процедуру сплати податків. Прості системи спрощеного оподаткування — патенти, а також фіксовані ставки податків залежно від розміру виручки.

Такий підхід застосовується в Україні. Серед прийнятих в Україні нормативних положень, спрямованих на державну підтримку малого підприємництва, на особливу увагу заслуговують: колишній Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», виданий у червні 1999 року ,Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва», чинний з жовтня 2000 року; Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» щодо проведення електронної реєстрації)», Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи та фізичної особи-підприємця», Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедур припинення юридичних осіб та підприємницької діяльності фізичних осіб-підприємців за їх рішенням».

Важливим кроком стало прийняття Верховною Радою України Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» (щодо спрощеної системи оподаткування, обліку

та звітності суб'єктів малого підприємництва)», розробленого робочою групою, створеною Урядом за участю представників малого бізнесу, вчених, громадськості та незалежних експертів. Цей закон є результатом компромісу між бізнесом та владою.

Щоб усунути одну з головних проблем загальноприйнятої форми оподаткування, держава надала суб'єктам малого підприємництва право переходу на спрощену систему оподаткування. Ця пільга закріплена в Законі № 5083-VI і спрямована на здійснення реорганізації податкової системи малого бізнесу. Дана система містить ряд переваг: стабільну нормативно-правову базу протягом року, добровільний характер застосування, право вибору об'єктів оподаткування (виручка, прибуток); можливість використання суб'єктами малого підприємництва спрощеної системи обліку господарських операцій; заміну сплати сукупності загальнодержавних і місцевих податків і зборів на сплату єдиного податку. Застосована спрощена система оподаткування наділена значним, але не використаним потенціалом як в частині стимулювання сфери малого бізнесу, так і в напрямку підвищення ефективності податкової системи України. Так, у практиці застосування цієї форми оподаткування об'єктом оподаткування є доход, тоді як сукупний доход для платників єдиного податку законодавчо не визначений.

Застосування єдиного податку для фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності дозволяє займатися будь-яким видом діяльності та не має інших обмежень, притаманних спрощеній системі оподаткування.

Одне з основних нововведень закону № 4014 — поділ підприємців спочатку на чотири групи, а потім, законом № 5083-VI, — на шість залежно від доходів, кількості найманих працівників та видів здійснюваної діяльності. Від приналежності до тієї чи іншої групи залежить, зокрема, ставка податку.

Так, першу групу складають підприємці — фізичні особи, які торгують на ринках або надають побутові послуги населенню. Законом визначено 39 видів таких послуг. При цьому підприємці першої групи не можуть мати найманих працівників, а обсяг їхнього річного доходу не може перевищувати 150 тис. грн. Для цієї категорії «спрощенців» установлено ставку податку в розмірі 1–10 % мінімальної зарплати (10–100 грн.).

До другої групи зараховані фізичні особи, які надають послуги, зокрема побутові, не тільки населенню, але й іншим «спрощенцям», що займаються виробництвом або продажем товарів, а також ресторанним бізнесом. Вони можуть найняти до 10 осіб персоналу, а їхній річний доход не може перевищувати 1 млн грн. Ставка податку для таких підприємців — 2–20 % мінімальної заробітної плати (20–200 грн.).

Підприємці зможуть раз на рік піти у відпустку і, відповідно, не платити податок за цей місяць. Також податок не сплачується у разі надання копії лікарняного листка на строк понад 30 днів. Щоправда, це стосується лише тих, у кого немає найманих працівників.

Підприємці першої та другої груп мають право сплатити податок авансом за весь податковий період (для першої групи — рік, для другої — квартал). Але, як показує практика, ця норма з часом може стати добровільно-примусовою.

«Крім того, немає необхідності у щорічній перереєстрації «спрощенців», оскільки свідоцтво про сплату єдиного податку видаватимуть безстроково».

Позитивним моментом є те, що з ПКУ було виключено пп. 139.1.12, який забороняв відносити на податкові витрати вартість придбаних у платників єдиного податку товарів (робіт, послуг). Ця норма порушувала один із принципів податкового законодавства, а саме рівність усіх платників. Однак не у всіх, а лише у тих, які застосовують третю категорію спрощеної системи оподаткування. Уряд запропонував три категорії: дві з них — аналог існуючого фіксованого і єдиного податку, коли ставки встановлюють місцеві ради, а закон визначає лише граничні розміри. Третя категорія — аналог існуючої спрощеної системи для юридичних осіб, що передбачає прив'язку до відсотка від обсягу реалізації.

Згідно з п. 291.4 ПКУ, суб'єкти господарювання можуть обрати третю групу, якщо протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб, а обсяг доходу не перевищує 3 млн грн. П'ята група, як і третя, передбачає, що кількість осіб, які перебувають з платником єдиного податку у трудових відносинах, одночасно не може перевищувати 20 осіб, а от обсяг доходу не може перевищувати 20 млн гривень. Тобто вагомою перевагою є допустимий обсяг доходу платників, які обрали п'яту групу єдиного податку. Для третьої групи платників єдиного податку застосовується ставка в розмірі 5 % доходу — у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Нововведення, внесені у ст. 292.3 ПКУ, перш за все зменшили коло підприємців, які повинні відображати доход від списання безнадійної кредиторської заборгованості. Так, з 01.07.2012 р. до них відносяться підприємці 3-ї групи, платники ПДВ. Звичайно, підприємцям за ставкою 3 % не менш проблематично, ніж підприємцям інших груп. Проте в рамках оподаткування ПДВ вони змушені вести облік, а тому їм вже простіше вирахувати суму заборгованості. Слід звернути увагу, що не вся кредиторська заборгованість включається до доходу, а тільки та, за якою минув строк позовної давності. Отже, незважаючи на прийняту редакцію норми кодексу, залишилося неврегульованим питання, яку суму включати в дохід — з ПДВ чи без ПДВ.

Зазначимо, що, з урахуванням останніх змін ПКУ, добровільний перехід з групи в групу можливий незалежно від групи. При цьому підприємці першої і другої груп можуть при бажанні перейти в третю групу одразу з отриманням свідоцтва ПДВ. Головна умова — щоб підприємець відповідав критеріям тієї групи, в яку він планує перейти.

Четверта група — юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, для яких середньооблікова кількість працівників протягом року не перевищує 50 осіб, а обсяг доходу не перевищує 5 млн грн. Ставка податку для них становить 3 % від отриманої виручки за умови сплати ПДВ або 5 % без ПДВ. При розрахунку загальної кількості осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку — фізичною

особою, не враховуються наймані працівники, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку.

Для п'ятої групи платників єдиного податку ставка становить 10 % доходу — у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку (пп. 293.3.2 ПКУ). Згідно з пунктом 293.4 ПКУ ставка єдиного податку встановлюється для платників єдиного податку третьої і п'ятої груп у розмірі 15 %: до суми перевищення обсягу доходу, визначеного у підпунктах 1, 2, 3 і 5 пункту 291.4 ПКУ; до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж у грошовій формі; до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

Підприємці за ставкою 5 і 3 % можуть здійснювати будь-який вид діяльності (за виключенням заборонених видів на єдиному податку). Але як і підприємці інших груп, при перевищенні граничного обсягу доходу, встановленого для відповідної групи, такі підприємці несуть ризик застосування ставки 15 % від суми перевищення або втрати статусу платника єдиного податку.

Шоста група передбачена для юридичних осіб — суб'єктів господарювання будь-якої організаційно-правової форми. У ній можуть працювати юридичні особи, у яких протягом календарного року середньооблікова чисельність працівників (як і для четвертої групи) не перевищує 50 осіб, а обсяг доходу не перевищує 20 млн грн. Ставки єдиного податку, передбачені для платників як п'ятої, так і шостої групи, становлять: 7 % — для платників ПДВ; 10 % — для неплатників ПДВ. Для шостої групи, як і для четвертої, підвищена ставка застосовується у подвійному розмірі ставки єдиного податку (пп. 296.5.4 ПКУ) і становить 14 % (20 %).

Отже, враховуючи вищенаведені норми податкового законодавства, платник єдиного податку може перейти з третьої у п'яту групу платників. Перевагою буде значно більший обсяг дозволеного доходу — до 20 млн грн., а от недоліком — ставка єдиного податку 10 % замість 5 %, встановлених для третьої групи.

Таким чином, кожна країна застосовує різні моделі оподаткування малого і середнього бізнесу з метою стимулювання їхньої діяльності. На різних етапах розвитку, згідно з податковою політикою, можуть застосовуватися різні підходи, але будь-яка економіка не здатна ефективно розвиватися без участі малого бізнесу. Врахування цього спонукає уряди до пошуку нових ефективних засобів стимулювання розвитку і функціонування малого та середнього бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Кошелева Т. Н. Малое предпринимательство: ограничения, факторы инновационного роста и направления развития: монография / Т. Н. Кошелева. − СПб: Изд-во «СПбАУЭ», 2011. − С. 234.

2. Податкова система України: підручник / [В. М. Федосов, В. М. Опарін, Г. О. П'ятаченко та ін.]; за ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 404 с.

3. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К.: Знання-Пресс, 2011. – 454 с.

4. Алисов Е. А. Финансовое право Украины: учебное пособие / Е. А. Алисов. – Харьков: Эспада, 2010. – 288 с.

В.П. Войтов
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ПОДАТКОВІ СТИМУЛИ В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню процесу податкового стимулювання функціонування малих та середніх підприємств в Україні. Проведений аналіз податкового стимулювання малого та середнього бізнесу в Україні показав його неефективність.

Ключові слова: *підприємництво, бюджет, податок, інновація, платники, пільги, стимули.*

У ринковій економіці малий і середній бізнес є сектором, який визначає темпи економічного зростання, структуру та якість валового національного продукту. В усіх розвинених країнах частка малого і середнього бізнесу складає близько 60 – 70% ВНП. Серед інструментів державного регулювання економічних процесів, у тому числі й у розвитку малого та середнього бізнесу, значної ролі набувають податкові методи і важелі, до яких, зокрема, відноситься податкове стимулювання. Розвиток сучасного вітчизняного малого і середнього бізнесу свідчить про недостатність використання таких важелів і викликає необхідність їхнього вдосконалення.

Дослідженням проблем оподаткування, використання податкових інструментів приділено значну увагу українськими та російськими науковцями: О.Ю. Дубовик, Ю.Б. Іванов, О.В. Кравченко, А.І. Крисоватий, Т.В. Меркулова, С.В. Онишко, А.М. Соколовська, А.П. Чередніченко, Т.Ф. Юткіна та ін.

Метою статті є дослідження процесу податкового стимулювання функціонування малих та середніх підприємств в Україні.

Реалізація податкової політики, що здійснюється завдяки податковій системі, спирається на функції, які виконують податки. У теорії податків визнані основні функції податків — фіскальна та регулююча [1, с. 181–182; 2, с. 15; 3, с. 294].

Фіскальна функція є визначальною для податків. Основним завданням, яке виконується за допомогою цієї функції, є наповнення доходної частини бюджету, формування доходів держави для задоволення потреб суспільства. Фіскальна функція є важливою у характеристиці сутності податкової системи, вона визначає її суспільне призначення. З цієї точки зору податкові надходження мають бути постійними і стабільними. Постійність означає, що податки створюють безперервний фінансовий потік до відповідного бюджету, а стабільність надходжень визначається достатнім рівнем гарантій того, що доходи, передбачені законодавством, будуть отримані у повному обсязі.

Основним призначенням регулюючої функції є можливість за допомогою

податків здійснювати регулювання державою виробництва та споживання, у першу чергу шляхом справляння непрямих податків, що є податками на споживання. Разом з тим існують й інші підходи до визначення функцій податків, що пов'язано зі зміною акцентів у податковій політиці з фіскальної функції на регулюючу в економічно розвинутих країнах.

Так, у якості додаткових функцій податків виділяють: контрольну, стабілізаційну, протекційну, вирівнюючу, стимулюючу та ін. [4; 5].

За допомогою контролюючої функції держава регламентує фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, отримання доходів громадянами, використання ними свого майна та коштів, додержання фінансової дисципліни тощо.

Стабілізаційна функція податків виявляється у підтриманні певної економічної рівноваги, коли відбувається втрата купівельної спроможності і виникає перегрів в економіці.

Протекційна функція використовується державою для підтримки певних економічних груп з метою забезпечення їх нормальної господарчої діяльності або гарантування економічних інтересів і вигід.

Призначенням вирівнюючої функції є здатність податків вирівнювати економічну диференціацію суспільства за доходами.

Стимулююча функція визначає орієнтири для розвитку та розгортання виробничої діяльності. Шляхом запровадження пільг окремим категоріям платників податків або пільгових режимів на певних територіях держава стимулює розвиток певних галузей національної економіки або здійснює політику підтримки певних верств населення.

Спеціалістами МВФ відзначено, що регулятивний потенціал податкової системи найкраще проявляється у прогресивних системах, набагато менш ефективно — у тих, що є пропорційними або регресійними.

Найбільш активні наукові дискусії точаться навколо існування і використання стимулюючої функції податків. Чимало науковців вважає стимулювання підвидом регулювальної функції, а отже, лише допоміжним інструментом впливу на економічні процеси, інші — самостійною функцією податків і вирішальним чинником для заохочення до певного виду діяльності. Також існує негативне ставлення до пільг загалом, а думка про недієвість галузевих податкових звільнень в Україні стала досить поширеною.

В окремих публікаціях стверджується, що проблематично вести мову про стимулюючу роль податків. Так, С. Терьохін вважає, що податки не можуть бути стимулюючим інструментом: «Будь-який податок є інструментом обмеження свободи його платника, тому говорити про стимулюючу роль оподаткування є беззмістовним. Мова може йти лише про прийняття політичного рішення про менший ступінь фіскального пригнічення окремої сфери діяльності або форми споживання стосовно інших сфер або форм». Такий підхід обумовлений тим, що сучасна наукова думка не розмежовує як фінансові інструменти поняття «податок» та «управління за допомогою податків».

Основне призначення податку — вилучення частини ВВП на користь

держави для здійснення нею її функцій. З цієї точки зору основною функцією податку необхідно вважати фіскальну функцію. Разом з тим застосування податків у якості фінансових інструментів коригування будь-яких процесів дозволяє державі здійснювати опосередковане регулювання діяльності суб'єктів впливу. Тобто функція регулювання, що притаманна державі, може бути здійснена як прямо, так і опосередковано. Такий опосередкований вплив є найбільш ефективним, оскільки: по-перше, мінімізує витрати на здійснення регулюючої функції. По-друге, дає суб'єкту впливу певну свободу вибору дій, що є необхідною умовою відтворення ринкових відносин. По-третє, мінімізує вплив суб'єктивного фактору у регуляторній діяльності. З цієї точки зору можна вважати, що податки виконують регулюючу (в тому числі і стимулюючу) функцію і мають регулятивний потенціал.

Причинами неповного використання регулюючого потенціалу податків є недостатня розробленість науково-практичних підходів до застосування податків у якості інструменту регулювання, недостатній рівень обґрунтованості рішень щодо використання такого потенціалу, невідповідність функціонуючих податкових систем вимогам, які до них ставляться.

Разом з тим майже всі науковці, незалежно від індивідуальних переконань, згодні з тим, що податки є найбільш дієвим інструментом регуляторної політики держави.

Регулювання може здійснюватися у формі обмеження (повного або неповного), преференції, стимулу.

Обмеження розглядається як елемент регулювання, суть якого полягає у переході від більш широкого до більш звуженого застосування чого-небудь. У логіці обмеження розглядається як логічна операція над поняттями, завдяки якій відбувається перехід від поняття з ширшим обсягом (родового) до поняття з вужчим обсягом (видового) через додавання до змісту вихідного поняття ознак, які стосуються лише частини предметів його обсягу.

Преференція (від лат. praefero — «вважаю за краще») — перевага, що надається кому-небудь, особливі умови користування чим-небудь.

В економічній літературі підходи до тлумачення та класифікацій стимулів є досить різноманітними, доволі часто стимули поєднуються з мотивацією. Так, у Сучасному економічному словнику зазначається, що мотивація — це зовнішнє чи внутрішнє спонукання економічного суб'єкта до діяльності в ім'я досягнення будь-яких цілей, наявність інтересу до такої діяльності і способи її стимулювання, спонукання. Досить спрощено дається визначення сутності стимулу як впливу на суб'єкт ззовні з метою спонукання його до ефективної діяльності.

З практичної точки зору стимули (економічні) є системою заходів, що використовуються з метою спонукання суб'єктів господарювання для досягнення певної цілі (виробництва товарів, послуг тощо). Стимулювати підприємство означає зацікавити його. Якщо стимул — це зовнішнє спонукання, то мотив є внутрішнім спонуканням суб'єкта до плідної діяльності. У свою чергу стимул сприяє тому, щоб це спонукання одержало певний заряд для реалізації в будь-якій господарській діяльності.

У випадку активізації мотиву (наприклад, механізмами податкового стимулювання) підприємство реалізує свою мотивацію у формі господарської діяльності, відповідно реалізує поставлену мету, отримує фінансовий результат, порівнює витрачені ресурси й отриманий результат, внаслідок чого визначається або задоволеність, або незадоволеність результатами своєї діяльності. Таким чином, в залежності від ступеня задоволення результатом діяльності підприємство або припиняє свою діяльність, або продовжує здійснювати її в тому напрямку, який підлягає державному (податковому) стимулюванню.

Державне регулювання діяльності малих і середніх підприємств, розвиток заходів підтримки мають кілька періодів, зумовлених розвитком ринкових відносин. Поняття «державного регулювання діяльності малого бізнесу» трактується дещо ширше, ніж «підтримка і стимулювання підприємців». У свою чергу останнє є лише складовою частиною цілісної системи державного регулювання.

Під державною підтримкою малого бізнесу розуміють свідоме створення економічних і правових умов, стимулів для розвитку бізнесу, а також вкладення в нього матеріальних та фінансових ресурсів на пільгових умовах.

В загальному вигляді метою державної політики сприяння розвитку і підтримки малих і середніх підприємств на сучасному етапі є поліпшення підприємницького клімату, створення сприятливих стабільних умов для його розвитку. Проте цілі стимулювання можуть змінюватися на кожному конкретному етапі розвитку, що обумовлює застосування певних методів і засобів з урахуванням економічної ситуації, що сформувалася в конкретній країні зокрема та у світовому господарстві взагалі.

В сучасній економічній літературі зустрічаються різноманітні підходи до типологізації заходів державного впливу на малі та середні підприємства. При цьому традиційно методи їх підтримки поділяються на прямі і непрямі. Аналіз світового економічного досвіду державного регулювання із застосуванням стимулів показав, що такі заходи регулювання можна класифікувати за двома групами.

До заходів стимулювання адміністративного і правового характеру відносяться заходи контролю за доходами, цінами, квотування, ліцензування та ін. До заходів прямого економічного стимулювання відносяться пільгові кредити, різноманітні форми безповоротного цільового фінансування.

До заходів непрямого економічного стимулювання відносять заходи, які реалізують податкову політику, політику в сфері кредитно-фінансових, валютних, зовнішньоекономічних (у тому числі митних) відносин та ін. Адміністративне стимулювання — це спонукання до підприємницької активності з боку держави, яке передбачає встановлення певних санкцій за порушення встановлених норм. На особливу увагу заслуговує податкова політика, оскільки вона є важелем непрямого економічного стимулювання і реалізується завдяки стимулюючій функції. В економічній літературі зустрічаються різні терміни, що позначають систему економічних категорій, через яку проявляється стимулююча функція податків. Так, автори Д. Бескін і

Д. Левін згадують поняття «податкові стимули», але смисл, вкладений у це поняття, не розкривають.

Про систему податкового стимулювання пише і Т. Ф. Юткіна. Вона наводить такі основні принципи організації системи податкового стимулювання:

- застосування податкових пільг не повинне носити вибірковий характер залежно від форми власності, виду діяльності та суб'єктивної оцінки їх важливості лобістськими угрупуваннями в парламенті;
- податковому пільгуванню не властиві неекономічний примус і обов'язковість застосування;
- податковим пільгам за їх внутрішньою природою не притаманний чисто адміністративно-командний характер застосування;
- інвестиційні податкові кредити надаються виключно групам платників, що забезпечують виконання інвестиційних програм загальнодержавного значення;
- застосування податкових пільг не повинне завдавати збитку ні доходам бюджету, ні корпоративним та особистим економічним інтересам;
- порядок формування пільгового податкового портфеля визначається на загальнодержавному рівні, затверджується в законодавчому порядку центральною владою.

Податковий стимул — найбільш широке поняття, яке включає будь-який інструмент податкового стимулювання. На нашу думку, податкові стимули — це складне економічне явище, що представляє собою способи впливу за допомогою норм права на платника податків в цілях спонукати його до правомірних дій як у сфері оподаткування, так і в інших сферах життєдіяльності (економічній, виробничій, інвестиційній, соціальній і так далі).

До податкових стимулів відносяться і податкові пільги, і податкові преференції. Податкові пільги характеризуються добровільністю їх застосування. Платник податків може використати право на застосування податкової пільги, але також на власний розсуд має право і відмовитися від її використання. Прикладом податкової пільги може слугувати звільнення від оподаткування прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва, спрямованого на збільшення обсягів виробництва та зменшення роздрібних цін таких продуктів.

Податкові преференції є обов'язковими для застосування платниками податків. Податкові преференції можуть встановлюватися у вигляді зміни обов'язкових елементів оподаткування (наприклад, об'єкту оподаткування, податкових ставок, терміну сплати податку тощо) або введенням спеціальних обов'язкових правил. Податкові преференції можуть бути використані не лише в цілях стимулювання діяльності самого платника податків, але і з метою стимулювання третіх осіб, зокрема вони широко застосовуються в непрямому оподаткуванні, коли необхідно стимулювати збільшення попиту на вироблювані товари, роботи, послуги або майнові права. Прикладом податкової преференції може служити введення ставки ПДВ 0 % відносно експортних

операцій, операцій у сфері космічної діяльності. Податкові пільги можуть надаватися як у формі привілеїв — додаткових прав, особливих або кращих умов на отримання якого-небудь права, так і у формі імунітету — звільнення від виконання деяких обов'язків, а податкові преференції можуть надаватися тільки у формі імунітету, оскільки не припускають добровільності застосування. На підставі вказаних вище визначень була сформована ієрархічна класифікація податкових стимулів з точки зору обов'язковості застосування заходів податкового стимулювання платниками податків (рис.1).

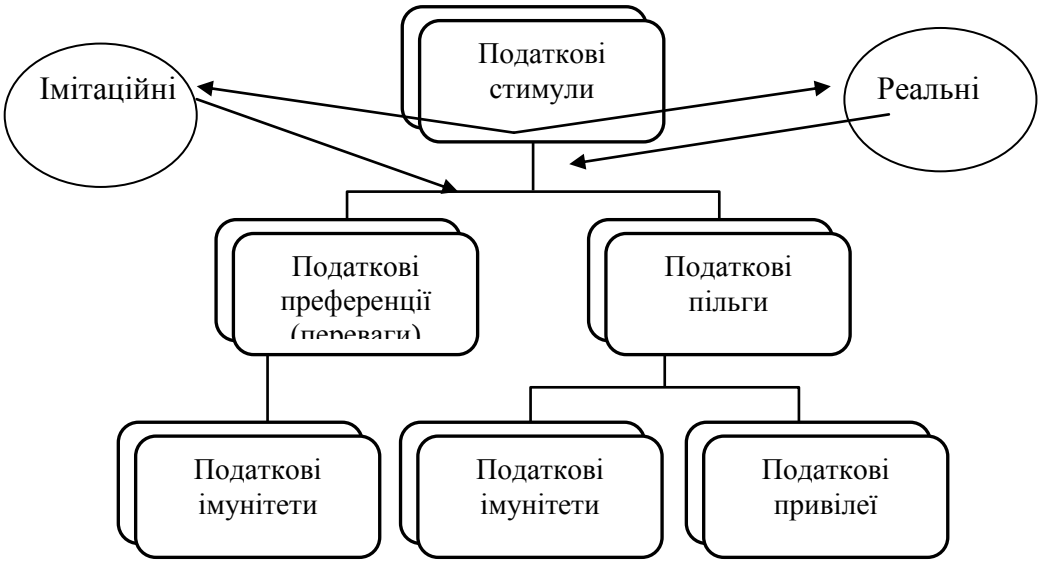


Рис.1. Класифікація податкових стимулів

На особливу увагу заслуговують так звані «імітаційні стимули», тобто елементи податку, які за своїми ознаками відносяться до стимулів, але по суті не є такими. Прикладом можуть слугувати застосовані в Україні нульова ставка ПДВ при експорті (у порівнянні з нульовою ставкою ПДВ при реалізації послуг з заправки та дозаправки суден, літаків, супутників), податкові кредити з ПДВ (у порівнянні з податковими знижками по ПДФО) та ін. Створення стимулюючої системи, у тому числі застосування податкових стимулів до діяльності малого і середнього бізнесу, повинне ґрунтуватися на визначених державою потребах.

Список використаних джерел:

1. Финансовое право: [учебник / под ред. проф. О. Н. Горбуновой]. − М.: Юрист, 1996. – 393 с.

2. Податкова система України: підручник / [В. М. Федосов, В. М. Опарін, Г. О. П'ятаченко та ін.]; за ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 404 с.

3. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К.: Знання-Пресс, 2011. – 454 с.

4. Алисов Е. А. Финансовое право Украины: учебное пособие / Е. А. Алисов. – Харьков: Эспада, 2010. – 288 с.

5. Балабанов А. И. Финансы / Балабанов А. И., Балабанов И. Т. – СПб.:

Питер, 2010. – 192 с.

А.А. Волинець
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Розглянуто актуальні проблеми депозитної діяльності банків. Проаналізовано сучасний стан депозитного ринку України. Обґрунтовано основні концептуальні положення функціональної організації депозитної діяльності банків. Визначено основні напрями удосконалення депозитної діяльності банків.
Ключові слова: *депозитна діяльність, депозитна політика, банківські установи, депозитний ринок, депозитні послуги.*

Постановка та актуальність проблеми. Розвиток банківської системи спричинив загострення конкуренції між банками за ресурси та ефективні напрямки їх розміщення. Зазначене призвело до поступового зниження прибутковості банківської діяльності. Тому для підвищення стійкості та прибутковості діяльності за необхідне є удосконалювати власну депозитну діяльність банків. Особливо зазначене актуалізується у період підвищення ризиковості діяльності під впливом процентного, валютного та ринкового ризиків.

З метою підтримки власної конкурентоспроможності банківські установи змушені пропонувати своїм клієнтам нові депозитні продукти, удосконалювати депозитну політику, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність.

У вітчизняному банківництві для забезпечення ефективної депозитної діяльності відповідно до вимог ринкової економіки велике значення має розробка та впровадження системи депозитних рахунків. До головних елементів цієї системи належать: форми депозитних розрахунків, режими здійснення депозитних операцій, порядок розміщення коштів на депозитах; умови їх вилучення, встановлення строків зберігання коштів, регулювання величини процентних виплат. Але залишаються актуальними питання формування постійної депозитної бази, механізми навіювання ризиків та трансформації депозитної бази у прибуткові активи з метою отримання достатнього рівня норми прибутку, що, своєю чергою, впливає на рівень капіталізації банків.

Формулювання цілей статті. Основною метою написання статті є визначення основних концептуальних засад формування ефективної депозитної діяльності вітчизняних банківських установ.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Удосконалення депозитної діяльності банківських установ відіграє важливу роль у системі загального банківського менеджменту, про що свідчить постійна увага до вивчення цього аспекту з боку дослідників - науковців та практиків. Зокрема, це питання вивчали у своїх працях такі вчені, як Г. Азарєнкова, М. Алексеєнко,

М. Волошин, О. Дзюблюк, А. Кириченко, О. Колодізєв, О. Кравченко, Л. Кузнєцова, О. Лаврушин, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, Л. Примостка, Т. Смовженко та інші.

Виклад основного матеріалу. Наявність ресурсного потенціалу є важливою передумовою ефективного функціонування банківської установи, тому менеджмент депозитної діяльності банків, ефективна політика здійснення ним депозитних операцій є важливим завданням загальної системи стратегічного менеджменту, а підходи до залучення ресурсів потребує особливої уваги в умовах конкурентної боротьби між банками за клієнтів та їх вклади.

Важливим аспектом удосконалення депозитної діяльності можна вважати розширення спектра банківських послуг, які б надавалися в комплексі із депозитним обслуговуванням [5, с. 138].

Ефективно організована депозитна діяльність банків може стати визначним фактором їх надійності, фінансової стабільності, передумовою досягнення показників платоспроможності та ліквідності.

Слід зазначити, що депозитна діяльність банків кореляційно залежить від обраної концепції формування та реалізації депозитної політики. Своєю чергою, депозитна політики банку - це складне економічне явище; її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому - депозитну політику банку характеризують як стратегію і тактику банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процессом [1, с. 3].

В основі формування депозитної політики лежать як загальні, так і специфічні принципи (табл. 1) [3, с. 437].

Дотримання цих принципів дозволяє банку сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитних операцій, забезпечуючи цим ефективність і оптимізацію його депозитної політики.

Таблиця 1

Принципи формування депозитної політики банків

Принципи		Характеристика принципу
Загальні	Наукової обгрунтованості	Повинен ґрунтуватися на новітніх досягненнях науки та передового досвіду з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик
	Цілісності системи	Депозитна політика виступає як підсистема політики банку загалом.
	Комплексного підходу	Розробка теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики та оцінка підсумку підхідності від розміщення депозитів з точки зору стратегії розвитку банку
	Оптимальності та ефективності	Розробка ефективних і оптимальних, тактичних напрямів і методів. Визначає цілі й обсяги залучених банківських ресурсів та ефективну їх реалізацію
	Єдності елементів	Усі елементи депозитної політики розглядаються не ізольовано, а у взаємозв’язку і взаємозалежності
	Забезпечення	Характеризує цінову політику банку, вміння керівництва

Специфічні	оптимального рівня витрат	банку адекватно реагувати на зміни ринкових цін на депозити для регулювання прибутковості та зниження очікуваних витрат.
	Безпеки операцій банку	Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів щодо забезпечення банківської таємниці за їх рахунками
	Забезпечення надійності	Від надійності банку залежить рівень ризику клієнта щодо повернення депозиту і сплати відсотків.

З метою формування певних рекомендацій щодо збільшення ресурсної бази банків за рахунок депозитних ресурсів необхідно проаналізувати стан депозитних ресурсів на фінансовому ринку України. Насамперед необхідно визначитися з процесом, який пов'язаний із формуванням зобов'язань, їх подальшим розміщенням у активи та своєчасним погашенням. Динаміка та вагомість коштів, залучених банком з депозитних та недепозитних джерел, представлена на рис. 1 [8].

Як свідчать дані, загальна динаміка банківських зобов'язань відповідала умовам економічного середовища: їх обсяги стабільно зростали протягом періодів стабілізації економіки. Найбільше зостання відбулось у 2007 році, порівняно з попереднім роком зобов'язання зросли у 2 рази. За підсумками даних 2006 року зобов'язання становили близько 2000000 тис. грн., а вже у 2007 році – 450000 тис. грн.. Із стабільним зростанням, вже у 2014 році зобов'язання сягнули кількості 1200000 тис. грн. Це у 6 раз більше порівняно з 2006 роком.

На підставі цього можемо зробити висновок, що для формування банками депозитних ресурсів необхідно насамперед стабілізувати середовище їх операційної діяльності та забезпечити достатній рівень довіри до банківської системи. У періоди стабілізації економічних процесів значними темпами зростали кошти фізичних осіб.

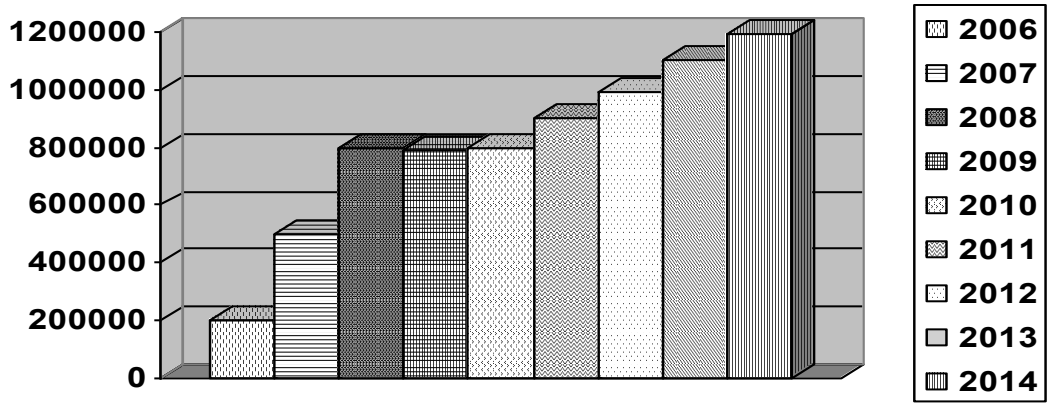


Рис. 1. Динаміка зобов'язань банків України на початок періоду за 2006-2014 рр., тис. грн..

Отже, ми можемо стверджувати про вплив на формування депозитних ресурсів банків їх депозитної політики, соціальної відповідальності та

фінансової грамотності населення (якщо враховувати чинники ринкової економіки без політичних рішень).

У випадках кризових явищ депозитна діяльність банків повинна бути спрямована на розробку депозитної стратегії, яка направлена на залучення нових клієнтів, а саме: стратегія розвитку та стратегія диверсифікації; утримання існуючих клієнтів (стратегія проникнення); впровадження нових напрямків розвитку в продуктах та послугах (інноваційна стратегія).

Якщо проаналізувати поведінку суб'єктів економічної діяльності та домашніх господарств під час кризи, то можна виділити основні елементи, які впливають на формування депозитної бази банків (табл. 2) [6, с. 92].

Таблиця 2

Зміни в поведінці споживачів депозитних послуг внаслідок банківської кризи

Характиристики	До кризи	Після кризи	Висновки
Строковість депозитів	6–12 місяців	До 3 місяців	Клієнти зменшують строки вкла- день. Важливим фактором є можливість вибору дати закінчення депозитного договору
Валюта вкладів	Переважання гривневих вкладів	Підвищення частки вкладів в іноземній валюті	Відбувається активна диверсифікація портфелів депозитів по валютам.
Типи продуктів	Максимальні відсоткові ставки та можливість поповнення	Можливість зняття та рівень відсоткових ставок	Для клієнта пріоритетним є можливість зняття депозитів та підвищення ставки при збільшення розмірів депозитів
Стратегії клієнтів	Рівномірний розподіл клієнтів по банках залежно від їх стратегії	Різкий розподіл клієнтів на «гравців» та «вкладників»	Частина клієнтів є «гравцями», що обирають банки, які пропонують дуже високі відсоткові ставки, інші - стабільність та гарантії

Виходячи з даних таблиці можна зробити висновок, що після кризи довіра клієнтів до банку значно знизилась, тому строковість депозитів зменьшилась, а нестабільність гривні призвело до збільшення вкладів в іноземній валюті. Для клієнта стало пріоритетним можливість зняття депозитів та підвищення ставки при збільшення розмірів депозитів.

Отже, можна стверджувати, що депозитна діяльність банків залежить від поведінки суб'єктів економічної діяльності та домашніх господарств, а також розробленої депозитної політики, включаючи їх соціальну відповідальність.

Висновки. Можемо стверджувати, що депозитна діяльність банків насамперед пов'язана із забезпеченням стабільної ресурсної бази на ви- гідних для банків умовах та захисту інтересів вкладників та кредиторів. З метою удосконалення зазначеного процесу вважаємо за доцільне:

- введення диференційованих норм до капіталів банків, що приймають строкові вклади від депозитних осіб;
- фонд гарантування вкладів фізичних осіб повинен підвищити диференціацію ставок збору по валютних та гривневих депозитах;
- ініціювання прийняття законодавчих норм щодо перегляду положень дострокового розірвання депозитних договорів;
- у межах проектів поширенням фінансової грамотності, за необхідне є проведення інформування громадян про переваги депозитів. Окрім поліпшення

захищеності та умов депозитів, необхідно також боротись із нерозумінням широкого загалу можливостей та переваг банківських послуг із стереотипами щодо їх ненадійності;

- альтернативою ощадним вкладам (але не заміщенням) повинні стати додаткові типу депозитів, які заохочують довгострокові заощадження у гривні.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення / Т. Андрушків // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 3–13.

2. Бартош О.М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О.М. Бартош // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 97–101.

3. Бюлетень НБУ № 9. – 2014. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.bank.gov. ua/control/uk/index.

4. Бюлетень НБУ № 10. – 2014. Аналітична частина [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

5. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О.А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 138-145.

6. Крухмаль О.В. Депозитна стратегія банків України в умовах фінансової кризи / О.В. Крухмаль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XII Всеукраїнської науково-практичної конференції (12-13 листопада 2009) / Державний вищий навчальний за- клад «Українська академія банківської справи Національ- ного банку України». – Суми, 2009. – Т. 2. – С. 92-93.

7. Олексенко М.В. Депозитна політика банків на сучасному етапі / М.В. Олексенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4 (16). – С. 166-169. 4. Шульга Н.П. Банківський контролінг: підручник / Н.П. Шуль- га. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 437 с.

8. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/.

О.О.Вороніна
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницькій торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті розглядаються становлення та розвиток систем медичного обслуговування та страхування в різних країнах, зокрема Німеччині, Великобританії, США. Обґрунтовується провідна роль медичного страхування в процесі розвитку суспільства.

Ключові слова: *страхові товариства, медичне страхування, охорона здоров'я, медичні послуги, поліс*

Актуальність проблеми. Страхова медицина як одна з форм захисту населення являє собою певну організаційну систему медичної допомоги,

засновану принципах страхування. Фінансування охорони здоров'я може здійснюватися державою, підприємствами, приватними особами. Це надзвичайно мобільна система товарно-ринкових відносин, де в якості товару виступає конкретна медична послуга, а покупцем є держава, підприємство, громадянин. Медичне страхування на сучасному етапі в широкому розумінні - це відносно нові економічні відносини в умовах ринку. Їх суть полягає у створенні системи охорони здоров'я і соціального забезпечення, яка гарантує всім громадянам вільно доступну кваліфіковану медичну допомогу незалежно від соціального стану та рівня доходів. Медичне страхування в процесі свого розвитку стало невід'ємною частиною життя в багатьох країнах, що дозволяє набути впевненості людини у завтрашньому дні. Воно використовується в багатьох країнах в тій чи іншій формі, що у великій мірі залежить від еволюції відповідних відносин.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми становлення та розвитку медичного страхування в Україні було предметом дослідження багатьох вітчизняних вчених, серед яких відзначимо В.Д. Базилевича [1], В.С. Єрмілова [2], С.К. Реверчука [3], М.В. Мниха [4], В.В. Руденя [5], В.П. Ляхоцького [6]. Проте достатньо уваги особливостям становлення медичного страхування в різних країнах, на досвід яких посилаються науковці, приділено не було.

Мета статті полягає у висвітленні специфіки становлення та розвитку медичного обслуговування населення в різних країнах з визначенням ролі медичного страхування у цьому процесі.

Виклад основного матеріалу. Медичне страхування є видом страхування, який покриває витрати на непередбачені медичні витрати. Медичне страхування є відносно новим видом страхування, і не відігравало значної соціальної ролі в суспільстві до того моменту, поки в результаті розвитку медичної науки не було створено багато дорогих процедур та ліків. Сьогодні медичні витрати громадян можуть перевищувати вартість житла, автомобілів та інших цінних речей. Страховиком здоров'я може виступати комерційне підприємство, соціальний інститут або державна установа. Медичне страхування може бути ринковим, соціалізованим, або існувати у змішаній формі, як це відбувається у більшості країн світу.

Страхування життя походить з давніх часів. У Стародавній Греції благочинні товариства були сформовані для догляду за сім'ями, які втрачали годувальника. Подібні підходи використовували середньовічні гільдії, досвід функціонування яких використовувався сучасними страховиками. Середньовічні «страхові компанії» по-суті були кооперативами, що перебували у власності членів. Як співвласники вони приймали участь в розподілі прибутку кооперативу, що свідчить про комерційні засади діяльності.

У дев'ятнадцятому столітті було запроваджено страхування на випадок інвалідності, що вважається початком медичного страхування, хоча у той час пацієнти повинні були платити всі інші витрати на охорону здоров'я з власних кишень. Протягом двадцятого століття, традиційне страхування по інвалідності перетворилася в сучасні програми медичного страхування. Сьогодні більшість комплексних програм приватного медичного страхування фінансують витрати

на поточну, профілактичну і невідкладну медичну допомогу, а також придбання ліків за рецептом.

Державне регулювання медичного страхування в Німеччині почалася в 1883 році із законодавчого закріплення вимог охоплення працівників страховими фондами, підтримуваних профспілками та іншими професійними об єднаннями. Ці кошти використовувалися на медичну допомогу та компенсацію втрати заробітної плати. Багато інших країн наслідували цей приклад: Австрія (1888), Угорщині (1891), Норвегія (1909), Сербія (1910), Великобританія (1911), Росія (1912), і Нідерланди (1913) [Paul Starr, с.237–239].

Більшість інших європейських країн субсидіювали фонди взаємодопомоги, щоб зробити їх більш доступними більшій кількості людей. Тим не менш, в першому десятилітті XX століття, чисельність населення, охопленого такими страховими програмами у Європі не перевищувало 25%. Це відбувалося тому, що медичне страхування не відіграло вагомої ролі в організації надання медичної допомоги та стабілізації сімейних доходів. Таким чином, більшість з програм застосовувалося тільки до найманих працівників.

У Німеччині після 1883 року дія законів з медичного страхування поступово поширювалася на інші види зайнятості населення, а в 1892 році й на членів родин працівників, для чого держава утворювала та пітримувала різні страхові фонди. До 1928 року, практично всі працівники в Німеччині, хто заробляв менше 3600 марок були змушені брати участь у системі. У міру розвитку програм відбувалося розширення охоплення та надавалося більше переваг для учасників. Допомоги, що виплачувалися з фондів, постійно перевищували внески, тому фонди потребували державних субсидій.

На початковому етапі страхові фонди встановлювали збори, які сплачувалися за послуги. Але в 1913 році, страйк німецьких лікарів був зупинений шляхом включення представників медичної професії до комітету, який визначав системи оплати. Практика лікарів стягування більш високих зборів з багатіших пацієнтів була оголошена поза законом. Таким чином, дохід лікаря став залежати від кількості процедур за фіксовану плату за період, на відміну від якості послуг. Пацієнт втрачав право вибору лікаря – вони призначалися спеціальними інститутами. До кінця 1920-х років до 80% медиків у Німеччині працювали в системі обов'язкового медичного страхування, і 60% всіх їх доходів забезпечувалося виплатами з обов'язкових страхових фондів. У той же час, пацієнти ставали все більш незадоволеними лікуванням. Аптеки також все більше залежали від системи обов'язкового страхування, оскільки до 1932 року 85% їх ділового обороту припадало на страхові фонди. При нацистському режимі, після 1933 року, система обов'язкового медичного страхування стала ще більш централізованою та контрольованою.

Сьогодні 92% жителів Німеччини отримують медичну допомогу за рахунок обов'язкового медичного страхування, яке забезпечується 1200 некомерційними фондами медичного страхування. Ті, хто не застрахований рахунок цих фондів (здебільшого цивільні службовці та само зайняті) мають особисте страхування. За оцінками 0,3% населення не має медичної страховки. Це населення включає в себе дуже багатих, які не потребують страхування і

дуже бідних людей, які сподіваються отримати медичну допомогу через систему загальної соціальної допомоги.

В СРСР була побудована централізована державна медична допомога. Ця система теоретично гарантувала медичне обслуговування кожному громадянину. Насправді, обслуговування проводилося за картками, багато віддалених районів були слабо охопленими, а номенклатура отримала пріоритет на обслуговування в кращих лікарнях Москви та великих міст. Комуністична система збанкрутувала в 1989 році, що призвело до неможливості фінансувати лікування. Згодом, система була частково приватизована на кшталт британської системи. Але багато росіян не в змозі оплатити медичне страхування і отримати адекватне лікування в застарілих лікарнях, багато з яких були побудовані у середині 20 сторіччя. Середня тривалість життя росіян скоротилася на п'ять років з моменту розпаду комуністичної системи, і неадекватну систему охорони здоров'я слід розглядати як один з ймовірних причин цього. Багато росіян з грошима, які хочуть лікуватися в сучасних лікарнях з новітнім обладнанням їдуть в інші країни.

Національна служба охорони здоров'я (NHS) Великобританії є однією з чотирьох публічних організацій системи охорони здоров'я, які фінансуються державою. Ці організації надають більшість медичних послуг у Великобританії відповідно до чотирьох категорій лікарів – загальної практики, служби швидкої та невідкладної допомоги, довгострокового охорони здоров'я та стоматології. Ці чотири системи були засновані в 1948 році і стали невід'ємною частиною британського суспільства. Приватна медицина існує паралельно з NHS в основному за рахунок приватного страхування, але використовується незначною часткою населення, і в ситуації лікування, що не проводиться NHS.

В Англії та Канаді, та інших країн, які регулюють державну систему охорони здоров'я, бюджетні обмеження, як правило призводять до нормування медичних послуг. Громадяни є рівними щодо отримання медичних послуг і фінансуються усі витрати. Тим не менш, лікарі змушені приймати більше пацієнтів і приділяти їм менше часу, тобто вони орієнтовані на кількість, а не якість медичної допомоги. Існують довгі черги, і мало пацієнтів отримують дорогі послуги. Наприклад, канадські і британські лікарі приймають на 50% більше пацієнтів, ніж американські.

В США не відслідковували розвиток медичного страхування в європейських країнах. Питання охорони здоров'я та праці були в компетенції окремих штатів та місцевих органів влади. Приватні страхові компанії були створені на основі товариств взаємодопомоги. Перший страховий поліс було видано Масачусетською компанією медичного страхування в Бостоні у 1847 році. Кілька інших компаній, організованих в 1850 році, швидко збанкрутували. Перші індивідуальні медичні страхові продукти в Сполучених Штатах реалізовувалися при страхуванні подорожі, вони покривали вартість лікування при пораненнях в результаті нещасного випадку на пароплаві або залізниці.

Страхові компанії випустили перші страхові поліси для покриття втрат внаслідок інвалідності та хвороби у 1890-і роки. Ці продукти існували до двадцятого століття в деяких штатах (наприклад, Каліфорнія), де всі закони, що

регулюють медичне страхування стосувалися інвалідності. Багато з ранніх полісів були дорогими і тільки від 30 до 35%% премій були виплачені застрахованим особа: новий вид діяльності не регулювався, а також широкого поширення набуло шахрайство.

Американська асоціація трудового законодавства, організована в 1906 році, мала успіх у лобіюванні компенсацій і законів про дитячу працю. Президент Теодор Рузвельт був прихильником діяльності Асоціації та доручив їй розробку програми федерального медичного страхування, але зазнав поразки на виборах 1912 року. Асоціація продовжула проводити конференції та зустрічі з Американської медичною асоціацією (AMA) і поступово сформувала громадську думку у бік підтримки медичного страхування. Однак, бізнес-групи успішно лобіювали обов'язкове медичне страхування. Комітет Франкліна Д. Рузвельта з економічної безпеки розробив законопроект соціального страхування у 1930 році, включивши норми пов'язані з обов'язковим медичним страхуванням, але вони були виключені із Закону, оскільки могли привести до відхилення законопроекту. Проте прогресивні профспілки продовжували наполягати на національному медичному страхуванні, але Друга світова війна внесла свої корективи.

Президент Рузвельт планував розглянути питання про національну охорону здоров'я після війни, і президент Гаррі С. Трумен безуспішно намагався сформувати національне законодавство з охорони здоров'я. Тим не менш, Трумен розробив кілька механізмів втручання уряду у вдосконалення національної охорони здоров'я. Один з механізмів передбачав фінансування медичних досліджень та інститутів з розробки нових досягнень у медицині. Ще один механізм передбачав функціонування соціальних програм, які могли б забезпечити медичне обслуговування незастрахованих.

У 1920-і роки, розвиток сучасних лікарень став новим чинником формування медичних витрат. Лікарні традиційно були благодійними організаціями, насамперед, для допомоги людям без сім'ї по догляду за ними. Тим не менш, з досягненнями в хірургії та розробці високовартісного медичного обладнання, більше лікарень стали комерційними підприємствами для загального лікування. Традиційні страхові поліси не покривали госпіталізації.

Перший страховий поліс в сучасному розумінні, який передбачав покриття витрат госпіталізації, був використаний в лікарні університету Бейлор, він передбачав 21 день догляду за шкільними вчителями за щорічну плату у 6 доларів. Це була перша ідея розроблена в Blue Cross; лікарняне страхування не передбачало отримання прибутку та гарантувало отримання допомоги в лікарнях. Протягом року після краху фондового ринку в 1929 році лікарняні надходження на людину знизилися на 25%. У 1932 році Американська лікарняна асоціація визнала кризу у фінансовому забезпеченні лікарень і рекомендувала запровадити лікарняний андеррайтинг. Логотип Blue Cross став використовуватися в якості символу, а поліси лікарень сформували стандарти надання медичної допомоги.

General Motors підписала великий контракт з адміністратором страхування

життя для забезпечення медичного страхування 180000 працівників у 1928 році. В рамках цієї програми близько 10% заробітної плати було накопичено та виплачено в оплату медичних витрат. Закон про трудові відносини, прийнятий у 1935 році, дав робочим більше прав у формуванні профспілки і укладення колективних договорів з роботодавцями. Під час Другої світової війни було введено заморожування заробітної плати, в результаті чого роботодавці шукали додаткові способи залучення працівників. Одним з варіантів побічного підвищення заробітної плату передбачалося пропонування додаткових пільг, зокрема медичного страхування. Роботодавці з великими групами співробітників могли торгуватися з приватними страховими компаніями або групами лікарів і клінік, які продавали передплачені тарифні плани. Це створило атмосферу, в якій медичне страхування стало ключовим питанням у сфері зайнятості.

Висновки. Медичне страхування є відносно новітнім видом страхування життя, виділення якого в окремий напрямок відбулося понад 100 років назад. Кожна країна вибудовувала власну систему охорони здоров'я, тому класичне страхування у фінансуванні цієї системи має різну вагу. Проте, як доводить міжнародний досвід без державної підтримки, шляхом формування правового поля діяльності та субсидіювання, побудувати ефективну систему медичного страхування надзвичайно складно.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник/ за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Єрмілов В. С. Історичні паралелі медичного страхування минулого та сьогодення нашої країни // Охорона здоров'я України.- К., 2001.- № 2.- С. 48-50.
3. Історія страхування: Підручник / С. К. Реверчук, Т. В. Сива, С. І. Кубів, О. Д. Вовчак; За ред. С. К. Реверчука.- К.: Знання, 2005.- 213 с.
4. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: Підручник.- К: Знання України, 2006.- 284 с.
5. Рудень В. В. Виникнення та функціонування системи медичного страхування // Фінанси України.- 2000.- № 1.- С. 76-87.
6. Страхова медицина в Україні: історія та сучасність / В. П. Ляхоцький, В. І. Євсеєв, В. І. Сергієнко та ін.- К: Пульсари, 2003.- 82 с.
7. Starr P. The Social Transformation of American Medicine: The Rise of a Sovereign Profession and the Making of a Vast Industry / Paul Starr. – Basic Books; Reprint edition (June 5, 1984). - л , 528 p.

О.О.Вороніна
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницькій торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті досліджено економічну суть та передумови медичного страхування, визначено специфіку ризику даного виду страхування, обґрунтовано

інформаційну асиметрію між страховиком та застрахованою особою з методами її компенсації. Окрему увагу приділено негативному впливу значної частки незастрахованих осіб на функціонування системи страхування.

Ключові слова: *медичне страхування, медичні послуги, ризик, страховий тариф, страховик, застрахована особа*

Актуальність проблеми. Соціальний захист населення в Україні є однією з найважливіших сучасних проблем. В контексті розв'язання зазначеної проблеми необхідно вирішити цілий комплекс завдань, в тому числі – підвищення якості медичного обслуговування громадян. Зарубіжний досвід функціонування національних систем охорони здоров'я підтверджує, що досягнення високих стандартів медичного обслуговування можливо лише за умов об'єднання зусиль держави та представників приватного бізнесу, в тому числі страхових компаній. В процесі налаштування медичного страхування необхідно враховувати засадничу сутність відносин, покладених в основу цього виду страхування, їх еволюцію та міжнародний досвід.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми становлення та розвитку медичного страхування в Україні та за кордоном знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених, зокрема В.Д. Базилевича, Є.І. Богуславського, Ю. Ганущака, О.Г. Капшука, Є.М. Кісельова, М.В. Мниха, Т. Яковлевої та багатьох інших.

Мета статті полягає у висвітленні економічної сутності медичного страхування, визначенні засадничих проблем в його організації та реалізації на підставі вивчення міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Особи купують страховку для захисту себе від можливих майбутніх фінансових втрат або витрат, які можуть виникати через різні обставини. Для клієнтів лікувальних закладів (пацієнтів) фінансові витрати виникають в результаті користування медичними послугами. Відповідно, медичне страхування забезпечує захист індивідуумів від можливих фінансових витрат при використанні медичних послуг. Більш того, не знання обсягу витрат окремих осіб на охорону їх здоров'я в майбутньому та нерівномірність таких витрат за періодами, дозволяє через оплату медичного страхування на регулярній основі гарантувати отримання необхідних послуг та вирівняти за періодами відповідні витрати.

Будь-яке страхування нерозривно пов'язано з явищем ризику, тобто ймовірністю та величиною фінансових втрат або витрат. Ризик обґрунтовує мотивацію при укладанні страхових домовленостей і страховиків, і застрахованих, які прагнуть звести особисті ризики до мінімуму. В медичному страхуванні споживачі послуг і страховики підходять до управління страховим ризик по-різному. З позиції споживача, придбання медичної страховки відбувається для захисту від фінансових витрат у результаті використання медичних пологу в майбутньому. З позиції страховика використовують різні методи мінімізації ризику, заснованого на оплаті медичних послуг застрахованих осіб, задля забезпечення прибутковості власної діяльності. Одним з методів є балансування, засноване на акумулюванні коштів достатніх для покриття витрати на завчасно регламентований набір послуг (які називають

«покритими» послугами). Отже, обмежується набір покритих послуг, що зменшує загальний ризик страхування. Інший спосіб мінімізації ризику є охоплення страхуванням здорових людей, тобто людей які використовують медичні послуги не так часто як хворі, що дозволяє перерозподілити витрати між зазначеними групами застрахованих осіб.

За принципової відмінності методів, що використовуються страховиком та споживачем послуг, кожний індивідуум або організація переслідують одну мету: мінімізація ризику в майбутньому. Саме невизначеність, пов’язана з майбутнім, та ризик витрат, формують базис страхової діяльності та визначають стратегії щодо більшої передбачуваності та керованості фінансових втрат, якими управляють страхові механізми.

В процесі управління ризиками медичного страхування окремої уваги заслуговує нерівномірний розподіл витрат на охорону здоров'я. Принцип нерівномірності полягає у тому, що більшість витрат на охорону здоров’я несе меншість споживачів медичних послуг. За даними дослідження Марка Берка та Алана Монхайта, які аналізували розподіл витрат на охорону здоров'я за три десятиріччя у США, на 5% населення в середньому по роках припадало більше 50% усіх витрат на охорону здоров'я, а для 10% населення цей показник становив близько 2/3 загальних витрат [8]. Враховуючи нерівномірність витрат на охорону здоров'я в просторі та неможливість виявлення зростання витрат в майбутньому для окремих осіб (індивідуальні періоди зростання витрат), страховики використовують різні стратегії для мінімізації власного ризику.

Основний механізм страхування ґрунтується на розподілі ризику по групі застрахованих. Ефективність механізму в медичному страхуванні досягається при об’єднанні застрахованих (об’єднанні їх індивідуальних ризиків) в групи, мінімальний кількісний склад яких визначається на рівні, при якому середня вартість страховки покриває середню очікувану вартість послуг по групі в цілому. Таким чином, фактичні витрати на медичні послуги, що використовуються декількома особами перерозподіляються по усій групі. Наведена гіпотеза є підставою для ствердження про меншу ризикованість страхування великих груп осіб, оскільки, чим більше осіб приймають участь у формуванні об’єднаного ризику, тим менш імовірно, що значні медичні витрати однієї або кількох осіб призведуть до «катастрофічних» фінансових втрат всього об’єднання.

Для того, щоб фінансувати медичну страховку, яку забезпечує страховик, розраховується та стягується страхова премія (тариф). Премія відображає декілька факторів, включаючи очікувану вартість медичних послуг протягом року, адміністративні витрати, пов'язані з використанням страхового механізму, а також ризик або «прибуткове» навантаження. Премія також змінюється в залежності від охоплення: для окремих осіб вона зазвичай вища, ніж для певної групи. Якщо страховик точно оцінює майбутні витрати, то оперування об’єднаним ризиком з чіткими часовими характеристиками дозволяє встановити розумні та обґрунтовані премії. Іншими словами, страхові внески, сплачені здоровими особами, при об’єднаному ризику дозволяють субсидіювати медичні витрати осіб з гіршим самопочуттям та здоров’ям.

Отже, страховики намагаються спрогнозувати майбутні витрати, перерозподіляючи ризик високих витрат декількох осіб по всій сукупності застрахованих. Тому важливим є не тільки кількісний склад групи, а й якісний склад такої групи.

Рішення споживача щодо придбання медичної страховку ґрунтується на ряді факторів, зокрема таких як стан здоров'я, очікування відносно необхідності медичного обслуговування у майбутньому та наявних доходів. Розуміння необхідності медичного страхування особами з різними захворюваннями, а також різного ступеня ризику щодо майбутніх витрат на медичне обслуговування суттєво відрізняється. Різне сприйняття доцільності страхування враховується страховиками при оцінці вартості власних послуг. Тобто страховики оперують різними преміями та набором «покритих» послуг при роботі з різними верствами населення. Така гнучкість в налаштуваннях важлива в конкурентному середовищі страхового ринку, де страхові компанії намагаються забезпечити найбільш привабливі ціни, щоб збільшити свою частку на ринку.

В процесі діяльності деякі страховики при формуванні груп застрахованих осіб порушують пропорції їх складу, залучаючи більше, ніж можна дозволити осіб з підвищеним ризиком витрат. Зокрема, це відбувається тому, що індивідууми, зазвичай, знають більше про стан власного здоров'я, ніж будь-яка інша фізична або юридична особа, включаючи страховиків. Споживачі послуг сфери охорони здоров'я, як правило, є найбільш поінформовані про те, коли вони потребуватимуть медичної допомоги і які послуги їм потрібні. «Інформаційна асиметрія» між споживачами послуг та страховиками, дає першим перевагу при виборі продуктів медичного страхування, які забезпечуватимуть їх майбутній попит на охорону здоров'я. Ця асиметрія є додатковим джерелом невизначеності, який страховики зобов’язані враховувати при розробці страхових продуктів та обґрунтуванні страхових тарифів.

Із зростанням частки хворих людей в страхових групах виникає явище, відоме як «несприятливий відбір», при цьому середня вартість страхування для кожної особи в групі зростає. Висока вартість страхування стимулює вихід з групи «здорових» членів та перешкоджає поповнення групи такими особами, оскільки вони можуть знайти дешевші пропозиції у інших страховиків. Крім того, вихід кожного здорового члена групи також призводить до зростання середньої вартості страхової послуги для членів групи, що лишилися. Якщо в таких ситуаціях не вдаватися до кардинального реформування групи, вона може увійти у «смертельну спіраль», сутність якої полягає у обопільному впливі істотного негативного вибору та здорожені об’єднаного ризику, що в результаті може закінчитися «розпуском» групи, тобто відмовою від виконання страховиком прийнятих зобов’язань. Тому, інформаційна перевага споживача не гарантує йому доступ до недорогої та адекватної за набором послуг медичної страховки.

Медичне страхування часто надається групам людей, які об’єднуються за місцем роботи або у інший спосіб, наприклад – профспілки або професійні

об'єднання. Такі групи формуються, як правило, за ознакою зайнятості. Проведення страхування групи осіб називається «груповим страхуванням», а зазначена група осіб – «групою охоплення». Особа, яка на страховому ринку купує медичну страховку для та від імені об'єднання, називається «спонсором».

Споживачі, які не входять у певні групи, можуть придбати медичну страховку безпосередньо у страховика. Індивідуальне придбання страховки відбувається на особливому (не груповому) сегменті страхового ринку. Страховики мають значно більше можливостей провести вичерпний аналіз заявників (майбутніх застрахованих осіб). В таких ситуаціях заявник, як правило, зобов'язаний надати страховику медичну довідку, що містить історію усіх діагнозів та хвороб, і навіть можуть піддаватися додатком обстеженням. Ця інформація дозволяє страховикам оцінити потенційні медичні вимоги кожної людини на основі співставлення характеристик заявника з аналогічними характеристиками з власного досвіду та витрати, які виникали у минулому. Після проведення такої оцінки страховик визначає доцільність страхування та деталізує його умови. Процес оцінки та обґрунтування називається андеррайтингом.

Медичний андеррайтинг є стандартною практикою на не груповому страховому ринку, хоча спроможність страховика відхилити кандидатів на страхування або змінювати умови договорів можуть в певній мірі обмежуватися нормативною базою, що регулює його діяльність. На груповому сегменті страхового ринку страховики не використовують андеррайтинг в класичному варіанті (тобто не розглядають особисті характеристики кожної людини, її медичні картки). Замість цього, страховик аналізує колективні (загальні) характеристики групи, зокрема історію користування медичними послугами, віковий розподіл в групі, фахову приналежність, місце проживання і т.д. Це дозволяє обґрунтувати загальний ризик страхування та спрогнозувати витрати. Відповідно страхова премія для групи залежить від результату аналізу характеристик групи. Винятки становлять тільки маленькі групи, наприклад, на малих підприємствах страховик може досліджувати стану здоров'я кожного співробітника, щоб встановити премію для всієї групи. Проте, можлива і інша ситуація: страховик може збільшити єдину тарифну ставку для такої групи через збільшення ризику роботи з таким колективом.

При організації страхового бізнесу та розвитку ринку медичного страхування необхідно усвідомлювати можливість організації альтернативних планів самострахування, які можуть реалізовуватися у великих групах, створених за принципом, наприклад, одного місця роботи. При класичному медичному страхуванні представник групи («спонсор») купує страховий захист у ліцензованого страховика (страхової компанії). Страховик приймає на себе ризики надання передбачених послуг для усіх охоплених страхуванням членів групи. Альтернативою до такої схеми страхування можуть бути каси взаємодопомоги – спеціальні фонди, за рахунок яких фінансуються витрати на медичне обслуговування, а можливо і оздоровлення членів групи, тобто без залучення ліцензованих страхових компаній. Такі утворення приймають ризики покриття медичних витрат, і не підпадають під державне регулювання

страхування. Отже, великі роботодавці при подібному піклуванні за здоров'я співробітників виступають і як спонсор, і як страховик. В ряді країн, зокрема в США, можливість створення таких фондів регламентовано законодавством, більш того передбачено механізм їх інтеграції в загальну систему страхування через залучення сторонніх адміністраторів для виконання адміністративних функцій з управління фондами (акумулювання премій, послуги членам групи, контроль за використанням коштів і т.д.). При цьому адміністратори не гарантують покриття страхових ризиків.

Важливу роль у формуванні вартості страхових послуг відіграють адміністративні витрати, які охоплюють широкий спектр оперативної діяльності. Адміністративні витрати включають в себе витрати, пов'язані з укладанням договорів з постачальниками медичних послуг, продажем страхових полісів, андеррайтингових та маркетингових досліджень, організацією руху коштів, обслуговуванням клієнтів, контролю за їх використанням, здійсненням загального управління і т.д. Оцінка адміністративних витрат у відсотках до страхових виплат часто використовується як міра ефективності роботи. На не груповому сегменті ринку адміністративні витрати зазвичай набагато вище в розрахунку на одну особу, ніж на груповому сегменті.

Найбільш ефективними системами медичного страхування вважаються ті, що засновані на державно-приватному партнерстві, за яким відбувається поєднання приватних коштів з державною підтримкою у різних формах задля забезпечення широкого доступу до медичного страхування. Ключовим елементом такого підходу є податкове стимулювання зростання задіяних у медичному страхуванні.

В більшості випадків податкове стимулювання ґрунтується на виключенні платежів по медичному страхуванню з валових доходів працівників для цілей оподаткування, що заохочує працівників погоджуватися на медичне страхування в складі груп за місцем роботи. Крім того, платежі роботодавців на користь страховиків вираховуються зі складу їх оподатковуваного доходу. Це забезпечує обопільну зацікавленість у медичному страхуванні: роботодавці використовують страхування здоров'я як інструмент залучення й утримання працівників, а співробітники отримують доступ до більшого переліку послуг за меншої платності. Податкові пільги є основними причинами концентрації попиту на медичне страхування за місцями роботи.

Медичне страхування є тільки одним із механізмів отримання доступу до медичних послуг, але з кожним роком значення цього механізму тільки зростає, що визначається здороженням медичної допомоги. В умовах значного перевищення темпів приросту витрат на охорону здоров'я над темпами приросту заробітної плати все більше людей у світі потребують відповідної допомоги з покриття медичних витрат. Медичне страхування забезпечує певний захист споживачів медичних послуг, особливо тих, хто обмежений у коштах або мають більшу, ніж у середньому за мірками суспільства, потребу в медичній допомозі. Страхування здоров'я вважається важливим і через розуміння можливих наслідків відмови від страхування. Так, незастраховані

особи більш з більшою ймовірністю відмовляться від необхідної медичної допомоги, ніж власники полісів. Причому відмова від послуг медичних закладів може відбутися і при відворотних та хронічних хвороб, які призводять до поступового погіршення здоров'я. Також незастраховані особи з меншою ймовірністю, ніж застраховані, мають типові джерела фінансової допомоги, які допомагають встановити постійні відносини з постачальниками медичних послуг, а, відповідно, реалізовувати профілактичні заходи. Таким чином, медичне страхування полегшує доступ до медичних послуг, а особи без страхового покриття стикаються зі значними перешкодами щодо охорони власного здоров'я.

Висновки. Медичне страхування забезпечує захист індивідуумів від можливих фінансових витрат при використанні медичних послуг. Оплата медичного страхування на регулярній основі гарантує отримання необхідних послуг та вирівнює витрати окремих осіб за періодами. Рішення споживача щодо придбання медичної страховки ґрунтується на ряді факторів, зокрема таких як стан здоров'я, очікування відносно необхідності медичного обслуговування у майбутньому та наявних доходів. Споживачі послуг сфери охорони здоров'я, як правило, є найбільш поінформовані про те, коли вони потребуватимуть медичної допомоги і які послуги їм потрібні. Інформаційна асиметрія між страховиком та застрахованою особою є додатковим джерелом невизначеності, який страховики зобов’язані враховувати при обґрунтуванні страхових тарифів. Проте, інформаційна перевага споживача не гарантує йому доступ до недорогої та адекватної за набором послуг медичної страховки. Найбільш ефективними системами медичного страхування вважаються ті, що засновані на державно-приватному партнерстві, за яким відбувається поєднання приватних коштів з державною підтримкою у різних формах задля забезпечення широкого доступу до медичного страхування.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник/ за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Богуславський Є.І. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи / Є.І. Богуславський, Ю.С. Шибалкіна // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №4. – С. 83-86.
3. Ганущак Ю. Медична реформа: експеримент із запланованим провалом? / Ю. Ганущак // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – № 23.
4. Капшук О.Г. Сучасний стан і перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні / О.Г. Капшук, А.П. Ситник, В.М. Пащенко // Фінансові послуги. – 2007. – №2. – С.17-21.
5. Кісельов Є.М. Актуальні проблеми розвитку медичного страхування в Україні / Є.М. Кісельов, С.В. Бурлаєнко, І.Г. Кірпа // Фінансові послуги. – 2009. – №1. – С. 24-27.
6. Мних М.В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні// Економіка та держава. – 2009. - №2. – С.40-41.
7. Яковлева Т. Соціально-правові передумови запровадження обов’язкового медичного страхування / Т.Яковлева // Підприємництво,

господарство і право. – 2008. – №11. – С.71-74.

8. Berk M. The Concentration of Health Care Expenditures, Revisited / Marc L. Berk, Alan C. Monheit // Health Affairs, vol. 20, №2 (Mar./Apr. 2001), pp. 9-18.

І.П. Гуліватенко
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Розглянуто проблеми фінансового забезпечення підприємств комунальної власності. Виявлено особливості фінансування підприємств комунальної власності з метою забезпечення господарювання. Окреслено основні напрями фінансового забезпечення підприємств комунальної власності.

Ключові слова: *фінанси, підприємства, комунальна власність, доходи, витрати, прибуток, майно.*

Фінанси підприємств комунальної форми власності є складовою частиною місцевих фінансів, але їм притаманні певні специфічні ознаки, які випливають з особливостей форм власності і господарювання.

Проблеми місцевого розвитку в контексті розбудови місцевого самоврядування стали предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних вчених: Алексєєва В.М., Амоші О.І., Бистрякова І.К., Вахович І.М., Варналія З.С., Герасимчук З.В., Голікова О.П., Казакова Н.А, Куйбіди В.С., Мамонтова В.В., Мельник А.Ф., Монастирського Л.Г., Осауленка В.Д., Павлова В.І., Переверзєва В.М., Пили В.І., Пухир С.Т., Шарова Ю.П., Шевчук Л.Т. та інших. У наукових працях вчених знайшли відображення питання обґрунтування необхідності мінімізації втручання держави у вирішення локальних соціально-економічних проблем, збільшення джерел фінансування місцевого розвитку, дослідження особливостей функціонування локальних ринків праці і нерухомості, демократизації управління на муніципальному рівні загалом.

Однак неспадаюча напруга у розв’язанні питань місцевого розвитку, невирішеність проблем депресивності окремих територій, а також низький потенціал місцевої влади щодо створення якісного життєвого середовища для мешканців цих територій шляхом надання якісних муніципальних послуг зумовлюють необхідність вивчення даної проблематики.

Основу ресурсного забезпечення місцевого самоврядування становить комунальна власність. Комунальна власність — це конкретне майно, фінансові та інші ресурси, що належать територіальній громаді. Об’єктами комунальної власності є майно органів місцевого самоврядування, комунальні підприємства та організації, майнові частки в статутних фондах господарських товариств, природні ресурси, об’єкти соціальної інфраструктури, місцевий бюджет, позабюджетні фонди, цінні папери. На практиці у комунальній власності знаходяться заклади соціальної сфери, майно органів місцевого самоврядування, підприємства житлово-комунального господарства та місцевий бюджет.

В структурі комунальної власності, що склалася в Україні переважають об'єкти, які є потенційними фінансовими центрами-реципієнтами: освіта — 36,3%; державне управління — 23,3%; охорона здоров'я та соціальна допомога — 9,5%; колективні, громадські та особисті послуги — 8,5% [2, с.131].

Метою дослідження є ознайомлення з особливістю фінансової діяльності комунальних підприємств, тому що саме від матеріально-фінансової бази цих підприємств залежить обсяг другої корзини доходів місцевих бюджетів.

Фінансова діяльність підприємств комунальної форми власності має деякі особливості. Діяльність таких підприємств має комплексний міжгалузевий характер і безпосередньо впливає на умови проживання, праці та відпочинку людей. Мета їх діяльності — якісне обслуговування замовників та населення щодо надання відповідних послуг. Ці підприємства, які є складовою місцевого господарства, мають специфіку організації фінансових відносин. Так підприємства частково утримуються з місцевих бюджетів. Фінансова діяльність підприємств комунальної форми власності опосередковує собою систему грошових відносин, які виникають у зв'язку з формуванням та використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного функціонування відтворювального процесу і соціальної сфери.

Під фінансовими ресурсами підприємств комунальної форми власності, на думку О.П.Кириленко [1, с.36], слід розуміти сукупність грошових коштів, резервів і надходжень цільового призначення, що є в розпорядженні підприємств, які закріпленні за ними на правах оперативного управління або повного господарського відання і використовуються на власні статутні потреби.

Основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємств комунальної форми власності є власні та залучені кошти. До власних коштів належать статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток. До залучених — бюджетні асигнування, кредити банків.

Первинне формування цих ресурсів проводиться в період створення підприємства шляхом формування статутного фонду, що складається з основних засобів і оборотних коштів. Статутний фонд комунального унітарного підприємства утворюється органом, до сфери управління якого воно належить, у період до його реєстрації як суб'єкта господарювання. Мінімальна величина статутного фонду такого підприємства встановлюється відповідною місцевою владою. Підприємства комунального господарства за специфікою їх діяльності, як правило, є на локальних (місцевих) ринках природними монополістами. В економічній теорії під природною монополією розуміється така ситуація на ринку, коли задоволення попиту на ньому найефективніше за відсутності конкуренції. Той факт, що більшість підприємств комунальної форми власності відповідає всім умовам природної монополії, визначає необхідність контролю за цінами на продукцію (роботи, послуги), що надаються ними. В нашій країні це здійснюється шляхом прямого регулювання цін і тарифів відповідними органами місцевої влади.

Згідно з Господарським кодексом України державне регулювання цін здійснюється шляхом встановлення фіксованих державних та комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок і винагород

постачальникам, граничних нормативів рентабельності або шляхом запровадження обов'язкового декларування зміни цін. Тобто структура ціни продукції (роботи, послуги) комунального підприємства має дві складові: собівартість, що виражає в грошовій формі витрати на виробництво і реалізацію послуги, та обсяг прибутку, який регулюється за допомогою показників рентабельності, встановлюваних державою.

Відповідно до чинного законодавства у випадку встановлення фіксованих цін, застосування яких унеможливлює одержання прибутку підприємствами комунальної форми власності, органи місцевого самоврядування зобов'язані надати цим підприємствам дотації.

Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів та формування фінансових ресурсів. Від її величини залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність та повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів тощо, що в кінцевому підсумку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства.

Абсолютну ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання характеризує прибуток. В умовах ринкової економіки прибуток є важливим фактором стимулювання виробничої та комерційної діяльності підприємства й утворює фінансову основу для її розширення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудового колективу.

Таким чином, прибуток підприємства комунальної форми власності є грошовим вираженням частини грошових надходжень, утворюваних підприємством. Він створюється в результаті як основної діяльності (водопостачання, водовідведення, теплопостачання, перевезення пасажирів тощо), так і інших видів господарської діяльності (виконання різних робіт і надання господарських послуг), проте значну частку в його обсязі займає прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток є частиною виручки від реалізації. Аналогічно будь-якому суб'єкту господарювання виробничої сфери прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств комунальної форми власності безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та її собівартості.

Оскільки майно підприємств комунальної форми власності перебуває у власності місцевих органів самоврядування, для фінансування цих підприємств, крім власних джерел, залучаються також кошти місцевих бюджетів та кошти, отримані в порядку перерозподілу між цими підприємствами. Для здійснення господарської діяльності комунальні підприємства мають у своєму розпорядженні власні оборотні кошти, які поділяються на нормовані та ненормовані [1,с.215].

Ще однією характерною особливістю функціонування комунальних підприємств є те, що в окремих випадках такі підприємства не можуть бути оголошені банкрутами. Так, відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» положення цього

нормативного акта не застосовуються до юридичних осіб — підприємств, що є об'єктами комунальної власності, якщо стосовно них виключно на пленарному засіданні відповідної ради органів місцевого самоврядування прийняті рішення щодо цього [3, п.8, ст.5].

Визначення індивідуальних нормативів оборотних коштів для кожного виду запасів матеріальних ресурсів (допоміжних матеріалів, запасних частин, палива і пального, тари, малоцінних і швидкозношуваних предметів), а також за витратами майбутніх періодів здійснюється за тими самими методиками, що й у промисловості. Відмінність полягає лише в тому, що в основу розрахунку потреби в оборотних коштах (а саме для визначення одноденної потреби в ресурсах) береться не квартальний, а річний обсяг виробництва продукції.

За джерелами утворення оборотні кошти традиційно можна поділити на три групи:

1) власні — створюються за рахунок бюджетних асигнувань та отриманого прибутку;

2) прирівняні до власних — фінансуються за рахунок стійких пасивів;

3) і позичені — формуються з коштів, залучених на фінансовому ринку.

Важливим джерелом фінансування покриття (поповнення нестачі або приросту нормативу) оборотних коштів підприємств - є стійкі пасиви. Внаслідок особливостей встановленого порядку розрахунків і нагромадження фінансових ресурсів, поряд із нормальною (непростроченою) заборгованістю за заробітною платою персоналу і платежами до бюджету та цільових фондів, на вказаних підприємствах постійно виникає сума стійких пасивів, яка складається з доходів майбутніх звітних періодів, частини амортизаційних відрахувань на запаси матеріалів для капітального ремонту, тимчасово вільних залишків резервних та інших спеціальних фондів.

Висновки. У комунальній сфері нагромадилося багато складних проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення, без чого неможливі подальший розвиток країни. Комунальний сектор економіки потребує докорінного реформування з метою забезпечення його розвитку, формування ринкових механізмів господарювання, зміцнення матеріально — технічної та фінансової бази, забезпечення прибутковості комунальних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Виконання місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України: Навч. посіб. / [С. І. Мельник, С. Б. Ільїних, І. Ф. Щербина, Н. І. Сушко, А. Н. Анісімова, З. М. Луценко, Дж. Гес, Дж. Хансен, У. Тріск, С. Лідс, В. М. Терес, О. І. Лісниченко]. – К. : Міленіум, 2012. – 280 с.

2. Мельник А.Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика: [Монографія] / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирний . – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 476 с.

3. Мамонова В.В. Методологія управління територіальним розвитком: [Монографія] / В.В. Мамонова . – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2006. – 196 с.

4. Крайник О.П. Економічний розвиток регіону: [Монографія] / О.П. Крайник ; За ред. акад. М.І.Долішнього. – Львів: Ліга-Прес, 2002. – 294 с.

О.В. Дідичук
Здобувач освітнього ступеня "магістр"
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МІЖНАРОЖНИЙ ДОСВІД НАДАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті узагальнено зарубіжний досвід щодо методів організації та державного регулювання ринку страхових послуг та запропоновані основні напрями державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Ключові слова: *страхування, страховий ринок, суб'єкти страхового ринку, регулювання страхових послуг, ринкова інфраструктура.*

Постановка проблеми. Ринок страхових послуг являється одним з важливих елементів ринкової інфраструктури, він тісно пов'язаний з ринком капіталу і цінних паперів, праці і робочої сили, а також ринком засобів виробництва і споживчих товарів. У розвинених країнах світу страхова справа забезпечує підприємцям надійну охорону їхніх інтересів від несприятливих наслідків різного роду фінансових ризиків, техногенних аварій, криміногенних факторів і інших нещасних випадків.

Міжнародний досвід свідчить, що рівень розвитку країни часто визначають на підставі того, як у країні організовано страхову справу, яка за дохідністю в багатьох країнах посідає друге місце після туризму, випереджаючи рентабельність у промисловості та у банківському сегменті. У розвинених країнах світу страхування є важливим механізмом залучення в економіку інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання міжнародного досвіду страхових послуг досліджували такі вітчизняні автори: С. Осадець, О. Філонюк, Л. Гутко, І. Субачов.

Всі роботи вищевказаних авторів головним чином сконцентровані на дослідженні фактів в галузі страхової діяльності закордонних держав. Також розглядаються питання формування і регулювання страхового ринку України з урахуванням міжнародного досвіду.

Метою статті є узагальнення зарубіжного досвіду щодо методів організації та державного регулювання ринку страхових послуг та запропонування основних напрямків державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу:

Страхові ринки розвинених країн уже минули період екстенсивного зростання, і їх розвиток за рахунок перевищення попиту на страхові послуги над їх пропозицією в цілому неможливий. На відміну від ринків розвинутих країн, страхові ринки країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна, знаходяться ще в стадії формування. В цих країнах виконуються неповною мірою функції страхування, що зумовлено як рівнем платоспроможного попиту на страхові послуги, так і обмеженням прав власності, наявністю недобросовісних власників, недостатньо розвиненою системою державного регулювання національних страхових ринків таких країн, відсутністю дієвих економічних стимулів розвитку страхової діяльності.[1]

Слід зазначити, що для країн з перехідною економікою загальною і

об’єктивною є тенденція випереджаючих темпів надходжень страхових платежів порівняно з темпами страхових виплат. Основні підходи до страхування у зарубіжних країнах зводяться до його значної ролі у різних сферах виробництва та фінансово-кредитної системи. Розглянемо у загальних рисах досвід організації і особливості страхових ринків зарубіжних країн на прикладі окремих держав.

Розглянемо розвиток стразових ринків декількох зарубіжних країн. Страховому ринку цих країн характерна висока частка страхових платежів (премій) у валовому національному продукті. Так, у США, Великобританії і Японії вона складає більше 8, у Швейцарії — 7,5, у Німеччині і Нідерландах — біля 6% ВВП. [2] Аналіз стану і тенденцій розвитку страхового ринку США і країн Європейського Співтовариства (ЄС) дозволяє відзначити процеси активної концентрації страхового капіталу й інтернаціоналізації страхової справи. Процес інтернаціоналізації особливо широко охопив європейський страховий ринок.

Країни, що входять у ЄС, поетапно усувають розходження в законодавстві своїх країн, що регулює страхову і фінансову діяльність страхових компаній, гарантії і пільги страхувальників. Зокрема, директивами ЄС рекомендовано країнам, що входять у Співтовариство, створити національні бюро автостраховиків і застосовувати погоджені норми при відшкодуванні збитків при ДТП. [3]

Більшість видів страхування проводиться в добровільній формі. Обов'язковим у всіх країнах (США, ЄС) є страхування цивільної відповідальності власників (водіїв) автотранспортних засобів, а в деяких країнах, наприклад у Німеччині, — страхування екологічних ризиків. До інших видів обов'язкового страхування відносять цивільну відповідальність наймачів при будівництві будинків, професійну цивільну відповідальність у фармацевтиці, ядерній енергетиці й ін. Особлива увага у всіх промислове розвинутих країнах приділяється рівню платоспроможності і надійності страхових компаній, обумовленому перевищенням їхніх активів над прийнятими зобов'язаннями. Порядок оцінки і вимоги до рівня платоспроможності страхової компанії встановлюються окремо по загальних і довгострокових видах страхування. У поняття надійності компанії входить не тільки можливість виконати узяті нею зобов'язання, але і готовність їх виконати.

Розвинене страхове законодавство — основа захисту інтересів клієнта (та й страховика); найважливішу частину його складає система атестації страховика наглядовими органами (за прийнятою в Україні термінологією — система ліцензування).[4]

У США законодавче регулювання страхування віднесено до сфери компетенції штатів, а законодавчі норми, наприклад по обов'язковому страхуванню, що діють на всій території країни, дуже обмежені і носять в основному рекомендаційний характер. Загальні норми страхування в США і Великобританії визначаються головним чином із судових прецедентів і страхових традицій.

У законодавчих актах Великобританії, Німеччини, Італії, Франції й інших країн ЄС, що регламентують страхову діяльність, ще є деякі відмінності, але відповідно до директив ради ЄС, ці країни зобов'язані адаптувати національне законодавство до загальних положень єдиного страхового союзу в рамках ЄС. Зокрема, це стосується страхування цивільної відповідальності власників (водіїв) автотранспортних засобів.

Розглянемо особливості функціонування і стани страхових ринків США, Великобританії і Німеччини. Американський страховий бізнес відрізняється величезним розмахом і не має собі рівних у світі. Американські страхові монополії контролюють приблизно 50% усього страхового ринку індустріальне розвинутих країн світу.

У США працює понад 8 тис. компаній майнового страхування і біля 2 тис. компаній по страхуванню життя та десь 4 тис. брокерських страхових контор. Кожний штат має своє страхове законодавство і свій, регулюючий орган (нагляд). Єдиного федерального закону про страхування і єдиного федерального органу по нагляду за страховою діяльністю немає.

Кожен штат висуває свої вимоги до мінімального рівня капіталу, видам запропонованого страхування, проводить ревізію підконтрольних страхових компаній, здійснює загальне регулювання страхової діяльності шляхом видачі ліцензії брокерам, агентам і самим страховим компаніям.

У США є два типи страхових компаній: акціонерні товариства і товариства взаємного страхування. Державних страхових фірм не існує. Історично ж у США страхові компанії в основному були компаніями взаємного страхування, за розмірами вони звичайно менше акціонерних товариств. Акції акціонерних товариств може придбати як фізична, так і юридична особа.[5]

Страхові компанії здійснюють три типи страхування:

Бекифитне (страхування життя і здоров'я, медичне, пенсії, ощадне і т.д.);

Комерційне (широкий спектр);

Особисте (мається на увазі страхування будівель, автомобілів і іншого майна громадян).

Страхова індустрія в США є єдиною сферою бізнесу, що не підпадає під антимонопольне законодавство.

Діяльність усіх страховиків США ретельно аналізується консалтинговими компаніями, які щокварталу видають каталоги, присвячені результатам їхньої роботи. Також публікують у пресі офіційні рейтинги страхових компаній по надійності для клієнта і дані про стани їхньої платоспроможності.

У США широко використовується електронний банк даних по всіх страхових компаніях, що дає можливість розподілити компанії по ризику, розмірах премії і т. ін.

Найбільші компанії США по страхуванню життя відрізняються тим, що в силу наявного в них високого авторитету в їхнє керування передаються багатомільярдні засоби, що належать різним пенсійним фондам. Задача страхових товариств у цьому випадку така — шляхом розумної інвестиційної політики забезпечити цілість і приріст довірених засобів. За керування цими засобами страхові компанії стягують комісійну винагороду. І навіть помірні

розміри — 0,1% від узятих у керування сум приносять мільйонні прибутки.

Інвестиційні вкладення мають величезне значення для американських товариств по страхуванню життя. Так, статистика показує, що в 2014 р. страхові витрати і виплати страхових сум товариств по страхуванню життя склали 118% від зібраної премії, тим часом прибуток цих товариств за підсумками року склав 10,9 млрд. дол. Зрозуміло, що він був отриманий не за рахунок прямих страхових операцій, а від інвестицій.[6] Однак ще важливіше інше: величезні інвестиційні ресурси перетворюють страхові компанії в один із впливових центрів фінансового контролю стосовно промислових корпорацій.

Треба сказати, що на американському страховому ринку (відповідно до загальної світової закономірності) зростає об'єм витрат. Законодавство фактично заохочувало страхові компанії вести єдину цінову політику стосовно страхувальників. Найбільші страхові компанії світу, і насамперед Сполучених Штатів Америки, є фінансовими конгломератами: через дочірні компанії вони можуть крім страхування займатися наданням кредитів і позик, організовувати чекове обслуговування клієнтів, емітувати розрахункові кредитні картки, проводити операції з нерухомістю, із Цінними паперами, управляти майном і капіталом за дорученням клієнтів. Відбувається подальша інтернаціоналізація страхової справи, у всьому світі після жорсткої конкуренції в 70-х роках, позначився явний переломом на користь США. Страхування майна і відповідальність великих торгових і промислових фірм США дає об'єм страхової премії порядку 11 млрд. дол. у рік. По страхуванню життя річний збір премії складає 10 млрд. дол.[7]

Інтеграція України у сучасний європейський економічний та правовий простір передбачає адаптацію та гармонізацію національного законодавства з нормами й стандартами правової системи Європейського Союзу, що потребує формування розвиненого ринку страхування, сприяння економічній діяльності всіх ринкових суб’єктів, розширення правової бази, застосування регулюючих методів впливу держави на страховий ринок, що відповідають європейським стандартам. Вирішення цих проблем забезпечить прискорення процесу переходу національної економіки у ринкову, розвиток світової економіки та міжнародних відносин.

Висновки: Таким чином, враховуючи наведене, можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку ринку страхових послуг в Україні, який передбачає його поступову інтеграцію до міжнародного ринку страхування, до основних напрямків державного регулювання страхової діяльності слід віднести такі: приведення вітчизняного страхового законодавства у відповідність до міжнародних стандартів; удосконалення системи контролю за діяльністю учасників ринку страхових послуг; введення податкових стимулів для розвитку страхування життя та пенсійного страхування; розроблення механізмів залучення в інвестиційний процес тимчасово вільних коштів страхових компаній; запровадження ефективної системи інформування потенційних споживачів страхових послуг.

Список використаних джерел:

1. Гутко Л.М. Досвід провідних країн світу у галузі страхування //

Економіка, фінанси, право. – 2013.-№11. С.22-24.

2. Євченко Ю.В Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України) // Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Київ – 2014р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/07/04/20/3051

3. Плиса В.Й. Інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір.-2013.-№7.-С.94-103.

4. Мних М. Досвід функціонування страхових ринків зарубіжних країн // 2013.-№5. – С.38-39.

5. Фурман В.М. Особливості формування страхових ринків країн з перехідною економікою // Економіст. – 2014.-№8. – С.74-76.

6. Фурман В.М. Світові тенденції розвитку страхових послуг // Економіст. – 2013. –№8. –С.50-53.

О.О. Деревянкіна
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто процес формування матриць вибору виду фінансової стратегії підприємства. Проаналізовано можливі варіанти зміни фінансової рівноваги та надано рекомендації щодо формування оптимальної фінансової стратегії підприємства.

Ключові слова: *стратегія, фінансова стратегія, матриця вибору фінансової стратегії, стратегічний набір.*

Постановка проблеми. Ефективне формування і використання фінансових ресурсів вітчизняних підприємств пов'язане із застосуванням нових систем і методів управління цими процесами. За останні два-три роки в національній економіці спостерігається стабілізація та ріст показників стану макро- та мікроекономіки, що зумовлює необхідність підприємствам зосереджувати свою увагу не лише на питаннях існування та виживання на ринку, але і забезпеченні їх розвитку в перспективі. На сьогодні у вітчизняній практиці особливо актуальними стають питання стратегічного розвитку підприємств, формування систем управління, що відповідають його вимогам. Розробка та реалізація стратегії розвитку підприємства неможлива без формування фінансової стратегії.

Метою статті є теоретичне обґрунтування фінансової стратегії підприємства та дослідження методологічних основ її розробки.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемами формування і реалізації фінансової стратегії на підприємстві займалися такі зарубіжні вчені-економісти: Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Б. Карлоф, В. Кінг, Г. Клейнер, Д. Клиланд, Дж. Ламбен, М. Портер, Д. Таргет, а також вітчизняні, зокрема, І.О. Бланк, В.О. Вінокуров, А.В. Вовчак, В.Г. Герасимчук, А.П. Градов, Г.І. Кіндрацька, Л.С. Козак, В. Краснова, Б.Г. Литвак, О.Р. Омельянович, Л.Н.

Павлова, А.О. Старостіна, Л.С. Чеснакова, З.Є. Шершньова. Але у роботах цих вчених-економістів недостатньо досліджене таке питання як, формування фінансової стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розробка і прийняття стратегічних фінансових рішень – сутність стратегічного управління розвитком фінансової діяльності підприємств, його найбільш відповідальний процес. Цей процес є найскладнішим у системі стратегічного фінансового управління підприємствами; він потребує високого рівня кваліфікації фінансових менеджерів і має спиратись на відповідний науковий базис. Найважливішим стратегічним рішенням торговельного підприємства є вибір виду його фінансової стратегії. Обґрунтування та прийняття такого рішення дозволяє концентруватися на головних напрямах фінансової діяльності у стратегічному періоді і створює базис для прийняття всієї подальшої системи стратегічних фінансових рішень [1, с. 12].

Існує багато методологічних підходів до вибору виду фінансової стратегії підприємства. Одним із таких підходів є використання економіко-математичних моделей взаємозв’язку кількісних значень параметрів ключових компетенцій, що були визначені у процесі стратегічного діагностування підприємства. Цей підхід до вибору виду стратегії характеризується терміном «відштовхування від можливостей», тобто в основу покладено лише можливості розвитку діяльності підприємства у стратегічному періоді. Але, економіко-математичне моделювання не може слугувати основою методологічного підходу до вибору виду фінансової стратегії, оскільки воно не дозволяє забезпечити зв'язок із корпоративною та інвестиційною стратегіями, а також деякими іншими чинниками [2, с. 234].

Також для вибору виду стратегії використовують методологічний підхід «кривої досвіду». Вона характеризує отриману за результатами діагностування в попередньому періоді чи прогнозовану на стратегічний період залежність головного параметра розвитку підприємства від різних факторів, що впливає на нього. Практично ця методологія є більш вузьким аналогом попереднього підходу, тому що базою його розрахунків виступають показники минулого розвитку. В умовах нестабільного середовища «крива досвіду» не може бути використана для вибору виду фінансової стратегії підприємства [3, с. 10].

Одним із методологічних підходів до вибору виду стратегії можна обирати «криву життєвого циклу підприємства». Кардинальні зміни господарської діяльності підприємства мають відбуватись у період зміни окремих стадій циклу в цьому випадку вид стратегії має обиратись з урахуванням таких змін. Якщо ж стадія життєвого циклу підприємства не змінюється, стратегія має базуватись на традиційній динаміці господарської діяльності. Такий підхід не використовує результати діагностування стратегічних можливостей підприємства, зокрема визначені стратегічні ключові компетенції. Крім того, крива життєвого циклу з операційної діяльності підприємства не завжди співпадає із динамікою параметрів його фінансової діяльності, що може призвести до неспівпадання стратегій цих видів діяльності.

Найбільш вдалою та основною методологією вибору видів фінансової

стратегії підприємства є «матричний метод». Перевагою цього методу є можливість враховувати у процесі вибору видів стратегії вплив не однієї, а декількох груп факторів. Крім того, для вибору конкретних видів стратегії можуть обиратись саме такі групи факторів, які найбільше з ними пов'язані, тобто забезпечуватиметься індивідуальний підхід до побудови матриці за факторними параметрами при виборі фінансової стратегії підприємства.

Застосування матричного підходу до вибору виду фінансової стратегії підприємства потребує визначення послідовності окремих етапів формування відповідних матриць. Послідовність процесу побудови матриць вибору видів фінансової стратегії підприємства у розрізі окремих його етапів (рис. 1).



Рис. 1. Схема побудови процесу формування матриць вибору виду фінансової стратегії підприємства [4, с. 102]

Отже, розглянемо більш детально підходи до формування таких матриць за етапами. На першому етапі вибираємо фінансові стратегії, які найбільше задовольняють наші потреби. Вибір фінансової стратегії здійснюється за такими класифікаційними ознаками:

- вид базової корпоративної стратегії підприємства;
- характер фінансової поведінки підприємства у стратегічній перспективі;
- вектор динаміки фінансової діяльності підприємства у стратегічному періоді.

На другому етапі визначається система факторів, що впливають на вибір фінансової стратегії цього класу, та відбувається їх ранжування за ступенем впливу

На третьому етапі за кожним класом стратегій мають бути відібрані основні фактори за критерієм рівня їх впливу, діагностовані на попередньому етапі. Таким чином, використання матричного підходу до вибору видів фінансової стратегії підприємства і побудова відповідних матриць стратегічного вибору за всіма класами стратегій має базуватись на комбінації таких основних факторів:

- вид базової корпоративної стратегії;
- вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді;
- прогнозований темп динаміки основної діяльності підприємства у стратегічному періоді;
- характер ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності;
- результати діагностування факторів зовнішнього фінансового середовища;
- результати діагностування факторів внутрішнього фінансового середовища;
- стадія життєвого циклу підприємства [5, с. 120].

На четвертому етапі слід визначити глибину диференціації за кожним із обраних факторів, яка може коливатися у значному діапазоні. Доцільно за окремим фактором встановлювати не більше трьох характеристик (табл. 1).

На п’ятому етапі у процесі вибору форми матриць, що найбільше відповідає особливостям вибору фінансової стратегії цього класу, необхідно приділити увагу двом основним характеристикам матриць – їх формі та кількості факторів, що в них розглядаються. Для двофакторних матриць, найпростішою для сприйняття є таблична матриця. Саме в такій формі найбільш вдало розробляти матриці вибору фінансової стратегії підприємства.

На шостому етапі, коли розробляється конкретна матриця вибору виду фінансової стратегії цього класу, основним завданням є вибір факторів, які мають самостійний вплив.

Таблиця 1

Система диференціації окремих факторів для побудови матриць вибору видів фінансової стратегії підприємства

Основні фактори	Диференціація факторів за відповідними характеристиками		
	Перша	Друга	Третя
Вид базової корпоративної стратегії підприємства або його бізнес-одиниць	Стратегія швидкого зростання	Стратегія помірного зростання чи стабілізації	Стратегія "згортання діяльності"
Вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді	Зростання основної діяльності	Стабілізація основної діяльності	Скорочення основної діяльності
Прогнозований темп динаміки основної діяльності підприємства у стратегічному періоді	Більше ніж 5 % на рік	Від +5 до –5 % на рік	Більше ніж –5 % на рік
Характеристика основних ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності	Найважливіші компетенції переважно у сфері зовнішнього середовища підприємства	Найважливіші компетенції у сфері як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства	Найважливіші компетенції переважно у сфері внутрішнього середовища підприємства
Результати діагностування факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства	Наявність можливостей підтримки розвитку	Відсутність можливостей підтримки розвитку	Загрози розвитку
Результати діагностування факторів внутрішнього фінансового середовища підприємства	Сильна внутрішня Позиція	Нейтральна внутрішня позиція	Слабка внутрішня позиція
Стадія життєвого циклу підприємства	Стадії від народження до юності підприємства	Стадія зрілості підприємства	Стадія старіння підприємства

Для першого класу обраних видів фінансових стратегій підприємства основою є матрицю стратегічного вибору «вид базової стратегії» / «вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді». (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця вибору виду фінансової стратегії першого класу [4 с. 210]

		Вид базової корпоративної стратегії		
		Стратегія швидкого зростання	Стратегія помірного зростання чи стабілізації	Стратегія «згортання» діяльності
Вектор динаміки господарської діяльності	Зростання основної діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	-
	Стабілізація основної діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності
	Скорочення основної діяльності	-	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на скорочення діяльності

Для другого класу обираємо матрицю «вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді» / «прогнозований темп динаміки основної діяльності підприємства у стратегічному періоді» (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця вибору фінансової стратегії другого класу

		Вектор динаміки господарської діяльності		
		Зростання основної діяльності	Стабілізація основної діяльності	Скорочення основної діяльності
Прогнозований темп динаміки основної діяльності	Більше ніж +5 % на рік	Наступальна фінансова стратегія	Наступальна фінансова стратегія	-
	Від +5 до –5 % на рік	Нейтральна фінансова стратегія	Нейтральна фінансова стратегія	Захисна фінансова стратегія
	Більше ніж –5 % на рік	-	Захисна фінансова стратегія	Захисна фінансова стратегія

Для третього класу обраних видів фінансових стратегій використовується матриця «результат діагностування факторів зовнішнього фінансового середовища» / «результат діагностування факторів внутрішнього фінансового середовища» (табл. 4)

Таблиця 4

Матриця вибору видів фінансової стратегії третього класу

		Результат діагностування факторів зовнішнього середовища		
		Наявність можливості підтримки розвитку	Відсутність можливості підтримки розвитку	Загрози розвитку
Результат діагностування факторів внутрішнього середовища	Сильна внутрішня позиція	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал
Результат діагностування факторів внутрішнього середовища	Нейтральна внутрішня позиція	Фінансова стратегія, що спирається переважно на зовнішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній фінансовий потенціал
	Слаба внутрішня позиція	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на зовнішні фактори	-

Таким чином, на основі систематизації видів фінансової стратегії підприємств розглянуто внутрішньовидову сегментацію її напрямів. Вона може бути використана у процесі розробки фінансової стратегії підприємства. При виборі її виду. В основу методології вибору видів стратегії підприємства пропонується покласти «матричний підхід».

Висновки. Створення та реалізація фінансової стратегії націлені на прийняття ефективних фінансових рішень для підвищення фінансової стійкості, зростанні конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді. Фінансова стратегія є базовою, оскільки забезпечує реалізацію інших стратегій, а саме, конкурентної. Узгоджуючись з цілями і напрямками загальної стратегії розвитку, фінансова стратегія в той же час робить істотний вплив на загальну економічну стратегію розвитку. Охоплюючи всі форми фінансової діяльності підприємства, фінансова стратегія досліджує об'єктивні економічні закономірності ринкових відносин, розробляє форми та способи виживання і розвитку підприємства в мінливих умовах. Отже, фінансова стратегія забезпечує розвиток підприємств в області фінансів, яка є головною артерією підприємства. Тому можна сказати, що ефективна фінансова стратегія забезпечує розвиток підприємств. Виходячи з цього, можна зазначити, що ефективний розвиток підприємства неможливо без формування фінансової

стратегії.

Список використаних джерел:

1. Асаніна А. В. Фінансова стратегія як необхідний фактор успіху підприємства в умовах нестабільної економіки / А. В. Асаніна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. — К., 2011. — Вип. 30. — С.11–18.

2. Блакита Г. В. Методологічні принципи сегментування напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств / Г. В. Блакита // Науковий вісник. — Чернівці, 2009. — Вип.4 (36): Економічні науки. — С.234–238.

3. Блакита Г. В. Стратегія фінансового розвитку торговельних підприємств: етапи розроблення / Блакита Г. В. // Науковий вісник. — О., 2011. — N 17 (142). — С.3–13.

4. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / І.О. Бланк. — К.: Ельга, 2013. - 724 с.

5. Блонська В. І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин / В. І. Блонська // Науковий вісник. — Львів, 2014. — Вип. 18.6. — С. 117–123.

І.В. Заселян
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розроблено теоретико-прикладні засади щодо функціонування місцевих бюджетів розвитку, з метою підвищення ефективності їх впливу на активізацію соціально-економічних процесів на місцях.

Ключові слова: *бюджет, місцеві бюджети, бюджети розвитку, управління видатками, програмно-цільовий метод.*

Ефективність ринкових трансформацій в економіці України, її конкурентоспроможність на світовому ринку значною мірою залежать від рівня розвитку і стабільності функціонування національної економіки та соціальної сфери. Це вимагає відповідної фінансової підтримки, наявності ефективної системи інвестиційного забезпечення реалізації пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку як на рівні країни в цілому, так і на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць. Роль бюджетних ресурсів взагалі та коштів місцевих бюджетів розвитку зокрема у фінансуванні соціально-економічних перетворень стає сьогодні визначальною, оскільки вони відповідно до бюджетного устрою України мають цільове призначення – інвестиційне забезпечення виробничої та невиробничої сфер, реалізація програм соціально-економічного розвитку відповідної території. Саме тому дослідження теоретичних засад і практичних механізмів формування й використання місцевих бюджетів розвитку є вкрай актуальним.

Дотепер формування бюджетів розвитку в Україні відбувається без відповідних теоретичних обґрунтувань, попередніх ретельних обговорень та

необхідних досліджень і тому основні принципи їх функціонування остаточно не регламентовані, не формалізовані механізми забезпечення зворотності коштів, пайового фінансування та розподілу ризиків фінансування інвестиційних проектів між державою, органами місцевого самоврядування та приватними інвесторами. Доопрацювання також потребують процедури проведення конкурсів проектів щодо отримання фінансування з бюджетів розвитку. На сьогодні управління коштами цих бюджетів на місцевому рівні здійснюється за традиційними схемами, існуюча структура доходів і видатків не сприяє вирішенню стратегічних питань соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць і не є безпосередньо засобом реалізації інвестиційно-інноваційної політики в соціально-економічній сфері.

Теоретичні основи функціонування місцевих бюджетів розвитку ґрунтовно досліджували такі вчені, як: О. В. Василенко, Н. В. Винниченко, А. М. Вінграновський, І. Запатріна, Т. Затонацька, М. Карлін, О. Кириленко, О. Косаревич, В. Кулешір, З. Лободіна, Б. Малиняк, В. Папп, О. Цюпа, І. Чорногал, С. Юрійчук та інші. Не зважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених даній тематиці, існує об'єктивна необхідність подальшого дослідження питань, пов'язаних із: розробкою концепції формування й використання ресурсів місцевих бюджетів розвитку, що спрямовуються на фінансування інвестиційних програм в соціально-економічній сфері.

Метою дослідження є визначення теоретико-прикладних засад функціонування місцевих бюджетів розвитку в Україні.

Бюджет розвитку – усталене у вітчизняній практиці поняття, за допомогою якого узагальнено інструментарій економічного розвитку держави, регіону чи територіальної громади. Формування такої дефініції пов'язане з наявністю усталеного понятійного апарату у сфері економічного розвитку, а також визначенням терміну «бюджет розвитку» у вітчизняному законодавстві.

Так, ст. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що бюджет розвитку – доходи і видатки місцевого бюджету, які утворюються і використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку, зміцнення матеріально-фінансової бази [1]. Отже, бюджет розвитку, як і бюджет адміністративно-територіальної одиниці, складається з доходів і видатків.

Зарубіжними дослідниками поняття «бюджет розвитку» використовується, але увага акцентується саме на видатках (витратах) розвитку, а проблематика досліджень охоплює власне сферу віднесення видатків бюджету до видатків розвитку та формування порядку та методів фінансування таких видатків. Визначення поняття «бюджет розвитку» (capital budget) ототожнюється з «видатками розвитку».

Якщо досліджувати це поняття з позиції бюджетної складової, то домінантним елементом виступають саме видатки (витрати), оскільки виокремлення в бюджеті бюджету розвитку насамперед пов'язане з виникненням потреби у фінансуванні проекту, обґрунтуванням обсягів участі органів місцевого самоврядування в цьому проекті відповідно до масштабу соціально-економічного ефекту розвитку територіальної громади, а отже, і

визначення видаткової потреби. Саме після визначення обсягу видаткової потреби здійснюється пошук джерел фінансування проекту бюджету розвитку. Необхідність участі у проектах не пов'язана з наявністю надлишкового обсягу доходів, отриманих місцевим бюджетом. Винятком можуть бути лише випадки продажу комунального майна, земельних ділянок, а отже, виникнення потреби у вкладенні отриманих фінансових ресурсів у більш вигідні з позицій соціально-економічного розвитку об'єкти інфраструктури чи соціальні проекти. Хоча такі операції, як правило, є ретельно запланованими, що підтверджує відсутність понадпланових надходжень до місцевих бюджетів [2, с.54].

Дослідження поняття «бюджет розвитку» вимагає визначення та обґрунтування критеріїв включення капітальних видатків (витрат) до бюджету розвитку місцевого бюджету.

Формування та ефективне проведення капітальних витрат місцевих бюджетів призводять до придбання майна, у якого є довгий термін корисного використання, забезпечують отримання концептуально нових результатів надання суспільних послуг. Вартість акумулювання фінансових ресурсів для фінансування запланованих капітальних витрат часто дуже висока. На відміну від поточних або експлуатаційних витрат, більшість капітальних витрат не забезпечують щорічне повернення у вигляді соціально-економічного ефекту. Період отримання такого ефекту є, зазвичай, довгостроковим, але сам ефект є нерегулярним і може мати неявний характер.

Отже, до основних складових системи формування та використання коштів бюджету розвитку як фінансового інструменту соціально-економічного розвитку територіальної громади належать [3, с.68]

– соціально та фінансово обґрунтована необхідність у проведенні органами місцевого самоврядування капітальних вкладень в інноваційні, інвестиційні проекти розвитку територіальної громади;

– причини виникнення потреби у виділенні бюджету розвитку в складі місцевого бюджету;

– наслідки використання коштів бюджету розвитку – довгостроковий соціально-економічний ефект;

– критерії, відповідно до яких капітальні видатки місцевого бюджету відносяться до бюджету розвитку;

– визначення і розгляд етапів процесу формування та використання ресурсів бюджету розвитку;

– визначення методів фінансування інфраструктурних проектів бюджету розвитку.

Виділення таких складових забезпечить можливість порівняльного аналізу практики використання бюджету розвитку кожним муніципалітетом.

До основних причин виникнення потреби у виділенні бюджету розвитку в складі місцевого бюджету відносяться: нормативне закріплення частини доходів місцевих бюджетів (власних або закріплених), що використовуватимуться для фінансування інвестиційних проектів (рішення приймається законодавчим органом влади); упорядкування доходної та видаткової частини місцевих бюджетів з метою виокремлення інвестиційних

пріоритетів територіальної громади (рішення приймається органом місцевого самоврядування).

Органам місцевого самоврядування (місцевим органам виконавчої влади) необхідно формувати комплекс заходів для планування, прийняття та реалізації рішень у частині реалізації інвестиційних проектів і програм, що спричинено значними обсягами фінансових ресурсів, які залучені до реалізації проекту, особливо в інфраструктурних проектах (водопостачання, водовідведення, дорожнє господарство). Тому обсяг фінансування та умови реалізації проектів висувають додаткові вимоги щодо правильності прийнятих управлінських рішень з цих питань. Такий підхід створює необхідність спеціальних процедур для планування і прийняття рішень [4, с.78].

Реалізація проектів у рамках бюджету розвитку в більшості випадків зосереджена на отриманні результатів довгострокового характеру. Тривалість впливу отриманих результатів пов'язана, насамперед, зі строком корисного використання основних засобів (побудованих, придбаних чи реконструйованих).

Додатковим фактором упорядкування підходів до формування і використання бюджету розвитку є виключність та унікальність проектів, що реалізуються. На відміну від поточних видатків, проекти, що фінансуються з бюджету розвитку, не повторюються протягом річного періоду. Тому для таких управлінських рішень послідовний ризик помилки значно більший, що є серйозною підставою визначення спеціального процесу для складання проекту бюджету розвитку та довгострокових витрат проектів, що реалізуються через нього, для забезпечення обґрунтованості рішень у рамках інвестиційних проектів повністю, перш ніж такі рішення будуть прийняті.

Складання бюджету довгострокових витрат може допомогти муніципалітету передбачити узгоджене та своєчасне оновлення основних фондів об'єктів інфраструктури. Забезпечення відповідної потребам суспільної інфраструктури і якості суспільних послуг вимагає періодично відновлення або заміни основних фондів та впровадження нових технологій. Реалізація таких проектів, враховуючи необхідний обсяг їх фінансування, у більшості випадків не збігається в часовому проміжку з необхідними чи плановаными термінами. У результаті вартість реалізації проектів суттєво зростає. Тому впорядкування кожної зі складових бюджету розвитку може допомогти зосередити увагу на пріоритетних проектах, узгодити фінансові плани їх впровадження, мінімізувати економічні та соціальні втрати.

Для уточнення сутності поняття «бюджет розвитку» як інструменту реалізації середньострокової інноваційної політики органів місцевого самоврядування необхідним є упорядкування методів фінансування інфраструктурних проектів бюджету розвитку місцевих бюджетів.

Як уже зазначалось, однією з передумов виокремлення бюджету розвитку в складі місцевого бюджету є визначення сталого обсягу надходжень бюджету, що направлятимуться на реалізацію інвестиційних проектів. У цьому випадку державою закріплюється перелік доходних джерел, що зараховуються до бюджету розвитку. До них можуть відноситися як закріплені, так і власні

надходження. Визначення у надходженнях бюджету розвитку місцевого бюджету закріплених доходних джерел, що використовуються на фінансування делегованих органам місцевого самоврядування повноважень, слід віднести до інструментів державної регіональної політики, оскільки органи місцевого самоврядування використовують такі джерела для виконання визначеного переліку функцій. Законодавче закріплення в бюджеті розвитку власних джерел доходів місцевого бюджету вказує на обмеження державними органами влади права органів місцевого самоврядування самостійно розпоряджатися власними доходними джерелами відповідних бюджетів. Бюджетне законодавство, зокрема Бюджетний кодекс, який обмежує право ініціативи органів місцевого самоврядування самостійного розпорядження власними фінансовими ресурсами, не відповідає положенням Хартії місцевого самоврядування [60]. Прийняття рішення про створення (виділення) бюджету розвитку або іншої складової капітального призначення у місцевому бюджеті знаходиться виключно в компетенції місцевого самоврядування. Орган місцевого самоврядування, згідно з Бюджетним кодексом, змушений виділити такий компонент у місцевому бюджеті навіть за умови відсутності потреби щодо такої складової бюджету. Водночас самостійне прийняття органом місцевого самоврядування рішення щодо виділення бюджету розвитку в складі бюджету з метою упорядкування поточних та капітальних витрат забезпечило б незалежність та об'єктивність підходів до реалізації політики розвитку територіальної громади. Тому необхідно розмежовувати право органів місцевого самоврядування на самостійне виділення бюджету розвитку в межах власних доходних джерел місцевого бюджету та обов'язок здійснення всіх заходів, у тому числі інвестиційних проектів, пов'язаних з виконанням делегованих зазначеним органам повноважень.

Одним з методів формування надходжень бюджету розвитку є створення фондів поточних доходів. Поточні доходи – доходи, які бюджет муніципалітету отримує на регулярній основі, щоб забезпечити фінансування поточних витрат, наприклад, заробітної плати, придбання предметів постачання та матеріалів. Деякі муніципалітети відкладають частину свого повного річного поточного бюджету для фінансування капітальних видатків.

Використання поточних доходів для наповнення бюджету розвитку, як правило, проводиться таким чином, щоб переваги від такого перерозподілу стосувалися безпосередніх споживачів. Органи місцевого самоврядування часто використовують поточні доходи для фінансування придбання активів з коротким терміном амортизації (транспортні засоби, комп'ютери) або періодичних витрат (поточний ремонт та модернізація тротуарів і доріг). Оскільки поточні витрати (особливо в частині заробітної плати, нарахуванням на неї, придбання продуктів постачання та послуг) часто розглядаються як найбільш пріоритетні витрати, тому використання поточних доходів у якості джерел наповнення бюджету розвитку часто відкладається на певний термін [5, с.146].

Використання запозичень або коштів резервного фонду, зазвичай, пов'язане з проведенням значного обсягу видатків одноразового характеру

(придбання високовартісного обладнання) або з придбанням/створенням активів з довгим терміном амортизації (колектори, мости тощо). Резервний фонд може створюватися у вигляді частини поточних доходів – податків, плати за користування, що акумулюються на спеціальному рахунку (депозитному рахунку в банку із нарахуванням відсотків) для фінансування капітальних видатків. Резервні фонди та місцеві позики – протилежні за змістом інструменти бюджету розвитку. Залучення боргових фінансових ресурсів для фінансування капітальних видатків спричинить необхідність виплати сум запозичень та відсотків по них, що істотно обмежить фінансову самостійність муніципалітету в майбутньому. Запозичення створюють нерівномірність у ступенях фінансової свободи між поколіннями, тому що фінансування об'єктів інфраструктури здійснюється в одному часовому проміжку, а отримання переваг від їх користування – в іншому. Оскільки велика кількість громад не можуть або не використовують запозичення, саме використання поточних доходів і резервних фондів набуває поширення.

Оскільки обсягу надходжень бюджету розвитку в більшості випадків недостатньо для реалізації таких проектів, органи місцевого самоврядування можуть використовувати інші методи фінансування: міжбюджетні трансферти; надходження в рамках державно-приватного партнерства; податкові преференції.

Таким чином, у вітчизняному бюджетному законодавстві надано місцевій владі дієвий важіль у здійсненні довгострокової програми соціально-економічного розвитку. Йдеться про механізм формування та виконання бюджету розвитку місцевого самоврядування. Ресурси цього бюджету спрямовуються на розбудову місцевої соціальної та виробничої інфраструктури (доріг, сфери обслуговування тощо). Тобто, формується майбутній профіль ефективної діяльності міста чи району − туризм, транспортні перевезення, побутове обслуговування, а отже, створюється такий необхідний ринок праці.

Список використаних джерел:

1. Про місцеве самоврядування: Закон України від 21.05.1997 р. №280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.

2. Карлін М. І. Необхідність врахування досвіду міст США при розробці бюджету розвитку міста Луцька / М. І. Карлін // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія: Економічні науки. – 2011. – №22. – С. 53-56.

3. Цюпа О. П. Теоретико-методичні засади формування та використання бюджету розвитку територіальної громади / О. П. Цюпа // Наука й економіка. – 2011. − №4. – С. 65-71.

4. Юрійчук С. М. Місцеві бюджети в управлінні національним господарством: їх сутність та визначення // Економіка & держава. – 2011. – №5. – С.77-78.

5. Папп В. В. Місцеві бюджети та їх роль в економічному розвитку України (на прикладі Закарпатської області)/ В. В. Папп // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. − №33. – С. 142-148.

І.В. Заселян
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розроблено теоретико-прикладні засади щодо вдосконалення механізму управління видатками місцевих бюджетів розвитку, з метою підвищення ефективності такого управління та активізації соціально-економічних процесів на місцях.

Ключові слова: *бюджет, місцеві бюджети, бюджети розвитку, управління видатками, програмно-цільовий метод, бюджетна децентралізація.*

Реалізація державної регіональної політики в Україні, спрямованої на забезпечення сталого розвитку регіонів, зміцнення їх конкурентоспроможності, підвищення стандартів життя й добробуту населення вимагає застосування дієвих інструментів впливу на соціально-економічний розвиток і пожвавлення інвестиційних процесів. Провідна роль у забезпеченні темпів і пропорцій розвитку регіонів належить місцевим бюджетам розвитку. У зв'язку з цим, питання підвищення ефективності у сфері управління видатками місцевих бюджетів розвитку є надзвичайно важливими і вимагають подальшого вдосконалення. Досвід розвинених країн підтверджує доцільність поширення практики використання ресурсів бюджету розвитку, який є дієвим механізмом впливу місцевих органів влади на розвиток територій на основі пріоритетності інноваційно-інвестиційного типу економічного зростання. У цьому контексті питання здійснення видатків з бюджету розвитку місцевих бюджетів в Україні набуває значної актуальності.

Значний внесок у дослідження і вирішення проблем функціонування місцевих бюджетів розвитку внесли такі вчені як: І. Боярко, А. Вінграновський, Н. Винниченко, В. Гордієнко, В. Зайчикова, Т. Запатріна, О. Кириленко, І. Луніна, Б. Малиняк, О. Пелехата, І. Чугунов та ін. Однак складність і багатогранність проблем у сфері управління видатками бюджету розвитку місцевих бюджетів вимагає подальших досліджень у напрямку пошуку нових напрямів їх використання.

Метою дослідження є розробка теоретико-прикладних засад щодо вдосконалення механізму управління видатками місцевих бюджетів розвитку, що дозволить підвищити ефективність такого управління та, одночасно, дозволить активізувати соціально-економічні процеси на місцях.

Ефективність впливу бюджету розвитку місцевого бюджету на соціально-економічний розвиток регіонів залежить не тільки від обсягу надходжень, але й від якісного управління коштами бюджету розвитку.

Слід зауважити, що сьогодні більшість науковців у якості однієї з передумов збільшення ефективності управління видатками місцевих бюджетів розвитку виділяють вдосконалення такої його інфраструктурної складової, як організаційне забезпечення.

Передумовою реформування даної складової є необхідність

впровадження системного підходу, який би передбачав взаємодію всіх рівнів управління й забезпечував реалізацію єдиної бюджетної політики на місцевому рівні.

Кардинальна реформа зазначених органів управління можлива тільки в умовах адміністративно-територіальної реформи, у межах якої передбачається суцільне перетворення форм і методів управління економічним розвитком регіонів. За таких обставин спочатку виникає потреба у наданні більшої самостійності адміністративно-територіальним одиницям, а вже потім стає можливою кардинальна зміна організаційно-управлінських структур на різних рівнях. Це можливо здійснити шляхом створення колегіального органу управління видатками розвитку на рівні області та його представництв по районах. Передбачається, що така система повинна забезпечувати поєднання централізованого керівництва бюджетним процесом на місцевому рівні з певним рівнем самостійності організаційно-управлінських структур нижчого рівня. При цьому її діяльність має бути достатньо гнучкою та адаптивною, що сприятиме вирішенню непередбачуваних проблем [1, с.115].

Ефективне функціонування такої системи органів управління видатками місцевих бюджетів розвитку неможливе без чіткого визначення функціональних обов'язків кожного з органів та ефективного розподілу функцій і повноважень між різними рівнями організаційної структури.

З метою формування єдиної інфраструктурної складової організаційного забезпечення системи управління видатками місцевих бюджетів розвитку, слід створити Комітет розвитку при обласних органах влади та його представництва при органах районної виконавчої влади.

Схематично такий підхід до формування структури системи управління видатками бюджетів розвитку на місцях представлений на рис. 1. Його перевагою (порівняно з існуючим) є можливість забезпечення системності процесу формування та реалізації бюджетної політики на місцевому рівні, комплексності вирішення різномасштабних та різнопланових завдань управління видатками місцевих бюджетів розвитку, що сприяє підвищенню ефективності бюджетного процесу на місцях.

Слід зауважити, що ефективність функціонування запропонованої системи буде залежати, у першу чергу, від чіткого розмежування повноважень в межах її організаційно-управлінської структури, а також від визначення прав, обов'язків та рівня відповідальності по кожному з виділених рівнів управління.

На відміну від існуючої системи управління видатками місцевих бюджетів розвитку, у межах якої оцінка проектів зосереджується найчастіше тільки на розрахунках основних критеріїв прийняття рішень щодо вкладення капіталу (чиста приведена вартість, внутрішня норма прибутковості, індекс рентабельності та ін.), у межах новоствореної системи пропонується здійснювати експертну оцінку рівня соціальної значущості проекту як для окремого міста, села чи селища, так і в цілому для району та області. За результатами попередньої оцінки й аналізу пропонується формувати паспорт кожного проекту, який буде коротко характеризувати кожен проект.

Перший рівень запропонованої автором організаційно-управлінської

структури системи управління видатками місцевих бюджетів розвитку представлений районними представництвами, до складу яких входять фахівці різних сфер: фінансисти, соціологи, екологи тощо.

Другий рівень запропонованої організаційно-управлінської структури управління бюджетним процесом на місцевому рівні, представлений Комітетом розвитку, який пропонується вважати основним органом управління видатками місцевих бюджетів розвитку. На місцевому рівні він може бути представлений або як структурний підрозділ територіальних органів влади, або як окремий орган, що тісно з ними взаємодіє.

Сьогодні в умовах недостатньої фінансової самостійності адміністративно-територіальних одиниць найбільш прийнятним є перший варіант, коли Комітет розвитку представлений як структурний підрозділ обласної державної адміністрації. Крім того, у процесі діяльності даного органу буде передбачено використання бюджетних коштів, яке не може здійснюватися приватною структурою, що також висуває певні обмеження на підпорядкованість Комітету розвитку.

У межах побудованої системи управління видатками місцевих бюджетів розвитку передбачено, що Комітет розвитку повинен мати колегіальну форму управління. До його складу повинні входити висококваліфіковані фахівці, а очолювати його повинен представник, якого обрано виборчим шляхом і який має достатній рівень досвіду, щоб здійснювати керівництво роботою цього комітету.

Можливі й інші варіанти керівництва Комітетом розвитку, наприклад, підпорядкування голови комітету безпосередньо Голові обласної державної адміністрації чи голові обласної ради народних депутатів. Але, цей варіант має ряд недоліків, серед яких найбільш принциповими є зниження рівня відповідальності, завантаженість однієї особи, що знижує ефективність керівництва, можливість лобіювання певних інтересів та ін.

Прийняття найбільш важливих рішень щодо управління видатками місцевих бюджетів розвитку повинно здійснюватися колегією у складі 5-6, а то й більше осіб, що є експертами у різних сферах життєдіяльності громади. Основний склад Комітету розвитку повинен бути сформований за рахунок декількох робочих груп, що забезпечить виконання покладених на нього функцій.

Розглядаючи запропонований підхід до управління видатками місцевих бюджетів розвитку, слід узагальнити його відмінності від діючого.

Крім того, управління видатками бюджету розвитку повинно базуватися на використанні програмно-цільового методу.

Такий підхід до планування бюджету розвитку місцевого бюджету потребує запровадження програмної класифікації видатків місцевих бюджетів, яка включає розподіл бюджетних програм залежно від спрямованості їх видатків. Ураховуючи загальний розподіл видатків місцевих бюджетів на видатки споживання та розвитку, бюджетні програми можуть бути об’єднані за трьома основними критеріями [2, с.176]:

– програми підтримки поточної діяльності розпорядників коштів

місцевих бюджетів для виконання покладених на них функцій державного управління (видатки державного управління на місцевому рівні);

– програми реалізації завдань соціального розвитку та соціального захисту населення (соціальні видатки);

– програми реалізації економічного розвитку, в які входять розвиток інфраструктури, наукові дослідження, структурні перетворення в економіці регіонів, реформування та реструктуризація підприємств, капітальні вкладення в освіту, охорону здоров'я тощо (видатки розвитку).

Визначення трьох основних категорій бюджетних програм є першим кроком у формуванні програмної класифікації видатків місцевих бюджетів (рис. 1).

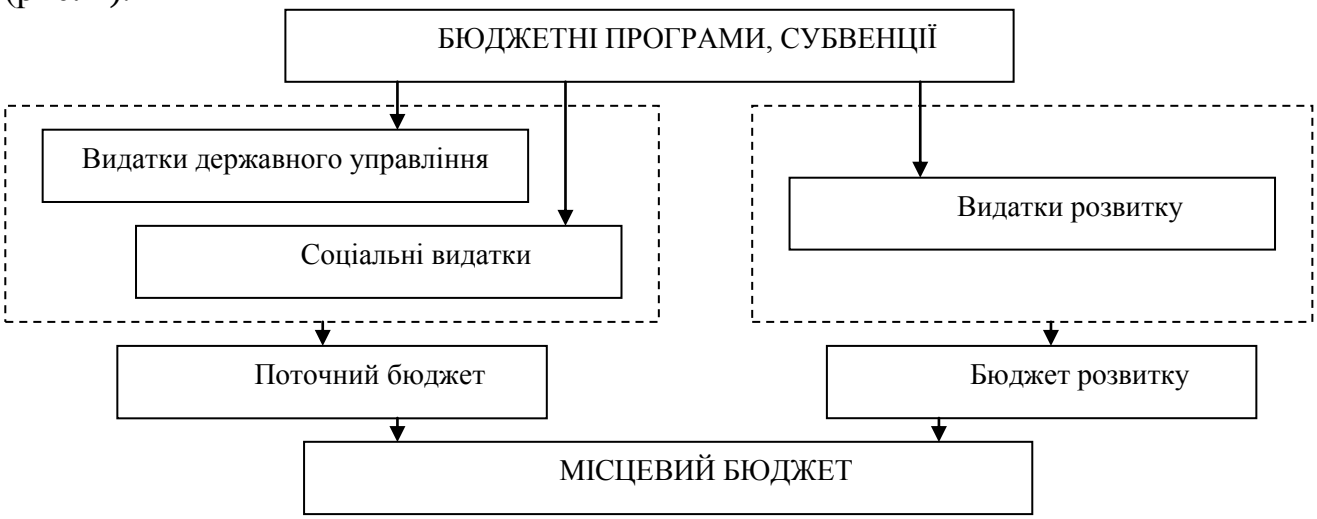


Рис. 1. Формування місцевого бюджету на основі класифікації бюджетних програм та субвенцій відповідно до спрямованості їх видатків

Впровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні передбачає здійснення бюджетних видатків на цілі, що відповідають середньо- та довгостроковій стратегії розвитку регіону. Це особливо важливо для формування бюджету розвитку місцевого бюджету: оскільки видатки розвитку мають довгостроковий характер, процес планування бюджетів розвитку тісно пов'язаний зі встановленням взаємозв'язку зі стратегічними та середньостроковими програмами регіонального розвитку та державною політикою регіонального розвитку.

Отже, щоб підвищити ефективність управління видатками місцевих бюджетів розвитку, воно має здійснюватися за такими принципами [3, с.96]:

1. Принцип програмно-цільового використання бюджетних коштів. Відповідно до даного принципу використання бюджетних ресурсів має бути цільовим у межах чітко визначених пріоритетних напрямків. Іншими словами кошти, які виділені в бюджеті розвитку на інвестиційну діяльність, не повинні використовуватися на інші цілі.

2. Принцип максимізації корисності, згідно з яким управління видатками місцевих бюджетів розвитку повинно здійснюватися не з точки зору досягнення комерційного прибутку, а з позиції корисності для територіальної громади.

3. Принцип збалансованості при управлінні видатками місцевих бюджетів

розвитку розуміється як пошук компромісу між зростаючим попитом на бюджетні ресурси, який формується територіальною громадою з точки зору фінансування соціально-економічних проектів та програм, та обмеженою пропозицією коштів місцевих бюджетів розвитку.

4. Принцип структурованості. Управління видатками місцевих бюджетів розвитку, як одна з найважливіших підсистем системи інвестиційного забезпечення соціальної сфери, повинне мати чітко визначену структуру, адже від цього залежить його ефективність.

5. Принцип цілісності. Сутність цього принципу полягає в тому, що управління видатками місцевих бюджетів розвитку має здійснюватися як цілісний комплекс взаємопов'язаних заходів, а не як окремі незалежні кроки.

6. Принцип комплексності. Сутність цього принципу полягає в комплексному врахуванні всіх факторів, що впливають на бюджетний процес на місцевому рівні та визначають його особливості.

7. Принцип відкритості передбачає, що рішення щодо визначення напрямків витрачання коштів місцевих бюджетів розвитку повинні прийматися після публічного відкритого обговорення, що дозволить врахувати вимоги територіальних громад.

8. Принцип керованості. Передбачає що всі напрямки використання бюджетних ресурсів в соціальну сферу повинні бути керованими. Для цього має бути сформована відповідна управлінська структура.

9. Принцип пріоритетності. Сутність даного принципу полягає в тому, що система управління видатками місцевих бюджетів розвитку не повинна суперечити основним положенням державної та місцевих програм соціально-економічного розвитку.

10. Принцип безперервності. Відповідно до цього принципу управління видатками місцевих бюджетів розвитку має бути безперервним процесом.

11. Принцип відповідності функціональних повноважень. Суть цього принципу полягає в тому, що місцевим органам управління видатками місцевих бюджетів розвитку повинні делегуватися достатні повноваження для того, щоб вони були в змозі виконувати ті завдання, за які несуть відповідальність.

12. Принцип своєчасності. Цей принцип базується на тому, що в межах управління коштами місцевих бюджетів розвитку виникають ситуації обов'язкової реалізації проектів, відстрочення яких може призвести до значних економічних, соціальних, екологічних та інших наслідків.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що запропонований удосконалений механізм управління видатками місцевих бюджетів розвитку має ряд суттєвих переваг у порівнянні з існуючим на сьогодні. На нашу думку, його формування підвищить ефективність управління видатками місцевих бюджетів розвитку і, в той же час, дозволить активізувати соціально-економічні процеси на місцях як шляхом реалізації основних положень існуючої інвестиційної політики так і шляхом впровадження нових комплексних підходів до такого управління.

Список використаних джерел:

6. Боярко І. М. Місцеві бюджети у забезпеченні соціально-економічного

розвитку міста : монографія / І. М. Боярко, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. − Суми : Сумське видавництво ПВКП «Корпункт», 2012. − 192 с.

7. Вінграновський А. М. Підвищення ролі бюджету розвитку місцевих бюджетів у реалізації державної політики регіонального розвитку / А. М. Вінграновський // Наукові праці НДФІ. – 2008. − №1. – С. 68-77.

8. Кириленко О. П. Теорія і практика бюджетних інвестицій : монографія / О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 286 с.

І.С. Кірієнко
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті розглянуто сутність децентралізації та її значення для України, перспективи її подальшого розвитку. Розкрито необхідність децентралізації системи місцевих бюджетів України для створення достатньої фінансової бази органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: *децентралізація, місцеві фінанси, місцеві органи самоврядування, фінансова незалежність.*

На сьогодні очевидно, що потреба у знаннях з децентралізації влади, протидії корупції, управління територіями та різних аспектів місцевого самоврядування є надзвичайно актуальною. Не менш важливим є те, що державні службовці, посадові особи місцевого самоврядування та депутати місцевих рад наголос роблять на прикладному характері знань, опануванні можливостями їх використання у повсякденній практиці.

Актуальність теми дослідження визначається тим, що ефективний розвиток регіонів пов'язаний з просторовими і географічними аспектами, із задоволенням соціальних, духовних, матеріальних потреб населення, інтеграцією і концентрацією різних сфер і видів діяльності, що знаходяться в певних взаємозв'язках з аналогічними спільнотами по горизонталі і що є субелементом соціально-територіальної спільності іншого рівня по вертикалі. Комплекс адміністративно-територіального управління включає: законодавчу, виконавчу, судову, військову владу; державні, приватні, корпоративні і комерційні структури господарювання різних рівнів – державного або регіонального. Цей комплекс розглядається як сила, що в межах власної компетенції на основі розподілу владних повноважень і договірних відносин здатна встановити правовий, соціальний, політичний, економічний і організаційний порядок.

Децентралізація здійснюється цілеспрямовано з метою оптимізації практичного вирішення питань загальнонаціональної ваги, а також втілення у життя специфічних регіонально-локальних програм.

Децентралізація - це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Так, аби якомога більше

повноважень мали ті органи, що ближче до людей, де такі повноваження можна реалізовувати найбільш успішно.

Важливість процесу децентралізації актуалізується інтеграцією України до європейських структур. При цьому державний курс на інтеграцію до Європейського Союзу потребує адаптації системи управління на регіональному рівні в Україні до сталих європейських традицій демократичного управління, посилення ролі самоврядних структур, вирішення проблемних питань децентралізації, взаємовідносин органів місцевого самоврядування і місцевих органів виконавчої влади, розподілу, передачі й делегування владних повноважень. Одним з чинників прискорення отримання Україною статусу асоційованого члена Європейського союзу є необхідність розширення прав регіонів та створення відкритого, прозорого та динамічного інституту місцевого самоврядування.

Децентралізація – вимога часу, і регіональна політика має чітко визначити її межі й механізми. Це єдино прийнятий шлях попередження конфліктів, пов'язаних із територіальними диспропорціями і неузгодженістю регіональних інтересів. На цьому фундаменті слід одночасно розробляти і нову схему регіоналізації України, і нову структуру органів адміністративно-територіального управління.

Відсутність адміністративно-економічної самостійності регіонів, повноти їх повноважень стала одним з головних чинників малочисельності сільського населення і скорочення малого та середнього бізнесу.

Система місцевого самоврядування з "обмеженим доступом" влаштовувала усі уряди. Вона дозволяла у ручному режимі керувати коштами, нівелюючи намагання місцевих громад повернути на місця сплачені податки.

Самостійність для регіонів і місцевих громад була би кроком назустріч суспільству. Проте не зроблений у далекому 1991 році крок сьогодні більше нагадує відповідь на заклики недружної держави до федералізації.

Питання розширення повноважень місцевого самоврядування завжди було головним болем для центральної влади. Тільки на 23-му році незалежності уряд ухвалив концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яка з великою ймовірністю може втілитися в життя.

Після Революції Гідності була висунута ініціатива реформи місцевого самоврядування та децентралізації заради стабільності в Україні. Виходили з логіки, що, коли відбувається конфлікт у Києві, трусити починає усією країною, починається блокування ОДА тощо. Після реформи місцевого самоврядування незалежно від конфліктів у столиці країна працюватиме (мати владу у Києві не означатиме мати контроль над усіма ресурсами країни). Відтак, реформа місцевого самоврядування – запорука політичної стабільності в Україні.

Поняття децентралізації як інструменту покращення управління територіями розглядає регіональний вимір стосовно забезпечення стійкого і збалансованого соціально-економічного розвитку України. Децентралізація має бути визначена як процес у державі, що спрямований на адміністративно-економічну оптимізацію регіональної структури країни і відносин між центром і регіонами з метою забезпечення збалансованого розвитку за рахунок

максимально ефективного використання ресурсів.

Основними цілями налагодження територіальної організації влади є:

• законодавче розмежування повноважень щодо управління територіями між центральними та регіональним органами влади, органами самоврядування;

• запровадження дієвого механізму участі регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування у процесі прийняття рішень на державному рівні стосовно вирішення регіональних проблем;

• розробка формалізованого механізму державної підтримки програм розвитку регіонів.

Суть реформи на принципі децентралізації:

- утворення виконавчих органів місцевого самоврядування на всіх рівнях: у громаді, районі та області;
- закріплення принципу субсидіарності при розмежуванні повноважень у системі органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів різних рівнів;
- органи місцевого самоврядування різних рівнів – громади, району, області – отримають повноваження, які найбільш ефективно виконувати саме на цьому рівні, а під повноваження отримують необхідні фінансові, матеріальні та інші ресурси під їхню власну відповідальність.

Таким чином, відповідно до концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, для того, аби втілити в життя реформи, потрібна політична воля для ухвалення чималої кількості законопроектів та воля представників місцевих громад до об’єднання. Варто пам’ятати, що процес децентралізації та реформування адміністративно-територіального устрою у багатьох країнах Європи тривав понад 5 років, тож не можна очікувати миттєвих результатів завдяки ухваленню потрібних законів.

Ступінь соціально-економічного розвитку певної держави безпосередньо залежить від здатності вищих ешелонів влади передавати повноваження і обов'язки регіональним і місцевим владним структурам. Саме процес децентралізації сприяє регіональному розвитку країни. Демократичне правління передбачає децентралізацію влади та наявність місцевого самоврядування. Передача повноважень від центральних органів влади до регіональних здійснюється шляхом децентралізації. Державна влада може і повинна відображати загальнонаціональні інтереси.

Тобто, метою політики здійснення децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні.

У підсумку – створення і підтримка повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад.

Таким чином, децентралізація влади є процесом розподілу повноважень щодо здійснення функцій і завдань держави як по горизонталі, так і по

вертикалі. При цьому форми децентралізації можуть бути різними. Серед них чільне місце посідає така її демократична форма, як місцеве самоврядування. Важливим є розв'язання проблем економіки, політики та культури за рахунок перенесення ядра управління на регіональний рівень, побудови гармонійних відносин між центром та регіонами. В Україні процес децентралізації перебуває у стадії становлення, її основним завданням є розподіл функцій між центральними інстанціями та місцевим самоврядуванням.

Список використаних джерел:

1. Николаева Т. П. Бюджетна система РФ : учебн.-практ. пособие / Т. П. Николаева. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 380 с.
2. Савин Т. С. Бюджетна децентралізація: поняття і сутність / Т. В. Савин // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. – 2009. – №2. – С. 102-104.
3. Бикадорова Н. О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу. - 2010. - № 2(20). - С. 145-151.
4. Сах Д. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування / Д.Сах, П. Павличенко, М. Полонський, О. Урсу. – Київ: ПРООН/ МПВСР, 2007. – 269 с.

І.С. Кірієнко
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто основні особливості проведення бюджетної децентралізації в Україні та перспективи її подальшого розвитку. Проведено формальну оцінку результативності реалізації політики бюджетної децентралізації на місцевому рівні на основі аналізу законодавчих актів України та розкрито необхідність децентралізації системи місцевих бюджетів України для створення достатньої фінансової бази органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: *бюджетна децентралізація, місцеві фінанси, місцеві органи самоврядування, фінансова незалежність.*

На сьогоднішній день пріоритетним напрямом розвитку демократичної держави є забезпечення зростання рівня благополуччя кожного окремого громадянина. Забзпечення правової, організаційної та фінансової автономії місцевого самоврядування – одна з головних передумов розбудови демократичної держави. Тому питання бюджетної децентралізації виходять на перший план в умовах кризового періоду розвитку української державності, оскільки саме децентралізація є однією з базових умов незалежної та ефективної діяльності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території.

Метою статті є дослідження особливостей проведення бюджетної

децентралізації в Україні та її стан на сучасному етапі.

Постановка завдання**.** Система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях. Проблема оптимального перерозподілу повноважень та фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади та самоврядування є однією з найбільш актуальних у контексті підвищення ефективності бюджетної системи України. Раціонально побудована та збалансована система бюджетних відносин є запорукою дієвості соціально-економічної політики держави. Відповідно, вектором реформ в Україні, у даному напрямі, стали процеси бюджетної децентралізації як найбільш ефективної форми організації управління суспільними коштами.

Проблемі бюджетної децентралізації, визначення ролі місцевих бюджетів та їх взаємодії з Державним бюджетом присвячено багато досліджень науковців. Так цим питанням присвячені праці відомих учених, таких як Т.Бондарук, М.Деркач, В.Кравченко, В.Кудряшов, О. Кириленко, І. Луніна, О. Василик та інші.

Децентралізація - це **передача** значних **повноважень** від державних органів органам місцевого самоврядування таким чином, аби якомога більше повноважень мали ті органи, що ближче **до людей**, де такі повноваження можна реалізовувати найбільш успішно. Виділяють політичну, адміністративну, ринкову та фінансову децентралізацію. Процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління характерний для фінансової децентралізації [4, с.146].

Для успішних реформаторських дій децентралізація повинна відбуватися поряд з передачею достатніх фінансових ресурсів та майна для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування якісних та доступних послуг. Коли фінансові ресурси надаються органам місцевого самоврядування, тоді вони можуть генерувати свої власні доходи, встановлюючи та збираючи податки та збори за надані послуги, керуючись при цьому принципами компенсації вартості послуг.

Аналізуючи фінансову політику України за роки незалежності, не можна не помітити її спрямування до децентралізації. Це закріплено в Конституції України та при підписанні Європейської хартії про місцеве самоврядування.. Проте майже до кінця першого десятиріччя існування незалежної держави в цій галузі не відзначалося суттєвих зрушень, навпаки, спостерігалося відносне скорочення видатків (і, відповідно, обсягу послуг) місцевих органів влади.

Бюджетна реформа 2001 р. започаткувала чіткий розподіл компетенції щодо видатків та доходів між рівнями влади. Низка видаткових повноважень в галузі освіти, охорони здоров’я та інших суспільних послуг, пов’язаних з виконанням державою її основних функцій, була делегована місцевим органам

влади і фінансово забезпечена передачею до місцевих бюджетів надходжень від низки загальнодержавних податків [7, с.112].

Під час вступу до Ради Європи 9 листопада 1995 року Україна взяла на себе низку зобов'язань, внесених до Висновку Парламентської Асамблеї Ради Європи № 190. Відповідно до цих зобов'язань Верховною Радою України 15 липня 1997 року було ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування (ЄХМС). Європейська Хартія місцевого самоврядування – це багатостороння угода Ради Європи, яка поєднує найкращі принципи місцевого самоврядування та слугує зразком, якому має слідувати кожна країна. Відповідно до європейської концепції, відображеної в частині першій статті 3 Європейської хартії, місцеве самоврядування означає право і спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення [3].

Однак, незважаючи на всі заходи держави, спрямовані на зміцнення і розвиток місцевого самоврядування, переважна більшість територіальних громад України – а саме територіальні громади сіл, селищ і міст районного значення – через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку фінансову базу залишаються неспроможними до виконання всіх повноважень місцевого самоврядування. Наслідком цього є низька якість публічних послуг, що надаються громадянам на місцевому рівні, депопуляція сільського населення, деградація сільських територій і до цього – надмірне навантаження на державний бюджет через необхідність фінансувати також діяльність органів самоврядування.

Необхідність зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування була визначена у Концепції реформування місцевих бюджетів яку схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. Основною метою реформування місцевих бюджетів згідно цієї Концепції бюджетів було визначено зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, посилення впливу системи формування місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток та поліпшення добробуту громадян України.

На першому етапі (2007-2008 роки) передбачалося забезпечити: уточнення положень Бюджетного кодексу України, удосконалення Формули розподілу обсягів міжбюджетних трансфертів між державним та місцевими бюджетами, розроблення методики визначення стандартів надання основних соціальних послуг населенню тощо.

На другому етапі (2009-2014 роки) передбачалося подальше удосконалення бюджетного та податкового законодавства з метою зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування у середньостроковій перспективі, що забезпечить цілісність, послідовність і стабільність державної фінансової політики у сфері місцевих бюджетів [2].

Стримування тенденцій децентралізації та звуженості фінансової бази місцевого самоврядування викликали кризові явища, зокрема світова фінансова криза, що не оминула Україну у 2008 – 2009 рр. Внаслідок неї відбулось відсунення доцільності проведення структурних реформ щодо подальшої

децентралізації владних повноважень на декілька років.

В умовах ринкових економічних перетворень, що відбулись у 2013 – 2014 роках, продовження реформ у напрямі децентралізації в Україні набули вагомого значення, зокрема в частині передачі повноважень органам місцевого самоврядування.

Міністерством регіогального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України було підготовлено пропозиції щодо змін до Конституції України. Пропозиції підготовлені на реалізацію реформи місцевого самоврядування, Концепцію якої було схвалено Урядом 1 квітня 2014 р.[1].

Якщо Концепція реформування місцевих бюджетів, прийнята у 2007 р., була спрямована виключно на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення, то метою Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні 2014 р. є «визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад»[1].

Відповідно до Концепції, основні зміни будуть проводитись у 2 етапи (табл.1).

Відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування здійснюється на основі положень Європейської Хартії місцевого самоврядування, пропозицій вітчизняних експертів (напрацювання Конституційної асамблеї, Конституційної комісії парламенту, груп експертів в області конституційного права і місцевого самоврядування) та з врахуванням позиції польських експертів, які мають успішний досвід впровадження реформи місцевого самоврядування.

Висновки. В Україні фінанси органів місцевого самоврядування характеризуються нерозвиненістю та переважно залежністю від міжбюджетних трансфертів з боку центрального уряду. Надмірна централізація бюджетного ресурсу суттєво послаблює фінансову основу органів місцевого самоврядування, їх зацікавленість у пошуку нових джерел доходів, спонукає до пасивного очікування допомоги з держбюджету, закладає основи хронічної дотаційності переважної більшості регіонів.

Прийняття відповідних змін до Конституції, передбачених **Концепцією реформування місцевого самоврядування 2014 р. та територіальної організації влади в Україні,** забезпечить правову основу для схвалення низки законодавчих актів, необхідних для реалізації реформи місцевого самоврядування. Серед законопроектів, які вже готуються – нова редакція закону про місцеве самоврядування, закон про місцеві державні представництва, зміни до бюджетного кодексу, зміни до низки законодавчих

актів, які визначають розподіл повноважень між виконавчими органами влади і органами місцевого самоврядування, а також їх розподіл між органами місцевого самоврядування різного рівня.

Таблиця 1

Етапи реалізації Концепцій реформування місцевих бюджетів і місцевого самоврядування

Перший підготовчий етап (2014 р.)	- внесення до Конституції України змін щодо утворення виконавчих органів обласних і районних рад та розподілу повноважень між ними; - розробка проектів та прийняття актів законодавства щодо запровадження механізму прямого народовладдя; - створення законодавчої основи для реалізації права територіальних громад на добровільне об'єднання; - законодавче врегулювання нової системи адміністративно-територіального устрою;
	- здійснення моделювання адміністративно-територіальних одиниць у регіонах; - проведення широкої інформаційно-роз'яснювальної роботи з питань реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади;
Другий етап (2015-2017 рр.)	- уніфікація і стандартизація публічних послуг, що надаються населенню органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади; - проведення інституційної реорганізації органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади на новій територіальній основі; - проведення місцевих виборів з урахуванням реформованої системи органів місцевого самоврядування; - удосконалення системи планування території громад.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. №333-р // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-р

2. Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. №308-р // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/308-2007-р

3. Європейська хартія про місцеве самоврядування, ратифікована Законом України № 52/97 – ВР від 15.07.97 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: - // http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

4. Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу. - 2010. - №

2(20). - С. 145-151.

5. Кириленко О. П. Місцеві фінанси / О. П. Кириленко. – Київ: Знання, 2006. – 677 с.

6. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи країни / І. О. Луніна // Фінанси України. - 2010. - № 9. - С. 14-19.

7. Сах Д. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування / Д.Сах, П. Павличенко, М. Полонський, О. Урсу. – Київ: ПРООН/ МПВСР, 2007. – 269 с.

М.В. Качківська
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розкрито основні елементи систем соціального захисту населення європейських країн, надано характеристику основним елементам систем соціального захисту європейських країн та визначено переваги та недоліки в соціальному захисті, а також визначено можливість використання європейського досвіду в Україні.

Ключові слова: *соціальний захист, Європейський Союз, соціальні допомоги, соціальне страхування, державна соціальна допомога, населення.*

Постановка проблеми. Соціальний захист населення завжди займав і займає одне з ключових місць в житті суспільства, держави, а також окремої людини. Соціальний захист населення є невід'ємною складовою державної соціальної політики. Сьогодні система соціального захисту населення є неодмінним атрибутом соціальної політики держави. Соціальний захист виступає однією із складових частин соціальної політики.

Цілями статті є аналіз та порівняння систем соціального захисту населення європейських країн, можливість використання зарубіжного досвіду в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню систем соціального захисту населення присвячено досить широке коло наукових праць. Зокрема серед них є праці таких науковців як: Н. Борецької, Л. Васечко, Н. Внукової, А. Гриненко, С. Засухи, Т. Кир'язової, А. Колоска, О. Марцинюк, В. Плиси, Д. Полозенка, В. Столярова, В. Тропіної.

Проте, незважаючи на досить широке коло розглянутих теоретичних та практичних питань, актуальною залишається проблематика, що пов'язана з теоретичними основами зазначеної сфери наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на істотні відмінності в соціально-економічній та політичній ситуації в країнах з розвиненою ринковою та перехідною економікою, зарубіжний досвід соціальної політики має певне значення у формуванні ефективної моделі соціального захисту населення України. Цінність цього досвіду полягає у наступних положеннях:

– приділені великої уваги питанням соціальної політики та відпрацюванню оптимальних форм, методів і механізму соціального захисту різних верств населення;

– профілактичній спрямованості підходів боротьби з бідністю та реальності діючих систем соціального захисту населення;

– побудові механізму соціального захисту населення з урахуванням системоутворюючого фактора, втіленого у сукупності суспільних цілей та інтересів громадян;

– реалізації соціальних програм на основі застосування їх належного наукового забезпечення, соціальної експертизи і моніторингу;

– використанні в системі соціального захисту найбільш ефективних його форм та методів, раціонального співвідношення адресності і безадресності з урахуванням матеріального становища особи, сім'ї, окремих соціальних груп населення [1, с.73].

У сучасний період соціальна орієнтація ринку передбачає включення у його механізм спеціальної системи соціального захисту населення. В залежності від критеріїв побудови системи соціального захисту шведським дослідником Еспрінгом-Андерсеном усі країни розподілені на декілька типів.

Для першого – ліберального типу характерне те, що соціальний захист відокремлений від вільного ринку і обмежується захистом осіб, які позбавлені певних доходів. Другий – консервативна модель соціального захисту розглядається як класичний варіант соціального страхування, який враховує трудовий внесок людини. Для третього типу характерний зрівняльний підхід, коли допомога населенню надається незалежно від наявності інших доходів.

«Німецьке чудо» було досягнуто, перш за все, завдяки вірному відбору соціально-економічної моделі розвитку суспільства, відповідності певних витрат (одна третина) від загального бюджету на соціальне забезпечення населення. Для охорони здоров'я здійснюється страхування на випадок хвороби. Так, усі працюючі, безробітні та пенсіонери відповідно до Закону України «Про страхування» підлягають страхуванню на випадок хвороби. З метою раннього виявлення певних хвороб передбачені профілактичні догляди різних груп застрахованих: дітей у віці до 4 років, жінок у віці від 30 років та чоловіків у віці від 45 років.

Німецький варіант соціального захисту, який отримав назву соціальної ринкової економіки, викликає особливий інтерес, оскільки він поєднує високу економічну ефективність з розвинутою системою соціального захисту, яка заснована на певних принципах. Основним з них є надання економічної свободи, що служить стимулом високої продуктивності праці. Сам принцип складається з таких елементів: свобода споживання, відповідно до якої споживачі можуть вибирати будь-які товари чи послуги на свій розсуд; свобода виробництва і торгівлі (підприємства можуть виробляти ті товари і послуги, які потрібні споживачам); свобода вибору робочого місця; володіння і розпорядження приватною власністю. На принципі економічної свободи засноване децентралізоване економічне планування діяльності виробничих підприємств. Координація децентралізованого економічного планування в

ринковій економіці виконується за допомогою ринкового механізму взаємодії попиту і пропозиції. Саме в цьому і полягає основна ідея ринкової економіки, а економічна свобода є руйнівною силою цієї економічної системи. Забезпечення дійсної конкуренції стало одним з важливих завдань держави. Якщо результати дії ринкового механізму стають неприйнятними з соціальної точки зору, то важливо забезпечити контроль з боку держави. За цих умов принцип економічної свободи доповнюється іншими принципами, характерними для соціальної держави [4, с.32].

У Німеччині існують різні елементи соціального захисту, які дозволяють державі корегувати результати дій ринкових механізмів і колективних переговорів. Розподіл прибутків відбувається за допомогою податків. Громадяни з низькими прибутками звільняються від сплати прибуткового податку. Цінним у німецькій моделі є те, що тут передбачені заходи з охорони праці, зокрема:

– захист від незаконних звільнень з роботи;

– охорона праці жінок (заборона жіночої праці в гірничо-видобувній і будівельній галузях, охорона праці матерів і вагітних жінок);

– охорона праці молоді (заборона праці до 15 років, диференціація робочого часу і часу відпусток у залежності від пільг на отримання професійної освіти);

– захист працівників від виробничих і професійних небезпек (травм, надмірного шуму, отруєнь тощо);

– регулювання робочого часу, заборона працювати у вихідні і святкові дні.

Німецька модель заснована на змішаному державно-приватному розв’язанні соціальних проблем, де відповідальність окремого підприємця замінена системою «обов'язкової» колективної відповідальності під контролем держави.

Стосовно застосування окремих положень німецької моделі в системі соціального захисту населення України могли б бути втілені принципи активної державної політики повної зайнятості. Досягненню цього сприяє і високий рівень професійної підготовки молоді, 75 % якої у віці від 16 до 19 років здійснює професійну підготовку у професійно-навчальних закладах.

Соціальний захист у Швеції забезпечується у відповідності з соціальним стандартом. Це значить, що при будь-яких життєвих негараздах кожна сім’я може розраховувати на життєвий рівень, який був у цій сім'ї до появи цих негараздів. Ця модель передбачає: високий відсоток національного прибутку, акумульованого у держави, місцевих органів влади чи спеціальних інститутів, які займаються соціальним захистом населення; високий рівень ефективності національної економіки; високий рівень зайнятості та інвестицій, спрямованих на одночасне забезпечення певної зайнятості та стабілізації цін [3, с.12].

У Фінляндії згідно діючої Конституції цієї країни кожен, хто не в змозі забезпечити собі існування, яке відповідає нормам людської гідності, має право на необхідне утримання та забезпечення. Законом гарантується кожному право на основне соціальне забезпечення під час безробіття, хвороби, непрацездатності, а також у випадку народження дитини та втрати

годувальника. Органи громадської влади зобов'язані згідно закону гарантувати кожному достатнє соціальне і медичне забезпечення, а також сприяти зміцненню здоров'я населення, підтримувати можливості сім'ї та інших осіб, які відповідають за опікунство дітей, забезпечують благополуччя та розвиток особистості дитини.

Фундаментальною ознакою соціальної політики в Польщі та Чехії є принципова спрямованість на допомогу суспільства тільки в тих випадках, коли особа чи родина, які на неї претендують, не мають власних можливостей подолати економічну й фінансову скруту [5, с.24].

У Чехії діють три взаємодоповнюючі системи соціального захисту населення:

– система соціального страхування (охоплює практично все населення країни і становить 10 % ВВП);

– система державної соціальної допомоги (60 % населення і 2 % ВВП), що спрямована на попередження зниження доходів, у першу чергу сімей із дітьми;

– система соціальної підтримки (4 % населення і 4 % ВВП), за якої держава гарантує мінімальний рівень підтримки соціально вразливим прошаркам населення.

Приблизно 0,5 % населення цієї країни належать до маргінальних груп (безпритульні, біженці, бродяги тощо), які випали з суспільного життя. Таким категоріям надається відповідна допомога як державними, так і недержавними установами й організаціями [2, с.10].

Якщо в Чехії та Польщі в основу діючих систем соціального захисту закладають диференційований рівень прожиткового мінімуму з урахуванням складу сім'ї, то у такій високорозвиненій країні, як Нідерланди, ще з 1965 року відмовились від практичного використання прожиткового мінімуму. Мінімальний рівень державних гарантій у цій країні встановлюється виходячи з рівня мінімальної заробітної плати, яка визначається раз на рік, ґрунтуючись на механізмах соціального партнерства.

Слід зазначити, що реалізація моделі соціально орієнтованої економіки в Україні повинна передбачати підвищення рівня та ефективності соціального захисту населення, перехід до адресної соціальної допомоги, яка має бути диференційованою для різних верств населення.

Україна, вибравши європейський вектор розвитку, намагається реформувати систему соціального захисту, використовуючи європейський досвід. В рамках міжнародного співробітництва ратифіковано Угоду між Україною та Республікою Польща про соціальне забезпечення, підписано Фінансову та проектну угоду між Кабінетом Міністрів України, представленим Мінсоцполітики, Українським фондом соціальних інвестицій (проект «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури»).

Також Україна готує до підписання Угоду між Україною та Іспанією про соціальне забезпечення та Угоду між Україною та Німеччиною про соціальне забезпечення. Розпорядженнями Президента України затверджено склади делегацій України для участі у переговорах з Великим Герцогством Люксембург щодо підготовки проекту Угоди між Україною та Великим

Герцогством Люксембург про соціальне забезпечення та участі у переговорах з Республікою Сербія щодо підготовки проекту Угоди між Україною та Республікою Сербія про соціальне забезпечення [6, с.44].

Мінсоцполітики спільно з міжнародними партнерами реалізувало 18 міжнародних проектів технічної допомоги у сфері праці та соціальної політики з міжнародними організаціями, а саме МОП, ЄС, Світовим банком, Радою Європи. Успішно здійснюється співробітництво з Литвою та Австрією з метою обміну досвідом щодо захисту прав дітей, політики трудової міграції та реабілітації осіб з обмеженими можливостями.

У 2013 році українською стороною підписано проектні документи Twinning Light «Наближення законодавства України до норм та стандартів ЄС у сфері професійної реабілітації та зайнятості осіб з обмеженими можливостям» та передано на підпис іспанській стороні.

Також Україна ратифікувала 69 Конвенцій МОП, серед яких – усі пріоритетні та фундаментальні, що стосуються основних прав людини у соціально-трудовій сфері.

Висновки. На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що, незважаючи на різницю в моделях соціального забезпечення різних країн Євросоюзу, в останні роки відбувається зближення соціальної політики різних країн. У першу чергу це обумовлено наявністю спільних європейських підходів до соціального забезпечення, які значно відрізняються від американських або азіатських. Різкий перехід до якої-небудь, навіть самої успішної моделі, був би вкрай болючим для деяких країн у зв'язку з національним менталітетом в першу чергу. Проте можливо й необхідно вироблення концептуального підходу, який міг би стати основою формування єдиної соціальної політики Євросоюзу. При введенні єдиних стандартів соціальної політики для країн Євросоюзу повинна йти мова не про прагнення до перегляду колишніх ціннісних принципів у політиці, а про новий баланс відповідальності, тобто не про скасування, а про істотні модифікації колишньої соціальної моделі. Незважаючи на успішність передбачуваної соціальної моделі, важливим є визначення місця і ролі держави в соціальному забезпеченні. Основною стратегією в цьому напрямку повинен стати відхід від державного фінансування і надмірного державного втручання. Забезпечення реалізації стратегічного курсу реформ повинно бути пов'язано з соціально орієнтованою економікою, використанням зарубіжного досвіду у сфері соціального захисту, а також з підтримкою зв'язків з міжнародними організаціями та європейськими партнерами.

Список використаних джерел:

1.Антропов В. Моделі соціального захисту в країнах ЄС / В.Антропов // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2012. – № 11. – с. 70-77.

2.Головінов О.М. Соціально орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави / О.М. Головінов // Економіка та держава. – 2014. – № 32. – С. 10-13.

3. Історія становлення державної системи соціального захисту в Європейських країнах // Вісн. Пенсійного фонду України. – 2011. – № 5(71). –

С. 12–13.

4. Павленко М. Світовий досвід функціонування систем соціального страхування. Уроки для України / М. Павленко // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 30–36.

5. Пенсійне забезпечення: світовий досвід // Вісн. Пенсійного фонду України. – 2014. – № 7(73). – С. 24–26.

6. Ярошенко І.С. Право соціального забезпечення : навч. посіб. / І.С. Ярошенко. – К. : КНЕУ, 2010. – 126с.

О.М. Кваша
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ДЕПОЗИТНУ ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКУ

В статті досліджено основні показники діяльності комерційного банку, оцінено структуру активів та пасивів банку, проаналізовано динаміку активів та кредитного портфелю. Також проведено аналіз процентних доходів та витрат банку та оцінку програм депозитних вкладів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Ключові слова: *ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», депозити фізичних осіб, активи та пасиви банку, відсоткові ставки за депозитами.*

Постановка проблеми. У лютому 2015 року в Райффайзен Банк-Інтернаціональ було прийнято рішення про вжиття низки заходів щодо підвищення буферу капіталу банку. Метою цих заходів є сприяння підвищенню базового капіталу першого рівня до 12 відсотків на кінець 2017 року порівняно з відповідним показником на рівні 10 відсотків станом на кінець 2014 року. Заплановані заходи включають продаж окремих підрозділів чи зміну масштабів їхньої діяльності, а також скорочення зважених за ризиком загальних активів на деяких ринках, зокрема, на тих, які генерують низькі прибутки, характеризуються високим споживанням капіталу та не повністю відповідають стратегічним цілям Райффайзен Банк-Інтернаціональ.

Очікується, що це скорочення частково компенсується зростанням в інших сферах бізнесу. Що стосується Райффайзен Банку Аваль, то складні зовнішні обставини (бойові дії на Сході України, девальвація національної валюти, вимушене закриття відділень у Криму та на Донбасі) зумовили негативний фінансовий результат банку в 2014 році, що становив 4,25 млрд. грн. Водночас протягом року банк значно покращив свій операційний результат, що свідчить про його надійну роботу. Комісійний дохід зріс за цей період на 8,6% у річному вимірі. Чиста процентна маржа банку за звітний рік підвищилася з 8,7% до 10,7% (найвищий показник серед головних конкурентів), чистий процентний дохід зріс на 23,4% у річному вимірі. Протягом року Райффайзен Банк Аваль завбачливо тримав «подушку ліквідності», що дозволило вчасно виконати всі зобов’язання, клієнтські платежі, тощо.

Через закриття великої кількості українських банків на місцевому фінансовому ринку відбулися значні зміни конфігурації банківської системи – у 26 українських банках у 2014 році було введено тимчасові адміністрації. Багато клієнтів змінили обслуговуючий банк, що призвело до перерозподілу ринку – відбувся «політ до якості». Райффайзен Банк Аваль суттєво виграв від цієї тенденції, наростивши свою ринкову частку в багатьох сегментах. Так, ринкова частка банку в сегменті кредитів юридичних осіб у національній валюті за звітний рік зросла із 3% до 3,4%, а обсяг кредитів за рік збільшився на 5,3%. Обсяг депозитів юридичних осіб у національній валюті в 2014 році збільшився на 3,2 млрд. грн. (36% зростання в річному вимірі) – третій із кращих результатів на ринку. Банк приростив ринкову частку в сегменті депозитів фізичних осіб (як у національній, так і в іноземній валюті), і це попри значну відмінність у відсоткових ставках порівняно з головними конкурентами.

Метою статті є проведення фінансового аналізу комерційного банку та виявлення його впливу на депозитну діяльність банку.

Виклад основного матеріалу. Проведемо оцінку основних показників діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2012-2014 рр.

Показники	2012	2013	2014	Відхилення, тис. грн.		Темп змін, %	
				2014/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012	2014/ 2013
Активи, тис. грн.	51202561	47085394	47351693	-3850868	266299	-7,52	0,57
Зобов'язання, тис. грн.	43133054	38058591	43497001	363947	5438410	0,84	14,29
Кредитний портфель, тис. грн.	29813198	31069913	30869587	1056389	-200326	3,54	-0,64
Власний капітал, тис. грн.	8103724	8999803	3854692	-4249032	-5145111	-52,43	-57,17
Статутний капітал, тис. грн.	3083449	30002775	30002775	26919326	0	873,03	0,00
Прибуток (збиток), тис. грн.	319267	9031619	-4250	-323517	-9035869	-101,33	-100,05

Як видно з табл. 1 в 2014 р. можна спостерігати стрімке зменшення показників діяльності банку майже за статтями активів та власного капіталу. Прибуток ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» формується з доходів від усіх видів його діяльності після відрахування з них операційних видатків, матеріальних та прирівняних до них витрат і видатків на заробітну плату. Банком сплачуються передбачені чинним законодавством податки та неподаткові платежі до бюджету, формуються загальні резерви. Прибуток ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в 2014р. приймав від'ємне значення та становив -4250 тис. грн., за 2013р. нерозподілений прибуток банку був 9031619 тис. грн.

Структура активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в 2012-2014 рр. представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Структура активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2012-2014 рр.

Показники	2012		2013		2014	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Грошові кошти та їх еквіваленти	9773797	19,09	5734275	12,18	6678928	14,10
Кошти обов'язкових резервів банку в НБУ	526494	1,03	576312	1,22	0	0,00
Торгові цінні папери	204540	0,40	210622	0,45	169235	0,36
Заборгованість кредитних установ	3525	0,01	30271	0,06	0	0,00
Кредити клієнтам	29813198	58,23	31069913	65,99	30869587	65,19
Активи призначені для продажу	352920	0,69	60575	0,13	0	0,00
Інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю	6087472	11,89	5151277	10,94	4701317	9,93
Інвестиційні цінні папери наявні для продажу	108163	0,21	1172	0,00	1172	0,00
Інвестиційні цінні папери утримані для погашення	922747	1,80	538629	1,14	239415	0,51
Інвестиційна нерухомість	142487	0,28	200558	0,43	180674	0,38
Основні засоби	2345734	4,58	2279868	4,84	2060034	4,35
Нематеріальні активи	507310	0,99	467157	0,99	452271	0,96
Поточні активи з податку на прибуток	804	0,00	5565	0,01	222192	0,47
Відстрочені активи з податку на прибуток	44963	0,09	36480	0,08	955553	2,02
Інші активи	368407	0,72	722720	1,53	821315	1,73
Усього активів	51202561	100,00	47085394	100,00	47351693	100,00

Грошові кошти та їх еквіваленти склали на кінець 2014р. 6678928 тис. грн., або 14,1% в структурі чистих активів. В 2013р. сума грошових коштів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» становила 5734275 тис. грн., або 12,8% в структурі активів.

В 2014р. кредитний портфель клієнтів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» збільшився до 30869587 тис. грн. У структурі активів частка кредитного портфеля юридичних та фізичних осіб ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в 2014р. складала 65,2%, при 66% за 2013р. (рис. 1).

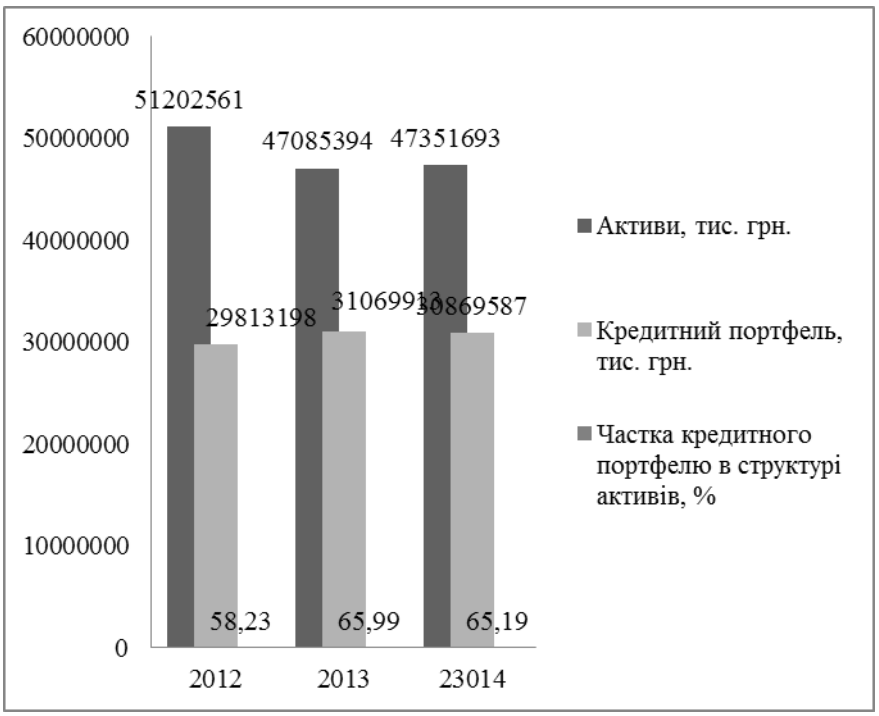


Рис. 1. Динаміка активів та кредитного портфеля ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в 2012-2014 рр.

Загальні зобов'язання банку станом на 01.01.2013р. становили 43497001 тис. грн. Структура зобов’язань ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в 2012-2014рр. представлена в табл. 3.

Таблиця 3

Структура зобов’язань ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2012-2014 рр.

Показники	2012		2013		2014	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Заборгованість перед НБУ	150586	0,35	402137	1,06	0	0,00
Заборгованість перед кредитними установами	11941762	27,69	7708249	20,24	8478	0,02
Заборгованість перед клієнтами	27964034	64,83	26832644	70,45	29678995	68,23
Боргові цінні папери, емітовані банком	37514	0,09	70160	0,18	0	0,00
Поточні зобов’язання з податку на прибуток	67868	0,16	95762	0,25	94	0,00
Субординований борг	2374272	5,50	2377704	6,24	4727360	10,87
Резерви	23420	0,05	25481	0,07	48211	0,11
Інші зобов'язання	573598	1,33	573454	1,51	564215	1,30
Усього зобов'язань	43133054	100,00	38085591	100,00	43497001	100,00

За результатами 2014р. зобов’язання банку збільшилися на 5411410 тис. грн. в основному за рахунок величини субординованого боргу на 2349656 тис. грн. Залучення від банківського сектора на кінець звітного року склали лише 8478 тис. грн., або 0,02 % в структурі зобов’язань. Сума коштів клієнтів склала 29678995 тис. грн., або 68,2% в структурі зобов’язань, що на 2% менше ніж в 2013р.Станом на 01.01.2013р. обсяг боргових цінних паперів, емітованих ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», склав 70160 тис. грн., або 0,18% в структурі

зобов'язань банку, в 2014 р. боргові цінні папери банку були відсутні.

Інші зобов'язання ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» на звітну дату складали 564215 тис. грн. або 1,3% в структурі зобов'язань, за звітний рік їх обсяг скоротився на 9239 тис. грн. Оскільки, серед інших фінансових зобов'язань основну питому вагу становить кредиторська заборгованість таке скорочення є позитивним аспектом в покращенні фінансового становища ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Таблиця 4

Аналіз процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2012-2014 рр., тис. грн.

Показники	2012	2013	2014	Відхилення, тис. грн.		Темп змін, %	
				2014/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012	2014/ 2013
Кредитами клієнтів	5082349	4758210	5356625	274276	598415	5,4	12,6
Заборгованість кредитних установ	50344	68282	79569	29225	11287	58,1	16,5
Інвестиційні цінні папери	811727	655690	489243	-322484	-166447	-39,7	-25,4
Усього процентних доходів	5944420	5482182	5925437	-18983	443255	-0,3	8,1

Як видно з табл. 4 загальна сума процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» протягом 2012-2014 рр. має тенденцію до зниження на 18983 тис. грн. або 0,3% (з 5944420 тис. грн. у 2012 р. до 5925437 тис. грн. у 2014 р.). Абсолютне збільшення протягом аналізованого періоду відбулось за статтями кредити клієнтів (на 5,4%); заборгованість кредитних установ (на 5,1%). Тенденцію до зменшення протягом 2012-2014 рр. мали лише інвестиційні цінні папери (з 811727 тис. грн. до 489243 тис. грн.)

Таблиця 5

Аналіз процентних витрат ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2012-2014 рр., тис. грн.

Показники	2012	2013	2014	Відхилення, тис. грн.		Темп змін, %	
				2014/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012	2014/ 2013
Заборгованість перед клієнтами	1363191	1377594	1051520	-311671	-326074	-22,9	-23,7
Заборгованість перед кредитними установами	766336	412097	362542	-403794	-49555	-52,7	-12,0
Субординований борг	228539	194366	321933	93394	127567	40,9	65,6
Заборгованість перед НБУ	3441	4425	19961	16520	15536	480,1	351,1
Усього процентних витрат	2361507	1988482	1755956	-605551	-232526	-25,6	-11,7

Дані табл. 5 свідчать про зменшення процентних витрат ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» протягом 2012-2014 рр. на 605551 тис. грн. або 25,6%, зокрема збільшення за заборгованістю перед клієнтами осіб відбулось на 403794 тис. грн., або 52,7.

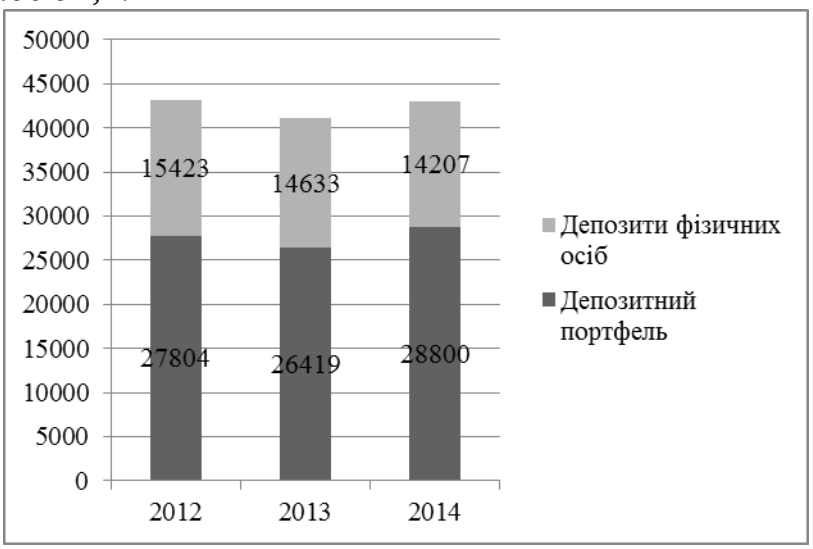


Рис. 2. Динаміка депозитного портфелю ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2012-2014 рр.

З рис. 2 видно, що депозитний портфель ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в 2014 р. мав тенденцію до збільшення та становив 28800 тис. грн. проти 26419 тис. грн. у 2013 р. Проте кошти фізичних осіб зменшились з 14633 тис. грн. у 2013 р. до 14207 тис. грн. у 2014 р.

Проведемо оцінку програм депозитних вкладів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (табл. 6).

З табл. 6 видно, що ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» пропонує своїм клієнтам-фізичним особам наступні види вкладів:

1. Вклад «Класичний» - без поповнення, виплата відсотків у кінці строку.

2. Вклад «Ощадний» - з правом поповнення: щомісячна виплата відсотків на поточний рахунок або капіталізація відсотків - спеціальні бонуси до +0,5% (для вкладів терміном на 367 днів) для власників пакетів послуг.

3. Вклад «Бонус» - терміном на 1 місяць з п`ятьма пролонгація ми, зі щомісячно зростаючою відсотковою ставкою - щомісячна виплата відсотків на поточний рахунок або капіталізація відсотків - з правом часткового зняття коштів зі спливом кожного місяця протягом пільгового періоду - поповнення не передбачено

4. Вклад на вимогу «Універсальний» - з правом поповнення , часткове або повне зняття коштів без втрати відсотків - щомісячна капіталізація відсотків Вклад на вимогу «Універсальний» - для пакетів «Преміальний», «Преміальний 2.0», «Оптимальний», «Оптимальний плюс», «Оптимальний Легкий», «Пенсійний Оптимальний», «Пенсійний Легкий».

5. Довгострокові накопичувальні програми громадяни, які офіційно працюють, мають право на компенсацію внесених платежів (до 15%, як податкова пільга).

Таблиця 6

Сумарна таблиця вкладів та відсотків ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2015 р.

Вид вкладу	Строк вкладу	Гривні		Долари США		Євро	
		до 100000 грн.	100000 грн. та більше	до 10000 USD	10000 USD та більше	до 10 000 EUR	10 000 EUR та більше
Вклад «Класичний»	31 день	8,25%	8,50%	1,50%	2,00%	-	-
	2 місяці	8,25%	8,50%	1,50%	2,00%	-	-
	3 місяці	11,75%	12,00%	2,00%	2,50%	0,50%	1,00%
	6 місяців	12,25%	12,50%	2,50%	3,00%	1,00%	1,50%
	367 днів	12,25%	12,50%	3,50%	4,00%	2,00%	2,50%
Вклад «Ощадний»	3 місяці	10,75%	11,00%	1,00%	1,50%	0,50%	0,50%
	6 місяців	11,25%	11,50%	1,50%	2,00%	0,50%	0,50%
	367 днів	11,25%	11,50%	2,50%	3,00%	1,00%	1,50%
Вклад «Бонус»	1-й місяць	8,00%		0,50%		-	
	2-й місяць	9,00%		0,50%		-	
	3-й місяць	10,00%		1,00%		-	
	4-й місяць	11,00%		2,00%		-	
	5-й місяць	12,00%		3,00%		-	
	6-й місяць	14,00%		5,00%		-	
Вклад на вимогу «Універсальний»	Безстроковий	0,25%	0,25%	0,25%		0,25%	
	Безстроковий	10%	10%	-		-	
Довгострокові накопичувальні програми	10-30 років	4% + додатковий інвестиційний дохід		4% + додатковий інвестиційний дохід		4% + додатковий інвестиційний дохід	

Дані рис. 3-4 свідчать, що ставки за класичними строковими депозитами ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» є більш привабливими ніж за за накопичувальними строковими депозитами за кожним видом валюти.

Висновки. Формування чіткої та гнучкої депозитної політики ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» є необхідною умовою раціональної організації діяльності банку у сфері залучення депозитів та відповідних відносин між банком та його вкладниками. Створення раціональної системи депозитних рахунків та можливості акумулювати залучені кошти об'єктивно обмежуються та визначаються зовнішніми факторами: рівнем економічної активності; рівнем розвитку регіону; можливістю альтернативних вкладень; інфляційними очікуваннями тощо.

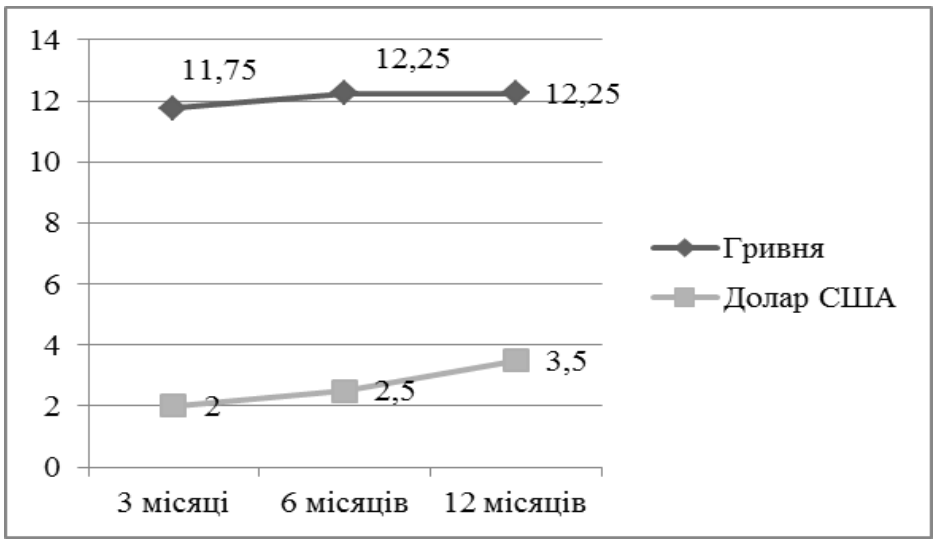


Рис. 3. Депозитні ставки за класичними строковими депозитами ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2015 р.

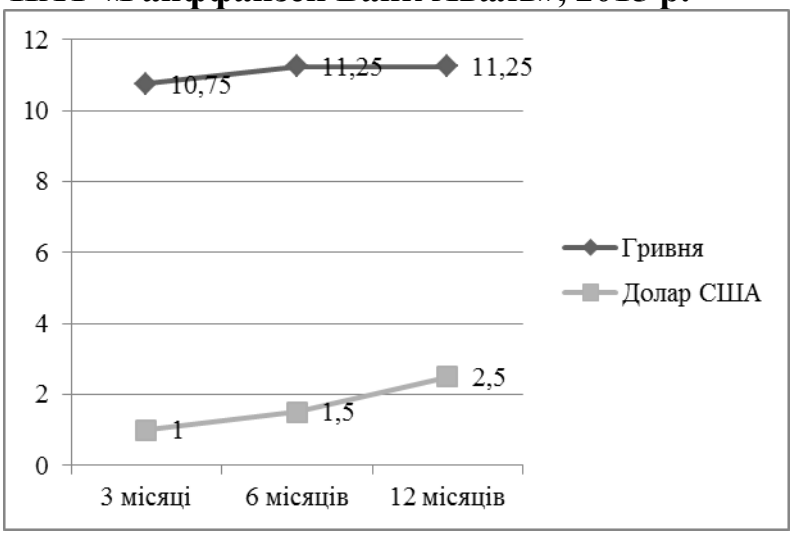


Рис. 4. Депозитні ставки за накопичувальними строковими депозитами ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», 2015 р.

Можливо визначити такі шляхи підвищення ефективності управління депозитними операціями ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»: розробка нових схем, методів і підходів в роботі з клієнтами щодо залучення депозитів; використання одночасно кількісної та якісної концепції, так як якість сформованого кредитного портфелю банку є головною запорукою повернення депозитів; ефективна організація управління проблемними активами, наприклад, реструктуризація боргу; розробка гнучкої процентної політики як для пасивних, так і активних операцій.

Список використаних джерел:

1. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Навч. посібник. / Л.О.Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

2. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000р. №2121-III.

3. Про Національний банк України: Закон України від 10.01.2002р. №2922-III.

4. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 20.09.2001р. №2740-III.

5. Розвиток банківської системи України / за ред. О.І.Барановського. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2008. – 584 с.

О.І. Козловський, В.О. Кучерук
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРИНЦИПИ ТА ФАКТОРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ

У статті досліджуються основні фактори (чинники) реалізації інвестиційно-інноваційної політики на регіональному рівні. Також розглянуті основні принципи інвестиційної політики регіону.

Ключові слова: *інвестиції, інновації, принципи, фактори, політика, регіон.*

Сучасний розвиток економіки України супроводжується значними трансформаційними процесами, реформуванням територіально-галузевої структури господарства регіонів, нестабільними змінами соціально-економічного характеру. Для стабілізації виробництва, соціальної сфери й економічного зростання регіонів і країни в цілому необхідне розширення та активізація інвестиційної діяльності, масштаби якої та рівень сформованості регіонального інвестиційного клімату є визначальними для підвищення конкурентоспроможності й ефективної діяльності регіонів на тривалу перспективу з метою забезпечення високих темпів розвитку економіки. Це, у свою чергу, потребує достатньо глибоких знань теорії і практики прийняття управлінських рішень у сфері інвестиційної політики держави та її регіонів, формування сприятливого інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості територій, всесторонньої експертизи процесів інвестування та їхньої динаміки, розробки ефективних стратегічних напрямків інвестиційної діяльності в рамках загальної стратегії розвитку регіону.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних основ формування інвестиційної політики в регіоні зробили В.П. Александров, О.М. Алимов, О.І. Амоша, І.К. Бистряков, Ю.М. Бажал, М.П.Бутко, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Н.П. Гончарова, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, М.С. Данько, В.П. Дубіщев, Я.А. Жаліло, М.З. Згуровський, Г.І. Калитич, Т.М. Качала, А.С. Лисецький, Я.Б. Олійник, В.О. Онищенко, Б.Я. Панасюк, Т.О. Панфілова, В.П. Семиноженко, В.П. Соловйов, А.М. Стельмащук, В.К. Хаустов, М.І. Фащевський, Л.Г. Чернюк, В.І. Чижова, С.М. Чистов та ін.

Метою дослідження є обґрунтування науково-практичних основ формування сприятливого інвестиційної політики регіону для забезпечення оптимального та збалансованого функціонування його господарської системи в трансформаційний період.

Соціально-економічний розвиток регіонів України на засадах сталого економічного зростання передбачає забезпечення стратегічних пріоритетів шляхом накопичення інвестиційних ресурсів і збільшення частки

капіталовкладень в основні засоби на ключових напрямах, а також послідовним розширенням джерел інвестування в рамках ефективної державної регіональної інвестиційної політики. Це можливо лише за наявності дієвих механізмів її здійснення [1].

Як показує світовий досвід, найдоцільніше розробляти і впроваджувати в життя інвестиційну політику для цілих регіонів із внутрішньою мережею комунікацій, кооперованими зв'язками і сформованою інфраструктурою.

Механізм регулювання інвестиційних процесів являє собою сукупність форм і методів, за допомогою яких регіональні органи управління можуть впливати на інвестиційну діяльність з метою одержання бажаних результатів.

Із системних позицій регіональне регулювання інвестиційних процесів являє собою відкриту систему, на яку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори.

Сучасний соціально-економічний стан регіонів України засвідчує невідповідність застосованих методів управління регіональним розвитком його стратегічним пріоритетам. Проведений аналіз на мезорівні господарювання дає змогу зробити неоднозначні висновки щодо обсягів виробництва продукції та послуг, цінової політики, роздрібного товарообігу й зовнішньої торгівлі, зайнятості населення, стану соціальної інфраструктури та ін. З огляду на це управління інвестиційними процесами в регіоні потребує особливої уваги з боку місцевих органів влади як один зі стратегічних напрямів регіонального розвитку.

Інвестиційний клімат регіону, окрім успадкованих чинників (географічне положення, стан ресурсно-сировинного потенціалу тощо) також суттєво залежить від інвестиційної політики, яку проводить адміністрація регіону. Ця політика формується і забезпечується з огляду на специфіку відтворення в регіональних структурах за допомогою важелів, які знаходяться в компетенції регіональних органів влади. Така комплексна підтримка інвестиційної діяльності має спрямовуватися на структурні перетворення у виробничій і соціальній сферах, забезпечувати зростання обсягів виробництва і послуг у регіоні. Завдяки цьому істотно поліпшується рівень інвестиційного клімату регіону [2].

До основних факторів зовнішнього впливу на напрями регіональної інвестиційної політики та на механізм її реалізації, можна віднести: загальнодержавні пріоритети; державну інвестиційну політику; законодавство України тощо.

Кардинальні зміни будь-якого з цих факторів неминуче спричинять трансформацію стратегічних напрямів регіонального розвитку і методів управління регіоном.

Факторами внутрішнього впливу є особливості регіонального господарського середовища, пов'язані з: галузевою спрямованістю; ступенем розвиненості продуктивних сил у регіоні; наявним науковим і виробничо-

технічним потенціалами; інвестиційні ініціативи суб'єктів господарювання регіону і мотиваційний механізм, що змінюються з розвитком виробничих відносин.

Основним фактором зовнішнього впливу на інвестиційний клімат регіону є державна інвестиційна політика, яка передбачає визначення пріоритетів інвестування і формування системи цілеспрямованих заходів щодо їх реалізації для прогресивного суспільного розвитку. На нашу думку, як для будь-якої держави в цілому, так і для регіонів, первинним є, насамперед, суспільний прогрес, що дозволяє державі чи регіону зайняти відповідне місце в міжнародному і територіальному поділі праці й на світовому товарному ринку.

Державне управління традиційно охоплює два рівні: загальнодержавний і регіональний. Метою державного рівня управління є формування соціально-економічних, науково-технічних і організаційно-господарських передумов для прогресивного розвитку продуктивних сил. У зв'язку з цим основними довгостроковими завданнями мають виступати визначення основних державних пріоритетів розвитку та їхня фінансова підтримка, а також забезпечення привабливості інвестиційного клімату. На регіональному рівні управління, завданнями якого є соціально-економічний розвиток регіону й ефективне використання матеріально-технічного, сировинного і трудового потенціалів, а також задоволення потреб внутрішнього ринку, прерогативу слід віддати діяльності, пов'язаній з діагностикою конкурентоспроможності місцевих підприємств, оцінкою їхнього науково-технічного, виробничого і кадрового потенціалів з метою виявлення рівня інноваційної сприйнятливості й активності; вибором пріоритетних напрямків і сфер діяльності, конкурентний потенціал яких найвищий; розробкою програм за визначеними пріоритетами і механізмів їхньої реалізації, включаючи залучення приватних інституційних інвесторів – комерційних банків, фінансових компаній, інвестиційних фондів тощо; забезпеченням відповідних диференційованих режимів економічного стимулювання. Таким чином, увага регіональних управлінських структур має бути сконцентрована на розробці і реалізації ефективної регіональної інвестиційної політики [3, с. 23].

За своїми цілями регіональна та державна інвестиційна політика не можуть бути ототожнені. Хоча регіональна політика неминуче несе на собі відбиток загальнодержавної політики, основні її напрями і цілі мають бути пов'язані, насамперед, з реалізацією регіональних пріоритетів і проблем.

Конкретизація регіональної інвестиційної політики може здійснюватися за допомогою інвестиційного проектування, а також регіонального планування. У свою чергу, реалізації конкретизованих рішень має сприяти спеціальний механізм адміністративного, соціально-психологічного й економічного впливу.

Регіональне втручання в господарське середовище має бути спрямоване на підтримку конкретних заходів, а також певних видів діяльності, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності місцевого виробництва і

продукції, що випускається, та сприяють задоволенню внутрішньорегіональних потреб, зростанню доходів місцевих бюджетів, вирішенню соціально-економічних проблем території [4, с. 155].

Регулювання інвестиційних процесів у регіоні поєднано з рядом проблем, обумовлених практичною відсутністю концепції і механізму регіонального впливу на інвестиційну сферу, недостатнім рівнем підготовленості регіональних органів влади до регулювання інвестиційного процесу в зв'язку з нерозвиненістю інформаційного забезпечення, недосконалістю системи діагностики і оцінки подібного втручання в господарське середовище; втратою в ході економічних реформ організаційно-управлінських структур міжгалузевого розвитку регіональної економіки на прогресивній технологічній основі. Разом з тим, сформульовані пріоритети розвитку економіки на загальнодержавному рівні створюють передумови для визначення напрямів державного регулювання на регіональному рівні, а формування на рівні механізмів державної підтримки структурної перебудови економіки, розвитку конкуренції дає можливість розробити концепції, методологію й економічний механізм регулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні.

Для створення ефективного механізму управління, планування, програмування і фінансування розвитку інвестиційних процесів необхідно керуватися принципами, які, на нашу думку, слід об'єднати в дві групи. Перша група має глобальний характер і визначає функціонування всіх керуючих систем регіону. Друга – локальна група принципів – має спеціалізований характер і стосується безпосередньо інвестиційної сфери.

До глобальних принципів регулювання на регіональному рівні віднесемо такі:

1. Принцип науковості, який передбачає наукову обґрунтованість прийняття рішень і регуляторів, що вводяться в дію, які сприяють вирішенню пріоритетних завдань розвитку території. Цей принцип також передбачає використання у процесі регулювання на регіональному рівні сучасних досягнень науки і техніки (зокрема, математичного моделювання, комп'ютерного програмування тощо).

2. Принцип комплексності, що визначає врахування всіх зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на ефективність регулюючого впливу. Дотримання цього принципу тісно пов'язане з попереднім, оскільки сучасний рівень знань дозволяє не тільки комплексно впливати на будь-який об'єкт, але й за допомогою комп'ютерного моделювання спрогнозувати результати впливу з урахуванням зовнішніх факторів і скоригувати, у разі необхідності, його форми і методи.

3. Принцип варіантності передбачає: по-перше, множину шляхів реалізації регулюючого впливу відповідно до особливостей регіонального соціально-економічного розвитку; по-друге, необхідну розмаїтість регулюючої системи, яка повинна мати не меншу складність, ніж регульована система; по-третє, обов'язкову багатоваріантність конкретних моделей регулювання з

подальшою оптимізацією шляхів досягнення мети й одержання бажаного результату. З цього принципу випливає, що за наявності типового механізму державного регулювання, який включає певну сукупність форм і методів впливу, можуть використовуватися багато конкретних моделей регулювання, що обумовлюється відмінністю цілепокладання при різних горизонтах планування в різних регіонах і на різних стадіях виробництва, а також неадекватністю очікуваних результатів. Слід враховувати, що неможливо спроектувати просту модель для складної системи суспільного відтворення.

4. Принцип цілеспрямованості передбачає конкретну спрямованість регулюючого впливу на реалізацію регіональних пріоритетів, конкретних програм і проектів. Навіть таке загальне цілепокладання, як створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, має бути узгоджене з конкретними завданнями стимулювання ризикової інвестиційної активності в регіоні тощо.

5. Принцип адекватності, тобто відповідності форм і методів регіонального регулювання інвестиційних процесів загальнодержавному механізму впливу, а також системі управління соціально-економічним розвитком регіону. Це означає, що регулювання інвестиційної активності не може бути чимось принципово відмінним від цілісного загальнодержавного механізму регулювання, закріпленого законодавчими актами і нормативними документами. Цей принцип вимагає, щоб система регіональних регуляторів економіки та засоби їхнього застосування були адекватними сучасному етапу соціально-економічного розвитку регіонів України, а також загальній політичній та економічній ситуації.

6. Принцип ефективності передбачає отримання позитивних результатів регулюючого впливу як для суб'єкта, так і для регулюючих структур. Інвестиційні проекти, підтримувані регіональними органами влади, в остаточному підсумку повинні забезпечувати реалізацію економічних інтересів останніх в одержанні додаткових доходів для здійснення соціально-економічної політики і подальшого розвитку матеріально-технічної бази регіону. Існує пряма залежність між формуванням регіонального бюджету і дохідністю суб'єктів, що здійснюють свою господарську діяльність у певному регіоні, якістю і кількістю використовуваних регіональних ресурсів. Для суб'єктів регулювання підтримка і непрямий вплив мають бути досить відчутними, щоб стимулювати розвиток виробництва й інвестиційну активність.

Крім глобальних принципів, відповідно до яких повинен будуватися і діяти механізм регіонального впливу на економіку території, необхідно виділити локальні принципи побудови і функціонування механізму регулювання інвестиційної сфери. До них віднесемо:

1. Принцип економічного протекціонізму, спрямований на залучення інвестицій у регіон. За своєю природою протекціонізм є ідеологією розвитку, що має інтегральний характер. Протекціонізм – це розвиток регіонального виробництва, охорона регіонального ринку, просування регіональної продукції на зарубіжні ринки. Протекціонізм дає можливість забезпечити розвиток регіону і таким чином покращити існуючу структуру регіональної економіки,

захистити регіональний ринок від недобросовісної зовнішньої конкуренції, зберігати платіжний баланс і протидіяти безробіттю.

2. Принцип динамічності пов'язаний, насамперед, з циклічністю інвестиційних процесів, передбачає постійну зміну цілей і задач, а також умов суспільного розвитку залежно від кон'юнктури інвестиційного ринку. Цей принцип означає, що модель регулювання повинна бути рухливою і гнучкою в умовах впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, що виключають стагнацію форм і методів впливу на прогресуюче господарське середовище. Дія цього принципу означає, що недоцільно створювати сталу систему регулювання, яка не піддається коректуванню, оскільки вона неминуче виявиться неефективною в трансформаційному середовищі.

3. Принцип адаптивності передбачає таку систему управління, коли бажаний стан системи визначається на основі накопиченого досвіду, а прийняті рішення можна легко пристосувати до наявних умов. Гнучкість, легка пристосовуваність економічних регуляторів до зміни середовища функціонування, а також до цільової спрямованості регіональної економіки й обраних пріоритетів виключає громіздкість розроблюваної моделі, її низький інформаційний потенціал і високий ступінь бюрократизації прийнятих рішень.

4. Принцип рівноумовності передбачає забезпечення рівних умов для отримання державної підтримки всіма учасниками інвестиційної діяльності, незалежно від розмірів, форм власності і державної належності. Останнє є особливо актуальним стосовно іноземних інвестицій, широко підтримуваних урядом.

5. Принцип зворотного зв'язку свідчить, що без наявності зворотного зв'язку між взаємопов'язаними та взаємодіючими елементами регулювання інвестиційного процесу, їхніми частинами або системами неможлива організація ефективного управління ними на наукових засадах. Всі організовані системи є відкритими, їхня замкненість забезпечується лише через контур прямого та зворотного зв'язку.

6. Принцип узгодження управлінських функцій полягає в тому, що для забезпечення ефективності регулювання інвестиційних процесів слід забезпечити цілісність і узгодженість дій регіональних органів влади. Згідно з цим принципом регіональна економічна система має базуватися на діалектичній єдності центрального регулювання з механізмами самоконтролю й самоорганізації регіональної управлінської системи при одночасному зміцненні зв'язків між її складовими елементами.

7. Принцип емерджентності передбачає, що до кожного інвестиційного процесу слід підходити системно, виділивши у ньому ієрархію структурних рівнів. Зміст цього принципу полягає в тому, що закономірності інвестиційного процесу на кожному структурному рівні відрізняються від законів розвитку елементів цілої системи. З метою виявлення законів і закономірностей на певному структурному рівні доцільно вивчити розвиток саме цього структурного рівня.

8. Принцип флуктуативності передбачає, що в умовах невизначеності і мінливості зовнішнього середовища регіональна система управління інвестиційним процесом повинна бути спроможною до різких переходів із одного стану в інший. Флуктуативність зорієнтована передусім на визначення ризику виникнення непередбачуваних ситуацій з можливими негативними наслідками. Перехід від квазіізольованої до відкритої системи викликає істотне зміщення центру перебігу головних процесів − стану, близького до рівноваги, до досить далекого від неї.

Зауважимо, що трансформаційні процеси в економіці регіонів України відбуваються на тлі незначних проявів позитивних тенденцій. Диспропорції, успадковані від радянських часів, і досі фактично не усунуто й не забезпечено розбудову в регіонах України повноцінної ринкової економіки.

Оцінювання ефективності регіональної інвестиційної політики ми будемо проводити у контексті реалізації регіональної економічної політики. На нашу думку, вона має бути підпорядкована національній державотворчій стратегії, спрямованій на підвищення рівня економічної безпеки України та реалізацію регіональних інтересів у сфері економіки.

Список використаних джерел:

1. Любімов В.І. Особливості державного регулювання іноземних нвестицій: закордонний досвід // Економічний простір. – 2010. – №21. – С. 65 – 71

2. Підходи до нормування економічних показників / Р.В. Волощук // ндуктивне моделювання складних систем: Зб. наук. пр. — К.: МННЦ ІТС НАН та МОН України, 2010. — Вип. 1. — С. 17-25. — Бібліогр.: 6 назв. — укр.

3. Сажина, М.А., Чибрик, Г.Г. Економічна теорія / М.А. Сажина, Г.Г. Чибрик .- 2-е вид. перераб. і доп .- М.: Норма, 2008 .- 672с

4. Смаль І. Інвестування як геопросторовий процес / Україна та глобальні процеси: зб. наук. праць. – Київ–Луцьк, 2000. – С.154-156

О.І. Козловський, В.О. Кучерук
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ ТА ІННОВАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджуються фінансові аспекти управління інвестиціями та інноваціями на підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: *інвестиції, інновації, фінанси, підприємство, інноваційна політика, нововведення, інноваційна діяльність.*

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку народного господарства України передбачає активізацію інноваційних процесів в усіх його галузях, зокрема, на машинобудівних підприємствах, які мають особливе значення в досягненні цієї мети. Адже ринкову економіку неможливо уявити без

постійного оновлення техніки і технології виробництва, випуску нових товарів і розширення асортименту, впровадження прогресивних методів організації і управління – всього того, що ми називаємо інноваціями.

У нинішніх умовах через обмеження ресурсних можливостей налагодити масове вітчизняне виготовлення або придбання за кордоном необхідної кількості нових тракторів і сільськогосподарських машин є досить проблемним завданням. Водночас необхідність поновлення вибулих та поповнення принаймні частини дефіциту технічних засобів теж є мало вирішеною проблемою.

Дослідження ролі інновацій в економічній системі знайшли одне з провідних місць в сучасних працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Серед українських вчених, слід назвати праці А. Алимова, Ю. Бажана, А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, М. Долішнього, Е. Зіня, О. Кухленко, А. Лисецького, Б. Малицького та інших. Серед зарубіжних авторів слід назвати праці С. Валдайцева, Р. Гаррода, Дж. Шмуклера та інших. Тому дослідження є надзвичайно актуальним для сучасного розвитку підприємств.

Зростаючі внутрішня і зовнішня конкуренції підвищують значення новаторства і змін в організаціях (підприємствах, об'єднаннях, асоціаціях і ін.), втілення яких в нові технології і продукти (сервіс) забезпечує необхідний рівень економічної стійкості господарюючих суб'єктів, зауважує вітчизняний науковець Завадський Й.С. [1, с. 437].

В умовах ринкової економіки українським підприємствам необхідно постійно нарощувати свій економічний потенціал. І для цього, вважає Шегда А.В., слід постійно створювати і впроваджувати різноманітні інновації. І сьогодні Україна, що обрала інноваційний шлях розвитку, стверджують Чумаченько Н.Г. та Саломатіна Л.Н., стоїть перед проблемою підвищення ефективності інноваційних процесів. Це обумовлено тим, що інноваційна діяльність в період трансформації, переходу до ринкових відносин, охоплює практично усі сфери національної економіки. В той же час значного підвищення економічного потенціалу в Україні в результаті застосування інновацій в різних секторах її економіки поки що не спостерігається.

У посланні Президента України до Верховної Ради одним з головних стратегічних пріоритетів економічної та соціальної політики на 2010-2015 рр. було визначено інноваційний шлях розвитку.

В зв'язку з цим Савчук А.В. показує необхідність розробки організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства на основі узагальнення вітчизняного та закордонного досвіду, впровадження цього механізму в систему управління інноваційною діяльністю. Формуванню організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку передує розробка стратегії інноваційного розвитку, що включає процеси планування і прийняття рішень, в результаті яких встановлюються цілі інноваційного розвитку підприємства (чи країни в цілому) і розробляється стратегічний план [2, с. 134].

Розробка питань стратегії інноваційного розвитку підприємства

передбачає вивчення слідуючих взаємообумовлених трьох груп факторів: 1) фактори інноваційного розвитку світової економіки; 2) фактори, що визначають достроковий розвиток економіки країни, її геополітичне положення, світові господарські зв'язки, національну безпеку країни; 3) виробничі фактори (модернізація виробництва, реконструкція, технологічне оновлення, збільшення випуску продукції, освоєння випуску нової продукції, створення нових робочих місць, поліпшення умов праці).

Маковеєв А.П. пропонує дещо іншу класифікацію факторів, що визначають інноваційну стратегію: 1) активність наукових досліджень; 2) інновації; 3) ставлення до конкуренції; 4) зростання (темпи росту та частки ринку); 5) широта ринку та асортименту; 6) інтеграція – логістика – кооперація; 7) техніка – технологія [3, с. 33].

Таким чином, для подолання кризових явищ необхідно, на думку Іткіна О.Ф., чітко усвідомити важливість розроблення і впровадження інноваційної стратегії (довгострокове планування дій, що поширюється на всю тривалість інноваційного процесу в часі – від досліджень, виробництва і збуту до використання) розвитку підприємств. За відсутності інноваційної стратегії, структурної та функціональної перебудови неможливо призупинити спад національного виробництва. Відсутність стимулів для посилення прагнення підприємств до інновації, подальшого технічного саморозвитку гальмує технічний прогрес у сфері виробництва, збільшує відставання України в технологічному та економічному аспектах.

А в агропромисловому виробництві України, виходячи із сучасної ситуації, заходи, спрямовані на його стабілізацію і економічний розвиток, можна згрупувати у три стратегічні напрямки, пропонує Лебідь Г.М:

1) формування в аграрному секторі реального господаря-власника, чий економічний інтерес повинен гарантувати раціональне використання факторів виробництва;

2) удосконалення макроекономічних умов функціонування аграрного капіталу шляхом реалізації обґрунтованої цінової, фінансово-кредитної, податкової політики, розбудови ринкової інфраструктури та системи державного регулювання соціально-економічного розвитку АПК;

3) розширення інвестиційних можливостей галузі на основі створення і використання інновацій на всіх напрямках виробництва.

Поліщук О.А. до інноваційної стратегії включає, окрім розробки планів та програм інноваційної діяльності, також проведення єдиної інноваційної політики, розгляд проектів нових продуктів, моніторинг розробки нових продуктів, створення цільових груп тощо [4, с. 10-12].

Використання інноваційної стратегії неможливе без розуміння поняття "інновації". У літературі домінує думка, описує Чебатарьов В., що „пальма першості" у введенні в науковий оборот категорії „інновація" і розробці даної проблеми належить Й. Шумпетеру (праця – „Теорія економічного розвитку", 1911 р.), але він не використовує категорію „інновація", він оперує поняттями „новина" і "нововведення". В 60-х роках XX ст. сформувався підхід, відповідно до якого категорія „новина" і „нововведення" розмежовуються, що

обґрунтовано Лелоном П.: „Новина" – це новий вид продукції, методу, технології", „нововведення" – впровадження в економічний виробничий цикл".

Шумпетер Й. ввів поняття "інновації" як зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, ринків та форм організації у промисловості (30-ті рр. XX ст.).

З того часу з'явилося дуже багато визначень „інновації" різних вчених з акцентом на тому чи іншому аспекті інновації. Наприклад, Власова А.М. та Краснокутська М.В. стверджують, що інноваційний процес – це процес перетворення наукового знання у фізичну реальність, який завершується у просторі та часі і складається з ряду взаємодіючих стадій. Тобто акцент робиться на наукове походження „інновацій", що робить цю трактову більш широкою за змістом і застосуванням (це її перевага), а інші трактування є більш вузькими. Але інновація може базуватися не лише на наукових розробках, а й на простій логіці, здоровому глузді, життєвому досвіді. Цю обставину зазначає і П. Друкер на прикладі мережі ресторанів Макдональдс, послідовниками якої є в Україні мережі „Швидко", „Печена картопля". На основі стандартизації продуктів, розробки технологічного процесу автором ідеї Макдональдств вдалося суттєво підвищити віддачу на капіталовкладення, створити новий ринок і нового споживача. Інші автори складають визначення, в яких об'єктом, що є носієм інновації, вважається виключно ідея. Так Канадське статистичне управління розглядає інновацію як трансформацію ідеї у новий або удосконалений продукт чи робочий процес, що користується попитом на ринку. Ця друга концепція має слідуючий недолік: носієм інновації може бути будь-який ідеальний або матеріальний об'єкт, у зміст якого включена ця інновація; інновація – це взагалі не процес, а об'єкт, що містить новину. Ще зазначимо визначення Шапіто С.Б. та Тарасенко В.В., які вважають, що інновація – комплексний процес нового практичного засобу (нововведення) для задоволення нової (чи для кращого задоволення відомої) суспільної потреби або цільова зміна у функціонуванні підприємства як системи. В останньому третьому підході йде мова не лише про економічні та техніко-технологічні потреби, а про широкий спектр людських потреб, тобто інновації можуть використовуватися у будь-якій сфері діяльності індивідуума або груп індивідуумів.

Отже, існує багато підходів до висвітлення поняття „інновації". Усі вони докорінно чи частково несхожі одне на інше. Ми спробуємо дати своє визначення, яке було б актуальне на сьогодні. Інновація – це кінцевий результат нововведення, виражений у матеріальній чи нематеріальній формі і є наслідком НТП, направлене на удосконалення (чи створення якісно нової) технології, продукції, виробничих та управлінських процесів, що сприяють покращенню економічного стану підприємства та його соціального фактора. Підтвердження нашої думки ми бачимо у Василенка В.О. та Шматка В.Г., які пропонують при розгляді поняття "інновації" в сучасних ринкових умовах охоплювати всю економіку, включаючи продуктивні сили (засоби виробництва, навчання працівників) і виробничі відносини (форми і методи управління, поділу,

спеціалізації і кооперації праці), а також у Законі України „Про інноваційну діяльність" ст. 1: інновації – новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери.

Перші експериментальні і науково-дослідницькі лабораторії, націлені на виробництво і тиражування інновацій з'явились в промисловості Німеччини і США в XIX – на початку XX ст. До 1920 р. власні підрозділи наукових досліджень і розробок мали всі провідні концерни хімічної та електротехнічної промисловості світу. Першу дослідницьку лабораторію в Німеччині відкрила фірма BASC в 1877 р., в США – General Electric в 1900 р..

Факторами виникнення інновацій є інвенції, ініціації та дифузія, зазначає Білозор Л.В.

Інвенція пов'язана з інтелектуальною працею фізичної особи і визначається як думка, ідея або пропозиція, яка після доопрацювання може набути форми інновації.

Ініціація – це рекомендації з вдосконалення науково-технічної, організаційної, виробничої або комерційної діяльності, метою якої є початок інноваційного процесу або його продовження.

Дифузія – це пропозиція з вже обґрунтованої і впровадженої інновації.

В літературі приведено ряд класифікацій інновацій. Наприклад, Фатхутдінов Р.А. пропонує типологію нововведень за 9 ознаками: по типу новини, по інноваційному потенціалу, по принципу відношення до свого попередника, по обсягу застосування, по ефективності (цілям), по соціальним наслідкам, по особливостям механізму свого існування, по особливостям інноваційного процесу, по джерелу ініціативи [5, с.129]. Але більш детально цю класифікацію ми не будемо розглядати, оскільки це питання не є основним у досліджуваній нами темі.

Головними напрямами інновації Абчук В.А. визначає: освоєння нових видів діяльності, джерел фінансування і капіталовкладень, створення якісно нових товарів і послуг; вихід на нові і суттєве розширення старих ринків збуту; кардинальне покращення технічного устаткування підприємств; використання принципово нових технологій; створення, впровадження і реалізація нових винаходів та відкриттів; використання нових джерел енергії, сировини, оптимальний розподіл різноманітних ресурсів; глибокі організаційні перетворення. Поліщук О.А. до напрямів впровадження інновацій відносить ще й екологію [4, с. 12]. На думку Маслака О.І. та Костіна В.В. в основу систематизації інноваційної діяльності підприємств на вході і виході системи необхідно покласти такі чинники: зовнішнє і внутрішнє середовище, роль інноватора, технології і часу.

В інноваційному підприємстві важливе значення мають терміни реалізації економічних інтересів виробників і споживачів технічної інновації. Дослідження показали, що для споживача це можливо тоді, коли витрати на придбання нової технології та введення її в експлуатацію будуть відшкодовані

на 1,5-2 роки раніше капітального ремонту чи виведення з експлуатації внаслідок морального старіння. Виробник буде зацікавлений у освоєнні нової техніки, якщо його сумарні витрати також окупляться за 1,5-2 роки до зняття з виробництва морально застарілої техніки [6, с. 39].

Бондар О.В. до числа зовнішніх факторів негативних змін в інноваційній діяльності України відносить:

1) економічні (наприклад, системна криза в державі, відсутність державного фінансування);

2) політичні (нестабільність, несвоєчасність, а інколи і нездатність уряду проводити реформи);

3) юридичні (недосконаліть законодавчої бази);

4) науково-технічні (недосконаліть науково-технічної політики держави, недостатність досвіду в питаннях купівлі-продажу ліцензій);

5) соціальні (відплив кадрів, еміграція фахівців до інших країн чи перехід до більш прибуткових сфер);

6) стан ринку відповідної продукції (низька якість) [4, с. 36].

Отже, ми розглянули, що являє собою інновація як економічна категорія і дослідили розвиток і негативні тенденції інноваційної діяльності в Україні.

Таким чином, під інноваціями слід розуміти кінцевий результат нововведення, виражене у матеріальній чи нематеріальній формі і є наслідком НТП, направлене на удосконалення (чи створення якісно нової) технології, продукції, виробничих та управлінських процесів, що сприяють покращенню економічного стану підприємства та його соціального фактора. Вони є основою підвищення конкурентоспроможності товаровиробників АПК, оскільки створення високоякісної продукції, що є новою і/або створена за новою технологією, на новому, удосконаленому обладнанні і, можливо, має низьку собівартість (у порівнянні з аналогічною продукцією конкурентів), сприяє завоюванню більшого сегменту як вітчизняного, так і іноземного ринків. І збільшує прибутки підприємства, що є метою його діяльності. Для досягнення цієї мети необхідно також розробляти та впроваджувати інноваційні стратегії – це довгострокове планування дій, що поширюється на всю тривалість інноваційного процесу в часі. За відсутності ж інноваційної стратегії у підприємств та інноваційної політики у держави неможливий вихід із економічної кризи та повноцінне виконання реформ.

Список використаних джерел:

1. Завадський Й.С. Менеджмент: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.: У 2 т. Т. 2. – К.: Вид-во Європейського університету, 1998. – 640 с.

2. Савчук А.В. Методология формирования организационно-экономического механизма инновационного развития предприятия. // Економіка промисловості. – 2009. - № 2 (20). – С. 134-146.

3. Маковеєв А.П. Інноваційний фактор в системі управління розвитком промислового виробництва. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. - № 7-8 (26-27). – С. 31-36.

4. Поліщук О.А. Інновації – головний чинник підвищення ефективності інвестиційної діяльності. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. -

№ 2 (21). – С. 7-12.

5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: ЗАО „Бизнес-школа” „Интелект-Синтез”, 2004. – 600с.

6. Цигилик І.І., Бибик Я.Р. Суть інноваційної політики і її роль в системі підприємництва. // Економіка, фінанси, право. – 2008. - №11. – С.37-40

О.К. Кострица
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ І МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

У контексті «Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 рр.» з використанням зарубіжного досвіду розкрито сутність бюджетного федералізму як способу реалізації регіональної політики та організації місцевих фінансів. Наголошено на подібності проблем міжрегіональних міжбюджетних відносин в Італії та в Україні.

Ключові слова: *регіональний розвиток, міжбюджетні відносини, бюджетний (фіскальний) федералізм, принцип субсидіарності, бюджетна децентралізація, фінансове вирівнювання.*

У Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 рр. намічено широку програму активної регіональної політики та вдосконалення міжбюджетних відносин. У контексті інтеграції України в європейські структури передбачено нові форми співпраці у форматі «центр-регіони», міжрегіональне співробітництво, динамічний і збалансований розвиток територій та усунення міжрегіональних диспропорцій та інші заходи у подібних напрямах. Особливо наголошено на основній стратегії вдосконалення міжбюджетних відносин – «акумулювання на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць обсягу ресурсів, достатнього для виконання власних і делегованих функцій органів місцевого самоврядування»[1].

Загалом, у Стратегії поставлено завдання зміцнення фінансового потенціалу і регіонального розвитку регіонів, близьких до прийнятих у західних країнах міжбюджетних (intergovernmental) відносин у формі так званого бюджетного федералізму. У Стратегії, по суті, сформульовано програму реформи міжбюджетних відносин в Україні на засадах фіскального федералізму (у західній фінансовій літературі бюджетний федералізм частіше фігурує під назвою фіскального федералізму, що не міняє суті справи, оскільки під поняттям «фіск» там розуміють взяту в цілому і зосереджену в бюджетах систему податків і державних видатків

На тему вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні ведуться інтенсивні дослідження, проводяться науково-практичні конференції, виходять монографії. В одній із найзмістовніших із них її автор проф. В.Г. Дем’янишин пише, що на виконання вимог Європейської хартії про місцеве самоврядування потрібно переглянути закони про розподіл функцій між органами державної влади та місцевого самоврядування. «На цій базі, – продовжує автор, – доцільно розподілити доходи і видатки між усіма ланками бюджетної системи, що дало б

змогу, з одного боку, забезпечити належний рівень самостійності місцевих бюджетів та якісний рівень виконання повноважень органами місцевого самоврядування, а з іншого – суттєво скоротити грошові потоки між бюджетами, а значить – обмежити ручне управління бюджетними коштами та фінансові зловживання, пов'язані з цим управлінням»[3, с. 289–281].

В.Г. Дем'янишин реалістично оцінює вітчизняну практику бюджетного регулювання, зазначаючи про надмірну централізацію податків і відсутність горизонтального вирівнювання між бюджетами одного рівня за німецьким взірцем, критикує «зрівнялівку» і прихований адміністративний вплив на міжбюджетні трансферти.

Отже, знавці бюджетної справи в Україні, можливо, самі того не знаючі, по суті, дуже близько підійшли до розуміння задач фіскального федералізму. В.Г. Дем'янишин самокритично усвідомлює, що нехтування зарубіжним досвідом «ми не можемо собі дозволити». Потрібно придивитися до досвіду зарубіжних держав у налагодженні міжбюджетних відносин на засадах бюджетного федералізму.

Визначна роль у теоретичній розробці бюджетного федералізму на місцевому рівні міжбюджетних відносин належить американському економісту Чарльзу Тібоу (Tiebout, 1924– 1968), якому статус класика фінансової науки створила опублікована у 1956 р. стаття «Чиста теорія місцевих видатків» обсягом усього 8 сторінок [8, с. 416–424]. Рішуче підтримав вчення Тібоу лауреат Нобелівської премії Джеймс Б'юкенен, вбачаючи в ньому незаперечні доводи на користь поширення конкурентних принципів ринкової економіки в сфері міжбюджетних відносин. Вивчення концепції фінансових відносин на рівні «індивідуум – місцевий бюджет» за Тібоу входить до програм підготовки економістів у західних, зокрема американських, університетах [6, с. 516–521].

Поняття бюджетної децентралізації аж ніяк не обумовлене власне федеральним державним устроєм, даний тип міжбюджетних відносин однаково відносять як до федеральних, так і до унітарних держав. У підручнику «Бюджетний менеджмент» наведено таку дефініцію: «Бюджетний федералізм – законодавчо зафіксований розподіл функціональних повноважень та відповідальності структур різних рівнів влади з паритетним розмежуванням на цій основі доходів і видатків між ними на засадах державної соціально-економічної і політичної доцільності, соціальної етики, міжрегіональної, міжнаціональної і суспільної солідарності»[4, с. 650]. Погоджуючись, що дана дефініція в цілому розкриває сутність і призначення того типу міжбюджетних відносин, який одержав назву бюджетного федералізму, ми вважаємо, що поняття федералізму потребує уточненого формулювання, більш адекватного реаліям.

Опираючись на західні джерела і переосмисливши наведену вище дефініцію, пропонуємо визначення фіскального федералізму в такій редакції. Під бюджетним федералізмом слід розуміти законодавчо зафіксований розподіл функціональних повноважень та відповідальності органів загальнодержавної, регіональної, місцевої влади з паритетним розмежуванням на цій основі доходів і видатків між ланками бюджетної системи на засадах

компромісно узгоджених ресурсних можливостей та балансу інтересів. Поряд із децентралізованим оподаткуванням і видатками на суто місцеві потреби фіскальний федералізм обов'язково передбачає систему фінансових трансфертів з центру до регіональних і місцевих органів самоуправління з метою проведення скоординованої фінансово-економічної політики.

Одна з «больових точок» сучасної вітчизняної бюджетної системи – її невідповідність принципам фінансової децентралізації, хоч вони і закладені в Бюджетному кодексі України та Концепції державної регіональної політики України. За таких обставин на перший план актуальності виходить знайомство з досвідом бюджетного федералізму та децентралізації за рубежем, де ці процеси мають безумовний пріоритет. Особливо повчальний досвід бюджетного федералізму в сучасній Італії.

Характер міжрегіональних і міжбюджетних відносин в Україні та в Італії має немало спільних рис, тому варто зосередити увагу на італійському досвіді. Якщо в Україні є Схід і Захід, то в Італії – Північ і Південь. Не дивлячись на етнічну, релігійну й мовну гомогенність (однорідність) італійського суспільства, на унікальну історичну пам'ять про античний Рим, Італія не просто розділена, а буквально розколена надвоє: на економічно розвинену Північ і депресивно-дотаційний Південь. До того ж в останні роки становище посилюють кризові явища в економіці та у взаємовідносинах з Євросоюзом, безпрецедентне нарощування державного боргу, корупція, неефективність державного апарату. В результаті в Італії проводять адміністративну реформу разом із реформою міжбюджетних відносин. Ці реформи проходять під знаком посилення засад бюджетного федералізму. 2009 рік навіть було оголошено Роком бюджетного федералізму. Італійські реформи «проливають світло» на значення і вигоди цієї форми міжбюджетних відносин, що, безумовно, являє собою інтерес і для українського читача. Італійський економіст Маріо Савіно (Savino) сутність фіскального федералізму пояснює як дію децентралізованої системи територіально закріплених податків у поєднанні з механізмом повсюдного (у масштабах країни) вирівнювання бюджетних видатків [7].

У результаті федералізм вирішує триєдине завдання: 1) піднімає роль владних органів місцевого самоврядування у виконанні локальних і делегованих функцій; 2) істотно збільшує обсяг та значення регіональних і місцевих бюджетів; 3) посилює фінансову відповідальність влади на місцях, її підконтрольність населенню. Щоправда, водночас фіскальний федералізм породжує побічні негативні явища, залишаючи не до кінця вирішеною проблему балансування централізованого і децентралізованого використання ресурсів та послаблюючи роль центрального уряду в корегуванні ринкових процесів і кон'юнктурних явищ в економіці.

В Італії, як і будь-де, бюджетний федералізм або система міжбюджетних відносин західного типу опирається на два основоположні принципи: принцип субсидіарності та децентралізації. Згідно з принципом субсидіарності на державний бюджет не повинні покладатися ті завдання, які можна виконати на нижчому рівні. Перенесений на ґрунт міжбюджетних відносин між окремими адміністративно-територіальними утвореннями принцип субсидіарності

перетворюється у «наріжний камінь» бюджетного федералізму. Важливо зазначити, що згідно з Маастрихтською угодою (1993 р.) за принципом субсидіарності побудовані як фінансово- економічні взаємини між країнами-членами Євросоюзу, так і внутрішні міжбюджетні відносини в кожній з країн ЄС зокрема. Бюджетна децентралізація – спосіб організації бюджетної системи і відносин між бюджетами різних рівнів на основі передачі повноважень з відповідними фінансовими ресурсами з центру на регіональний і місцевий рівень самоврядування.

Децентралізація супроводжується перерозподілом функцій між органами влади різних рівнів на користь регіональних і місцевих урядів. Як наслідок, на місцях складаються компетентні, фінансово 8 Збірник наукових праць Ірпінської фінансово- юридичної академії (економіка, право). Вип. 2. 2013 самодостатні, підконтрольні населенню центри влади і приймання рішень. У такий спосіб розосереджується відповідальність, знижується рівень ризиків від масштабних централізованих рішень і дій.

Децентралізація відповідає «золотому» правилу державних фінансів: витрачати треба не більше кількісно, а більш ефективно й ближче до платників податків і споживачів фінансованих державою послуг. Для Італії найбільша проблема – диспропорція між економічним і відповідно фіскальним потенціалом Півночі та Півдня. За показником обсягу ВВП, північний регіон Італії займає одне з провідних місць у Євросоюзі. Через низький економічний розвиток на Півдні є регіони, бюджети яких дотуються з Півночі вже протягом 150 років, тобто з моменту об’єднання країни в 1861 р. По суті, Північ оплачує існування усієї італійської держави, а також протидіє кризовим явищам, джерелом яких фактично є Південь.

На ґрунті незадоволення покладеним на північний макро-регіон тягарем навіть сформувалася сепаратистська партія Ліга Півночі. Причину економічної нерівності та розколу між Північчю й Півднем найперше вбачають у тому, що південні регіони довше залишалися під іноземним пануванням. Тому там сильніше, ніж на Півночі відчуваються настрої відчуженого ставлення до держави, люди менш схильні до співробітництва з владними структурами. По-друге, на Півдні звикли до дарованої допомоги, а тому не так легко відродити там ділову ініціативу.

По-третє, історично південні регіони, особливо острів Сицилія, – епіцентр мафії, італійського різновиду організованої злочинності та пов’язаної з нею корупції. У результаті сукупної дії названих факторів на Півдні ухилення від податків більш масштабне й поширене явище, ніж на Півночі. Так, у південних областях Campania і Puglia на кожні 100 євро, задекларованих доходів, приходиться 60 євро прихованих доходів. В області Calabria ступінь ухилення перевищує 90 %. На Сицилії частка високотехнологічної продукції становить усього 10 % від рівня виробництва такої продукції у північній області Veneto [5].

На Півночі вихід із становища вбачають у послідовному проведенні принципів бюджетного федералізму, який має звільнити Північ від надто тяжкого фінансового тягаря. На Півдні деякі політичні сили навпаки чинять

опір федералізму, вважаючи, що без допомоги з Півночі економічні проблеми на Півдні ще більше загостряться. Одна італійська студентка образно порівняла підхід до бюджетного федералізму із Півночі з повстанням Спартака (73–71 рр. до н.е.) з метою звільнення від рабства. А підхід з Півдня нагадує їй дії Харона, міфічного перевізника померлих через ріку в підземне царство, маючи на увазі, що без ресурсів з Півночі Південь остаточно деградує. Не лише в Італії, повсюдно інструментальним засобом реалізації бюджетного федералізму служить фінансове вирівнювання, яке здійснюється з метою забезпечення справедливого (в розумінні – рівномірного) розподілу фінансових ресурсів між різними бюджетами одного рівня (бюджетами штатів, провінцій, общин тощо). Це означає, що органи виконавчої влади мають забезпечити всім споживачам рівний доступ до державних благ і послуг певної якості в умовах, коли регіональні й місцеві власті не в однаковій мірі здатні генерувати доходи і, відповідно, мають різні можливості щодо оплати наданих благ і послуг.

Згідно з правилами Євросоюзу, відповідно до яких приведено бюджетне право Італії, фінансове вирівнювання зводиться до реалізації таких завдань: – вирівнювання розриву в податкових надходженнях до місцевих бюджетів у розрахунку на душу населення; – згладжування надто різних темпів економічного зростання у різних регіонах; вирівнювання різниці в об'єктивно виміряних видаткових потребах, а саме: різниці в кількості благ і послуг на місцевому рівні, а також різниці в бюджетних видатках органів місцевого самоуправління, пов'язаних з наданням даних послуг; – забезпечення умови, за якою всі органи місцевого самоврядування здатні надати однакові набори послуг і благ однакової якості при одному рівні ставок місцевих податків; – компенсації за особливі бюджетні зобов'язання місцевих і/або регіональних органів влади. З метою вирівнювання бюджетної забезпеченості всього населення в Італії діють дві системи вирівнювання. За першою з них надаються дотації та субсидії найбіднішим регіонам. Квоти фінансової допомоги розраховують як різницю між вартістю стандартних послуг та сумою податкових надходжень у місцевий бюджет. Друга система передбачає розрахунок квоти шляхом визначення різниці між середньою величиною виділеної для регіонів суми прибуткового податку і податковими надходженнями в даному регіоні. В даному випадку ставиться за мету бюджетна рівновага, оскільки квота, виділена найбіднішим регіонам, прирівнюються до фіскального потенціалу інших регіонів і не залежить від вартості базових потреб, як за першою системою вирівнювання.

Фінансова реформа в Італії проходить на засадах бюджетного федералізму і покликана надати Півночі можливості отримати вигоди від свого економічного потенціалу та ефективного менеджменту. Південь реформа ставить перед вибором: 1) залишити все як є при зменшенні субсидій з Півночі; 2) провести радикальні зміни в обсязі й структурі виробництва, кардинально підвищити ефективність бізнесового й регіонального менеджменту. Однак автори реформи занепокоєні тим, що в умовах лібералізації міжбюджетних відносин окремі регіони чи муніципальні утворення можуть проводити безвідповідальну політику, діяти всупереч загальнодержавним інтересам. Тим

самим міжбюджетні відносини бюджетно-федерального типу – далеко не безпроблемна сфера фінансових відносин. Але потрібно брати до уваги й ту обставину, що система централізованого фінансування і менеджменту вже відходить у минуле, а бюджетна децентралізація завойовує позиції як успішна і корисна ініціатива. Побудований на принципах субсидіарності та децентралізації прав на оподаткування та розпорядження видатками бюджетний федералізм набирає сили.

У результаті місцеві фінанси стають адекватними делегованим повноваженням і функціям усіх органів самоврядування відповідно до адміністративно-територіального устрою держави. Отже, з огляду на зарубіжний досвід більш переконливі аргументи знаходяться на стороні децентралізації міжбюджетних відносин. Проте в умовах сучасної України наразі не можна беззастережно підтримувати децентралізацію.

Висновок з уроків, який дає досвід бюджетного федералізму західного типу, полягає у тому, що удосконалення дії та підвищення ефективності міжбюджетних відносин в Україні, відповідно до принципів демократії та субсидіарності, передбачає розширення прав і повноважень місцевих органів самоврядування при одночасному зміцненні їх фінансової бази та збереженні централізованих механізмів макроекономічного регулювання та соціальної політики.

Список використаних джерел

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/varnaly/005.htm.

2. Андрущенко В.Л. Національні схеми бюджетного федералізму / В.Л. Андрущенко, О.П. Кириленко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2001. – Випуск 26. – С. 67–74.

3. Дем’янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: [монографії] / В.Г. Дем’янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

4. Бюджетний менеджмент: підручник / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.

5. Flamini A. The Italian Case: Economic Efficiency as a Cultural Diversity /Alessandra Flamini [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.federalism.ch/files/.../Flamini_publ.pdf

6. Rosen H.S. Public Finance / Harvey S. Rosen. – Boston etc.: Irwin/McGraw-Hill, 1995. – XXX, 623 p.

7. Savino M. The institutional problems of fiscal federalism: The necessary reforms / Mario Savino [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unicreditreviews.eu/uploads/ 04_savino_417-452.pdf 8. Tiebout Ch. M.: A Pure Theory of Local Expenditures / Charles M. Tiebout // The Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – No. 5. – P. 416–424 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spa.ucla.edu/ps/pdf/s99/PS294assign/Tibout.pdf

В.В. Кулібаба
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В БАНКУ

Розглянуто проблеми сучасної системи управління кредитною діяльністю банку. Визначено заходи забезпечення ефективного кредитного менеджменту. Окреслено основні напрями забезпечення досягнення стратегічних цілей кредитної діяльності банку.

Ключові слова: *банк, кредит, управління, кредитна діяльність, кредитний менеджмент, ефективність.*

Кредитна діяльність банків в умовах стрімкого розвитку сучасних банківських технологій продовжує залишатися найважливішим напрямом стратегічних досліджень. Зберігаючи механізми оперативного управління в кредитній сфері, банки переходять на методи стратегічного планування та управління, що в довгостроковій перспективі сприятиме підвищенню ефективності управлінського процесу і зниження рівня потенційних кредитних ризиків. Тому процес розробки концептуальних основ комплексної системи кредитного менеджменту і його оцінки є одним з провідних елементів системи оптимізації кредитної діяльності в банках.

Управлінню кредитною діяльністю, управлінню кредитним процесом, розробці та реалізації кредитної стратегії та кредитної політики присвячені праці Р.Т.Балакіної, В.С.Галанова, Ю.В.Луньової, Д.Ю.Пендюхова, А.М.Сидоренко.

Наявність невирішених проблем у кредитній діяльності банків України, недостатність наукових досліджень питань щодо управління кредитною діяльністю банку обумовили вибір теми дослідження.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад банківського управління кредитною діяльністю в сучасних умовах.

Формування ефективної системи функціонування кредитного менеджменту в сучасних умовах можливо на основі детального аналізу накопиченого українського та зарубіжного досвіду, глибокого вивчення існуючих теоретичних розробок, а також шляхом концентрації значних практичних узагальнень.

Ключовою метою кредитного менеджменту є підвищення ефективності та надійності кредитної діяльності банків і одержання на цій основі максимально можливого прибутку [1, с. 23].

Ефективне управління кредитною діяльністю банку може бути досягнуто за допомогою застосування основоположних принципів, найважливішими з яких є:

1) взаємозв'язок кредитного менеджменту із загальною системою управління банком (загальнобанківський менеджмент, фінансове забезпечення, організаційна структура, банківський маркетинг);

2) комплексний характер прийняття та реалізації управлінських рішень;

3) варіантний або сценарний підхід до розробки найбільш важливих

управлінських рішень;

4) орієнтація кредитного менеджменту на стратегічні цілі розвитку банку;

5) високий динамізм кредитного менеджменту банку на всіх ієрархічних рівнях управління.

З урахуванням змісту, мети і принципів кредитного менеджменту, відповідно, можна сформувати його основні завдання:

1) досягнення формування достатнього обсягу ресурсної бази для проведення кредитних операцій;

2) забезпечення високоприбуткових і низькоризикових вкладень кредитних ресурсів;

3) оптимізація кредитного процесу банку;

4) забезпечення сталого розвитку та вдосконалення кредитної діяльності банку;

5) впровадження сучасних управлінських технологій в кредитну діяльність банку.

Звичайно ж, продовжуючи розкриття поняття «кредитний менеджмент», не можливо не сказати про його зміст з точки зору структури управління.

У широкому сенсі під структурою управління розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться між собою в стійких відносинах, що забезпечує їх функціонування як єдиного цілого. По суті, мова йде про логічні взаєминах рівнів управління та функціональних підрозділів для забезпечення досягнення стратегічних цілей і виконання тактичних завдань кредитної політики банку.

У структурі кредитного менеджменту необхідно виділити ланки і рівні управління, а також їхні зв'язки - горизонтальні та вертикальні. До ланок управління відносять структурні підрозділи і окремих фахівців, що виконують відповідні кредитні функції, в тому числі менеджерів, що здійснюють регулювання та координацію діяльності декількох структурних підрозділів. Ланки управління можуть включати в себе аналітичні відділи, кредитні відділи, що займаються видачею та погашенням кредитів, оформленням договорів, а також служби, контролюючі виконання умов кредитних договорів, стан застави і поточний стан справ у позичальника. При цьому в складі цих кредитних підрозділів, як правило, виділяють відділи для обслуговування великої, середньої і дрібної клієнтури. В основі створення ланки управління лежить виконання відділом певних управлінських функцій. Утворені між відділами зв'язки носять горизонтальний характер.

Під рівнем управління слід розуміти сукупність ланок управління, що займають певну щабель в системі кредитного менеджменту. Щаблі управління знаходяться у вертикальній залежності і підкоряються один одному за ієрархією. У зв'язку з чим кредитний менеджмент можна підрозділити на макрорівень і мікрорівень. З державних позицій макрорівень представлений Національним банком України та його територіальними підрозділами. На даному рівні формується єдина стратегія розвитку банківської системи, грошово-кредитна політика, що здійснює регулювання діяльності банків у

сфері кредитування за допомогою законодавчих і нормативних актів, а також реалізуються контрольно-наглядові функції. Даний рівень є вищим ступенем кредитного менеджменту.

Середній і нижчий щаблі в управлінській ієрархії кредитної діяльності будуть відноситися до мікрорівня, тобто безпосередньо до сфери тактичної реалізації кредитної політики банку. Отже, до середнього рівня кредитного менеджменту належить: Збори акціонерів, Рада банку, Правління банку та його Голова, Кредитний комітет. Дана група представляє інтереси і потреби власників акцій, виробляє і затверджує кредитну політику банку, а також сприяє її реалізації. Тут необхідно зазначити, що віднесення до середньої ланки кредитного менеджменту вищого керівництва банку є досить умовним, оскільки безпосередньо для працівників банку даний рівень втілює вищу керівну ланку.

Нижчий рівень кредитного менеджменту буде представлений керівниками, що забезпечують реалізацію кредитної політики банку. Вони відповідають за доведення конкретних завдань до підрозділів і відділів, а також за їх чітке виконання. Фахівці, що входять в цю групу мають широке коло обов'язків і володіють великою свободою прийняття рішень – це керівники структурних підрозділів, що входять до Кредитного комітету, а також начальники функціональних відділів, їх заступники і безпосередньо виконавці – кредитні менеджери.

Слід зазначити, що кредитний менеджмент є складовою частиною загальнобанківського менеджменту і знаходиться в нерозривному зв'язку з такими функціональними видами банківського менеджменту як: фінансовий менеджмент, маркетинг-менеджмент, менеджмент персоналу, менеджмент якості, інформаційний менеджмент, стратегічний менеджмент і т. д. [2, с. 287].

Розглядаючи зміст і набір функцій, які здійснюються у процесі банківського управління необхідно відзначити, що вони цілком залежать від типу банку, сфери його діяльності, рівня в управлінській ієрархії і від функцій, виконуваних його внутрішніми підрозділами. Проте, ряд авторів у своїх дослідженнях стверджують, що для всіх процесів управління як в цілому, так і для банку зокрема, характерна наявність однорідних видів діяльності, тому можна згрупувати всі види управлінської діяльності в чотири основні функції управління:

1) планування, що полягає у виборі цілей і плану дії щодо їх досягнення;
2) функція організації, за допомогою якої відбувається розподіл завдань між окремими підрозділами або працівниками встановлення взаємодії між ними;
3) керівництво, яке полягає у мотивуванні виконавців до здійснення запланованих дій і досягнення поставлених цілей;
4) контроль, що полягає у співставленні реально досягнутих результатів з тими, які були заплановані.

Для формування цілісної системи управління в сфері кредитування необхідно визначити функціональну структуру управлінського процесу і напрями кредитної діяльності банку. Так, функціональний вплив буде

здійснюватися за допомогою планування, організації, координування, регулювання, мотивації, контролю, обліку і аналізу.

Ефективність застосування кредитного менеджменту досягається тільки у комплексній взаємодії зовнішніх і внутрішніх регулюючих механізмів, чіткому функціонуванні всіх взаємозв'язаних елементів, фінансових методів, фінансових важелів, правового, нормативного та інформаційного забезпечення [3, с. 108].

Система управління кредитною діяльністю банку повинна відповідати певним вимогам, до числа яких відносять цілісність, стійкість, цілеспрямованість, гнучкість, однаковість, оперативність, надійність, оптимальність і економічність.

Оцінка кредитного менеджменту складається, по-перше, з оцінки різних сторін діяльності банку в сфері кредитування, а, по-друге, з оцінки власне системи управління кредитною діяльністю.

Незважаючи на наявність в кожному банку індивідуального підходу до формування системи управління кредитною діяльністю, слід визначити певні стандарти системи управління. Під системою прийнято розуміти узагальнену модель управління, що включає:

- основні блоки системи;
- опис вимог до змісту кожного блоку;
- кількісні та якісні показники;
- правила та інструкції з виконання відповідних вимог;
- повноваження і відповідальність менеджерів і співробітників банку.

Позитивно може характеризуватися система управління, яка відповідає сучасним стандартам і вимогам, є ефективною, тобто забезпечує високу результативність діяльності кредитного підрозділу. У свою чергу негативно може характеризуватися система управління, яка не відповідає стандартам і вимогам, а також малоефективна.

Однією зі складових оцінки кредитного менеджменту є якість управлінського рішення в сфері формування і використання кредитних ресурсів, залучення нових джерел кредитування та оптимізації кредитного портфеля. Під якістю управлінського рішення прийнято розуміти сукупність параметрів рішення, що задовольняють конкретного споживача і забезпечують реальність його реалізації [4, с. 77].

Таким чином, грамотна організація системи управління кредитною діяльністю сучасного банку, її оптимізація в умовах посилення конкуренції та збільшення ступеня ризику кредитних вкладень сприятиме ефективності кредитної діяльності та банківської діяльності взагалі. Очевидно, що в зазначених умовах використання кредитного моніторингу як інструменту підвищення ефективності управління кредитною діяльністю є доцільним та необхідним.

Список використаних джерел:

1. Костерина Т.М. Кредитный менеджмент в банке / Т.М. Костерина. – М.: Евразийский открытый ин-т, 2008. – 183 с.

2. Банківський менеджмент: підручник. / О.А. Кириченко, В.І. Міщенко,

В.П. Щербань, А.П. Яценюк, І.В. Гіленко; ред. О.А. Кириченко, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 832 с.

3. Лунева Ю.В. Сущность и содержание кредитного менеджмента коммерческого банка / Ю.В. Лунева // Сибирская финансовая школа – 2005. – № 2. – С. 106-111.

4. Крупник А.С. Теорія і практика прийняття управлінських рішень: навч. посібник / А.С. Крупник, К.О. Линьов, Є.М. Нужний, О.М. Рудик. – К.: Простір, 2007. – 156 с.

5. Кузнєцова Л.В. Кредитний менеджмент: навч. посібник / Л.В. Кузнєцова. – О.: ОРІДУ НАДУ, 2007. – 322 с.

О.Л. Кухарська
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗБОРУ НА ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню основних особливостей та проблем адміністрування єдиного соціального внеску. Розглядаються основні категорії платників внеску, його ставки та принципи, за якими здійснюються збір та облік внеску. Досліджено вплив зміни органу, який здійснює адміністрування єдиного соціального внеску.

Ключові слова: *Єдиний соціальний внесок, Пенсійний фонд України, власні доходи Пенсійного фонду, принципи збору та ведення обліку єдиного соціального внеску, платники, ставки, Державна фіскальна служба.*

Одним з головних стратегічних завдань України, є підвищення якості життя, здійснення активної соціальної політики, насамперед, шляхом зростання доходів населення, в тому числі осіб пенсійного віку, підвищення його купівельної спроможності та задоволення життєвих потреб. Пенсійне забезпечення має дуже велике значення для добробуту громадян похилого віку. Воно є невід'ємною частиною соціальної політики держави і відіграє суттєву роль у недопущенні зниження рівня життя населення. З метою забезпечення функціонування пенсійної системи, а також здійснення пенсійних виплат та допомог із позабюджетних фондів, було запроваджено систему збору внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Розподіл цього внеску дозволив забезпечити більшу самостійність бюджетів Пенсійного та інших фондів, проте це не вирішив ситуацію із тим, що бюджет Пенсійного фонду кожного року потребує дотацій із Державного бюджету України. Тому і зараз необхідно ретельно досліджувати та вивчати цю проблему, щоб забезпечити ефективне функціонування пенсійної системи в Україні.

Із моменту запровадження єдиного соціального внеску, він став об'єктом досліджень багатьох вчених та науковців, які пропонують методи, які допоможуть забезпечити більш ефективне адміністрування цього внеску. З-поміж них певних результатів з цього питання досягли такі вчені: В. Борейко,

Ф. Бутинець, О. Градова, В. Даценко, М. Дем'яненко, І. Динь, В. Завгородній, О. Коваль, О. Максимчук, В. Парнюк, В. Полуянов, В. Савченко, Л. Ткаченко та ін.

Метою статті є розробка заходів з підвищення ефективності адміністрування єдиного соціального внеску на основі характеристики збору на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та розгляд проблем його адміністрування.

У 2011 році Кабінетом Міністрів України з метою підвищення ефективності діяльності фондів соціального старування було запроваджено систему єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [3].

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [5].

Збір та ведення обліку єдиного внеску здійснюються за принципами:

– законодавчого визначення умов і порядку його сплати;
– обов'язковості сплати;
– законодавчого визначення розміру єдиного внеску;
– прозорості та публічності діяльності органу, що здійснює збір та веде облік єдиного внеску;
– захисту прав та законних інтересів застрахованих осіб;
– державного нагляду за збором та веденням обліку єдиного внеску;
– відповідальності платників єдиного внеску та органу, що здійснює збір та веде облік єдиного внеску, за порушення норм Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», а також за невиконання або неналежне виконання
– покладених на них обов'язків [5].

Розмір єдиного внеску для кожної категорії платників, та пропорції його розподілу за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування встановлюються з урахуванням того, що вони повинні забезпечувати застрахованим особам страхові виплати і соціальні послуги, передбачені законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування; фінансування заходів, спрямованих на профілактику страхових випадків; створення резерву коштів для забезпечення страхових виплат та надання соціальних послуг застрахованим особам; покриття адміністративних витрат із забезпечення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. [5]. Відповідно до цього розподілу (рис. 1), найбільшу частку єдиного соціального внеску отримує Пенсійний фонд України (88,2900%). Такий розподіл був встановлений Кабінетом Міністрів України 26 листопада 2014 року [4].

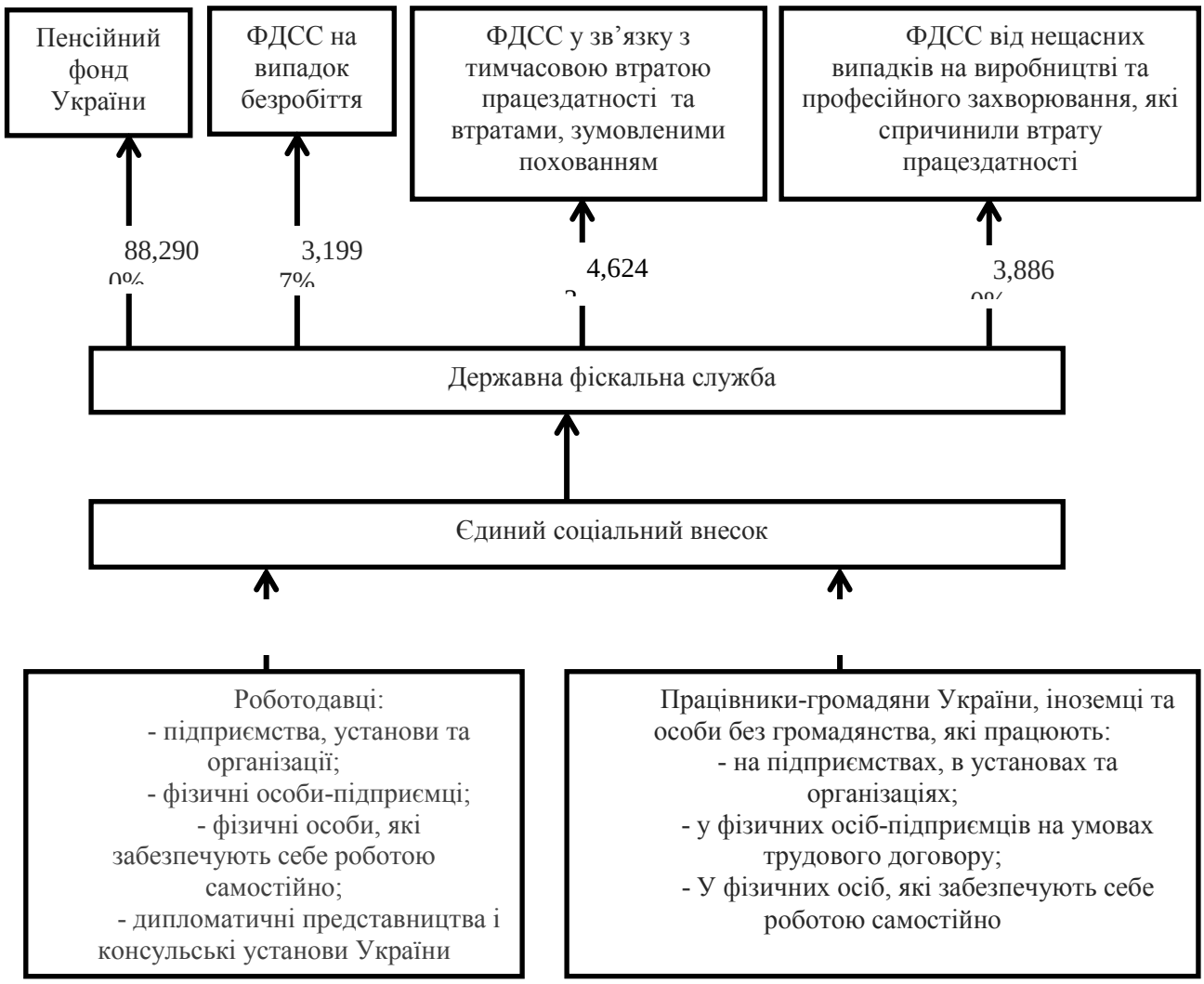


Рис. 1. Розподіл єдиного соціального внеску між позабюджетними фондами України в залежності від класу професійного ризику виробництва відповідно до законодавства

Чинним законодавством передбачено, що його платниками, зокрема, є: роботодавці; працівники; фізичні особи, які виконують роботи (надають послуги) за цивільно-правовими договорами; фізичні особи-підприємці; особи які забезпечують себе роботою самостійно; громадяни,які працюють в юридичних особах резидентів України – закордоном або нерезидентів – в Україні; особи які працюють на виборних посадах в органах влади; працівники воєнізованих формувань: військовослужбовці та інші категорії застрахованих осіб (табл. 1).

Як видно з табл. 1 найбільші ставки єдиного соціального внеску передбачені для роботодавців і становлять залежно від класу професійного ризику від 36,76% до 49,7%. Встановлений єдиний соціальний внесок є одним з найбільших у світі, а зважаючи на те, що до його складу не включено збору на медичне страхування, можна стверджувати про надмірне навантаження фонду оплати праці в нашій державі. Великий розмір єдиного соціального внеску переважно зумовлений значними потребами Пенсійного фонду України в

залученні необхідних фінансових ресурсів, частка відрахувань до якого у складі згаданого внеску становить 85.533% (див. табл. 1).

Таблиця 1

Ставки єдиного соціального внеску для різних категорій платників

Категорія платників ЄСВ	Ставка ЄСВ, %	Частка ЄСВ, яка зараховується до ПФУ, %	Відрахування на ЗОДПС відносно бази нарахування, %
Роботодавці (залежно від класу професійного ризику)	36,76 – 49,7	85,533	31,442 – 42,51
Працівники	3,6 – 6,1	85,533	3,0792 – 5,2175
Фізичні особи, які виконують роботи (надають послуги) за цивільно-правовими договорами	2,6	85,533	2,224
Фізичні особи-підприємці	34,7	95,6772	33,2
Особи, які забезпечують себе роботою самостійно	34,7	95,6772	33,2
Громадяни, які працюють в юридичних особах резидентів України – закордоном або нерезидентів – в Україні	3,6	85,533	3,0792
Особи, які працюють на виборних засадах в органах влади	3,6	85,533	3,0792
Працівники воєнізованих формувань	3,6	85,533	3,0792
Військовослужбовці	2,6	94,3694	2,4636
Особи, що отримують допомогу по тимчасовій втраті працездатності	2,0	85,533	1,7107

Ставка єдиного соціального внеску, яка застосовується до найманих працівників є набагато меншою – 3.6%. Слід зазначити, що особи, які працюють на посадах, робота на яких зараховується до стажу, що дає право на одержання спеціальних пенсій сплачують значно вищий розмір єдиного соціального внеску – 6,1%. При цьому частка відрахувань на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування становить також 85.533%. Встановлена підвищена ставка утримань із заробітної плати для цих осіб порівняно з звичайним його розміром свідчить про наявність потенціалу для поступового підвищення ставок єдиного соціального внеску, які сплачують працівники з метою підвищення їх ролі у державному пенсійному страхуванні, забезпечення більшого розуміння населенням особливостей функціонування пенсійного страхування та зменшення навантаження щодо сплати єдиного соціального внеску дія роботодавців. Крім цього, застосування підвищеної ставки єдиного соціального внеску створює передумови для того, щоб в умовах реформування пенсійної системи удосконалити інститут спеціальних пенсій. В перспективі це дало б змогу посилити страхові принципи формування цього виду пенсій та зменшити асигнування з Державного бюджету України на їх виплату. [7, с. 113].

Запровадження ЄСВ призвело до суттєвого збільшення власних надходжень всіх фондів загальнообов’язкового державного соціального страхування, у тому числі Пенсійного фонду України. Проте, незважаючи на

це, бюджет Пенсійного фонду і досі залишається дефіцитним [8].

Пенсійний фонд України з 1 січня 2011 року визначено органом, який відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [5], здійснював облік платників єдиного внеску, забезпечував збір та облік страхових коштів, контролював повноту та своєчасність їх сплати. До цього чотири Фонди здійснювали низку подібних функцій – реєстрацію платників, збір та контроль за надходження коштів, а роботодавці повинні були формувати звітність, повторювати нарахування, облік та спрямовувати платежі до різних Фондів, та й перевіркам підлягали з боку кожного Фонду окремо. Запровадження єдиного соціального внеску призвело до спрощення процедури подання звітності та сплати єдиного соціального внеску. Такі зміни сприяли уникненню дублювання страховими фондами функцій, пов'язаних із формуванням та оперуванням страховими активами, суттєво зменшили витрати на створення та підтримання інформаційної системи реєстрації та обліку страхувальників і застрахованих осіб, спростили як ведення звітності платниками, так і здійснення контролю за повнотою і своєчасністю сплати внесків з боку Фонду, сприяли скороченню адміністративних та операційних витрат, зменшенню кількості помилок при нарахуванні внесків, скороченню паперового обігу та здешевленню витрат на проведення фінансових операцій, а також суттєво зменшили ризик виникнення невідповідностей у системі в цілому.

Проте, в умовах адміністративно-правової реформи наприкінці 2012 року Указом Президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» було утворено нове міністерство в системі центральних органів виконавчої влади внаслідок реорганізації Державної митної служби та Державної податкової служби України [2]. Даний орган було названо Міністерством доходів і зборів України. Положення про центральний орган виконавчої влади було розроблено та ухвалено 18 березня 2013 року, воно визначає правовий статус органу, його завдання та функції [6].

Як зазначено в опублікованому положенні про Міністерство доходів і зборів, фіскальне міністерство стає головним органом у системі центральних органів виконавчої влади не тільки з питань формування єдиної державної податкової, державної митної політики, а й із «забезпечення формування та реалізації державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соцстрахування».

За Пенсійним фондом має лишитися тільки функція ведення обліку застрахованих осіб. Також на нього покладаються завдання аналізу та прогнозування надходження коштів від сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ); організації взаємодії та обміну інформацією з Міністерством доходів і зборів України та іншими державними органами з питань нарахування та сплати ЄСВ [1].

Проте, 1 березня 2014 року Міністерство доходів і зборів було ліквідоване рішенням Кабінету Міністрів. На базі міністерства було відновлено Державну податкову і Державну митну служби, які підпорядковувалися Міністерству фінансів. Постановою Кабінету міністрів України від 21 травня 2014 року на

базі Міністерства доходів і зборів утворена Державна фіскальна служба. Незважаючи на ці зміни, обовязки щодо адміністрування єдиного соціального внеску перейшли до Державної фіскальної служби України.

Державна фіскальна служба також розробило кілька варіантів об'єднання звітності, які винесено на обговорення із громадськістю:

1. Запровадження нової об'єднаної табличної форми звітності з податку на доходи фізосіб з ЄСВ, утвореної шляхом інтеграції показників податкового розрахунку ф. 1 ДФ (суми нарахованого та виплаченого доходу, сума нарахованого та перерахованого податку, ознака доходу, ознака податкової соціальної пільги) до звітності з ЄСВ («Відомості про нарахування заробітної плати (доходу) застрахованим особам» додатку 5 Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

2. Шляхом доповнення діючої звітності з ЄСВ окремою звітністю з податку на доходи фізичних осіб, яка відповідає формі чинного на даний час податкового розрахунку ф. 1 ДФ (наказ ДПА України від 24.12.2010 № 1020), тобто без створення нової форми об'єднаної звітності [1].

Отже, єдиний соціальний внесок – це обовязковий страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку задля забезпечення захисту прав громадян та застрахованих осіб на отримання страхових виплат за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Платниками цього внеску, в основному, є роботодавці, працівники, фізичні особи, які виконують роботи (надають послуги) за цивільно-правовими договорами, фізичні особи-підприємці, особи які забезпечують себе роботою самостійно та ін. Основним органом який забезпечував адміністрування єдиного соціального внеску був Пенсійний фонд України. Проте, із запровадженням адміністративно-правової реформи 2012 року, усі обов'язки щодо збору єдиного внеску були покладені на нове Міністерство доходів і зборів, яке, після кількох реорганізацій, із 21 травня 2014 року має назву Державна фіскальна служба.

Список використаних джерел:

1. Механізм адміністрування єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб: переваги та проблемні аспекти реалізації / А. М. Новицький, І. В. Чеховська // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2014. – № 3. – С. 66-72. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npnau_2014_3_15.pdf.

2. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України від 24.12.2012 № 726/2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/726/2012.

3. Про затвердження Порядку нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.2011 № 178 // [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=175313&cat_id=38943.

4. Про затвердження пропорцій розподілу єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.11.2014 № 675 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-2014-п.

5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI // [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.

6. Про Міністерство доходів і зборів України: Указ Президента України від 18.03.2013 № 141 // [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon2. rada.gov.ua/laws/show/141/2013.

7. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монограф. / О. П. Кириленко, В. В. Письменний, Б. С. Малиняк та ін. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2013. – 304 с.

8. Соціальне страхування як складова системи соціального захисту населення України: актуальні питання / Т. І. Великсар // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2013. – № 1-2(2). – С. 290-296 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vzhnau.

Ю. Лямпарський
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницькій торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РЕЗЕРВІВ

У статті обґрунтовані основні проблеми, що супроводжують процес формування комерційними банками резервів, зокрема акцентовану увагу на проблемних активах установ, негативному впливі девальваційних процесів, збитковості фінансових установ та динамічній нормативній базі, що регулює банківські резерви.

Ключові слова: *комерційний банк, Національний банк України, банківські резерви, активні операції, проблемні кредити, девальвація,*

Актуальність проблеми. Активні операції комерційних банків пов'язані з ризиками, які здебільшого ґрунтуються на потенційній неспроможності контрагентів-позичальників повністю або частково виконувати прийняті зобов'язання, тому банки-кредитори зобов'язані постійно оцінювати кредитоспроможність позичальників, вчасно ідентифікувати проблемні активи та формувати резерви у відповідності до якості таких активів. Регулювання процесу формування комерційними банками резервів, контроль за реалізацією відповідних нормативних актів є одним із пріоритетних напрямків діяльності Національного банку України. Останнім часом все частіше вітчизняна та міжнародна фінансові спільноти нарікають на діяльність НБУ, критикуючи діючу систему резервування. Ситуація ускладнюється і рядом загальноекономічних проблем, які вносять деструктивний вклад в управління процесом резервування. Все вищезазначене обґрунтовує актуальність дослідження

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми процесу формування банками резервів під активні операції були предметом дослідження багатьох українських науковців, серед яких особливо відзначимо О.Я. Ворожбит[9], А.М. Коренєв[3], О.Г. Коренєва[3], Т. Косова[4], О.А. Криклій[5], О.В. Крухмаль[5], Є. Поздняков[4], О.І. Скаско[9]. У своїй більшості вони концентрували увагу на засадничих аспектах проблематики, але реалії сьогодення ставлять нові питання перед науковцями та практиками.

Метою статті є аналіз основних проблем формування банківських резервів з розробкою прогнозів розвитку ситуації та рекомендаціями щодо їх локалізації.

Виклад основного матеріалу. Резервування (або накопичення резервів) представляє процес формування спеціальних ресурсів для компенсації втрат, що виникають у процесі банківської діяльності. Резерви є важливою складовою забезпечення стійкості і надійності комерційних банків. Оптимальність резервів є перманентною проблемою, яка повинна вирішуватися як на рівні конкретних банків, так і на рівні регулятора. Формування резервів у невиправдано великих розмірах веде до збільшення витрат, а недостатній обсяг резервів, який не дозволяє покрити втрати, може поставити установа на межу існування. Таким чином, раціональність резервування передбачає гранично точну оцінку рівня тих ризиків, які страхуються шляхом формування окремих резервів. В сучасних умовах функціонування комерційних банків питання формування резервів набули особливої актуальності на тлі зростання проблемних кредитів, девальвації національної валюти, відсутності власних джерел для покриття резервів та інших проблем.

Частка проблемних кредитів у банках за 2014 рік збільшилася майже в 2 рази з 7,7% до 13,5%. У тому числі, за грудень 2014 така частка зросла на 1,2 процентного пункту до 13,5%. Загальний обсяг наданих банками кредитів станом на 1 січня 2015 року склав 1 006,358 млрд. грн. (на 1 січня 2014 він складав 911,402 млрд. грн.). Сформовані банками резерви під активні операції на 1 січня 2015 склали 204,931 млрд. грн. (на 1 січня 2014 складали 131,252 млрд. грн.).

У 2015 році процеси погіршення якості кредитних портфелів банків продовжилися. Частка простроченої заборгованості у портфелях кредитів станом на 1.04.2015 р. становила 17,2%, тобто на 3,7 відсоткових пункти більше ніж на початок року. Проте цей показник не відповідає фактичному стану справ, оскільки за твердженням аналітиків питома вага «проблемних» кредитів знаходиться на рівні 30-40%%[1]. Більш точну оцінку показника на підставі офіційних даних дати неможливо, тому що комерційні банки, маючи значні обсяги «скритої» проблемної заборгованості, не розголошують інформацію про неї. Банківські установи змушені домовлятися з позичальниками, йти з ними на компроміс, оскільки в даний час обмежені у можливостях формування необхідного розміру резервів. Так, за оцінками експертів Moody's, масові кредитні реструктуризації ведуть до заниження частки проблемних кредитів, за їх прогнозами загальний обсяг проблемних кредитів у 2015 році збільшиться до приблизно 55% валових кредитів (35% у 2013 р.), у тому числі на 25% за

рахунок реструктуризації та на 30% - за рахунок непрацюючих кредитів [2]. Додатково відзначимо, що офіційний рівень покриття резервами простроченої заборгованості за перший квартал 2015 року зріс з 1,5 до 2,0 разів, а співвідношення резервів та активів установ збільшилося з 14,4% до 21,0%.

Показовим є факт формування резервів ґрунтуючись не на якості кредитного портфелю, а на наявних можливостях установи. Третина українських банків у січні-вересні 2014 року або сформувала надто малі резерви, або навіть узагалі їх розформувала. Більше за всіх резервів розформували банк «Фінансова ініціатива» (111 млн. грн.) і Промінвестбанк (109 млн. грн.), причому якщо перший міг дозволити так вчинити через достатній рівень покриття резервами кредитного портфеля (12%), то у другого цей показник лише 3% при проблемній заборгованості понад 12%. Пояснити дії керівників Промінвестбанку можна спробою утримати на належному рівні розмір регулятивного капіталу, який міг значно скоротитися при збереженні розміру резервів. Деяким фінансовим установам реально загрожує віднесення до категорії неплатоспроможних уже найближчим часом, якщо їх власники не здійснять необхідну докапіталізацію.

Окремої уваги в контексті проблемних кредитів та формування банківських резервів заслуговує проблема формування валютних курсів на вітчизняному валютному ринку. За офіційними даними НБУ девальвація гривні у 2014 року становила 97% (від 7,993 до 15,769 грн. за долар США). При цьому варто відзначити, що на початку 2014 року відбувся перехід з фіксованого до плаваючого курсоутворенню. Тобто до цієї події курс гривні утримувався НБУ на одному рівні (близько 8 грн. за долар), що дозволяє поставити під сумнів ринковий характер такого курсу. Таким чином, девальвація гривні у 2014 році частково є реакцію на акумульовані проблеми попередніх років. Щодо даних міжбанківського валютного ринку, то рівень девальвації взагалі перевищив рівень у 134% (від 8,290 до 19,40 грн. за долар). Девальвація валюти автоматично визначає пропорційне зростання валютних складових балансу. В результаті під видані раніше валютні кредити банкам необхідно було доформовувати резерви. Також в результаті стрімкої девальвації відбувається зниження якості обслуговування зобов'язань позичальниками фінансових установ, що, у свою чергу, негативно пливає на якість кредитного портфелю.

Основними причинами девальвації гривні у 2014 році були військовий конфлікт на сході країни та втрата контролю над частиною території, перехід на плаваючий курс, погіршення макроекономічних показників, відсутність у НБУ фінансових можливостей щодо стримування курсу, валютні спекуляції. У 2015 році варто очікувати зниження курсу національної валюти, оскільки ряд із зазначених причин не втрачатимуть актуальності. Зокрема, НБУ немає можливості впливати на курсоутворення економічними методами (проводити валютні інтервенції) через відсутність необхідних для цього золотовалютних резервів, тому регулятор використовував та використовуватиме надалі переважно мало ефективними адміністративними методами. За очікування міжнародних та вітчизняних експертів у 2015 році продовжуватимуться негативні тенденції у формуванні Валового внутрішнього продукту, розвитку

інфляційних процесів та інших макроекономічних показників.

Наступною проблемою формування банківських резервів є збиткова діяльність фінансових установ. Між збитками установ та їх резервами існує багатокомпонентний зв'язок. По-перше, формування резервів безпосередньо позначається на фінансових результатах, по-друге, відсутність прибутків зменшує можливість банків щодо генерування власного джерела фінансування резервів. За підсумками 2014 року збитки комерційних банків України досягли позначки у 52,9 млрд. грн. і тільки протягом дев'яти місяців до резервів було відраховано понад 50 млрд. грн. Для порівняння: у 2009 році банками було зафіксовано 38,4 млрд. грн. збитків, у 2010 – 13 млрд. грн., в 2011 – 7 млрд. грн. У 2015 році ситуація буде тільки погіршуватися через скорочення операційного доходу банків, в тому числі через зниження ділової активності компаній – клієнтів фінансових установ, потребу підтримувати депозитні ставки на достатньо високому рівні в боротьбі за ресурси й для утримання власної частки депозитного ринку, подальшого нарощення резервів.

Наведені очікування підтверджуються показниками першого кварталу 2015 року, протягом якого українськими банками було визнано 80,9 млрд. грн. збитків. 16,2 млрд. грн. з цієї суми припадає на діючі банки України, що у вісім разів більше у порівнянні з відповідним періодом минулого року. Загальна кількість функціонуючих установ за три місяці 2015 року скоротилася на 25 одиниць, отже в Україні залишилося тільки 133 комерційних банка, 87 з яких показали позитивний фінансовий результат. Основною причиною збитковості є значні обсяги відрахувань у резерви під можливі втрати від активних операцій. Це особливо відчутно на тлі девальвації, оскільки банкам заборонено формувати резерви у валюті під валютні активи, що суперечить всім міжнародним правилам ведення бухгалтерського обліку.

Ще однією проблемою, що значно ускладнює операційну діяльність комерційних банків в Україні, є надзвичайний динамізм нормативної бази. Тільки з серпня 2014 року по червень 2015 року НБУ змінював правила формування резервів декілька разів. Так, у відповідності до постанови № 480 від 8 серпня 2014 р., починаючи з 19 серпня 2014 р., банки зобов'язувалися формувати і зберігати увесь обсяг обов'язкових резервів на власному кореспондентському рахунку в Національному банку. До цього діяла норма, за якою на окремому рахунку в Національному банку мали зберігатися кошти в розмірі 20% від суми обов'язкових резервів, що сформовані за попередній звітний період резервування, а на кореспондентському рахунку банку в НБУ формувався та зберігався залишок суми обов'язкових резервів, сформованих згідно з установленими нормативами на відповідний період. За очікуваннями чиновників ухвалення зазначеного рішення мало додати банкам істотної гнучкості в управлінні власною ліквідністю - в їх оперативному розпорядженні мало додатково з'явитися кошти загальним обсягом близько 7 млрд. грн.

Вже у грудні 2014 року Постанова №480 втрачає чинність згідно постанови №820 від 18.12.2014 року. Згідно нових вимог НБУ норматив резервування для всіх коштів у гривні та валюті, розміщених у банках до запитання було встановлено на рівні 6,5%, для строкових вкладів – 3%. Крім

того, НБУ дозволив банкам зараховувати для покриття обов'язкових резервів 50% готівки гривневих коштів в касі банку, а також 100% коштів, які перебувають на коррахунках банку в інших фінансових установах і рахунках, відкритих в ПАТ «Розрахунковий центр обслуговування договорів на фінансових ринках». Згідно з документом, обсяг обов'язкових резервів, який має щоденно зберігатися на початок операційного дня на кореспондентському рахунку банку в НБУ, повинен становити не менше 40% резервної бази, обрахованої для відповідного періоду утримання. Також, НБУ встановив, що банки можуть порушити правила дотримання щоденних залишків на кореспондентському рахунку не більше 10 разів. Відзначимо, що до набуття чинності постави нормативами обов'язкового резервування передбачалася нульова ставка за коштами, залученими в гривні, за коштами в валюті на поточних рахунках – 10% і 15% для юридичних та фізичних осіб відповідно, за короткостроковими вкладами в валюті – 10%, довгостроковими вкладами в валюті – 7%.

Проте вже у березні 2015 року Постановою НБУ №155 вносяться зміни у Постанову №820. Згідно документу з 11 березня 2015 року необхідно збільшити обсяги обов'язкових резервів банків у наступному періоді бронювання (до 10 квітня 2015 року) для зниження вільної ліквідності банківської системи й девальваційного тиску на обмінний курс. Відповідно, очікуване зростання резервів за рахунок курсової переоцінки залучених коштів в іноземній валюті становило 12 млрд. грн., при цьому регулятор дозволив банкам зараховувати в покриття обов'язкових резервів 100% гривневої готівки в касах банків проти раніше діючої норми в розмірі 50% таких залишків, що мало нівелювати вплив курсового чинника на обсяг обов'язкових резервів у сумі орієнтовно 9 млрд. грн.

А 12 червня 2015 року НБУ ухвалює Постанову №371 зобов’язавши структурні підрозділи банківських установ надавати інформацію про достовірність звітів про залучені банками гроші та розрахунок обов'язкових резервів не пізніше, ніж на третій робочий день після періоду отримання. Крім того, за цей період НБУ випустив ще дві Постанови, безпосередньо пов’язані з резервами – це Постанова №859 від 25.12.2014 р. та Постанова №129 від 24 лютого 2015 р.(яка замінила першу).

Таким чином, як свідчить сучасна практика, резерви банківських установ мають низьку ефективність з позиції підвищення або підтримки надійності банків тому, що процес регулювання резервування не завжди переслідує зазначену мету. Ми не виключаємо можливість використання резервування як інструменту реалізації грошово-кредитної політики, більш того наполягаємо на важливості даної функції резервування, проте не варто забувати про пріоритетність цілей при прийнятті будь-яких рішень, пов’язаних з формуванням банківських резервів. Дисбаланс цілей, що виникає при прийнятті законодавцями, чиновниками окремих нормативних актів протягом останніх років є звичним явищем, але варто звернути увагу й на не відповідність документів міжнародній практиці та реальній ситуації в банківському секторі, зокрема, й економічній системі в цілому. Негативно позначається на фінансовій

діяльності комерційних банків динамізм корегування нормативної бази, що регулює процес формування резервів, оскільки будь-яке нововведення передбачає внесення відповідних змін у плани діяльності установ, а інколи такі зміни є настільки відчутними, що виникає потреба у радикальному втрачанні менеджменту у функціонування керованих систем. Подолання наслідків фінансової кризи, ситуативне зняття напруги на валютному ринку, проблеми збалансування державного бюджету, й інші нагальні потреби загальнонаціонального масштабу не можуть вирішуватися шляхом регулювання банківських резервів.

Висновки. Основними причиною нарощення банківських резервів у 2014-2015 рр. було зростання частки проблемних кредитів установ, яка збільшилася у 2,2 рази (з 7,7% на початок 2014 року до 17,2% на кінець першого кварталу 2015 року). Але цей показник не відповідає фактичному стану справ, оскільки за твердженням аналітиків він сягає 30%, а до кінця поточного року збільшиться до 55%. Значна кількість банків сьогодні формують резервів ґрунтуючись не на якості кредитного портфелю, а на наявних можливостях установи. У минулому році значний влив на розмір резервів чинила девальвація, в результаті якої банки були змушені збільшити обсяг резервів більш, ніж на 50 млрд. грн. Збиткова діяльність банківських установ, яка у значні мірі визначалася необхідністю формування резервів, не сприяє генеруванню установами власного джерела їх покриття. Не сприяє стабілізації розміру резервів і активна регуляторна діяльність НБУ, яка деструктивно впливає на реалізацію операційних планів фінансових установ.

Список використаних джерел:

1. Банковская система Украины [Электронный ресурс] / Кредит-рейтинг. – Режим доступа: http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2015/Banking%20System_05_2015.pdf. – Название с экрана.
2. В банках України проблемні кредити у 2015 році зростуть до 55% - Moody's [Електронний ресурс] / УНІАН, 11.12.2014. – Режим доступу: http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2015/Banking%20System_05_2015.pdf. – Назва з екрану.
3. Коренєва О.Г., Коренев А.М. Методичні підходи до удосконалення формування резервів за кредитними операціями банківських установ // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти: Збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції (28–29 червня 2011 р.). – Дніпропетровськ, 2011. – С. 35–37.
4. Косова Т. Формування резервів за кредитними операціями українських банків: відповідність світовій практиці / Т. Косова, Є. Поздняков // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - №5. – С. 401-408.
5. Крухмаль О.В., Криклій О.А. Розвиток методичних підходів до управління проблемними кредитами // Теоретико-методологічні засади прискорення процесів соціально-економічного розвитку регіону: Колективна монографія / За заг. ред. П.І. Сокуренка. – Кременчук: ПП Щербатих, 2013. – С. 308–319.

6. Про внесення змін до Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні: Постанова правління НБУ №371 від 12.06.2015 р.

7. Про внесення змін до постанови правління Національного банку України від 18 грудня 2014 року: Постанова правління НБУ №155 від 02.03.2015 р.

8. Про зміну порядку формування та зберігання обов’язкових резервів: Постанова правління НБУ №820 від 18.12.2014 р.

9. Скаско О.І., Ворожбит О.Я. Аналіз процедур формування резервів за кредитними операціями // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. – 2011.– Вип. 35. – С. 333– 336.

Л.М. Маршук, асистент кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

СПЕЦИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ

Досліджено особливості потенціалу територіальних громад в умовах забезпечення стабілізації економіки. Наведено специфікацію розвитку муніципального управління, яка є формоутворюючою компонентою стратегічного плану розвитку міста. Обґрунтовано доцільність створення асоціації органів місцевого самоврядування в інтересах розвитку територіальних громад.

Ключові слова: *стратегія місцевого розвитку, місцеве самоврядування, економічна політика, територіальна громада, муніципалізація.*

Економічний розвиток будь-якої держави, як складної соціально-економічної системи, визначається ступенем економічного розвитку її складових - місцевих громад. Гармонійність розвитку національної економіки та її структурних елементів вимагає формування узгодженого управлінського впливу з боку суб'єктів економічних відносин (органів місцевого самоврядування), який був би адекватним новим вимогам розвитку суспільства.

Окремим складовим соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та участі в цьому процесі місцевого самоврядування присвячена велика кількість наукових досліджень. Доволі змістовним досягненням цього напряму наукових досліджень є внесок відомих українських учених. Зокрема, питання впровадження принципів громадської участі у діяльність органів виконавчої влади порушуються у працях Г. Л. Монастирського, В. В. Таран, Ю. П. Шарова. Вплив місцевого самоврядування на стан керованості регіональних соціально-економічних процесів досліджують Н. В. Зубченко, С. А. Фоломіна та інші.

Поряд з цим, у науковій літературі недостатньо досліджень у напрямку формування управління економічним розвитком адміністративно-територіальних одиниць як складних систем в умовах системних

трансформаційних змін в Україні з урахуванням принципів місцевого самоврядування. Недостатньо уваги приділяється питанням конструювання комплексу технологій, здатних забезпечити динамічний економічний розвиток інтегрованої системи муніципального управління. Поза цариною наукового пошуку опинилася проблема структури системи управління економічним розвитком територіальних систем на основі нової парадигми, адекватної існуючим світовим і національним тенденціям розвитку економіки.

Метою статті є визначення потенціалу територіальних громад з урахуванням явища місцевого самоврядування в умовах забезпечення стабілізації економіки.

Могутню соціальну державу неможливо побудувати без сильного місцевого самоврядування. Велика роль у вирішенні даних проблем належить муніципальним органам влади. Один із важливих аспектів соціальної держави - участь громадян в управлінні на всіх рівнях влади і господарського життя. Необхідною передумовою економічного розвитку територій є забезпечення самоврядування на всіх рівнях. Його реалізація можлива лише в дійсно демократичній соціальній державі. Перш за все, це має відображатися у тому, щоб в органах місцевого самоуправління були представлені всі соціальні групи місцевих жителів, оскільки існує проблема захоплення влади представниками бізнесу.

Залишається проблема забезпечення результативності управління, що здійснюється органами місцевого самоврядування на рівні територіальних громад [8, с. 141].

Верховною Радою України 15 липня 1997 р. прийнято Закон України «Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування». Таким чином, відповідно до статті 9 Конституції України Європейська хартія «... є частиною національного законодавства України», а її норми мають переважну силу над нормами законів України (пункт 2 статті 7 ЗУ «Про міжнародні договори України»). Метою Європейської хартії місцевого самоврядування є компенсування браку спільних європейських стандартів оцінки та захисту прав органів місцевого самоврядування, які є найближчими до населення. Хартія узагальнює та визначає загальновизнані у Європі принципи здійснення демократії на місцевому і регіональному рівні та зобов'язує сторони застосовувати основні правила, які гарантують політичну, адміністративну та фінансову незалежність органів місцевого самоврядування [4].

Реформування підходів до державного управління згідно з Європейською хартією місцевого самоврядування вимагає будівництва «нової держави» у зворотній послідовності: починаючи з села, далі району, міста, області, регіону, узагальнюючи на рівні держави. Перший крок у цьому напрямку зроблено - створені територіальні громади. Але справжнє становище свідчить про те, що територіальні громади в Україні значною мірою сьогодні фігурують лише на папері, вони ще не стали єдностями людей, об'єднаних не лише спільною територією проживання, а й колективними інтересами та спільною участю у вирішенні питань місцевого значення, сукупною відповідальністю за розвиток території мешкання.

Діяльність громадян у вирішенні місцевих справ має набувати характеру активної співпраці та артикуляції місцевих інтересів, тому практика місцевих органів влади західноєвропейських країн включає такі форми, як: ініціативи, які у вигляді петицій при підтримці громадян або можуть стати законом місцевого співтовариства, або примусити владу виконати певні дії; відозви посадових осіб, які не виконують своїх обов'язків. Прикладом широких повноважень місцевої влади є діяльність муніципалітетів у Швеції, основних постачальників соціальних, освітніх і комунальних послуг, які фінансують початкову і середню освіту, догляд за дітьми, соціальне обслуговування пенсіонерів та інвалідів, займаються основними питаннями життєдіяльності громади - будівництво, охорона здоров'я, захист довкілля, прибирання сміття, водопостачання, виступають основними роботодавцями (кожний швед працює в муніципалітеті або для нього) [3, с. 228].

Частина західних політиків і вчених вважають, що відношення працівників до управління має для них більш важливе значення, чим відношення до власності. Для забезпечення реальної участі громадян в управлінні і по вертикалі, і по горизонталі необхідно нормативно-правову базу привести в повну відповідність з принципами, вимогами і цілями соціальної держави. У розвинутих країнах світу управління економічним і соціальним розвитком здійснюється через поєднання регулювальних впливів органів державної влади, інститутів ринкової інфраструктури, управлінських підрозділів підприємств, громадських організацій та місцевого самоврядування.

Специфіка муніципального управління складається в тому, що в ньому поєднується два види впливу: адміністративного (державного) та самоорганізації (самоуправління). Саморегулювання здійснюється на основі постановки місцевих соціальних цілей, які зрозумілі кожному учаснику місцевих угрупувань: висока якість життя всіх членів сім'ї, фізичне та моральне здоров'я, розвиток культури та освіти, забезпечення особистої безпеки і комфорту проживання в даному мікросередовищі, що відповідає цілям сталого розвитку, принциповим стратегіям управління.

В основі муніципального управління має знаходитись фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування соціальних процесів у суспільстві для досягнення покращення якості життя населення. Фундаментальне переосмислення означає перегляд правил, норм відносин, механізмів, що лежать в основі правил господарювання. У таких умовах процес соціального розвитку місцевих громад та українського суспільства є сукупністю різних змін у системі відносин і видів діяльності, де на вході - цілі, ресурси, а на виході - результати, що відповідають соціально значимій меті. В основі процесу соціального розвитку має бути серія закономірних змін і відповідних дій по створенню системи, у результаті якої зміниться рівень соціально-економічного розвитку України та якість життя населення, яке є безпосереднім учасником муніципального управління. Природним наслідком поширення нових управлінських моделей є виникнення потреби в застосуванні стратегічних підходів до управління, виникає потреба в ефективних і водночас «м'яких» технологіях за умов відкритості, прозорості, підзвітності та

підконтрольності влади громадськості [7]. Іншими словами, муніципальне управління має стати універсальною технологією ефективної реалізації стратегії сталого соціального розвитку місцевої громади.

Така універсальна технологія ефективної реалізації стратегії сталого соціального розвитку місцевої громади діє у відповідності з сукупністю організаційних, фінансово-економічних, соціально-політичних технологій для: а) збільшення доходів населення, бюджету сім'ї і, у першу чергу, пенсіонерів, ветеранів, інвалідів, багатодітних сімей, малозабезпечених. Деякі російські науковці до малозабезпечених справедливо відносять громадян, які після сплати комунальних послуг витрачають з бюджету сім'ї на продукти харчування більше 50% [6]; б) зростання якості життя, які виражається в створенні умов комфортності та інфраструктури сервісу; в) збільшення тривалості життя; г) збільшення дохідної частини місцевого бюджету; д) запуск механізму акумулювання та участі грошових засобів населення у фінансуванні соціально-економічних програм розвитку місцевих громад; е) попередження банкротства підприємств і організацій конкурентного виробництва; ж) скорочення безробіття і відкриття нових робочих місць; з) зниження суспільної напруги та антисоціальних проявів; і) формування власної фінансової інфраструктури, яка працює на інтереси населення міста чи району; к) розширення соціальної бази реформ.

Універсальна технологія ефективної реалізації стратегії стійкого соціального розвитку місцевої громади охоплює всі рівні управління, створює умови для ринку і дозволяє консолідувати різні соціальні групи.

Технологія розробляється і реалізується виходячи з конкретних умов і специфіки економічного, організаційного, соціально-політичного рівнів і структури розвитку муніципальної спільноти. Технологія дозволяє населенню створити власну соціально-фінансову інфраструктуру і реалізувати систему соціального, економічного, екологічного, і правового захисту населення. Реалізація технології визначає ефективність зміни якості життя кожної людини.

Одним з напрямів у муніципальній політиці має бути створення системи зайнятості населення та перекваліфікації працівників, формування нових робочих місць. Потрібно розробляти і реалізовувати ряд соціальних програм з підтримки сімей, молоді, захисту материнства і дітей, зміцненню здоров'я людей. Тому система соціального захисту на муніципальному рівні, яка звичайно залежить від державного та регіонального рівнів, може розглядатися як відносно самостійна. Це особливо актуально внаслідок зміни ситуації в суспільстві відносно соціального захисту та місцевої влади. Що стосується соціального захисту, то ці зміни розглядаються в аспекті: децентралізації та демонополізації; збільшення чисельності потребуючих соціального захисту; розширення спектру потреб у соціальному захисті та необхідності спеціалізації форм обслуговування населення.

Паралельно зі змінами політико-правового статусу місцевої влади змінюються й її функції. Основний вектор цих змін - соціалізація владних структур і їх діяльності, їх орієнтація на місцеві проблеми, з вирішенням яких пов'язано задоволення життєвих потреб населення. Найважливішими з цих

потреб є забезпечення високої якості життя, соціального здоров'я, особистої захищеності. Основна особливість муніципального рівня при вирішенні соціальних питань у тому, що саме на цьому рівні управління реалізуються соціальні цілі, які наближені до людини, що є прерогативою муніципальних органів управління.

Компетенція муніципальних органів управління в галузі економіки передбачає: а) створення сприятливих умов для розвитку соціальної економіки і соціально виправданих форм підприємництва, що вирішують проблеми забезпечення споживачів товарами та послугами; б) стимулювання і безпосередня участь у створенні раціональної муніципальної виробничої та соціально-культурної інфраструктури; в) сприяння створенню нових сучасних робочих місць з високим рівнем доходів; г) матеріальна і фінансова підтримка соціально незахищених груп населення; д) дошкільне виховання дітей, освіта; е) підтримка житлового будівництва; є) підготовка та перепідготовка кадрів з метою їх адаптації до умов структурної перебудови економіки та нових виробничих відносин; ж) соціальне забезпечення людей, які втратили роботу; з) відтворення природних ресурсів (землі, води) та їх раціональне використання; і) запобігання забрудненню ґрунтів, водних джерел і повітряного середовища. Унаслідок цього у світовій практиці органи місцевої влади наділяються не лише правом та відповідальністю перед населенням, що їх вибирає, але і чіткими функціями використання тієї території, на якій вони створені.

Зростає роль ініціативи громади в розвитку сільських територій. На таких територіях місцеве самоврядування має впливати на функціонування виробничо-збутової сфери сільської території, зацікавлювати підприємців у розвитку бізнесу, рекомендувати їх напрями розвитку виробничої діяльності. Для цього із сільських господарів, підприємців, представників громадськості та місцевого самоврядування доцільно створювати активну робочу групу. Одним з її головних завдань має бути побудова стратегії розвитку сільської місцевості. Кожна стратегія місцевого розвитку завжди є лише окремою концепцією, яка завжди може дати певну уяву про майбутнє. Вона спрямована на те, щоб створити диверсифіковану економічну базу, забезпечити робочі місця та побутові умови для місцевого населення, розвивати соціальну інфраструктуру, раціонально використовувати й примножувати природні ресурси та сприяти економічній стабільності місцевості.

У розробці та реалізації стратегічного плану варто було б задіяти всі основні групи учасників, де кожен у рамках стратегічного партнерства має такі завдання: місцева адміністрація створює і підтримує умови, необхідні для розробки й реалізації стратегії; громада села, підприємці та потенційні інвестори забезпечують її успішність, підвищують реальність виконання стратегічного плану. У процесі забезпечення і реалізації стратегії доречними є сільськогосподарські дорадчі служби у кожному районі або їх представництва при сільських радах, що надаватимуть ринкову та соціальну інформацію сільському населенню, проводитимуть бесіди із соціальних питань, проблем пенсійного забезпечення, трудового законодавства, страхування, розвитку підприємництва і фермерства, кредитування та складових сфер життя на селі

[5]. Серед українських ініціатив, які спрямовані на підтримку партнерських відносин між місцевою владою та громадянами, можна навести вдалий досвід діяльності Вінницького міськвиконкому. Забезпечити більш якісне виконання своїх повноважень та функцій в інтересах місцевих громад та із широким залученням мешканців міста - головна вимога до будь-якого органу місцевого самоврядування. Питання не лише в підвищенні рівня відповідальності місцевої влади, а перш за все органи місцевого самоврядування повинні досягнути значно більшої прозорості при здійсненні своїх повноважень, пов'язаних із задоволенням потреб мешканців міста. З іншого боку, мова йде про те, щоб забезпечити право мешканців брати участь у громадському житті та добиватись більшої ефективності виконання владою своїх обов'язків.

Велике значення в захисті інтересів територіальних громад можуть відігравати асоціації органів місцевого самоврядування. Прикладом є Вінницька обласна Асоціація органів місцевого самоврядування [1]. Основними завданнями асоціацій є сприяння: захисту прав, інтересів територіальних громад, їх мешканців та органів місцевого самоврядування; поглибленню зв’язків і створенню ефективного механізму обміну інформацією між територіальними громадами та органами місцевого самоврядування; міжрегіональній діяльності органів місцевого самоврядування; проведенню заходів щодо навчання, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації посадових осіб і працівників органів місцевого самоврядування; запровадженню механізму оптимального самодостатнього функціонування органів місцевого самоврядування; забезпеченню належних умов для ефективного здійснення повноважень органами місцевого самоврядування; інформаційному, методичному та юридичному забезпеченню діяльності органів місцевого самоврядування; запровадженню сучасних форм врядування (створення та наповнення сайтів територіальних громад, впровадження е-урядування, системи «електронне село»); залученню позабюджетних коштів, у тому числі грантових коштів та іноземних інвестицій для розвитку інфраструктури області; забезпеченню державних гарантій місцевого самоврядування, прав територіальних громад на самостійне вирішення питань місцевого значення; взаємодії органів місцевого самоврядування з громадськими, профспілковими та іншими організаціями, об'єднаннями; розвитку співробітництва з міжнародними організаціями, регіональними структурами місцевого самоврядування іноземних держав, їх асоціаціями.

Висновки. Для вирішення питання залучення жителів до участі в місцевому самоврядуванні треба налагодити неодмінні зворотні взаємозв'язки між громадою та її органами самоврядування, як обраними безпосередньо громадянами, так її виконавчими структурами. Такі зв'язки можуть здійснюватися на основі системи показників і процедур, що санкціонують місцевій громаді та іншим зацікавленим особам: а) узагальнено оцінити результативність функціонування органів місцевого самоврядування щодо надання соціальних послуг на локальному рівні; б) проводити постійний моніторинг та аудит з метою ревізування діяльності органів місцевого самоврядування; в)оцінювати успіхи передвиборних програм і затверджених

громадою цілей розвитку населеного пункту.

Список використаних джерел:

1. Вінницька обласна Асоціація органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://sg.vn.ua/

2. Гройсман В. Стратегічне питання / В. Гройсман // Місто. - 2013. - № 24. - 26 червня. - С. 34 - 35.

3. Діденко Н. Г. Державне управління і соціальне партнерство: актуальні проблеми теорії і практики : монографія. - Донецьк : Схід, 2007. - 404 с.

4. Європейська хартія місцевого самоврядування та принципи здійснення самоврядування на місцевому і регіональному рівні [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://golosiiv.gov.ua/ua/publication/content/802.htm

5. Малиновський А. С. Роль ініціативи громади в розвитку сільських територій / А. С. Малиновський, Д. О. Підгородецький // Економіка АПК. - 2012. - № 9. - С. 70 - 76.

6. Муниципальньій менеджмент/Под общ. ред. В. Н. Иванова, С. Б. Мельникова. - М. : Муниципальный мир, 2004. - 412 с.

7. Шаров Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти : монографія. - К. : Вид-во УАДУ, 2001. - 302 с.

8. Яркова Н. І. Розробка системи індикаторів соціально-економічного розвитку міста / Н. І. Яркова, Л. В. Кузнєцова // Економіка будівництва і міського господарства. - 2006. - № 3. - С. 140 - 145.

Н.А. Мельник
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

Досліджено наукові підходи до визначення сутності фінансової безпеки та її місця в системі національної безпеки держави. Запропоновано авторський підхід до визначення сутності економічної та фінансової безпеки. Досліджено фінансову безпеку, як комплексне, системне явище у якому можна виділити три рівні.

Ключові слова: *національна безпека, економічна безпека, фінансова безпека, податкова безпека, податки, податкова система, оподаткування.*

Гарантування безпеки України, забезпечення національних інтересів належить до найважливіших функцій держави. Крім загроз політичних і воєнних, небезпека може мати економічне, фінансове і податкове (фіскальне) походження. Тому в умовах ринкової економіки, що залежить від кризових явищ, економічна і фінансова безпека стають пріоритетом, головною запорукою суспільного розвитку і соціальної стабільності. Водночас економічна, фінансова та її складова – податкова безпека – гарантують нормальне фінансування державних і суспільних потреб, а також слугують ресурсним базисом для інших форм національної безпеки (соціальної, демографічної, продовольчої, екологічної, енергетичної та ін.).

Окремі проблеми щодо фінансової безпеки, її податкової складової, а також питання оподаткування загалом знайшли своє відлбраження в численних наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: В. Андрущенка, О. Барановського, З. Варналія, В. Вишневського, В. Гейця, Т. Єфименко, С. Лондара, В. Мельника, П. Мельника, А. Соколовської, та інших.

Метою статті є розкрити сутність та складової фінансової безпеки держави.

У суспільних науках поняття «безпека» загалом означає задоволення таких потреб, як існування, цілісність, незалежність, спокій та розвиток. Безпека – одна з найважливіших категорій функціонування держав і міжнародних відносин. Вона є однією з базових проблем, яку досліджують науковці і якій присвячено велику кількість наукових публікацій.

Безпека як система у будь-якій країні уособлює загальний якісний стан, стабільність, надійність економіки, суспільства, держави в цілому. Безпеку можна визначати як здатність системи до існування і розвитку, її захищеність від внутрішніх та зовнішніх загроз. Місце, роль та пріоритет кожного елемента безпеки визначаються обставинами, що реально складаються на певний період всередині й з зовні системи.

Безпека, відповідно до тлумачного словника української мови, – це стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує. Це поняття, що відображає стан захищеності від несприятливих, небажаних і шкідливих для нормального функціонування тієї чи іншої системи, її прогресивного розвитку загроз та їх можливих наслідків [2].

Відповідно до теорії ієрархії потреб американського вченого Абрахама Маслоу (1908–1976) потреба людей у безпеці посідає друге місце після простих фізіологічних потреб. Задоволення потреб в економічній сфері є найбільш важливою умовою функціонування будь-якого цивілізованого суспільства [7].

Стаття 17 Конституції України проголошує забезпечення економічної безпеки поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності найважливішою функцією держави, справою всього українського народу.

Забезпечення фінансової безпеки держави – одна з найактуальніших проблем сучасної світової економіки. Особливої гостроти ця проблема набула в умовах глобалізації та інтеграції світової економіки і світових фінансових ринків, що зумовило різке збільшення транскордонних переміщень товарів, капіталів, персоналу, послуг, інформації тощо. Зростання взаємозалежності світових фінансових ринків потребує розробки ефективних методів моніторингу фінансової стабільності держав, регіонів та окремих фінансових інститутів з метою своєчасного відстеження моменту можливого настання фінансової кризи, вжиття ефективних заходів для виходу з неї та ухвалення рішень щодо стратегії подальшого розвитку.

Фінансова безпека є однією з найголовніших складових економічної безпеки. Під кутом зору економічної безпеки України багато фінансових проблем для України є якісно новими, оскільки сучасна національна фінансова система формується паралельно з трансформацією економіки та системи державного управління. До того ж в умовах відстоювання статусу країни з ринковою економікою Україна потрапила під вплив зовнішньоекономічних

чинників, що також впливає на її фінансову безпеку.

У свою чергу економічна безпека є складовою національної безпеки держави загалом. Відповідно до вітчизняного законодавства національна безпека – це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах правоохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної безпеки, соціальної політики та пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних і водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам [6].

Визначимо схематично місце фінансової безпеки в системі національної безпеки країни (рис. 1).

Говорячи про понятійний апарат, слід зазначити, що існує багато наукових підходів до визначення фінансової безпеки та її місця в системі економічної безпеки держави, тому будемо намагатися узагальнити визначення науковців.

За економічним словником, економічна безпека – це здатність держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, а також здатність національної економіки зберігати та поповнювати процес суспільного відтворення і достатній оборонний потенціал у кризових ситуаціях.

Російський науковець Г. А. Мінаєв досить лаконічно визначає сутність економічної безпеки, як захищеність життєво важливих інтересів організації від загроз в економічній сфері [7, с. 359].

На думку вітчизняного вченого О. С. Власюка, поняття «економічна безпека» можна розглядати у функціонально-структурному аспекті, тобто як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих «блоків» або сфер економічної системи держави. Це можуть бути інвестиційна, фінансова і зовнішньоекономічна безпеки, які чинять особливий вплив на стан національної безпеки в цілому. Також вчений наголошує, що фінансова безпека стає основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис інфраструктурними інститутами розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів.

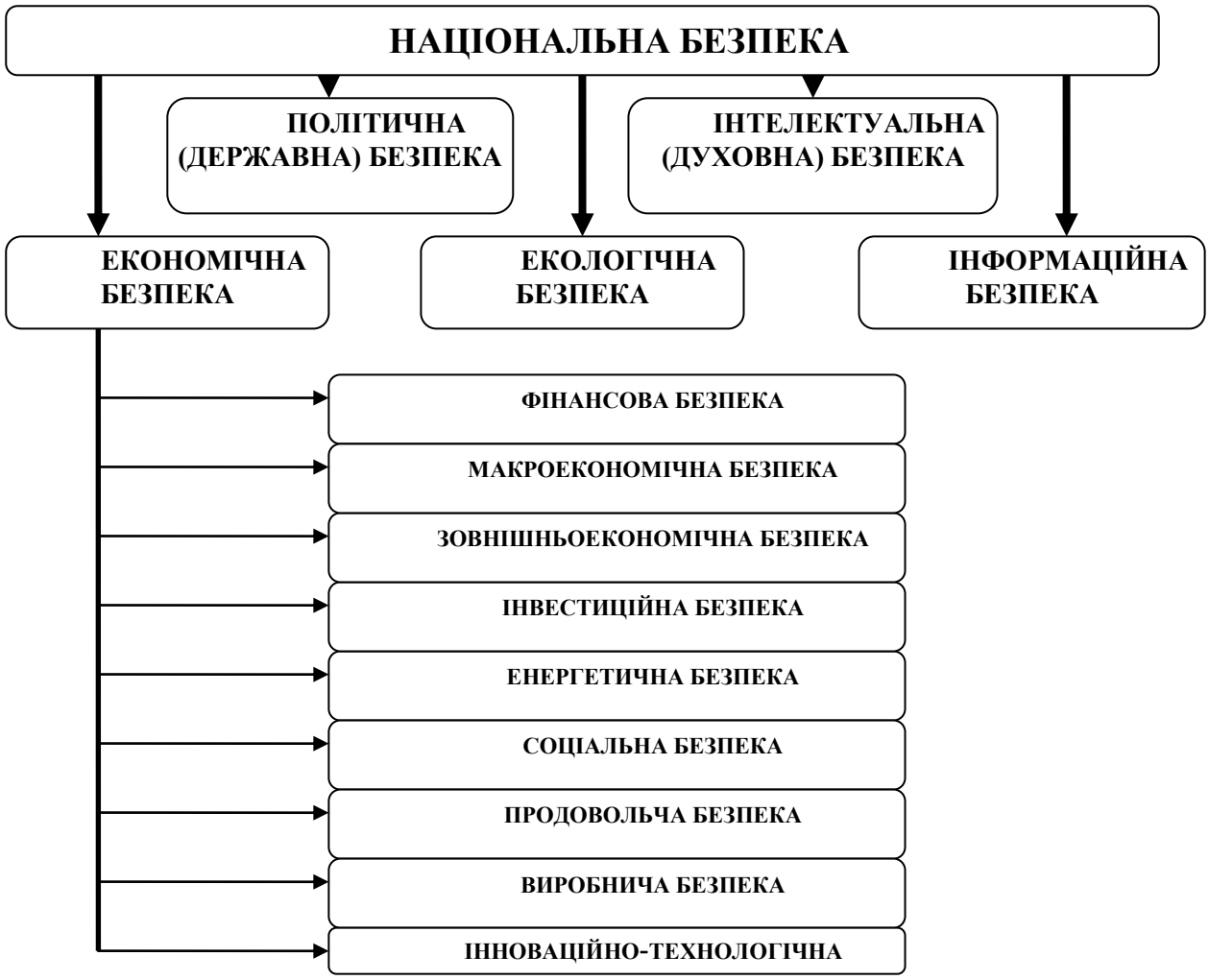


Рис.1. Фінансова безпека в системі національної безпеки держави

О. І. Барановський визначає фінансову безпеку як важливу складову економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів.

Аналогічне визначення подано В. В. Коробовим. Він зазначає, що фінансова безпека є головною складовою економічної безпеки країни, заснована на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної системи, яка відповідає певній системі критеріїв і показників її стану, які характеризують збалансованість фінансів держави та економічних суб'єктів, наявність необхідних фінансових ресурсів для протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам. Інший російській науковець В. В. Бурцев визначає фінансову безпеку, як складову економічної безпеки країни, яка заснована на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної складової, що виражається через систему критеріїв та показників її стану, які характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів та наявність грошових, валютних, золотих резервів тощо.

В. І. Мунтіян вважає, що під фінансовою безпекою слід розуміти такий

стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. В. Т. Шлемко також визначає фінансову безпеку, як стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. М. Єрмошенко стверджує, що фінансова безпека – це такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

На думку А. І. Сухорукова, фінансова безпека держави – це захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань.

Насамкінець наведемо визначення Б. В. Губського, який визначає фінансову безпеку як стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової системи, що характеризується спроможністю держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи, її структурну збалансованість, стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів.

У цілому фінансова безпека – такий різновид безпеки, який впливає на усі галузі економіки. Це багатопланове в економічному контексті поняття та надзвичайно актуальне в політичному, оскільки є результатом заходів з боку законодавчої та виконавчої влад держави у сфері фінансів. На нашу думку, ця позиція є слушною.

Аналіз наукових підходів до визначення сутності понять «економічна безпека» та «фінансова безпека» показав, що більшість вчених розглядають фінансову безпеку як невід'ємну складову економічної та як один з найважливіших факторів, який визначає ступінь національної безпеки в цілому. Досить переконливо доведено, що фінансова безпека як певний стан держави або фінансової системи має відповідати визначеним критеріям. Такий підхід можна вважати традиційним. Поряд з цим визначення понять «економічна безпека» та «фінансова безпека» потребує подальшого уточнення.

Економічну безпеку, на думку автора, доцільно розглядати як стан економічної сфери та сфери державного управління, за якого гарантований соціально стабільний, вільний, прогресивний розвиток держави та суспільства та захищеність їх інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз.

У свою чергу, сутність фінансової безпеки держави, на нашу думку, можна визначити як стан економіки, за якого забезпечується формування позитивних фінансових потоків держави в обсягах, необхідних для виконання державних

завдань і функцій. Також фінансова безпека охоплює комплекс заходів, методів та способів щодо захисту економічних інтересів держави на макрорівні, а також фінансову діяльність корпоративних структур суб'єктів господарювання на мікрорівні.

Слід зазначити, що фінансова безпека є комплексним, системним явищем у якому можна виділити три рівні:

1) мікрорівень (фінансова безпека суб'єктів господарювання);

2) макрорівень (фінансова безпека держави);

3) мегарівень (міжнародна фінансова безпека).

Щодо фінансової безпеки макрорівня, вітчизняний науковець В. І. Грушко зазначає, що це такий стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності.

На макрорівні фінансова безпека – це здатність держави адекватно реагувати на внутрішній та зовнішній негативний фінансовий вплив. Фінансова безпека відображає стан та готовність фінансової системи держави до своєчасного та надійного фінансового забезпечення економічних потреб у розмірах, які достатні для підтримки необхідного рівня економічної та національної безпеки загалом. Тобто фінансова безпека – це складна багаторівнева система, що охоплює проблеми грошового обігу та інфляції, обігу валютних коштів, заборгованості держави, бюджетної безпеки, податкової безпеки, інвестиційної діяльності тощо.

Загалом фінансова безпека держави є основною передумовою її здатності здійснювати самостійну фінансово-економічну політику відповідно до своїх національних інтересів. Фінансова безпека держави полягає у здатності його органів: забезпечувати стійкість економічного розвитку держави; забезпечувати стабільність платіжно-розрахункової системи та основних фінансово-економічних параметрів; нейтралізувати дію світових фінансових криз тощо.

Узагальнюючи здобутки вітчизняних та зарубіжних учених, можна зазначити, що фінансова безпека містить такі складові:

– бюджетна безпека – це спроможність бюджетної системи забезпечити фінансову самостійність держави та ефективне використання нею бюджетних коштів у процесі виконання своїх функцій;

– податкова безпека – це забезпечення зростання ресурсного потенціалу для соціально-економічної стабільності і розвитку держави, збереження цілісності фінансової системи, протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам України;

– боргова безпека – це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи;

– грошово-кредитна безпека – це такий стан грошово-кредитної системи,

який характеризується стабільністю грошової одиниці, доступністю кредитних ресурсів та таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів населення;

– валютно-курсова безпека – це такий стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, припливу в країну іноземних інвестицій; а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках;

– безпека фондового ринку – це оптимальний обсяг капіталізації ринку (з огляду на представлені на ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності), здатний забезпечити фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів та держави в цілому;

– безпека страхового ринку – це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дозволив за потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування;

– безпека банківської сфери – це такий стан банківської системи, що забезпечує оптимальний рівень капіталізації банків, достатність і прийнятний рівень ризикованості активів і пасивів банків, їх кредитну та депозитарну спроможність та ефективність банківської діяльності з погляду її достатності для розвитку економіки держави.

Список використаних джерел:

1. Азаров М. Я. Бюджетна політика у контексті соціально-економічного розвитку України: у 6 т. – Т. І: Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. М. Геєць та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 376 с.

2. Азаров М.Я. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 712 с.

3. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика / А. Б. Паскачев, Ф. К. Садыгов, В. И. Мишин, Р. А. Саакян и др.; под ред. Ф. К. Садыгова. – М.: Изд-во экономико-правовой литературы, 2004. – 232 с.

4. Аналітична записка Головної служби соціально-економічного розвитку щодо реалізації урядом бюджетної політики у 2009 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://president.gov.ua./news/14828.html.

5. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів / В. Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 304 с.

6. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн / В. Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К.: «Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2004. – 240 с.

7. Арєф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Арєф'єва, Т. Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.

Н.А. Мельник
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ПОДАТКОВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті обґрунтовано теоретичні засади впливу оподаткування на фінансову безпеку держави. Досліджено наукові підходи до визначення сутності податкової безпеки. Досліджено податкову складову фінансової безпеки, зокрема подано авторське визначення податкової безпеки, а також виокремлено її функції. Визначено принципи побудови системи оподаткування у контексті забезпечення фінансової безпеки держави.

Ключові слова: *фінансова безпека, податкова безпека, податки, податкова система, оподаткування.*

Податки – важливе джерело державних доходів. За рахунок податків переважно забезпечується фінансування державних і суспільних потреб (соціальний захист населення, оборона, управління тощо). У зв'язку з цим оподаткування як органічна складова економічної безпеки держави безпосередньо впливає на стан і розвиток економіки та соціальної сфер, а також фінансове становище держави.

Основу фінансової безпеки держави формує бюджетно-податкова система, що значно залежить від негативних явищ в економіці і в самого оподаткування, а це відповідно створює загрозу фінансовій безпеці України. Тому проблеми оподаткування, його вплив на стан фінансової безпеки набувають особливої актуальності, а спроби розв'язати ці проблеми мають важливе наукове і практичне значення для вітчизняної економіки і державності.

Проблеми щодо податкової безпеки, а також питання оподаткування загалом знайшли своє відлбраження в численних наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: М. Азарова, О. Ареф'євої, А. Аронова, О. Барановського, В. Білостоцької, В. Бурцева, О. Власюка, В. Гейця, Б. Губського, О. Десятнюк, М. Єрмошенка, В. Мунтіяна, В. Пономарьова, Л.Сідельникова, А. Сухорукова, В. Шлемка, Ф. Ярошенка та інших.

Метою статті є оцінка ролі податків і податкової політики в системі фінансової безпеки.

Оцінка ролі податків і податкової політики в системі фінансової безпеки визначається загальними принципами, критеріями і показниками податкової безпеки. У зв'язку з цим принципово правильним є підхід, згідно з яким податки і податкова політика в системі економічної і фінансової безпеки розглядаються, по-перше, як ресурсний чинник, що знаходиться в руках держави; по-друге, як інструмент дії на економічні процеси; по-третє, як чинник зворотного зв'язку і залежності держави від платників податків.

Податки – головне джерело фінансових ресурсів, які централізуються державою для забезпечення суспільно необхідних та законодавчо встановлених потреб, а також для надання державою суспільних благ та послуг, які пов'язані із створенням нових робочих місць та підтримкою загальної зайнятості, соціальним забезпеченням, освітою та охороною здоров'я, охороною

природного середовища та безпекою. Також кількість та якість суспільних благ та послуг практично повністю залежать від податкового потенціалу країни, ефективності та стійкості податкової системи.

Роль оподаткування в сучасних економічних системах надзвичайно велика: податки є не тільки каналом дохідної частини бюджету, але й через усі ланки фінансової системи держави формують фінансові відносини з юридичними та фізичними особами. З податковою системою та податковою політикою пов'язані інтереси суспільства, держави, господарюючих суб'єктів та усіх верств населення.

Вплив оподаткування на рівень фінансової безпеки проявляється у створенні сприятливих умов господарювання в економіці, сприятливого інвестиційного клімату, збалансуванні руху капіталів тощо. Крім сприятливих умов, податки можуть сприяти формуванню непривабливого інвестиційного клімату та гальмувати підприємницьку ініціативу, що матиме негативний вплив на рівень фінансової безпеки держави.

Податковий потенціал країни визначається загальноекономічним потенціалом. У свою чергу, податки впливають на стан економіки загалом, стан бюджетної системи, системи міжбюджетних відносин. Від податків цілком залежить здатність держави виконувати свої соціальні, економічні, правоохоронні, оборонні та інші функції. А в умовах кризи податки та податкова політика істотно впливають на фінансову безпеку держави.

Схематично місце податкової складової в системі фінансової безпеки держави зображено на рисунку 1.

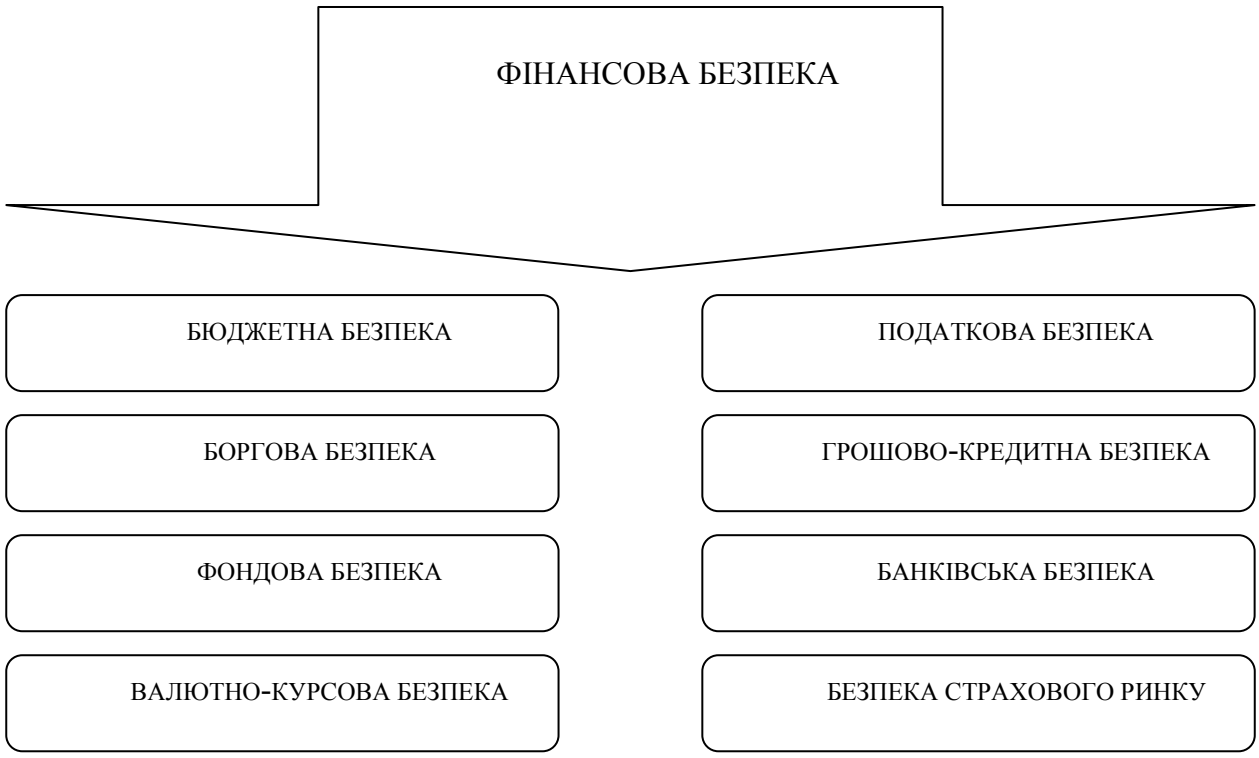


Рис. 1. Місце податкової складової фінансової безпеки держави

Податкова складова фінансової безпеки або, іншими словами, податкова безпека держави – одна з найважливіших складових фінансової безпеки, без забезпечення якої практично неможливо вирішити проблему оптимізації рівня оподаткування.

На жаль, в Україні не повною мірою забезпечено нормативно-правову основу формування системи податкової безпеки держави. Виходячи з цього, актуальним є питання щодо забезпечення держави оптимально необхідним обсягом податкових надходжень відповідно до вимог економічної політики. На сьогодні відсутня система показників (індикаторів), що характеризували б податкову безпеку держави, тому важливим є розробка такої системи. Одним із небагатьох показників ефективності функціонування податкової системи, а отже, і податкової безпеки є рівень податкового навантаження на платника податків, але і його кількісне та якісне вираження неточні.

Вплив оподаткування на економіку подвійний. Одні з них (ПДВ, акцизи) впливають на виробництво через попит, інші – безпосередньо на виробництво (податок на прибуток) [1, с. 6].

Податки є головним джерелом фінансових ресурсів, що централізовані державою для задоволення суспільно необхідних і законодавчо встановлених потреб, тобто забезпечення життєдіяльності суспільства. Подібні тенденції характерні багатьом країнам світу.

Науковці зазначають, що за умови реалізації певної моделі податкової політики досягаються високі темпи зростання ВВП, таку модель вважають ефективною [5]. Сучасний світ після кризи ліберальної парадигми економічного розвитку відводить податкам одну з ключових ролей у корегуванні соціально-економічних процесів.

Остання світова фінансово-економічна криза ще раз продемонструвала неминучість циклічного розвитку ринкової економіки та змусила уряди розвинених і постсоціалістичних країн широко використовувати антикризові податкові інструменти з метою подолання економічного спаду та відновлення економічного зростання, а також уникнення серйозних проблем із збалансованістю бюджету [4].

Значення податкової складової в сучасному світі настільки велике, що зміст завдань, які стоять перед податковою політикою, без розгляду їх з позицій взаємозв'язку та взаємовпливу з фінансовою безпекою здатне призвести до втрати послідовності та ефективності податкової стратегії.

Податки і податкова система є одними з основних складових фінансової безпеки, що обґрунтовано наступним [3]:

– по-перше, як ресурси, що знаходяться у володінні держави;

– по-друге, як інструменти впливу на економічні і соціальні процеси;

– по-третє, як показник взаємозворотньої залежності функціонування держави від платників податків.

Тобто в системі оподаткування простежуються: ресурси та інструменти забезпечення фінансової безпеки, з одного боку, фактор ризику та залежності – з іншого. Податки як ресурсний фактор можуть бути для держави і засобом забезпечення безпеки (зростання податкового потенціалу), і причиною

посилення загроз та ризиків (втрата податкового потенціалу).

Оскільки податкова безпека – це складне та багатогранне явище, то вирішального значення набуває системність, що дає можливість виявити органічну єдність усіх перерахованих аспектів.

Виходячи із зазначеного, будемо розглядати податкову безпеку як частину фінансової безпеки держави, яка визначається наявністю сформованої податкової системи, збалансованістю усіх її елементів, оптимальним рівнем оподаткування, що забезпечує достатнє наповнення за рахунок податкових надходжень дохідної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, забезпечує розвиток і конкурентоспроможність національної економіки та соціальний захист населення, а також усуває можливість протестних дій та гострих конфліктів платників податків із владою.

Податкову складову фінансової безпеки (податкову безпеку) держави можна характеризувати наступним чином: як фактор ресурсного забезпечення (можливість наповнення бюджету); як інструмент впливу на економічні та соціальні процеси (регулююча функція податків); як фактор зворотного зв'язку та залежності держави від платників податків.

Податкова безпека передбачає передусім наявність ефективної податкової системи як основного і достатнього джерела бюджетних коштів для:

– здійснення державних функцій;

– здійснення виваженої податкової політики, яка стимулює підприємницьку діяльність;

– підтримки податкового тягаря на рівні, що не стримуватиме економічне зростання.

Підкреслимо, що у наукових працях з питань державних фінансів досліджується взаємозв'язок між економічною динамікою і податковим навантаженням. Логіка цього взаємозв'язку полягає у тому, що податки самим фактом вилучення частини доходу впливають на рішення платників щодо намірів використання обмежених ресурсів. Якщо до запровадження податків ринкові механізми забезпечували їх ефективний перерозподіл, то під впливом оподаткування його ефективність може зменшуватися, що негативно вплине на економічне зростання. Чим більше деформацій у ринковому механізмі розподілу ресурсів породжує оподаткування, тим негативнішими будуть його наслідки для економічної динаміки [4, с. 112].

Зокрема, В. Грушко виділяє дві основні можливі цілі податкового впливу на фінансову безпеку суб'єктів господарювання [2]:

– по-перше, підтримка досягнутого рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання, збереження сформованих рівнів підприємницької діяльності та інвестиційної активності підприємств;

– по-друге, зміна рівня фінансової безпеки, обсягів накопичення й інвестування капіталів, інтенсивності підприємницької діяльності, реструктуризація економіки.

Вплив оподаткування на рівень фінансової безпеки держави здійснюється за допомогою різних важелів (табл. 1).

Саме через неефективність реалізації податкової політики і

функціонування податкової системи в Україні практично унеможливлюється реалізація стратегічних пріоритетів вітчизняної економічної політики і забезпечення економічної безпеки. Ця проблема пов'язана передусім із податковими ризиками, під впливом яких виникають негативні для податкового середовища економічні наслідки.

Таблиця 1

Важелі податкового впливу на рівень фінансової безпеки

Об'єкти впливу	Важелі впливу
Обсяги податкових надходжень до державного бюджету	Усі можливі податкові важелі
Загальна підприємницька та інвестиційна активність	Усі можливі податкові важелі
Підприємницька та інвестиційна активність в окремих галузях	Галузеві податкові важелі (галузеві податкові пільги, галузева диференціація ставок оподаткування, спеціальні режими оподаткування)
Підприємницька та інвестиційна активність регіону	Регіональні податкові важелі (створення територій пріоритетного розвитку, спеціальних економічних зон, технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів тощо)
Стан платіжного балансу	Зміна режимів митного оподаткування
Реальні та фінансові інвестиції	Пільги з мита, багатосторонні угоди щодо запобігання подвійному оподаткуванню, інвестиційні податкові пільги тощо

Загрози фінансовій безпеці з боку хиткої податкової політики створюються через дестимулюючий вплив оподаткування на економічну активність в країні, а також через незаплановані втрати бюджету від недоотримання податкових надходжень. Головними наслідками невиваженої податкової політики, які можуть генерувати загрози фінансовій безпеці держави, є:

– тіньова економіка;

– наявність та збільшення суми податкового боргу;

– незаконне використання податкових пільг;

– незаконне виготовлення і збут підакцизних товарів;

– проведення сумнівних зовнішньоекономічних операцій.

Також факторами деформації податкової складової фінансової безпеки можуть бути:

– непродумана на довгострокову перспективу та така, що не відповідає переважній більшості населення, податкова політика;

– високий рівень оподаткування суб'єктів господарювання, який заважає зростанню підприємницької активності (особливо у сфері інноваційного виробництва);

– корумпованість податкової сфери держави;

– ухилення від сплати податків значної частини економічних агентів;

– розширення масштабів та видів тіньової економічної діяльності, яка прихована від оподаткування;

– недостатньо ефективна робота правоохоронних органів щодо запобігання податковим злочинам та правопорушенням;

– наявність суперечностей у законодавстві щодо регулювання податкових відносин.

Роль податкової складової забезпечення фінансової безпеки полягає у створенні таких умов господарювання, за яких практично унеможливлюється зловживання фінансовими (бюджетними) коштами і переорієнтація руху капіталів у тіньову економіку. Поряд з цим податкова система має функціонувати таким чином, щоб була можливість отримувати фінансові ресурси у обсягах, які необхідні для виконання державою покладених на неї функцій. Зазначимо, що результативність впливу податків на рівень фінансової безпеки великою мірою залежить від реакції підприємницької ініціативи на рівень і способи оподаткування. Серед науковців тривають дискусії з приводу того, які податкові важелі має використовувати держава у той чи інший період свого розвитку і як на них відреагує підприємницька та інвестиційна активність.

Список використаних джерел:

1. Воробйов Ю. М. Податкова система України: історія становлення та перспективи розвитку / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 3. – С. 6–10.
2. Грушко В. Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект / В. Грушко, С. Лаптєв, Л. Кошембар. – К.: Університет економіки і права «КРОК», 2010. – 256 с.
3. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: [монографія] / О. М. Десятнюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 312 с.
4. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави / М. М. Єрмошенко. – К., 2001. – 306 с.
5. Єфименко Т. І. Теоретичні засади фінансової безпеки держави // Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. – Т. 1 Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / Т. І. Єфіменко, О. М. Алимов, О. І. Барановський; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – С. 335–404.

А.В. Могилівський
здобувач освітнього ступеня "магістр"
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

В статті вказані основні проблеми агрострахування в теперішній час. Наведені приклади найбільших учасників ринку на страхуванні сільськогосподарських ризиків. Вказані основні напрями страхового розвитку і виділено три основні способи страхового захисту.

Ключові слова: *страховий ринок, агрострахування, страхові послуги, сільськогосподарське виробництво, проблеми страхування.*

Постановка проблеми. Сільське господарство - одна з ключових й життєво важливих галузей суспільного виробництва і водночас одна з найбільш ризикових галузей економіки, оскільки відтворювальний процес пов'язаний з природно- кліматичними та біологічними чинниками. Одним із найефективніших способів управління сільськогосподарськими ризиками, виходячи з досвіду європейських країн, є аграрне страхування, основна мета якого - часткова чи повна компенсація суб'єкту господарювання втрат через несприятливі природні явища.

Агрострахування є засобом збереження стабільності фінансового стану сільськогосподарських виробників. Однак, незважаючи на переваги агрострахування, страховий ринок АПК залишається найменш розвинутим, що й зумовлює актуальність нашого дослідження. Сучасний стан розвитку страхування сільськогосподарської продукції не відповідає своєму основному завданню - управляти ризиками в аграрному секторі з метою забезпечення стабільного розвитку агровиробників. Зокрема в сільському господарстві страхують близько 3% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник сягає 70-80%. При цьому на території України втрати врожайності від несприятливих погодних умов в окремі роки можуть сягати 45-50%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результативність та перспективність страхової діяльності завжди цікавили як фахівців зі страхування, так і науковців, і знайшли належне відображення в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, а саме: В. Д. Базилевича, В. А. Борисової, О. Д. Василика, В. І. Грушка, П. А. Лайка, М. Д. Лутака, С. С. Осадця, Л. І. Рейтмана, В. В. Шахова, І. В. Яковенка та ін. Водночас не всі аспекти страхування в аграрному секторі економіки всебічно досліджені відповідно до ринкових відносин.

Постановка завдання. Наша мета - обґрунтування наукових положень щодо шляхів удосконалення страхування сільськогосподарського виробництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство в усьому світі є стратегічною галуззю економіки, яка значною мірою забезпечує продовольчу безпеку країни та є складовою національної безпеки. Водночас кількість та якість первинної продукції сільського господарства дуже вразливі до погодних та інших природних ризиків. Таке поєднання важливості галузі та нестійкості агровиробництва до зовнішніх чинників і є підґрунтям розвитку агрострахування з активним залученням держави до цього процесу.

Масштабність впливу катастрофічних подій на сільськогосподарське виробництво протягом останніх років коливається щорічно в межах від 3 до 7 млрд грн, з них державний бюджет України компенсує лише десяту частину [1].

Починаючи з 2009 року державну підтримку для сільгоспвиробників через виділення коштів із державного бюджету для здешевлення вартості фактично сплачених сільгоспвиробниками страхових премій не передбачено. Водночас система аграрного страхування щороку здатна акумулювати в собі близько 3,5 млрд грн. Фактично це дорівнює видаткам на резервний фонд.

Відмінність полягає в тому, що рівень покриття збитків через систему агрострахування становить 60-70% [2, с. 149].

Отож, система страхування сільськогосподарської продукції спроможна значно ефективніше забезпечувати відшкодування сільгоспвиробникам, ніж це робить держава своїми прямими виплатами з резервного фонду [3, с. 163].

Агрострахування розвивалося в усьому світі як основний інструмент управління ризиками з метою зменшення негативного впливу погоди та природних ризиків. Перевагами агрострахування є те, що воно:

- спрямовує допомогу до сільгосптоваровиробників ефективніше, ніж альтернативні види державної підтримки на кшталт прямих виплат у разі настання катастрофічних подій;
- за належного оформлення договірної бази не суперечить критеріям міжнародних торгових угод у частині державної підтримки;
- сприяє довірі кредиторів, що дає змогу господарствам залучати більші кредитні ресурси й на вигідніших умовах.

В Україні існує страховий сектор, який розвивається стабільно. Він представлений майже 470 страховими компаніями з валовим обсягом премій 18 млрд грн. Водночас агрострахування в нашій державі поки що не можна вважати розвиненим.

Проблемними аспектами, що ускладнюють розвиток аграрного ринку та агрострахування, є:

- недосконаліть законодавства, що регулює діяльність зі страхування сільськогосподарської продукції;
- концептуально невизначені та не повністю реалізовані завдання держави щодо управління ризиками в аграрному секторі через механізми державної підтримки страхування сільськогосподарської продукції;
- низький обсяг пропозиції страхових послуг, які відповідають потребам сільгоспвиробників;
- недостатність інформації, необхідної для обчислення та управління ризиками, а також відсутність доступного й ефективного ринку перестрахування ризиків виробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлює високі тарифи страхування;
- недостатній рівень стандартизації страхових продуктів, наявність яких дає змогу забезпечити додаткові можливості для захисту прав сільгоспвиробників, які мають невисокий рівень обізнаності у страхуванні;
- низький рівень поінформованості сільгоспвиробників про страхування сільськогосподарської продукції
- страхування сприймається сільгоспвиробниками як вимушений засіб для отримання банківського кредиту та/або державної дотації, що зумовлює їхній низький попит на страхування;
- наявність взаємної недовіри у страховиків, які не мають достатньої інформації для розрахунку ризиків, та у виробників сільськогосподарської продукції, які не мають впевненості в отриманні страхового відшкодування;
- висока вірогідність необхідності надання прямої державної допомоги сільгоспвиробникам у разі настання для них надзвичайних подій [4, с. 5].

Основними причинами, що стримують розвиток сільськогосподарського страхування, є недосконала законодавча база та відсутність необхідних суспільних інституцій.

В останні два-три роки ситуація на ринку агрострахування поліпшується, в основному завдяки плідній праці Проекту Міжнародної фінансової корпорації «Розвиток агрострахування в Україні», який приділяє велику увагу інформаційній роботі, яку проводить у тісній співпраці з Міністерством аграрної політики України, з його обласними та районними управліннями. Крім того, сама погода підштовхує сільгоспвиробників шукати рішення, як убезпечити свій бізнес. Відомим є приклад, коли у Харківській області, за оцінками Асоціації фермерів та приватних землевласників України, загинуло близько 90% озимої пшениці. Це означає, що сільгоспвиробники, які не застрахували свої посіви, зазнали мільйонних збитків [5].

Проект Міжнародної фінансової корпорації «Розвиток агрострахування в Україні» надав результати дослідження ринку агрострахування за періоди осінь-зима 2010/2011 та весна-літо 2011 року. З більш ніж чотирьохсот страхових компаній, які працюють на вітчизняному страховому ринку, тільки 15 заявили про те, що надають послуги з агрострахування [5]. Це передусім пов'язано з відсутністю спеціального законодавства щодо регулювання агрострахування.

За результатами страхування озимих зернових культур, восени 2014 року було укладено 716 договорів і застраховано 225,3 тис. гектарів. Страхування коштувало аграріям від 70 до 150 гривень за кожен гектар.

Навесні 2015 року було підписано майже 2000 договорів страхування. Це перевищило показник попереднього року більше ніж удвічі. Сума зібраних премій протягом весни-літа склала 106,3 млн гривень. Загалом у цей час було застраховано 544,2 тис. гектарів [5].

Серед компаній, які уклали найбільше договорів з агрострахування навесні 2015 року, - «Провідна» (43,9%), «Українська аграрна страхова компанія» (23,8%), «Брокбізнес» (15,7%). Вони лідирують і за сумою зібраних премій - «Українська аграрна страхова компанія» (42,5%), «Брокбізнес» (14,1%) [5].

Аграрне страхування в Україні має розвиватися за такими напрямами:

- удосконалення законодавства України, яке регулює надання страхових послуг аграрному ринку та надання сільськогосподарським виробникам державної підтримки зі страхування аграрних ризиків;
- інституційна розбудова, спрямована на зростання спроможності держави здійснювати свої функції у цій системі;
- стимулювання та сприяння розвитку й консолідації страхового сектору, спрямованого на підвищення його спроможності надавати кваліфіковані послуги аграрному сектору [6, с. 154].

Самострахування є найдавнішим методом створення страхового фонду, оскільки здійснюється на рівні одного підприємства і за рахунок власних фінансових ресурсів.

З точки зору економії грошових коштів, самострахування має й низку

недоліків. По-перше, у разі великих катастрофічних збитків власних засобів сільськогосподарського підприємства не вистачить для їх покриття, що може призвести до вимушеної його ліквідації.

Виділяють три основні способи страхового захисту (див. рис.1).



Рис. 1. Способи страхового захисту

Слід зазначити, що всі способи страхового захисту є важливими і необхідними. Адже таке їх системне використання дасть змогу досягти оптимального рівня страхового захисту сільськогосподарського виробництва.

Висновки. Отже, більшість виробників сільськогосподарської продукції, навіть усвідомлюючи ефективність агрострахування як способу управління ризиками та стабілізації доходів свого господарства у часі, все ж таки часто відмовляються від його використання через певний негативний імідж страховиків.

Тому варто зазначити, що страхування сільськогосподарських ризиків стає стратегічним напрямом діяльності для страхових компаній, які проводять велику роботу задля подолання недовіри, що склалася в попередні роки. Пріоритетним завданням для страховиків є завоювання й утримування гідної репутації та надання ефективних страхових послуг.

Створення ефективної системи розподілу та управління ризиками сільськогосподарського виробництва повинно стати важливим напрямом сучасної аграрної політики, що забезпечуватиме підвищення захисту економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, сприятиме залученню інвестицій та кредитних ресурсів в аграрний сектор економіки, нарощуванню виробництва сільськогосподарської продукції.

Зазначені заходи з розбудови системи аграрного страхування в Україні можливі за ефективного використання державних ресурсів і максимального задіяння можливостей аграрного та страхового ринку, що забезпечить стабільний розвиток сільськогосподарського виробництва та підвищить рівень доходів сільського населення як необхідних передумов стабільного економічного зростання країни й добробуту її громадян.

Список використаних джерел:

1. Аграрне страхування України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : Шр://а§гоіп8.сот.иа.

2. Гутко Л. М. Досвід державної підтримки страхування ризиків сільськогосподарського виробництва / Л. М. Гутко // Економіка АПК. - 2009. - № 10. - С. 147-152.

3. Томашевський Ю. М. Актуальні питання страхового захисту в

сільському господарстві / Ю. М. Томашевський // Економічний простір. - 2010. - № 44/1. - С. 161-166.

4. Методичні рекомендації із страхування сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень / [Б. Р. Ахіджанов, П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь та ін.] ; відп. за вип. С. А. Навроцький. - К. : ННЦ ІАЕ, 2012. - 130 с.

5. Портал про страхування сільськогосподарських ризиків [Електронний ресурс]. - Режим доступу : Шр://-№№№.а§гоіп8игапсе.сот/ги/.

А.О. Нікітішин, кандидат економічних наук
В.М. Поліщук, кандидат географічних наук
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АНАЛІЗ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проведений аналіз та виявлено тенденції видаткової частини місцевого бюджету Вінницької області. Визначено основні напрями видатків загального фонду місцевого бюджету Вінницької області. Показана структура основних напрямів видатків місцевого бюджету Вінницької області.

Ключові слова: *бюджет, місцеві бюджети, видатки бюджету, загальний фонд місцевого бюджету, спеціальний фонд місцевого бюджету.*

Місцеві бюджети є центральним грошовим фондом органів місцевого самоврядування, допомагають забезпеченню фінансової самодостатності розвитку територій, характеризують ефективність впливу місцевих органів влади на ріст економічного потенціалу їх територій. За допомогою них визначається результативність фінансування інвестиційних проектів на місцевому рівні, ефективність функціонування місцевих органів влади.

Особливості побудови бюджетної системи і специфіку структури та функціонування місцевих бюджетів розглядали у своїх працях такі вчені як: М. Артус, Л. Воронова, М. Гапонюк, А. Загородній, О. Кириленко, І. Легкоступ, Ю. Пасічник, С. Юрій та інші.

Метою статті є проведення аналізу та виявлення тенденцій видаткової частини місцевого бюджету Вінницької області.

Видаткова частина місцевих бюджетів найяскравіше відображає наслідки економічних і соціальних процесів в країні. Головні сторони діяльності місцевих органів влади – розробка і здійснення планів економічного і соціального розвитку на підвідомчій їм території.

Необхідними умовами стабільності бюджетної системи є відповідність видаткових зобов’язань повноваженням і функціям державної та місцевої влади й оптимальний розподіл бюджетних ресурсів для фінансування таких функцій. Це є можливим, коли встановлені законодавчими та іншими нормативно – правовими актами видаткові зобов’язання забезпечені фінансовими можливостями держави. З місцевих бюджетів проводяться видатки, що забезпечують виконання власних повноважень органів виконавчої влади та місцевого самоврядування та делегованих функцій держави. Для більш ефективного виконання державних функцій частина їх передана до органів

місцевого самоврядування, зі спрямуванням відповідних видатків.

На основі Казначейських звітів про виконання місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр. за видатками було розглянуто динаміку видатків бюджету за останні три роки по загальному та спеціальному фондах бюджету та структуру видатків в цілому. Динаміка видатків зведеного бюджету Вінницької області по загальному фонду за 2012-2014рр. представлена у табл. 1

Таблиця 1

Основні напрями видатків загального фонду місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр., тис. грн.

№	Напрям видатків	Роки		
		2012	2013	2014
1	Державне управління	310 481,36	326 158,84	340 505,54
2	Правоохоронна діяльність	5 266,83	5 455,33	5 796,13
3	Освіта	2 376 889,9	2 493 826,12	2 595 713,89
4	Охорона здоров’я	1 451 793,5	1 551 243,3	1 617 887,44
5	Соціальний захист та соціальне забезпечення	1 695 527,7	1 945 269,1	2 107 442,05
6	Житлово-комунальне господарство	229 532,62	91 740,90	109 114,83
7	Культура і мистецтво	254 722,96	274 000,71	284 693,63
8	Засоби масової інформації	11 729,10	13 270,56	14 768,82
9	Фізична культура і спорт	58 492,42	59 265,16	64 234,21
10	Будівництво	1 189,02	1 133,50	988,94
11	Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	3 408,43	2 075,24	1 758,20
12	Транспорт, дорожнє господарство, зв’язок	68 414,79	69 056,97	80 164,14
13	Інші послуги,пов'язані з економічною діяльністю	2 254,94	3 636,23	12 552,70
14	ОНПС та ядерна безпека	0,00	67,52	63,78
15	Запобігання та ліквідація НС	3 093,19	3 591,73	5 747,15
16	Обслуговування боргу	3 659,68	3 796,92	1 548,57
17	Видатки, не віднесені до основних груп	21 623,13	23 338,05	31 581,16
	Всього видатків	6498 079,6	6 866 926,2	7 274 561,2

Динаміка видатків зведеного бюджету Вінницької області по загальному фонду за 2012-2014 рр. зображена у табл. 2.

Загалом із загального фонду зведеного бюджету Вінницької області на фінансування видатків у 2014 році витрачено 7 274 561,17 тис. грн., що на 407 635,01 тис. грн. або 5,94 % більше, ніж у 2013 році. Це зумовлено збільшенням необхідності фінансування різних напрямів видатків.

На основі таблиці побудуємо діаграму, яка відображає основні напрями видатків, сума фінансування яких досить таки значна і суттєва (рис. 1).

На основі вищенаведених даних сказати наступне: більшість видатків зведеного бюджету спрямовується на соціальну сферу (освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення, охорону здоров'я).

Таблиця 2

Динаміка основних напрямів видатків загального фонду місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр., тис. грн.

№	Напрям видатків	Абсолютне відхилення (+/-)		Темп приросту (+/-), %	
		2013/2012	2014/2013	2013/2012	2014/2013
1	Державне управління	15 677,49	14 346,70	5,05	4,40
2	Правоохоронна діяльність	188,50	340,79	3,58	6,25
3	Освіта	116 936,2	101 887,8	4,92	4,09
4	Охорона здоров’я	99 449,83	66 644,17	6,85	4,30
5	Соціальний захист та соціальне забезпечення	249 741,3	162 173,0	14,73	8,34
6	Житлово-комунальне господарство	-137 791,7	17 373,93	-60,03	18,94
7	Культура і мистецтво	19 277,75	10 692,91	7,57	3,90
8	Засоби масової інформації	1 541,45	1 498,27	13,14	11,29
9	Фізична культура і спорт	772,74	4 969,05	1,32	8,38
10	Будівництво	-55,52	-144,56	-4,67	-12,75
11	Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	-1 333,19	-317,04	-39,11	-15,28
12	Транспорт, дорожнє господарство, зв’язок та інформатика	642,17	11 107,17	0,94	16,08
13	Інші послуги,пов'язані з економічною діяльністю	1 381,30	8 916,47	61,26	245,21
14	ОНПС та ядерна безпека	67,52	-3,75	-	-5,55
15	Запобігання та ліквідація НС	498,53	2 155,43	16,12	60,01
16	Обслуговування боргу	137,24	-2 248,36	3,75	-59,22
17	Видатки, не віднесені до основних груп	1 714,91	8 243,11	7,93	35,32
	Всього видатків	368 846,5	407 635,0	5,68	5,94

Зокрема, спостерігається зростання видатків на державне управління з 326 158,84 тис. грн. у 2012 році до 326 158,84 грн., або на 5,05% у 2013 році та до 340 505,54 тис. грн. у 2014 р., або на 4,4%. Видатки на правоохоронну діяльність зросли на 3,58% у 2013 р. та на 6,25% у 2014 р., порівняно з 2013 р. Фінансування видатків на освіту підвищилося з 2 376 889,92 тис. грн. у 2012 році до 2 493 826,12 тис. грн., або на 4,92 % у 2012 році і до 2 595 713,89 тис. грн. у 2013 році, або на 4,09 %. Видатки на охорону здоров’я у 2013 році зросли на 99 449,83 тис. грн. або на 6,85% порівняно з 2012 р., і на 66 644,17 тис. грн. або 4,30% у 2014, порівняно з 2013роком. Видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення у 2013 році, порівняно з 2012 р. зросли на 249 741,33 тис. грн., або на 14,73 % і на 162 172,96 тис. грн. у 2014, порівняно з 2013, або на 8,34%.

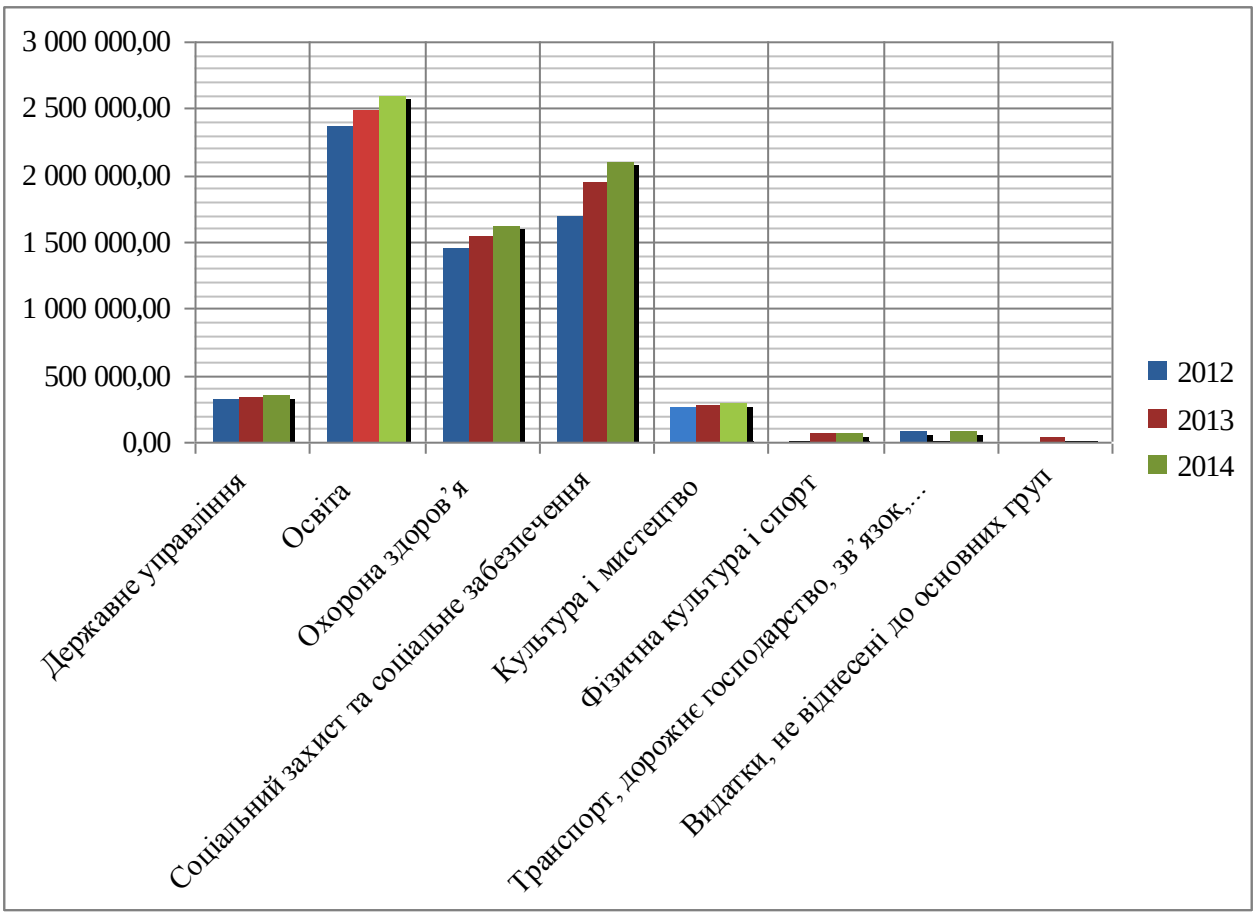


Рисунок 1. Динаміка основних напрямів видатків загального фонду місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр.

Щодо видатків на житлово-комунальне господарство, то у 2013 р. вони скоротилися на 137 791,72 тис. грн. або на 60,03%, порівняно з 2012 р, проте у 2014 р. фінансування цих видатків підвищилося і становило 109 114,83 тис. грн., що на 17 373,93 тис. грн., або на 18,94% більше, ніж у 2013 р. Культура і мистецтво також були профінансовані на 7,57% більше у 2013 р., порівняно з 2012 р., та на 3,9% у 2014 р., порівняно з 2013 р. У 2013/2012 рр. на видатки на засоби масової інформації спостерігається додатній приріст, що становить 13,14%, а у 2014/2013 рр. – 11,29%. Видатки на фізичну культуру і спорт зросли на 1,32% у 2013 р. та на 8,38% у 2014 р.

Щодо видатків на будівництво, то тут спостерігається тенденція до щорічного зменшення їх фінансування, зокрема значно у 2013 р., порівняно з 2012 р. вони скоротилися на 4,67%, а у 2014 р., порівняно з 2013 р. – вже на 12,75%.

Схожа ситуація прослідковується і з видатками на сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство, тобто у 2013 р. їх фінансування, порівняно з 2012 р. скоротилося на 39,11%, а у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. – на 15,28%. Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика у 2013 році фінансувалися на 0,94% більше, ніж у 2012 р., а у 2014 р. на 16,08 % більше, порівняно з 2013 р. Видатки на інші

послуги, пов'язані з економічною діяльністю суттєво зросли у 2013 році – на 61,26%, а у 2014 р. – на 245,21%. Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека почали фінансуватися з обласного бюджету Вінницької області лише з 2013 р., а у попередніх періодах їхнє фінансування з даного бюджету не передбачалося. Тому в 2013 р., порівняно з 2012 р. ці видатки скоротилися на 5,5%. Видатки на запобігання та ліквідацію надзвичайних ситуацій зростали у 2013 р. на 16,12% та у 2014 р. – на 60,01% Фінансування видатків на обслуговування боргу значно скротилися у 2014 р, порівняно з 2013 р. на 59,22%.

І останній напрямок – видатки, не віднесені до основних груп зросли у 2013 р., порівняно з 2012 р. на 7,93%, а у 2014 р., порівняно з 2013 р. – на 35,32%.

Таким чином, більшість коштів на фінансування видатків виділяється саме із загального фонду зведеного бюджету Вінницької області.

Для того, аби дослідити зміни у фінансуванні видатків із спеціального фонду, варто перейти до аналізу найбільш значних за обсягами фінансування видатків спеціального фонду зведеного бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр. (табл.3).

Із спеціального фонду на фінансування видатків у 2014 р. було виділено 1237160,8 тис. грн., що на 560051,23 тис. грн. або на 82,71 % більше ніж у 2013 р.

Для зручності побудуємо діаграму, яка показує динаміку основних напрямків видатків спеціального фонду місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр. (рис.2).

Проаналізувавши табл. 3 та рис.2, можна стверджувати наступне: видатки на державне управління у 2013 р. порівняно з 2012 р. збільшилися на 15,96 %, а у 2014 році знизилися на 28,30 %, порівняно з 2013 р.

Видатки на освіту у 2013 р. вони скоротилися на 9,65 % , порівняно з 2012 р., а у 2014 р. були на 18,98 % вищими, ніж у 2013 р. У 2013 р. на охорону здоров'я було виділено –на 22,32 % менше, ніж у 2012 році, а у 2014 р. на 6,27 % більше коштів, ніж у 2013 р. На соціальний захист та соціальне забезпечення у 2013 р. виділили на 1,58 % більше, ніж у 2012 р., а у 2014 р. виділили вже на 31,22 % більше, ніж у 2013р.

Видатки на житлово-комунальне господарство були збільшені у 2013 р. були зменшені порівняно з 2012 р. на 11,71 %, а у 2014 р., порівняно з 2012 р. на 29,99 %. На культуру і мистецтво у а у 2013 р. було виділено на 4,43 % менше, ніж у 2012 р., а у 2014 р. - на 16,85 % більше, ніж у 2013 р. Фінансування видатків на будівництво у 2013/2012 рр. скоротилося на 49,75 %, а у 2014/2013 рр. було різко збільшено на 77,77 %.

Фінансування видатків на цільові фонди у 2013/2012 рр. набули від'ємного значення -33,05 %, а у 2014/2013 рр. вони склали 9,55 %. Видатки на правоохоронну діяльність у 2013/2012 рр. стрімко зросли – на 126,82 %, а у 2014/2013 рр. були знижені на 9,26 %.

Таблиця 3

Динаміка основних напрямів видатків спеціального фонду місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр., тис. грн.

Напрям видатків	Роки			Абсолютне відхилення (+/-)		Темп приросту (+/-), %	
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2013/ 2012	2014/ 2013
Державне управління	22761,6	26394,22	18924,44	3632,58	-7469,79	15,96	-28,30
Правоохоронна діяльність	85,90	194,84	176,80	108,94	-18,05	126,82	-9,26
Освіта	174113,2	157304,4	187167,98	-16808,8	29863,62	-9,65	18,98
Охорона здоров'я	169802,8	131894,3	140160,71	-37908,45	8266,38	-22,32	6,27
Соціальний захист та соціальне забезпечення	26866,78	27291,68	35811,05	424,89	8519,37	1,58	31,22
Житлово-комунальне господарство	77130,88	68096,10	266247,78	-9034,78	198151,7	-11,71	291,0
Культура і мистецтво	27592,02	26368,38	30811,78	-1223,64	4443,40	-4,43	16,85
Засоби масової інформації	61,60	20,00	29,59	-41,60	9,59	-67,53	47,96
Фізична культура і спорт	2429,79	2570,17	3785,87	140,38	1215,70	5,78	47,30
Будівництво	182953,8	91937,93	163436,87	-91015,8	71498,93	-49,75	77,77
С/г, рибне господарство та мисливство	1385,73	879,42	963,40	-506,31	83,98	-36,54	9,55
Цільові фонди	45505,16	30465,03	29743,98	-15040,1	-721,05	-33,05	-2,37
Видатки, не віднесені до основних груп	2466,51	3589,42	3677,29	1122,91	87,87	45,53	2,45
Всього видатків	855111,0	677109,6	1237160,8	-178001	560051,2	-20,82	82,71

Видатки на засоби масової інформації у 2013/2012 рр. були скорочені на -67,53 %., а у 2014/2013 рр. становили 47,96%. Фінансування видатків на фізичну культуру і спорт у 2013/2012 рр. збільшилося на 5,78 %, а у 2014/2013 рр. зросло на 47,30 %. Видатки на сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство у 2013 р, порівняно з 2012 р. стрімко скоротилися – на 36,54 %., а у 2014 р., порівняно з 2013 р. вони збільшилися на 9,55 %.

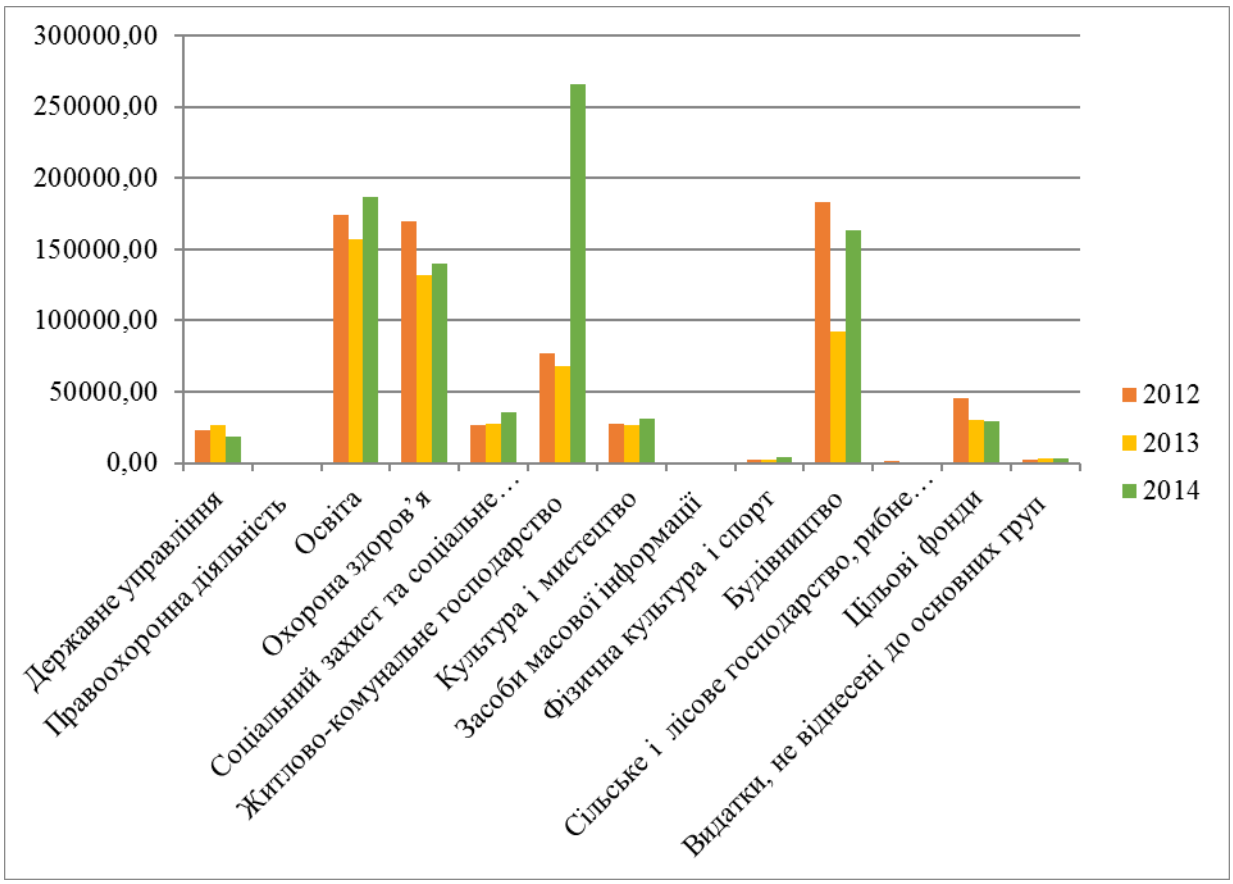


Рисунок 2. Динаміка основних напрямів видатків спеціального фонду зведеного бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр.

Фінансування видатків на охорону навколишнього природного середовища та ядерну безпеку та видатків на обслуговування боргу зі спеціального фонду обласного бюджету Вінницької області не передбачається.

Видатки, не віднесені до основних груп у 2013/2012 рр. їх фінансування збільшилося на 45,53 %, а у 2014/2013 рр. були профінансовані на 2,45 %.

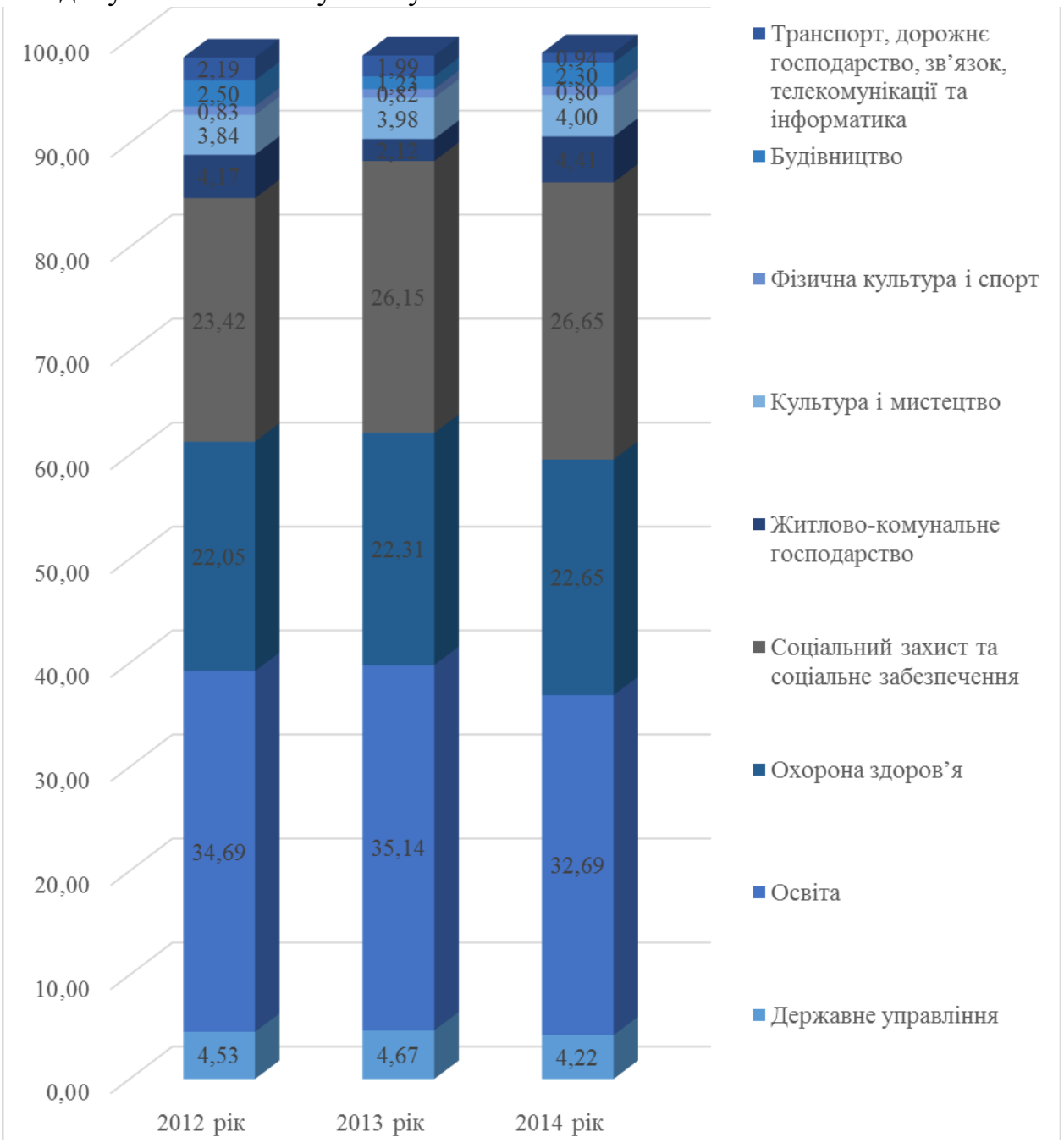
Побудуємо таблицю 4 для аналізу структури видатків місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр., які займають найбільшу частку в загальній структурі видатків.

З метою покращення сприйняття даної інформації, слід графічно зобразити структуру основних напрямків видатків місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр. на рис. 3.

Оцінивши співвідношення різних напрямків видатків зведеного бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр. можна зробити висновки, що найбільша частка видатків припадає на освіту. Зокрема у 2012 р. питома вага видатків на освіту у загальній структурі видатків складає 34,69 %, у 2013 р – 35,14 %, а у 2014 р. – 32,62 %.

Це зумовлено реалізацією соціальної програми розвитку позашкільної освіти на період до 2014 р., метою якої є вдосконалення позашкільної освіти шляхом надання підтримки та забезпечення розвитку, створення додаткових можливостей для духовного, інтелектуального і фізичного розвитку осіб, які

бажають здобути позашкільну освіту.



Також значні кошти на розвиток даного напрямку видатків здійснюються завдяки реалізації обласної програми розвитку інформаційних, телекомунікаційних та інноваційних технологій в закладах освіти Вінницької області до 2015 року, метою якої є створення єдиної регіональної комп'ютерної мережі закладів освіти на основі Інтернет технологій, комплексна інтеграція навчальних закладів області до мережі освітньої інформаційної системи, створення умов для широкого впровадження наукових, інноваційних та інформаційних технологій у навчально-виховний процес та ін.

Таблиця 4

Структура основних напрямів видатків місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр.

Напрям видатків	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
Державне управління	333242,99	4,53	352553,07	4,67	359430,0	4,22
Правоохоронна діяльність	5352,73	0,07	5650,18	0,07	5972,9	0,07
Освіта	2551003,14	34,69	2651130,48	35,14	2782881,9	32,69
Охорона здоров'я	1621596,23	22,05	1683137,61	22,31	1758048,2	20,65
Соціальний захист та соціальне забезпечення	1722394,54	23,42	1972560,77	26,15	2143253,1	25,18
Житлово-комунальне господарство	306663,50	4,17	159837,00	2,12	375362,6	4,41
Культура і мистецтво	282314,98	3,84	300369,09	3,98	315505,4	3,71
Засоби масової інформації	11790,70	0,16	13290,56	0,18	14798,4	0,17
Фізична культура і спорт	60922,22	0,83	61835,33	0,82	68020,1	0,80
Будівництво	184142,78	2,50	93071,43	1,23	164425,8	1,93
Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	4794,16	0,07	2954,66	0,04	2721,6	0,03
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	160693,03	2,19	150188,60	1,99	80164,1	0,94
Всього видатків	7353190,63	100,00	7544035,72	100,00	8511722,0	100,00

Рисунок 3. Структура основних напрямів видатків місцевого бюджету Вінницької області за 2012-2014 рр.

Значна частка видатків у зведеному бюджеті Вінницької області припадає на соціальний захист та соціальне забезпечення, зокрема у 2012 р. – 23,42%, у 2012 р. – 26,15 %, а у 2014 р. їх частка складала 25,18 %. Це зумовлено необхідністю фінансування обласної цільової соціальної комплексної програми підтримки сім'ї, демографічного розвитку, попередження торгівлі людьми та забезпечення рівних прав і можливостей жінок та чоловіків на період до 2015

року. Метою цієї програми є створення умов для формування самодостатньої сім'ї, відповідального батьківства, гендерного інтегрування у всі сфери діяльності суспільства та попередження торгівлі людьми.

Отже, проаналізувавши отримані дані можна зробити висновок, що найбільшу частку у структурі видаткової частини місцевого бюджету Вінницької області у 2012-2014 рр. займають видатки на освіту, охорону, здоров'я та соціальний захист населення.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік : [ІБСЕД, Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні»]. – К. : RTI International, 2015. – 136 с.
2. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / Варналій З. С. – К. : НІСД, 2005. – 498 с.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.
4. Деркач М. Н. Бюджет і бюджетний процес в Україні / М. Н. Деркач, Л. П. Гордеєва. – Дніпропетровськ : ПОРОГИ, 2009. – 256 с.
5. Деякі аспекти удосконалення перспективного прогнозування доходів місцевих бюджетів : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених [«Реструктуруризація розвитку фінансового ринку в Україні: філософія, стратегія, тактика»], (К., 20-22 берез. 2013 р.) / відп. Ред. І. А. Аванесова. – К. : КНТЕУ, 2013. – С. 58–59.

Р.О. Оранська
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МОНІТОРИНГ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасні проблеми виконання бюджетів різних рівнів в Україні, виявлено їх вплив на економічний розвиток та запропоновано комплекс заходів, спрямованих на його ефективну реалізацію.

Ключові слова: *бюджет, Державний бюджет України, місцеві бюджети, виконання бюджетів, економічний розвиток.*

Постановка проблеми. Події в Україні створюють вторинні ефекти для всіх країн СНД та їх основних торговельних партнерів. Щодо України, то реальний ВВП за 2014 рік знизився на 15,2 в. п. Водночас у країнах Європейського Союзу, відбулося зростання реального ВВП на 1,3 %, у країнах Єврозони – на 0,9 %. Номінальний ВВП склав 1 454,9 млрд. грн., що на 43,7 млрд. грн., або на 3,1 % млрд. грн., більше, ніж у попередньому році. Номінальний ВВП склав 1 566,7 млрд. грн., що на 111,8 млрд. грн., або на 7,8 %, більше, ніж у попередньому році. У 2014 році зовнішньоекономічна кон'юнктура залишалася несприятливою. Це стало однією з причин продовження тенденції до зменшення обсягів промислового виробництва. Так, індекс виробництва промислової продукції у 2014 році становив 89,9 %

порівняно з 95,7 % у 2013 році, а індекс цін виробників зріс на 30,1 в. п. і становив 131,8 %. Сальдо зовнішньоторговельного балансу України у 2014 році було позитивним та дорівнювало 5,1 млрд. дол. США. У цілому у 2014 році спостерігалося невиконання дохідної частини бюджетів усіх рівнів. Так, обсяг недоотриманих надходжень до Державного бюджету України становив 21,0 млрд. грн., або 5,6 % річного плану. План не було виконано практично за усіма основними податковими джерелами надходжень.

Метою статті є виявлення проблеми виконання Державного та місцевих бюджетів України та виявлення їх впливу на економічний розвиток.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання бюджетної системи та бюджетної політики знайшли своє відображення в роботах сучасних зарубіжних та українських науковців Так, проблеми впливу бюджетної політики на економічний розвиток представлені в фундаментальних роботах західних економістів Р. Барро, Д. Адшауера, Дж. Ейджела, Т. Лінда, Х. Ольсона; серед вітчизняних дослідників, які займаються зазначеними проблемами слід виділити О.Д. Василика, В.М. Гейця, І.О. Лютого, І.О. Луніну, А.М. Лаврова, С.І. Лушина, І.Г. Лук'яненка, Д.В. Полозенка, І.Я. Чугунова, С.І. Юрія. Водночас, систематизація наукового доробку з досліджуваної проблематики має незавершений характер оскільки залишається ряд проблемних питань щодо з процесу формування та перспектив розвитку бюджетної системи України.

Виклад основного матеріалу. Дохідну частину місцевих бюджетів також не було виконано. Так, рівень виконання річного плану доходів, затвердженого місцевими радами, становив 90,9 %. Основним чинником невиконання стало недонадходження податку на доходи фізичних осіб: за цією статтею місцеві бюджети недоотримали 4,4 млрд. грн., або 6,1 % від запланованого. Втім, ситуацію дещо пом’якшали надходження єдиного податку, які на 0,2 млрд. грн. перевищили запланований показник.

Вищезазначені характеристики бюджетного процесу в частині доходів призвели до зсувів у структурі доходів як зведеного, так і державного бюджетів. Дефіцит державного бюджету склав 78,1 млрд. грн., що становить 113,8 % граничного обсягу, встановленого законом про Державний бюджет України на 2014 рік, та 88,1 % річного плану з урахуванням змін. Більш детально проаналізуємо показники виконання Державного, зведеного та місцевих бюджетів у табл. 1-6.

З табл. 1 можна спостерігати позитивну динаміку обсягів надходжень до зведеного та Державного бюджетів України. Зокрема доходи Зведеного бюджету України збільшились на 13,1 млрд. грн., або 3% у 2014 р. проти 2013р., причому збільшення відбулось за загальним фондом бюджету, а за спеціальним спостерігалось зменшення на 0,8 млрд. грн., або 1,2%. В свою чергу доходи Державного бюджету України у 2014 р. збільшились на 17,2 млрд. грн., або 5,1%, їх частка у доходах зведеного бюджету становила приблизно 77% протягом 2012-2014 рр.

Таблиця 1

Динаміка доходів Державного, зведеного та місцевих бюджетів України, 2012-2014 рр., млрд. грн.

Показники	Роки			Відхилення 2013-2014	
	2012	2013	2014	Темп приросту, млрд., грн.	Темп росту, %
Державний бюджет , у т.ч.	344,7	337,6	354,8	17,2	5,1
частка у доходах зведеного бюджету, %	77,4	76,2	77,8	-	-
загальний фонд	288,5	290,1	308,7	18,6	6,4
спеціальний фонд	56,2	47,5	46,1	-1,4	-3,0
Місцеві бюджети	100,8	105,2	101,1	-4,1	-3,9
частка у доходах зведеного бюджету, %	22,6	23,8	22,2	-	-
загальний фонд	81,2	84,9	80,2	-4,7	-5,5
спеціальний фонд	19,6	20,3	20,9	0,6	3,0
Зведений бюджет, у т.ч.	445,5	442,8	455,9	13,1	3,0
загальний фонд	369,7	375,0	388,9	13,9	3,7
спеціальний фонд	75,8	67,8	67,0	-0,8	-1,2

Проте тенденцію до зменшення мали доходи місцевих бюджетів, які зменшились у 2014 р. на 4,1 млрд. грн., або 3,9%, причому зменшення відбулось за загальним фондом (на 4,7 млрд. грн., або 5,5%; за спеціальним фондом спостерігався ріст доходів на 0,6 млрд. грн., або 3%.

Таблиця 2

Структура доходів Державного, зведеного та місцевих бюджетів України, 2012-2014 рр.

Доходи	Державний бюджет			Зведений бюджет		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Податкові надходження, з них:	79,7	77,8	79,0	80,9	79,9	80,6
- податок на доходи фізичних осіб	2,0	2,2	3,6	15,3	16,3	16,5
- податок на прибуток підприємств	16,1	16,1	11,3	12,5	12,4	8,8
- збори за спеціальне використання природних ресурсів, з них:	0,7	4,1	5,3	3,9	6,5	7,4
- плата за землю	-	-	-	2,8	2,9	2,7
- податок на додану вартість	40,3	38,0	39,2	31,2	29,0	30,5
- акцизний податок	10,8	10,5	12,7	8,6	8,3	9,9
- податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	3,8	3,9	3,5	3,0	3,0	2,8
- рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	5,1	1,7	1,7	3,9	1,3	1,3
- інші податкові надходження	0,9	1,3	1,7	2,5	3,1	3,4
Неподаткові надходження, з них:	19,8	21,6	19,2	18,2	19,2	17,6
- доходи від власності та підприємницької діяльності	9,3	9,9	8,0	7,4	7,6	6,3
- адміністративні збори та платежі	16,	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5
- власні надходження бюджетних установ	7,2	8,6	6,2	7,7	8,6	6,9
- інші неподаткові надходження	1,7	1,6	3,5	1,5	1,4	2,9
Доходи від операцій з капіталом	0,4	0,1	0,2	0,7	0,4	0,5
Цільові фонди	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
Інші надходження	0,0	0,4	1,5	0,0	0,3	1,2

З табл. 2 видно, що в структурі доходів зведеного та Державного бюджетів України переважали податкові надходження (в середньому 80% та 77% у відповідному бюджеті). Серед податкових надходження найбільшу частку склали податок на додану вартість (30% в зведеному бюджеті, 40% - в Державному), податок на доходи фізичних осіб та податок на прибуток підприємств.

Таблиця 3

Аналіз видатків Державного бюджету України з урахуванням міжбюджетних трансфертів розрізі економічної класифікації, 2012-2014 рр.

Видатки згідно з економічною класифікацією	2012 рік			2013 рік			2014 рік		
	План, млн. грн.	Факт, млн. грн.	Виконання, %	План, млн. грн.	Факт, млн. грн.	Виконання, %	План, млн. грн.	Факт, млн. грн.	Виконання, %
Поточні видатки, з них:	381756,5	366180,3	95,9	403147,4	385611,8	95,7	445430,6	422825,5	94,9
Оплата праці працівників бюджетних установ	45769,2	45272,4	98,9	48790,7	48623,7	99,7	59948,7	52553,9	87,7
Нарахування на заробітну плату	14794,1	1450,19	98,0	15817,8	15681,0	99,1	16923,3	16729,4	98,9
Медикаменти, перев'язувальні матеріали	3250,3	3197,4	98,4	3730,8	3625,1	97,2	4012,4	386,9	96,9
Продукти харчування	2129,2	2081,3	97,7	1965,5	1923,9	97,9	2597,6	2490,6	95,9
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	5634,8	5391,8	95,7	5629,4	53330,3	94,7	5030,2	4615,3	91,8
Обслуговування боргових зобов'язань	25989,1	25753,3	99,1	35226,9	34409,3	97,7	51582,5	51018,2	98,9
Субсидії і поточні трансферти підприємствам	22277,6	20528,7	92,1	20576,9	19268,8	93,6	18934,9	17111,3	90,4
Поточні трансферти органам державного управління інших рівнів	121817,3	119610,4	98,2	117513,6	113227,7	96,4	134457,1	129523,0	96,3
Соціальне забезпечення, у т.ч.	75969,0	74283,5	97,8	88535,5	88404,2	99,9	87919,7	81492,1	92,7
- виплата пенсій і допомоги	66560,3	66557,2	100	84508,9	804505,8	100	83076,6	77148,9	92,9
- стипендії	285,9	282,5	98,8	294,9	294,2	99,8	282,2	274,4	97,2
- інші поточні трансферти населенню	9122,8	7443,8	81,6	3731,7	3604,2	96,6	4560,9	4068,8	89,2
Інші поточні видатки	64125,9	55559,5	86,6	65360,3	55108,8	84,3	64024,1	63404,8	99,0
Капітальні видатки	45038,2	29501,2	65,5	29584,1	17844,2	60,3	15720,4	7283,3	46,3
Нерозподілені видатки	246,0	0,0	0,0	19,4	0,0	0,0	1391,6	0,0	0,0
Усього видатків	427040,7	3985681,5	92,7	432930,9	403456,0	93,2	462542,6	430108,8	93,0

Серед неподаткових надходжень найбільшу частку зведеного бюджету України становили доходи від власності та підприємницької діяльності, частка яких в 2014 р. зменшилась з 7,6% до 6,3% та власні надходження бюджетних установ, частка яких також мала тенденцію до зниження з 8,6% у 2013 р. до 6,9% у 2014 р. Позитивна динаміка росту спостерігалась лише за статтею інших неподаткових надходжень (у зведеному бюджеті на 1,5%, у Державному – на 1,9%).

Дані табл. 3 свідчать, що незважаючи на збільшення доходів Державного бюджету, військові дії на сході України та обвал національної валюти призвели до недофінансування багатьох статей видатків Державного бюджету України в 2014 р. Зокрема найбільш катастрофічне недофінансування складає оплата праці працівників бюджетних установ (виконання 87,7%), а також інші поточні трансферти населенню (89,2%). Проте варто відзначити намагання уряду забезпечити виплату пенсій та матеріальних допомог у повному обсязі. Зокрема стаття виплати пенсій і допомоги була профінансована на 93%, виплата стипендій – на 97%. В цілому виконання Державного бюджету України в 2014 р. по поточних видатках склало 95%, по капітальним – лише 46%.

Таблиця 4

Надходження доходів до місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів, 2012-2014 рр., млн. грн.

Період	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Всього доходів
2012 рік (факт)	81207,9	19605,9	100813,8
2013 рік (факт)	84892,1	20279,0	105171,1
Розрахункові показники Міністерства фінансів України на 2014 рік	90767,9	18516,9	109284,8
Затверджено місцевими радами на 2014 рік	87964,2	23260,7	111224,9
2014 рік (факт)	80230,1	20857,5	101087,6
Виконання розрахункових показників Міністерства фінансів України, %	88,4	112,6	92,5
Виконання планів, затверджених місцевими радами, %	91,2	89,7	90,9

З табл. 4 можна спостерігати зменшення надходжень до місцевих бюджетів з 105171,1 млн. грн. у 2013 р. до 101087,6 млн. грн. у 2014 р., що відбулось за рахунок зменшення надходжень з загального фонду бюджету. Також варто відзначити досить оптимістичні прогнози Міністерства фінансів України щодо надходжень місцевих бюджетів у 2014 р., зокрема виконання за загальним фондом становило лише 88,4%, а в цілому – 91,2%.

Виконання планів надходження доходів, затверджених місцевими радами у 2014 р. становило 91,2% за загальним фондом; 89,7% - за спеціальним фондом; 90,9% – в цілому за місцевими бюджетами.

Дані табл. 5 свідчать про аналогічну ситуацію в галузі видатків місцевих бюджетів щодо прогнозу Міністерства фінансів України, зокрема виконання за загальним фондом становило лише 88,5%, а в цілому – 95,1%. Виконання планів видатків, затверджених місцевими радами у 2014 р. становило 88,7% за

загальним фондом; 66,8% - за спеціальним фондом; 84,4% – в цілому за місцевими бюджетами.

Таблиця 5

Видатки місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються до Державного бюджету, 2012-2014 рр., млн. грн.

Період	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Всього доходів
2012 рік (факт)	188638,6	32594,2	221232,8
2013 рік (факт)	194900,9	23335,2	218236,1
Розрахункові показники Міністерства фінансів України на 2014 рік	213254,2	21651,7	234905,9
Затверджено місцевими радами на 2014 рік	212861,8	51991,6	264853,4
2014 рік (факт)	188765,1	34731,6	223496,7
Виконання розрахункових показників Міністерства фінансів України, %	88,5	160,4	95,1
Виконання планів, затверджених місцевими радами, %	88,7	66,8	84,4

Дані табл. 6 свідчать про підвищення рівня міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів у 2014р. проти 2013 р. як за загальним, так і за спеціальним фондом, проте фактичне виконання виявилось гіршим за очікування та становило 97,2% за загальним фондом; 79,2% – за спеціальним фондом; 94,9% – в цілому за місцевими бюджетами.

Таблиця 6

Міжбюджетні трансферти, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів, 2012-2014 рр., млн. грн.

Міжбюджетні трансферти	2012 рік (факт)	2013 рік (факт)	2014 рік (план)	2014 рік (факт)	Виконання плану, %
Загальний фонд	114625,4	113116,1	120135,7	116782,3	97,2
Спеціальний фонд	9834,2	2732,2	17452,7	13818,4	79,2
Всього трансфертів	124459,6	115848,3	137588,4	130600,7	94,9

Оскільки європейська економіка не повністю подолала рецесивні тенденції та має значну залежність від російського газу, подальша ескалація російсько-українського конфлікту, посилення санкцій щодо РФ та торговельні обмеження щодо ЄС з боку РФ дещо стримуватиме відновлення економіки ЄС. Разом з тим урядами країн ЄС передбачена підтримка деяких галузей реального сектору економіки, що постраждали від російського ембарго, у розмірі 125 млн. євро. У зв’язку з відсутністю альтернативних покупців зазначені кошти допоможуть зменшити кількість продуктів на ринку, стабілізувати ціни та компенсувати можливі збитки.

З огляду на зниження світових цін на більшість біржових товарів фактор очікуваного низького інфляційного тиску в зоні євро може загостритися у країнах з високим рівнем боргового навантаження та низьким ступенем відновлення економіки.

Внутрішні ризики розвитку економіки України, головним чином, пов’язані з:

- військовими діями на Донбасі, які призводять до скорочення виробництва у регіоні, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування та зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури;

- зростанням боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості НАК «Нафтогаз»;

- виснаженням міжнародних резервів, що ускладнює використання Національним банком інтервенцій в якості інструментів стримування зростання попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв та спекулятивних атак.

Вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються існуючі диспропорції, прискорюються падіння ВВП, скорочення обсягів промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій тощо.

Скорочення промислового виробництва, розпочате наприкінці 2012 р., поглибилось в поточному році з огляду на зупинку промислових потужностей Луганської та Донецької областей та втрату російського ринку збуту. Залежність країни від імпортних енергоносіїв та відсутність джерел компенсації втрати російського газу змусить підприємців перейти до режиму жорсткої економії, що значним чином позначиться на об'ємах виробництва.

Зокрема, для хімічної промисловості дефіцит газу та зростання цін на газ, а також падіння світових цін на аміак та азотні добрива є передумовами згортання виробництва або переведення підприємств на менш інтенсивне використання потужностей. Це позначиться не лише на зменшенні бюджетних та валютних надходжень, а й на підвищенні рівня безробіття, що негативно вплине на рівень економічного зростання у короткостроковій перспективі.

На фоні низької ймовірності залучення підприємствами Донбасу додаткових кредитних та інвестиційних ресурсів в період воєнних дій, експортної діяльності сировинного спрямування та світової переорієнтації на експортні поставки більш дешевої чорної металургії з Китаю та Індії швидкого відновлення промислового виробництва у короткостроковій перспективі не слід очікувати навіть в умовах певного покращення цінової конкурентоспроможності через девальвацію національної валюти.

За умови реалізації оптимістичного сценарію розвитку після закінчення воєнних дій на Сході та відновлення припливу інвестиційних ресурсів можна очікувати у середньостроковій перспективі відбудову зруйнованих заводів із застосуванням новітніх технологій, а отже, і збільшення випуску конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. Разом з тим такого прогресу можна досягти лише у середньостроковій перспективі за умов реалізації задекларованих структурних реформ.

В умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику світова тенденція скорочення банківського кредитування є додатковим фактором гальмування

економічного розвитку України. Як правило, стандарти кредитування формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які для України вкрай негативні. Масовий відплив депозитів (у першому півріччі 2014 р. відплив депозитів резидентів склав 39 млрд. грн. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року), значні внутрішні дисбаланси банківських установ та ускладнений доступ до світових фінансових ринків не дозволяють прогнозувати зниження ставок по кредитах та їх доступності для малого та середнього бізнесу.

В умовах вимушеної економічної ізольованості Донбасу, який забезпечує чверть усього експорту країни, навіть ефект девальвації національної валюти не активізував діяльність експортерів. Заборона експорту низки українських товарів на російський ринок, який формував п'яту частину всього експорту, вимагає від товаровиробників переорієнтуватись на інші ринки збуту.

Зменшення торговельних обмежень з боку країн ЄС надасть Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати російського ринку лише у середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно європейських стандартів. Крім того, внаслідок погіршення споживчих настроїв населення та падіння доходів домогосподарств через уповільнення зростання заробітних плат та девальвацію національної валюти, не варто очікувати на зростання темпів споживання, тому суттєва переорієнтація експортерів на внутрішній ринок у короткостроковій перспективі є малоймовірною.

Виснажені міжнародні резерви, підвищений попит на іноземну валюту як наслідок панічних настроїв населення у зв'язку з невизначеністю результату перебігу воєнних дій на Донбасі, згортання торговельних зв'язків з Росією та падіння експортної виручки призвели до значної девальвації національної валюти. Ці обставини створюватимуть додатковий тиск на курс національної валюти через канал очікувань.

За умов, які склалися у вітчизняній економіці, застосування Національним банком адміністративних заходів, у тому числі тимчасових обмежень щодо купівлі-продажу валюти, посилення контролю за поверненням експортної виручки в Україну, обов'язкового продажу її більшої частини, можуть створити передумови для укріплення курсу гривні у короткостроковій перспективі. Відмовлення від адміністративних інструментів регулювання на валютному ринку доцільне лише в разі стабілізації ситуації на Південному Сході України.

Додатковим фактором для зміцнення позицій національної валюти та зменшення амплітуди коливань є черговий транш від МВФ та традиційні експортні поставки зернових на світові ринки та, зокрема, до країн ЄС, з огляду на надання ними торговельних преференцій.

Очікуваний високий рівень інфляції, хоча і значно вплине на рівень реальних доходів та витрат населення, може розглядатися як додатковий стимул для розвитку бізнесу українських товаровиробників. В умовах скорочення імпорту це може слугувати чинником подолання економічної кризи у середньостроковій перспективі.

Висновки. За нинішніх геополітичних та економічних умов драйвером економічного зростання може стати аграрний сектор з огляду на перспективи розширення експортної географії збуту продукції. Завдяки відкриттю європейського ринку для українських товарів та скасуванню ввізних мит можна очікувати зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС. Не менше третини сільськогосподарських товаровиробників виробляють продукцію, сертифіковану в Європі, загалом це стосується м'яса птиці. Цілком імовірно припустити, що сертифіковані згідно європейських стандартів товари конкурентоспроможні й у інших регіонах світу. Крім того, очікуваний високий врожай зернових навіть при низьких світових цінах дозволить виробникам наростити експорт та збільшити приплив валютної виручки в поточному році, а підписання асоціації з ЄС додаватиме експортерам додаткових стимулів стосовно безмитної торгівлі в межах квот. Хоча негативним фактором, як і у випадку з промисловим виробництвом, є сировинна спрямованість експорту, проте за умови реалізації оптимістичного сценарію розвитку у середньостроковій перспективі структура експорту змінюватиметься.

Складна ситуація з бюджетними надходженнями на тлі падіння економічного розвитку посилюється політичними ризиками та значними видатками на проведення АТО. Незважаючи на побудову державного бюджету на більш реальних макроекономічних показниках на відміну від оптимістичних бюджетів попередніх років, які з кожним роком поглиблювали дефіцит бюджету, та режим жорсткої економії, до кінця поточного року слід очікувати поглиблення дефіциту бюджету з огляду на зменшення податкових надходжень.

Список використаних джерел:

1. Василик О. Д. Бюджетна система України : [підручник] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.

2. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України: проблеми теорії і практики / О. М. Ковалюк. – Л. : Вид. центр. ЛНУ, 2012. – С. 277.

3. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л. В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.

4. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — http://www.minfin.gov.ua.

5. Финансы / [под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти]. – М. : Перспектива : ЮРАЙТ, 2011. – С. 236.

К.ф.н., доцент Л. Б. Мартинова, В.В. Пасічник
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ У ТРОСТЯНЕЦЬКОМУ РАЙОНІ

У статті розглянуто механізм формування доходів бюджету управління Пенсійного фонду у Тростянецькому районі у системі пенсійного забезпечення, встановлено проблеми наповнення управляння Пенсійного фону. Проаналізовано структуру доходів управління Пенсійного фонду у Тростянецькому районі за період 2010–2014 рр, акцентовано увагу на проблемах ефективного та раціонального використання коштів Пенсійним фондом.

Ключові слова: *Пенсійний фонд України, фінансовий механізм, фінансові ресурси, доходи бюджету Пенсійного фонду, власні надходження.*

Постановка проблеми. Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою державної системи соціального захисту населення. Відповідно, воно може вважатися досконалим лише тоді, коли національна пенсійна система є фінансово стабільною і захищеною від ризиків. Базовим фінансовим механізмом здійснення державного пенсійного забезпечення виступає Пенсійний фонд України (ПФУ).

Пенсійний фонд України функціонує як фінансово-банківська система, активи якої формуються за рахунок страхових внесків підприємств, громадян та дотацій із державного бюджету України.

Протягом останніх років актуальними є питання дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, зокрема порушення принципу економічної залежності видатків на споживання від отриманих доходів і ВВП, дисбаланс розвитку пенсійної системи в рамках його дохідної і видаткової частин. Не менш важливою для України є демографічна проблема – старіння нації, що призводить до скорочення частки працюючого населення та, відповідно, зростання навантаження на ПФУ. За таких умов особливої уваги потребують питання збалансованості бюджету Пенсійного фонду України, а також ефективного й раціонального використання коштів Пенсійним фондом.

Цілі статті. Аналіз дохідної частини бюджету управління Пенсійного фонду і виявлення основних проблем діяльності Пенсійного фонду України як основної складової системи державного пенсійного забезпечення.

Сучасні дослідження та публікації. Серед вітчизняних так і закордонних фахівців значний внесок у дослідження окреслених вище проблем зробили: У. Шарп, Г.К. Мактаггарт, Ф.Дж. Фабоцци, Е.К. Фултц, Е.М. Лібанова, П.М. Макаренко, С.В. Богачов, Н.М. Гуменюк, Б.О. Зайчук, Ю.В. Пасічник, Л.Ю. Мельник, О.Н. Опришко, І.Л. Сазонець, В.О. Скоропадська, В.М. Шумський та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійний фонд України – центральний орган виконавчої влади, що здійснює керівництво й управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, призначає пенсії і готує документи для їх виплати, забезпечує своєчасне та в повному обсязі фінансування і виплату пенсій, допомоги на поховання, інших

соціальних виплат, які згідно із законодавством здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду України, здійснює контроль за цільовим використанням коштів ПФУ. Пенсійний фонд України вносить у встановленому порядку міністру праці та соціальної політики України пропозиції з питань формування державної політики у сфері пенсійного забезпечення і соціального страхування, забезпечує її реалізацію.

Бюджет Пенсійного фонду – це план утворення і використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел, визначених Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 09.07.2003 р. з останніми змінами 02.03.2015 р. Бюджет Пенсійного фонду затверджується правлінням Пенсійного фонду не пізніше 10 грудня року, що передує рокові, на який складено бюджет. Порядок розроблення, затвердження та виконання бюджету Пенсійного фонду встановлюється правлінням Пенсійного фонду **[**6**].**

Механізм формування бюджету Пенсійного фонду розробляється з урахуванням основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України, прогнозних розмірів державних соціальних гарантій на наступний рік та результатів аналізу виконання показників бюджету Пенсійного фонду за минулі бюджетні періоди.

Етапом в процесі управління державним пенсійним страхуванням є планування обсягу фінансових ресурсів Пенсійного фонду України. Це передбачає складання бюджету Фонду, в якому визначені джерела доходів і напрями їх витрачання. Бюджет Фонду складається щороку за встановленою правлінням Пенсійного фонду України (за погодженням з Кабінетом Міністрів України) формою [2].

До джерел формування коштів Пенсійного фонду статтею 72 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» віднесено, зокрема, страхові внески, кошти державного бюджету та державних цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду, суми фінансових і адміністративних санкцій, застосованих за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення та сплати страхових внесків і використання коштів Пенсійного фонду, а також добровільні внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [6].

Бюджет управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі складається з основних складових: дохідної та видаткової частини бюджету. Доходи Пенсійного фонду мають цільове призначення і спрямовуються виключно на фінансування пенсійних виплат та інших виплат, які пов'язані із функціонуванням системи пенсійного забезпечення. Формування проекту бюджету Пенсійного фонду України здійснюється на бюджетний період та середньострокову перспективу, яка становить три роки, наступні за бюджетним періодом [5, с. 270].

Механізм формування бюджету управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі має важливе значення для забезпечення формування доходів бюджету. Схема формування доходної частини бюджету зображена на рисунку 1.

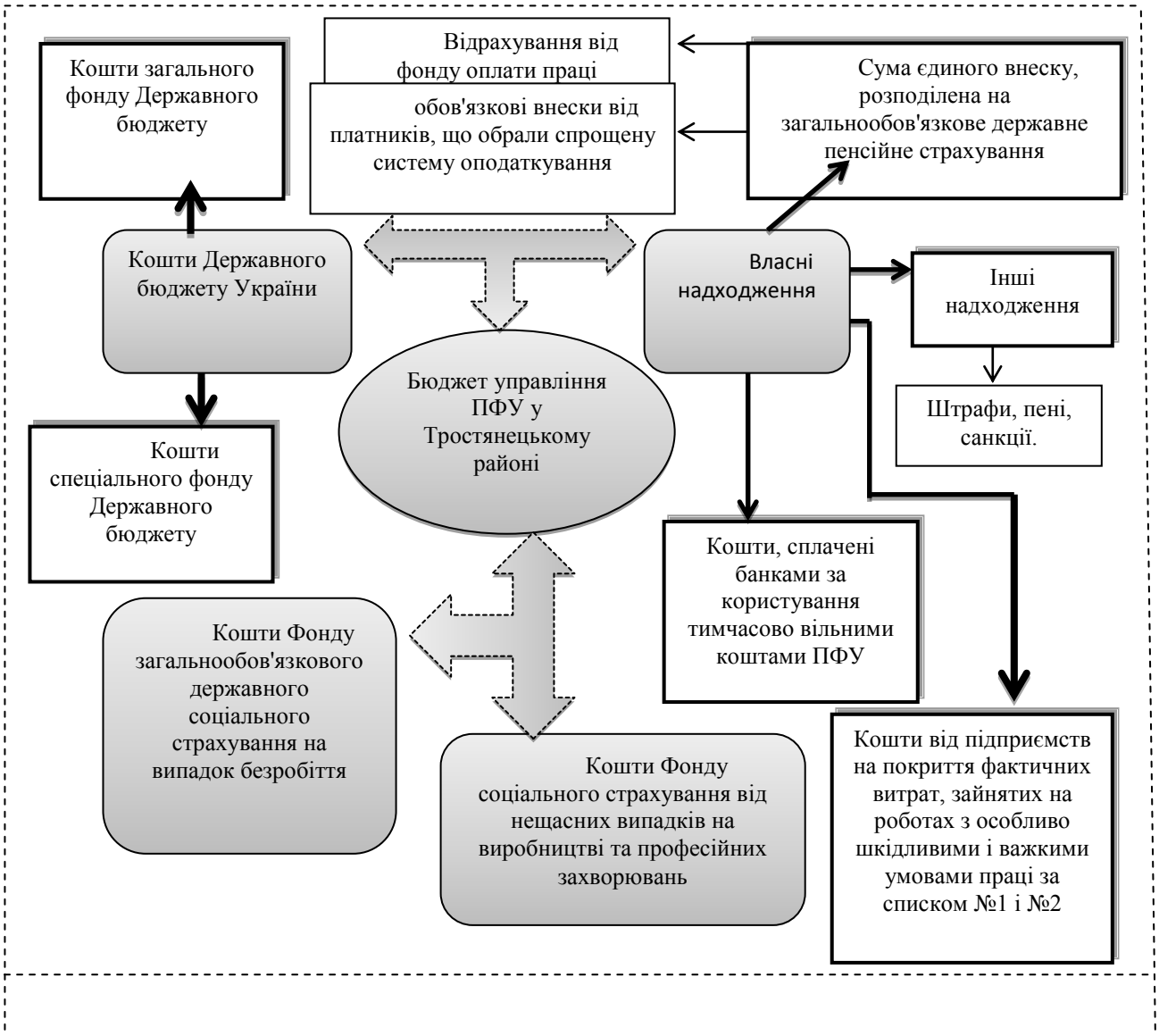


Рис. 1. Механізм формування доходної частини бюджету управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі.

Доходи Пенсійного фонду поділяють на власні надходження та кошти, які надходять з Державного бюджету України, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду соціального страхування на випадок безробіття. Різниця між такими джерелами полягає в тому, що власні надходження не мають цільового призначення – йдуть на виплату існуючої потреби в пенсіях, а кошти Державного бюджету України чи соціальних фондів – мають чітко встановлені напрями витрачання (наприклад пенсії військовослужбовцям виплачують за рахунок коштів лише Державного бюджету України) [1, с. 6].

Основним джерелом наповнення бюджету управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі є внески, нараховані на фонд заробітної плати, що сплачуються роботодавцями від імені їх працівників, і внески самозайнятих осіб. Вони складають левову частку і є власними доходами Пенсійного фонду (див. табл. 1).

Як ми бачимо, основне джерело доходів – кошти Державного бюджету України: у 2010 ріці склали 46145,19 тис. грн., що становить половину усіх надходжень, у 2011 році кошти склали 28,83%, у 2012 році збільшились на 17,15% за рахунок збільшення дотацій на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначеними за різними пенсійними програмами до 50220,36 тис. грн., у 2013 році зросли на 15556,63 тис. грн. і становить 35,86% за рахунок збільшення виплати пенсій за рахунок коштів Державного бюджету, які складають 48,24%.

Таблиця 1

Структура всіх надходжень бюджету управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі за 2010-2014 рр., %

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
	Часка, %	Часка, %	Часка, %	Часка, %	Часка, %
Власні надходження	47,04	28,56	52,59	26,74	0,21
Кошти Державного бюджету України	50,63	28,83	45,98	35,86	27,83
у тому числі :	-	-	-	-	-
дотація на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначеними за різними пенсійними програмами	40,13	49,06	52,23	51,76	65,31
виплати пенсій за рахунок коштів Державного бюджету	59,60	50,94	47,77	48,24	34,69
Кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	0,04	0,07	0,05	0,0001	0
Кошти фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	0,12	0,05	0,07	0,044	0,041

У 2014 році спостерігається зменшення коштів Державного бюджету на 13168,38 тис. грн. або на 8,03% за рахунок зменшення виплати пенсій за рахунок коштів Державного бюджету, що дорівнюють 18247,66 тис. грн., про цьому дотація на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначеними за різними пенсійними програмами складає 65,31% від усіх коштів Державного бюджету.

Для наглядного уявлення результатів, приведених у табл. 1. додамо графічне зображення (рис. 2).

На рисунку 2. спостерігається тенденція до збільшення власних надходжень з 2010 року по 2013 рік, а саме у 2011 році власні доходи збільшились на 3779,68 тис. грн. і становлять 46653,66 тис. грн., при цьому

частка власних надходжень в структурі всіх доходів Пенсійного фонду зменшилась на 18,5%; у 2012 році сума власних надходжень збільшилась на 10784,6 тис. грн., які були зумовлені збільшенням суми єдиного внеску, розподіленого на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та коштів, що сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами ПФУ. У 2013 році та у 2014 році, навпаки відбулось зменшення даних надходжень на 8379,2 тис. грн. і 48664,24 тис. грн., які були зумовлені нестабільною ситуацією в країні. Суми, які поступають від сплати комерційними банками відсотків за користування тимчасово вільними коштами планують виходячи з ставки рефінансування Національного банку України, обсягу наданих банкам в користування коштів.

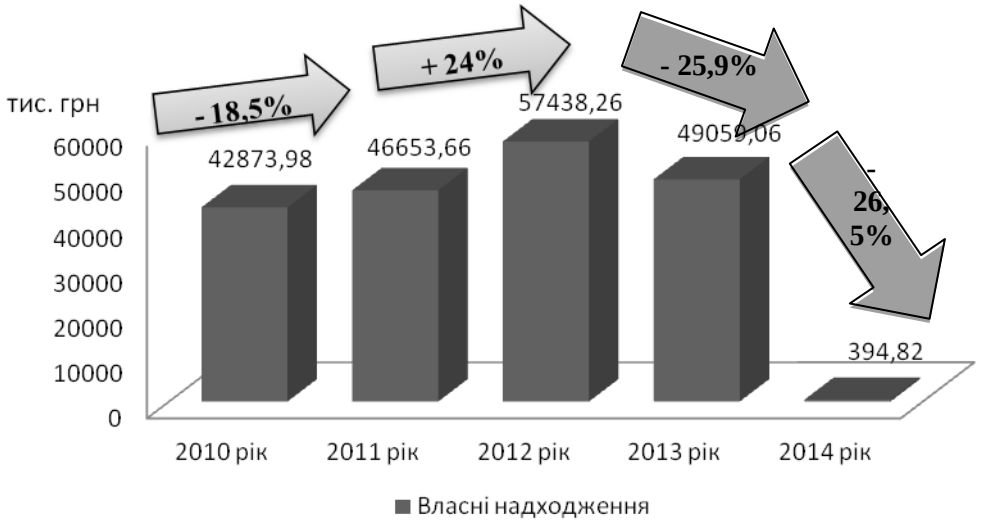


Рис. 2. Структура власних надходжень бюджету управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі за 2010-2014рр, тис.грн.

На другому місці – власні надходження, які у 2012 році склали 52,59% усіх надходжень і становлять 57438,26 тис. грн. Далі кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття займають незначну частку в структурі всіх доходів. Найбільшу частку дані кошти склали у 2012 році – 0,07% та у 2013 році – 0,05% , у 2014 році кошти, що фінансуються з Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття відсутні. Частка коштів фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань також незначна: у 2010 році склали найбільшу частку – 0,12% , з 2011 року по 2014 рік відбувається тенденція до зменшення. Варто також відзначити, що сьогодні Пенсійний фонд є центральним органом виконавчої влади й утримується за рахунок власних коштів, а не коштів державного бюджету, як усі інші центральні органи виконавчої влади [3].

Детально структура коштів Державного бюджету України, коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та коштів фонду соціального страхування від нещасних випадків на

виробництві та професійних захворювань зображено на рисунку 3.

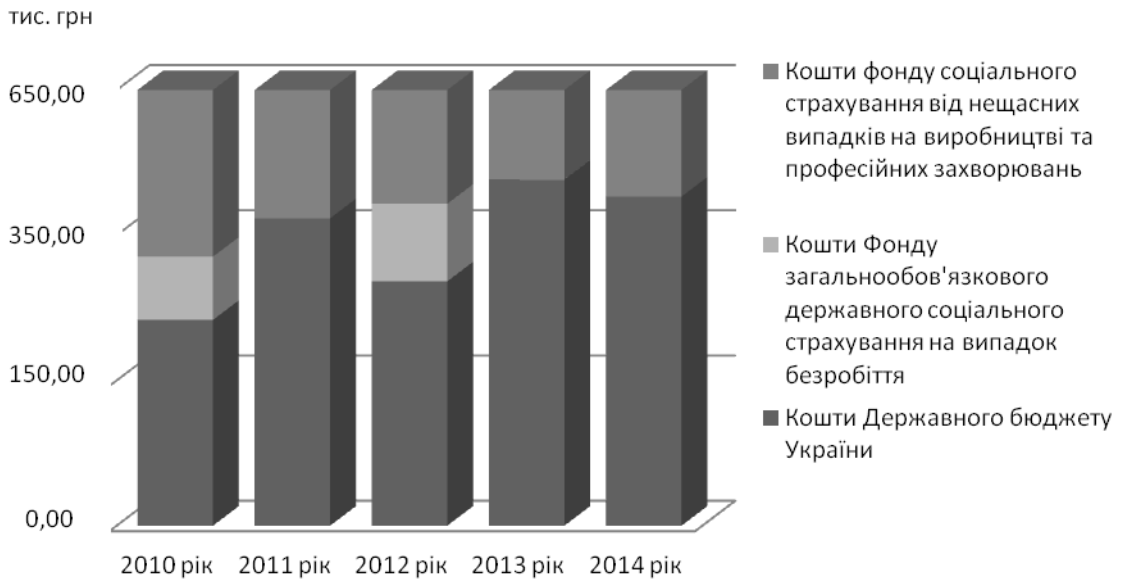


Рис. 3. Структура всіх надходжень бюджету управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі за 2010-2014рр, тис.грн.

Отже, як видно з рисунку 3. кошти Державного бюджету України з кожним роком зростають: у 2011 році порівняно з 2010 роком зросли на 944,97 тис. грн. Найбільша частка припадає на 2012 рік – 48,95% і зовсім незначна частина припадає на кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття у 2011 році частка даних коштів в структурі всіх доходів бюджету управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі найбільша – 0,07%, а у 2013 році найменша – 0,0001%. Кошти фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань майже не змінюються з кожним роком, тільки у 2014 році частка зменшилась і складає 0,041%.

При проведенні розрахунків власних надходжень використовуються дані щодо прогнозних надходжень коштів від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, визначених центральним органом виконавчої влади, що формує податкову і митну політику, спільно з Пенсійним фондом та фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування [4, с. 214].

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що основним джерелом наповнення бюджету Пенсійного фонду є внески, нараховані на фонд заробітної плати, що сплачуються роботодавцями від імені їх працівників, і внески самозайнятих осіб. Вони складають левову частку і є власними доходами управління Пенсійного фонду України у Тростянецькому районі. При чому така тенденція зберігається із року в рік з невеликими коливаннями. В структурі власних доходів самим важливим джерелом є сума єдиного внеску, розподілена на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, що складає майже половину коштів в структурі власних

надходжень.

Діяльність Пенсійного фонду України має бути і надалі спрямована на забезпечення реалізації державних соціальних гарантій та соціального захисту населення, фінансової стабільності пенсійної системи та посилення дії страхових принципів у солідарній системі. Велике значення має ефективна організація та управління формуванням та виконанням бюджету Фонду, координація роботи головних та районних управлінь з виконання відповідних бюджетів, забезпечення надходження усіх визначених законодавством доходів та цільового і ефективного витрачання коштів.

Щодо удосконалення механізму формування доходів бюджету Пенсійного фонду можуть бути питання ефективного та цільового використання коштів, удосконалення методів фінансового планування, звітності та системи контролю за витрачанням коштів, перегляду системи призначення пенсій пільговим категоріям громадян.

Список використаних джерел:

1. Воробйов Ю. М. Аналіз стану державного пенсійного страхування в Україні / Ю. М. Воробйов, В. А. Гладжикурка // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – № 3 (4). – С. 6-13.

2. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua/pfu

3. Нахалова О. В. Світова практика / О. В. Нахалова // Вечір. – 2014. – 23 лис-топ. – Режим доступу : http://vecher.ob.ua/vcher6128.html

4. Недошитко О.В. Система пенсійного забезпечення в Україні / О.В. Недошитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. − Вип. 19.13 – С. 214–216.

5. Пенсійна реформа в Україні : напрями реалізації : [монографія / за ред. Е. М. Лібанової] – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2014. – С. 270.

6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 49–51. Редакція № 213-VIII від 02.03.2015, підстава 3668-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15\

Ю. Г. Перевертень
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОЇ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

У статті виділено основні інструменти фіскального регулювання прибутку фізичних осіб, що використовуються в зарубіжних країнах. Проаналізовано основні фінансові механізми, які можуть бути адаптовані до реалій національного економічного розвитку.

Ключові слова: *оподаткування, податок на прибуток підприємств, фіскальна політика, Податковий Кодекс.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах становлення і розвитку

економічних відносин України провідну роль відіграє діяльність підприємств, особливо це стосується його регулювання з боку держави. Дане регулювання здійснюється через систему оподаткування, провідне місце в якій займає податок на прибуток. Стимулювання розвитку підприємництва в країні досягається лояльними податковими режимами, реструктуризацією ставок по галузям економіки та реальними умовами існування підприємництва як такого, та його розширення і зростання, що призводить в свою чергу до встановлення конкурентоспроможності на світовому ринку, як самих підприємств, так і країни в цілому. Неможливий ріст економіки країни без зростання фінансової стабільності, а основним важелем регулювання являється саме встановлення такої фіскальної політики держави у руслі регулювання оподаткування прибутків підприємств, що буде незалежною в корумпованому плані, і вигідної, як для самої держави, так і прийнятної для підприємств, які будуть сплачувати податки, відносно цієї політики, а не ухилятись від того чи іншого податку в силу неспроможності його сплати або великого тиску на його фінансовий результат. Фіскальна або податково-бюджетна політика може мати, як стримуючий характер, так і стимулюючий і являється одним із інструментів державного втручання в економіку задля подолання в країні регресу економіки та рецесії. Податок на прибуток, який стягується в Україні, має дуже велике фіскальне значення, чим відрізняється від аналогічних податків в економічно розвинутих країнах. Податок на прибуток підприємств, крім великого фіскального значення, має й широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. Цей вплив може здійснюватися як завдяки диференціації ставок оподаткування по різних видах діяльності, так і завдяки наданню пільг у виробництві пріоритетних товарів.

Метою статті є дослідження закордонного досвіду оподаткування прибутку підприємств та можливість його впровадження у вітчизняну практику.

Аналіз останніх наукових досліджень. Пошуками шляхів розв’язання даної проблеми займалися зарубіжні вчені, зокрема, П. Самуельсон, А. Пігу А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, А. Лаффер. Зазначеним питанням присвятили свої праці багато вітчизняних науковців, зокрема: Гарасим П. М., Горова Т. М., А. Ауербах, Е. Аткінсон, Ч. Баллард, Д. Йоргенсон, Дж. Стігліц, М. Фелдстайн, А. Гарбергер, Грицина О. В., Гусакова О. С., Десятник О. М., Журавель Г. П., Іванов Ю.Б., Ільєнко Н. О., Крисоватий А. І., Олійник О.В., Онисько С. М., Сердюк В. М., Ткаченко Н. М., Тофан І. М., Хомин П. Я., Якушик І. Д. та інші.

Виклад основного матеріалу. Необхідно зазначити, що особливості податкових систем будь-якої країни зумовлені державним устроєм і адміністративними можливостями кожного рівня влади, ступенем втручання державних органів в економіку, характером економічної політики. Ці фактори визначають податковий тягар економіки, співвідношення непрямих і прямих податків, розподіл податків між рівнями бюджетної системи, характер і цілі податкових пільг. Законодавство більшості країн спрямоване на спрощення розрахунків і порядок стягнення різних податків, мінімізацію витрат по оподаткуванню.

Діюча податкова система у більшості країн Америки, Західної Європи більш жорстка, а ставки оподаткування ще вище, порівнюючи з вітчизняними. Але на відміну від українських підприємств, вони не намагаються реєструватися в офшорних зонах, а сплачують високі податки та працюють у своїх державах, навіть зважаючи на те, що процентні ставки з оподаткування прибутку чи доходів знаходяться на рівні 45–50% (у той час, як в офшорних зонах ставка складає не більше 5,0%) (рис. 1).

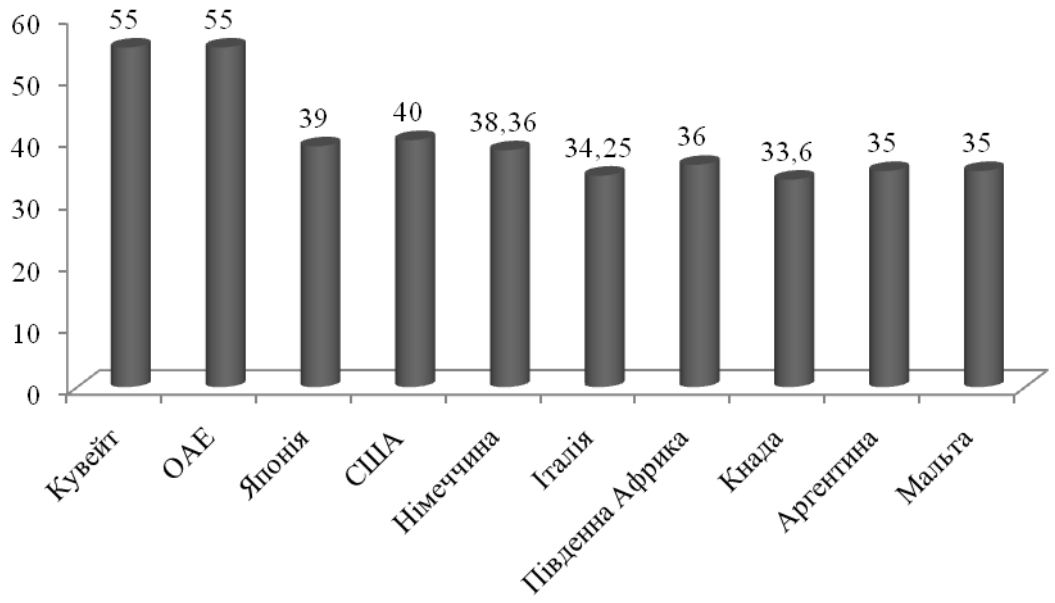


Рис. 1. Рейтинг високих ставок податку на прибуток у країнах світу, %

Слід відмітити, що високий податковий тягар в скандинавських країнах, як можна побачити на рисунку, супроводжується і високим рівнем якості життя та соціального захисту. Але такі країни, як Швейцарія, мають найменшу ставку прибуткового податку – 11,5%, в Ірландії − 12,5 %, в Канаді – 33,6%, але за якістю життя та розвитку економік займають лідируючі місця.

Перше місце серед країн з найвищими ставками податку на прибуток корпорацій займають Кувейт і Об'єднані Арабські Емірати. За ними йдуть Сполучені штати Америки, далі – Японія, Німеччина, Аргентина, Мальта.

Податкові системи більшості країн спрямовані на зацікавлення вітчизняного виробника до того, щоб залишити доходи в своїй країні. Тому в кінцевому варіанті навіть висока базова ставка прибуткового податку може скорочуватися за рахунок надання різних знижок, застосування пільг для підприємства, а також надання можливості вибору варіанту умов сплати податкових платежів. Застосування найнижчих ставок в Європейському союзі спостерігається в основному країнами Східної і Центральної Європи.

На основі теоретичного узагальнення наукових джерел, ми вважаємо, що головне в податковій політиці держав – це бюджетна ефективність використання коштів, а не ставки податку.

У високорозвинених країнах Євросоюзу до сьогодні триває процес зменшення ставок оподаткування прибутку корпорацій. У 2012р. ставка по податку на прибуток підприємств у 27 членів європейського угрупування

зменшилася до 22,19% (у той час як у 2007р. була на рівні 24,22%). Надзвичай помітним стало зниження в Італії до 27,5% (з 37,25%) і Німеччині – до 30,0% (з 38,36% у 2007р.).

Зміна податкових ставок та умов стягнення податку на прибуток підприємств спричиняє зміну чистого прибутку, який має підприємство у своєму розпорядженні. Зменшуючи суму досліджуваного податку, держава залишає більший обсяг чистого прибутку, який може бути джерелом розвитку фірми, розширення та проведення інноваційних впроваджень. Однак немає гарантій того, що залишений прибуток буде використаний саме на такі цілі. Держава, в цілях стимулювання, розробляє спеціальні схеми інноваційного розвитку та інвестицій, так як сама зацікавлена у покращенні життя суспільства, збільшення рівня його якості.

Розглянемо особливості формування податкових систем у різних країнах. Так, податкова система Великобританії, що сформувалася у XIX ст., використовує особливості прибутку того періоду і сьогодні. Податкова реформа 1973 року внесла суттєві зміни в структуру її податкової системи. Сучасна податкова система Великобританії включає такі податки:

1. Центральні податки: прибутковий податок з населення, прибутковий податок з корпорацій, податок на доходи від нафти, податок на спадок і непрямі податки (ПДВ, мита, акцизи, гербові збори).

2. Місцеві податки (податок на майно) [2, с. 39].

Податки відіграють важливу роль (приблизно 90 %) у формуванні дохідної частини англійського бюджету. Корпоративний податок у Великобританії був введений в 1965 році. До 1965 року юридичні особи оподатковувалися на рівні з фізичними. Крім того, до нього застосовувався податок на прибуток за ставкою – 15 %.

Корпоративний податок застосовують до всіх прибутків компаній-резидентів, отриманих ними протягом всього податкового року. У поняття «компанія» англійське законодавство включає корпоративні органи і некорпоративні асоціації, зокрема й товариства (вони оподатковуються як фізичні особи) [2, с. 40].

Підприємства Великобританії сплачують податок на прибуток після вирахування певної кількості податкових пільг, неоподатковуваних сум. Основна ставка податку на прибуток у 2011 р. становила 26 %. Знижена ставка 20 % застосовується до невеликих підприємств, у яких річні доходи не перевищують 300 тис. фунтів стерлінгів. Податкова ставка змінюється, поступово знижуючись. У 80-і роки вона становила 52 %, на початку 90-х – 35 %, у кінці 90-х – 33 %, у 2010 році – 28 %, у 2012 році оподатковувався прибуток корпорацій за ставкою 25 % [4].

Для підприємств із щорічними доходами від 300 тис. ф. ст. передбачена пільгова ставка, розмір якої знаходиться між основною і заниженою ставками. Деякі витрати на основні засоби, (наприклад, витрати на машини і обладнання, виробничі споруди, сільськогосподарські споруди, наукові дослідження) супроводжуються податковими пільгами. Для невеликих і середніх компаній у перший рік діяльності податкові пільги на купівлю машин і обладнання

становлять 40 % [5, с. 144]. Надходження ПДВ у бюджетних доходах Великобританії займають друге місце після прибуткового податку і становлять приблизно 17 % бюджету країни. Стандартна ставка ПДВ збільшилася з 17,5 % до 20 % від 4 січня 2011 року. Водночас не оподатковуються податком такі види товарів і послуг: продовольчі товари повсякденного попиту, книги, ліки, імпортні та експортні товари, паливо й енергія для домашнього користування, оплата за воду і каналізацію, будівництво житлових будинків, транспортні послуги. За зниженою ставкою (5%) оподатковується природний газ, мазут, електроенергія.

Відзначимо досвід податкової реформи, що був застосований у Німеччині. Податкове законодавство було змінено і підпорядковано до вимог Європейського Союзу, таким чином в країні відбулися дуже важливі зміни у податковій системі. Так, в цій державі виділяють дві ставки: на розподілений прибуток – 36%, та на не розподілений – 50%. Дивіденди акціонерів оподатковуються прибутковим податком з громадян при нерозподіленому прибутку. Широкого застосування підприємствами набула прискорена амортизація. При застосуванні такого методу дозволяється списувати до 50% вартості обладнання в перший рік його придбання, а протягом перших трьох – до 80%.

Досить цікавим є досвід оподаткування прибутку, який застосовується у Швеції. Тут при справлянні національного податку на прибуток усіх платників податку поділяються на резидентів та нерезидентів. Нерезиденти сплачують податок тільки з прибутку, який отриманий в Швеції, а резиденти – з усієї суми доходів. Відсоткова ставка по податку на прибуток установлена на рівні 28%. У даній країні не запроваджено місцевих податкових зборів для підприємств. Податкова база зменшується на витрати суб'єктів господарювання, які пов'язані з бізнесом, зокрема це стосується відсотків по кредитам, по придбанню нового обладнання, по інвестуванню філій.

Такий стимулюючий засіб, як прогресивні ставки оподаткування (шкала ставок прибуткового податку, основу якої складає прибуток, що підлягає оподаткуванню) зазнав широкого застосування у Великобританії. У прямій прогресії виражена залежність величини податків від суми прибутку – чим вищі доходи, тим вищі податки. Досить сприятливою, без сумніву, є ця система для малих підприємств. Значну роль відіграє стимулювання капіталовкладень у споруди та будівлі. Діюча податкова система та правила амортизації будівель та устаткування у Великобританії з метою оподаткування дають змогу здійснювати списання за ставкою 25% від вартості придбання

Доцільно, на наш погляд, було б перейняти такий досвід для українських підприємств. Більшою мірою це стосується податкових знижок на витрати, пов'язані з науково-дослідницькими роботами, можливості проводити відрахування з інвестиційного доходу, застосування методу регресивного балансу при нарахуванні амортизації, відсутності нарахування.

За результатами досліджень відомої консалтингової компанії KPMG, що вивчала податкове навантаження у 81 країні, збори податків з фізичних осіб різних країн, котрі заробляють від 100 до 300 тис.дол. США за рік, у 2011 р.

зросли майже на 0,3%, а в попередньому, навпаки, зафіксоване скорочення на 0,3 %. До головних чинників, які визначають сторони реформування податків на прибутки в постсоціалістичних країнах останнім часом, належить податкова конкуренція, ефект від якої спрямовується на створення найбільш сприятливих умов заохочення прямих іноземних інвестицій. Результатом такої конкуренції було зменшення відсоткових ставок по досліджуваному податку у Польщі з 34 до 19%, Чехії з 35 до 26%, Литві з 29 до 15 %, в Латвії з 25 до 15%.

Україна у 2011р. зайняла 181 місце з числа 183 країн, які було досліджено Світовим банком разом з мережею міжнародних компаній «Pricewaterhouse Coopers» спеціально для податкового рейтингу «Paying Taxes». Індекс визначався як середній показник країни по дев'яти вимірниках, при чому кожен з них має однаково важливе значення. В останній десятці попереду України розташовуються африканські та латиноамериканські країни – Панама, Ямайка, Венесуела, Гамбія, Чад, Конго, Болівія і лише після нею Африканська Республіка і Білорусь. За простотою сплати податків у першій десятці розташувалися Мальдівська Республіка, Гонконг, Саудівська Аравія, Катар, Об'єднані Арабські Емірати, Сінгапур, Оман, Ірландія, Кувейт і Канада.

Кількість платежів, які сплачує середньостатистичне українське підприємство протягом року, за даними досліджень, сягає 135. У Швеції, для порівняння, їх всього два, в Катарі, Гонконгу та на Мальдівах – по три. Разом з цим за кількістю часу, який підприємства витрачають в середньому для сплати податків і заповнення звітності, Україна посіла 174 місце – 657 годин за рік.

Якщо брати до уваги дані з 2007р., то до 2012р. Україна пересунулася з другого найгіршого місця на третє серед числа досліджуваних країн. Експертами також вирахувано, що за останні два роки українські підприємства втратили близько 8 млрд. гривень на адміністрування податків (у тому числі податку на прибуток підприємств), окрім сум податків до сплати у бюджет.

У процесі податкової реформи в Україні, варто також звертати увагу на досвід держав Центральної і Східної Європи, зокрема деяких постсоціалістичних країн. Доцільно звернути особливу увагу та розглянути досвід Угорщини, що зробила прорив у національній податковій системі, а також застосувати його у практиці українського оподаткування.

Сучасне внутрішнє і зовнішнє середовище розвитку України має свої особливості, які роблять неможливим пряме перенесення на національні умови податкових механізмів, що сформовані в інших країнах. Разом з цим, принципи розробки даних механізмів, особливості їх узгодження на багатосторонній міжнародній основі, і податкові норми необхідно взяти до уваги в процесі реформування податкової політики в Україні.

Потрібно брати до уваги досвід Європейських країн, і тут цікавим буде досвід окремих постсоціалістичних країн, які зробили певний прорив у податковій сфері. Це стосується, насамперед, країн Вишеградської групи.

Вищеназвана група являє собою регіональне об'єднання в Центральній Європі, куди входять Польща, Угорщина, Словаччина та Чехія. Співробітництво цих країн у рамках групи має різносторонній характер, у тому числі і в сфері прибуткового оподаткування. Процес формування сучасних

податкових систем у країнах Вишеградської групи в основному завершився в середині 90-х років. Слід зауважити, що такий процес був частиною стратегічного механізму щодо вступу ряду країн до Європейського Союзу. Сформовані податкові системи даних країн вмістили всі основні податки, але певні особливості мають місце. Насамперед це торкається фіскальної ролі податкових платежів, тобто їх частки у ВВП, про що свідчить табл. 1.

Таблиця 1

Питома вага податкових надходжень у ВВП краї Вишеградської групи та України на початку XXI століття, %

Країна	Разом	ПДФО	Податок на прибуток	ПДВ	Акциз	Соціальні внески	Мито	Інші податки
Польща	33,6	4,6	1,8	7,4	4,0	9,6	0,6	4,4
Словаччина	31,0	3,5	2,0	7,4	2,9	12,7	0,4	1,9
Угорщина	37,6	7,5	2,4	8,4	3,6	11,3	0,8	3,4
Чехія	36,4	4,8	3,2	5,6	3,5	15,0	0,5	3,5
Україна	20,3	3,8	4,5	6,0	1,3	9,3	0,4	4,0

За даними табл. 1 можемо сказати, що загальний рівень податкових надходжень у сукупному валовому внутрішньому продукті країн Вишеградської групи в середньому наближається до 35% (в Україні – 20,3%). Щодо, питомої ваги окремих податків, то тут таке узагальнення зробити важко, так як вона значно диференційована. За мету перед собою ставимо аналіз податку на прибуток, тому приділимо особливої уваги саме цьому податковому збору.

Питома частка у ВВП України надходження податку на прибуток підприємств більша від максимального показника по Вишеградській групі і складає 4,5%. Серед інших країн, для порівняння, частка у Чехії є найбільшою і становить 3,2%, трішки менше значення спостерігаємо в Угорщині – 2,4%, Словаччині – 2,0%. Найменша відсоткова сума податкового оподаткування у сумі податкового навантаження властива для Польщі і становить 1,8%.

Кілька років тому була зупинена практика пільгового оподаткування для великих зарубіжних інвесторів, так як вона суперечила вимогам Єврокомісії. Така позиція, слід зауважити, має свої аргументи – нівелювання зміни податкових надходжень при різних економічних циклах та більша об’єктивність процесу оподаткування. В Україні також відбулася подібна трансформація щодо зменшення ставок податку на прибуток юридичних осіб до 21% (надалі до 19% і в кінцевому результаті – 16) відповідно, і вона також довела свою позитивну дію.

Дотепер в цих країнах актуальною залишається проблема складного та непрозорого податкового законодавства. Неоднозначні та незрозумілі норми податкового права ведуть до збільшення витрат на їх виконання як з боку контролюючих органів, так і платників, тим більше що це дає підстави для посилення корупції в сфері податкового контролю.

Рівень податкового навантаження надалі залишається важливим у переліку питань податкових трансформацій. Зважаючи на рівень соціально-економічного розвитку та дефіцитні бюджети країн Вишеградської групи, навантаження, безумовно, є досить великим. Тому слід поступово і обережно зменшувати податковий тиск шляхом розширення бази оподаткування, а також зниження податкових ставок.

Провести певні паралелі із вітчизняною практикою дозволяє дослідження досвіду країн Вишеградської групи в сфері оподаткування. На його основі можна також визначити як здобутки, що доцільно запровадити в Україні, так і основні підсумки податкових реформ у зазначених країнах.

Позитивним моментом, який треба використати і в Україні, вважаємо тенденцію до зменшення граничних податкових ставок та розширення бази оподаткування. Як показав досвід країн Вишеградської групи, такі заходи зумовлюють приплив іноземних капіталів в економіку держави.

Необхідність подолання негативних результатів світової фінансової кризи і відновлення економічного зростання спонукає уряди більшості країн активно використовувати інструменти податкового регулювання поряд із заходами грошово-кредитної політики. Однак, серед вітчизняних фахівців питання про ступінь та доцільність використання механізмів бюджетоформуючих податків в умовах посткризової економіки є дискусійними.

Висновки. Реформування вітчизняної системи оподаткування повинно проводитись еволюційним шляхом, який передбачає поступове переведення юридичних осіб-суб'єктів малого бізнесу на загальну систему оподаткування і застосування до них малопрогресивного оподаткування. Прогнозні розрахунки сучасних науковців показують, що запропонований механізм оподаткування сприятиме підвищенню рентабельності вітчизняних підприємств та розширенню їх інвестиційних можливостей. Умови оподаткування мають бути прості і зрозумілі платникові, але традиційна та спрощена схеми оподаткування малих підприємницьких формувань повинні істотно різнитись тільки за ступенем складності фіскальних процедур, а не за величиною сумарних зобов’язань таких платників податків.

Доцільним для податкової практики України було б застосування досвіду податкових систем зарубіжних країн, а саме: диференціація ставок податку на прибуток підприємств, залежно від обороту; використання механізму, що базується на принципі прогресивного оподаткування підприємств різних галузей; удосконалення правового регулювання спрощеної системи оподаткування середнього та малого підприємництва; відмова від мало результативних податкових платежів; переорієнтація системи податкових надходжень в розрізі прямих податків та непрямих; встановлення економічно обґрунтованих податкових ставок; забезпечення стабільності нормативно-правового підґрунтя податкової сфери.

Список використаних джерел:

1. Мединська Т.В., Корзун Р.Ю. Податок на прибуток підприємств у контексті реформування податкового законодавства України / Т.В. Мединська, Р.Ю.Корзун // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – №22. – С. 308-313.

2. Мельник О.Я. Індикатори рівня розвитку національної податкової системи / О.Я.Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №4. – С. 114-119.

3. Плугатар О.А., Кравченко Т.О. Проблеми та шляхи реформування податку на прибуток / О.А.Плугатар, Т.О. Кравченко // Економічний простір. – 2012. - №2. – С.138-142.

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // відомості Верховної Ради України. – 2011. – N 13-14, (з наступними змінами та доповненнями).

5. Податкові системи зарубіжних держав: навч. посібник / В.Л. Андрушко, З.С. Варналій, І.А. Прокопенко, Т.В. Турчак; за заг. ред. П.В. Мельника. – К.: Кондор, 2012. – 222 с.

Т.В. Пилявець
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

СУТНІСТЬ ТА ОЗНАКИ СПЕЦІАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ РЕЖИМІВ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти застосування спеціальних податкових режимів у податкових системах країн з трансформаційними економіками. Розкрито сутність поняття „спеціальний податковий режим”. Визначено головні ознаки спеціальних податкових режимів.

Ключові слова: *спеціальний податковий режим, спрощена система оподаткування, єдиний податок, оподаткування малого бізнесу, презумптивне оподаткування.*

Модернізація податкових систем у країнах з трансформаційними економіками завжди мала „наздоганяючий” характер, оскільки орієнтувалась на податковий досвід розвинених країн та здійснювалася за принципом „надолуження згаяного”. Проте запозичення податкових технологій, механізмів та інструментів, створених у вищих за рівнем модернізації економіках, ускладнювалося суттєвим розривом у рівнях соціально-економічного розвитку цих країн, безсистемністю податкового реформування та іншими об’єктивно-суб’єктивними факторами.

Серед вітчизняних учених вагомий внесок у дослідження проблематики побудови, розвитку та вдосконалення національної податкової системи України зробили В. Андрущенко, В. Вишневський, О. Данілов, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, М. Кучерявенко, І. Луніна, І. Лютий, П. Мельник, С. Онишко, І. Педь, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Федосов, А. Чередніченко, С. Юрій та інші.

Метою статті є розкриття сутності та ознак спеціальних податкових режимів.

Модернізація економіки як основи цивілізованого розвитку держави передбачає перехід до нового етапу кардинального оновлення всіх складових економіки, у тому числі податкових правовідносин.

Водночас, за наявності вихідної концептуально-методологічної бази

дослідження та різноаспектного розгляду проблеми застосування спеціальних податкових режимів, існують теоретично неопрацьовані питання. Так, не вироблено чіткої уяви про змістовні межі поняття „спеціальний податковий режим", не сформовано єдиний понятійний апарат, без якого досить складно скласти змістовну, логічну та концептуально витриману характеристику цього явища. За таких умов при вивченні окремих видів режимів зазвичай проводиться ретельний аналіз податку, що становить основу спеціального податкового режиму. Тобто під виглядом спеціальних податкових режимів фактично досліджуються податки, що підлягають сплаті при їх застосуванні. Але спеціальний податковий режим є самостійним явищем, він має свій власний перелік характеристик, через який знаходить вираження його економічна сутність, його власна конструкція. Проте аналіз наукових досліджень і публікацій показав, що загальновизнаного підходу до розуміння економічної категорії „спеціальний податковий режим" не існує, оскільки детального визначення сутності такого інструменту податкового регулювання не здійснено.

Визначення сутності спеціальних податкових режимів з позицій системного аналізу вимагає послідовності, що у графічному вигляді представлено на рис. 1.

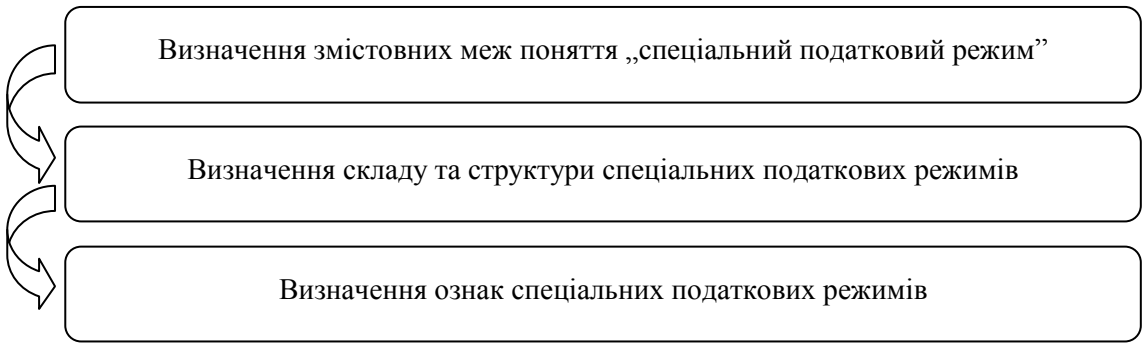


Рис.1. Порядок розкриття сутності спеціальних податкових режимів у національних податкових системах країн з трансформаційними економіками

Насамперед необхідно проаналізувати значення поняття „режим". Логіка дослідження при цьому передбачає послідовний рух від загального до одиничного в контексті понять „режим", „податковий режим", „загальний податковий режим", „регуляторний режим", „спеціальний податковий режим". Слід зазначити, що термін „спеціальний податковий режим" було запроваджено у вітчизняне податкове законодавство з моменту набуття чинності Податковим кодексом України.

К. Андрієвський надає таке визначення: системне встановлення і забезпечення порядку, що відображає відповідний етап розвитку суспільних відносин при взаємодії як саморегульованих процесів, так і регульованих підсистем на певному проміжку часу і на певній території. Учений також виокремлює декілька його принципових особливостей: а) режим є способом організації мікросоціальних процесів у врегулюванні суспільних відносин,

спрямованим на впорядкування економічних, соціальних або правових відносин; б) є динамічною категорією, що припускає сукупність активних дій учасників відносин з урегулювання даного виду поведінки; в) ґрунтується на системі відносин у суспільстві, приводячи її структурні елементи у певне пропорційне співвідношення; г) забезпечує певну стабілізацію всієї системи відносин у суспільстві, забезпечуючи координацію функціонування всіх складових суспільної системи; д) є сукупністю владних структур, які можуть реалізовувати дії, що й становлять зміст режимного управління; е) реалізація мети будь-якого режиму припускає використання узгодженої, впорядкованої системи методів досягнення цих цілей [1, с. 19–20].

Застосування законодавцем поняття „спеціальний податковий режим" передбачає наявність „загального податкового режиму", хоча необхідно зауважити, що податкове законодавство не містить визначень дефініцій „загальний податковий режим" і „податковий режим", хоча це було б не тільки логічним, а й мало б суттєве прикладне значення.

К. Сапожнікова вважає, що податковий режим – це система заходів, за допомогою яких розподіляється податковий тягар між платниками податків [2, с. 16]. Цю позицію поділяє В. Бєлєвцева, зауважуючи, що податковий режим посідає доволі важливе місце у галузі державного управління економічною сферою, та визначаючи його як „врегульований законодавством загальний порядок поведінки громадян (людей) і юридичних осіб, а також порядок реалізації їх прав і свобод у сфері справляння податків, своєчасного виявлення, запобігання і нейтралізації реальних і потенційних загроз і небезпек національним інтересам Української держави, суспільству, людині в економічній сфері". Також вчена виокремлює сім складових податкового режиму: 1) режим ліцензування та видачі дозволів на здійснення окремих видів діяльності; 2) режим забезпечення економічної конкуренції та обмеження монополізму; 3) режим спрощеного оподаткування; 4) режим фіксованого оподаткування; 5) режим оподаткування на території вільної економічної зони; 6) оподаткування на території зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності; 7) режим державної реєстрації у сфері підприємництва [3, с. 7].

Спеціальні податкові режими відзначаються порівняно із загальним порядком оподаткування тим, що вони є активним, динамічним інструментом податкової політики і слугують в основному для реалізації її стимулюючих завдань. З наукового погляду спеціальні податкові режими можна визначити як сукупність правових норм, що встановлюють таку зміну загального порядку виникнення, виконання та припинення особою своїх податкових обов'язків, яка приводить до значного спрощення зазначеного загального порядку, зокрема шляхом заміни цілої сукупності обов'язків зі сплати ряду податків обов'язком зі сплати єдиного платежу, до зменшення розмірів податкових вилучень, а також до повного або часткового звільнення від сплати податків і зборів.

Серед визначень спеціального податкового режиму, що надаються у наукових публікаціях, на наш погляд, заслуговують на увагу такі: особливий порядок визначення елементів оподаткування, а також звільнення від обов'язку зі сплати окремих податків і зборів (К. Сапожнікова, [2, с. 16]); особливо

побудована система податків та оподаткування для визначених категорій платників податків, видів діяльності та галузей, що базується на єдиному податку в тій або іншій формі та обмеженій кількості супутніх податкових платежів, з метою спрощення процесу оподаткування, реалізації його принципів загальності і справедливості та досягнення на цій основі найбільшого фіскального і регулюючого ефекту (Г. Жирова, [4, с. 4]); підсистема в межах податкової системи, особливий порядок правового регулювання стягнення окремих податків і зборів, сукупність юридичних засобів, за допомогою яких запроваджується особливий порядок встановлення елементів оподаткування, а також заміна сукупності податків одним податком або збором (С. Овчинніков, [5, с. 6]).

Отже, оцінюючи з системних позицій категорію „спеціальний податковий режим" з урахуванням його економіко-правової сутності, можливо сформулювати таке визначення цього поняття: комплексний інструмент податкового регулювання, що запроваджується підсистемою в податкову систему, є альтернативою загальному податковому режиму для окремих категорій платників податків, реалізується сукупністю фінансово-регуляторних заходів, встановлюючи особливий порядок обчислення та сплати податків. Графічно економіко-правову сутність спеціального податкового режиму зображено на рис.2.

Визначення складу та структури спеціальних податкових режимів. Принципові відмінності у кількісному та якісному складах спеціальних податкових режимів, що застосовуються в національних податкових системах країн СНД, дають змогу дійти висновку про різний підхід кожної держави до вибору режимів, що впроваджуються на її території. Так, у Казахстані запроваджено чотири режими, у Киргизстані – шість, у Росії – чотири.

Спеціальними податковими режимами, на нашу думку, можливо вважати вісім особливих режимів оподаткування в Білорусі, спрощені порядки оподаткування в Узбекистані, спрощену систему оподаткування доходів індивідуальних підприємців у Туркменістані, спрощену систему оподаткування, обліку та звітності на основі підприємницького патенту у Молдові. Виходячи із сутності та змісту, до спеціальних податкових режимів, на наш погляд, можливо віднести спрощений податок в Азербайджані, хоча податкове законодавство цієї країни його відносить до державних податків. Спеціальними податковими режимами вбачаємо також два загальнодержавних податки Таджикистану: податок, що сплачується за спрощеною системою, та єдиний податок для виробників сільськогосподарської продукції.

Відповідно до Податкового кодексу України спеціальними податковими режимами визначено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності та єдиний фіксований сільськогосподарський податок. До складу спеціальних податкових режимів віднесено також два збори у вигляді цільової надбавки, які за своєю сутністю не є такими режимами. Разом з тим спеціальним податковим режимом не визнано режим оподаткування платників податків в умовах дії угоди про розподіл продукції. У національних податкових системах країн СНД функціонують понад 20 різних видів спеціальних податкових режимів, які

відрізняються за своїм призначенням, змістом, сутністю, характером спрощення, сферою дії, статусом у структурі податкової системи.

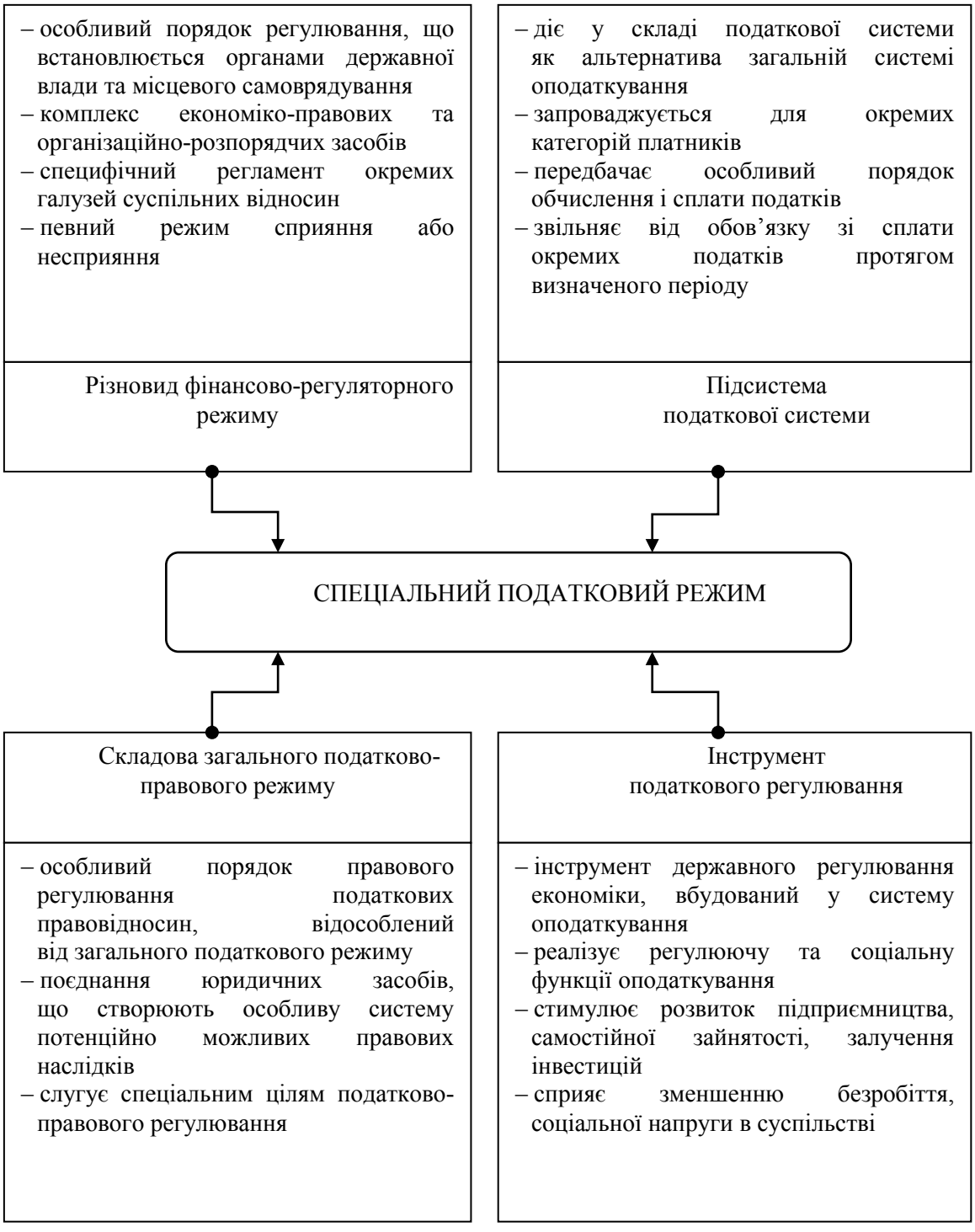


Рис. 2. Економіко-правова сутність поняття „спеціальний податковий режим”

Визначення ознак спеціальних податкових режимів. Для з'ясування сутності спеціальних режимів з системних позицій пропонуємо виокремити такі ознаки спеціальних податкових режимів (рис.3).

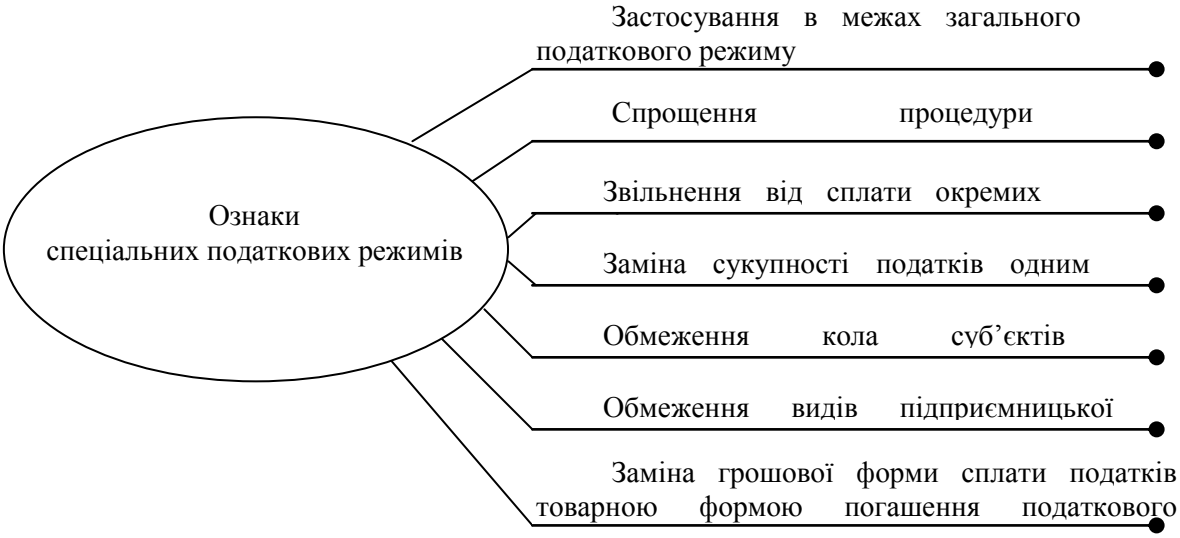


Рис. 3. Ознаки спеціальних податкових режимів

Аналіз організаційно-методичних умов застосування спеціальних податкових режимів надає можливість сформулювати сутність кожної ознаки таким чином.

Застосування в межах загального податкового режиму. Розподіляючи податковий тягар, законодавець встановлює базовий перелік податків і зборів, до сплати яких суб'єкти податкових правовідносин долучаються за загальним правилом. Таку систему правовідносин вважають загальним податковим режимом. У деяких випадках законодавство дозволяє змінювати базову сукупність податків, що підлягають сплаті окремим платником податків, шляхом заміни декількох з них сплатою єдиного податку або іншим платежем. Одночасно з такою зміною змінюється обсяг податкового обов'язку щодо порядку обчислення, сплати і декларування податкових зобов'язань, тобто виникає нова система елементів оподаткування. Таку систему вважають спеціальним податковим режимом. Вона розуміється як підсистема в межах загального податкового режиму і застосовується як його альтернатива для визначених категорій платників податків.

Спрощення процедури оподаткування. Спеціальні податкові режими передбачають існування законодавчо закріплених особливостей, які не застосовуються при загальному податковому режимі: звільнення від сплати певних податків, особливий порядок визначення елементів оподаткування, особливий порядок нарахування та сплати податків, подання звітності. Наслідком заміни декількох податків одним податковим платежем є зменшення кількості податкової звітності. Такі спрощення ведуть до зниження витрат платників податків на ведення податкового та бухгалтерського обліку, що поліпшує їхні фінансові можливості, стимулює розвиток підприємництва. Деякою мірою застосування спеціальних режимів дає змогу зменшити конфліктність і напругу між платниками податків та податковими органами, які мають можливість у спрощеній формі здійснювати контроль за платниками податків.

Звільнення від сплати окремих податків. Така складова інструментарію

притаманна більшості режимів, що діють у країнах СНД. Вона втілює одне з основних призначень спеціальних режимів – спрощення взаємовідносин платника податків з державою, полегшення адміністративного та податкового тягаря для підприємців.

Заміна сукупності податків одним податком. Ця складова втілює призначення спеціальних податкових режимів спрощувати процедуру стягнення податків. Основною перевагою єдиного податку для платника податків є простота розрахунку, за якої суттєво скорочуються податковий облік та звітність. Для податкових органів перевагою єдиного податку є легкість адміністрування. Єдиний податок може заміняти сплату одного податку або сукупності традиційних податків. У першому випадку об'єкт оподаткування залишається без зміни, проте спрощується механізм розрахунку податку. Як правило, така заміна стосується податку на прибуток. Другий варіант – єдиний податок замінює сукупність податків, об'єктами оподаткування яких є прибуток, додана вартість, вартість майна, фонд оплати праці. Чіткий зв'язок між видом єдиного податку та кількістю і видами податків, що він замінює, відсутній. У країнах з трансформаційними економіками єдиний податок зазвичай замінює найбільш складні з погляду розрахунку податки: податок на прибуток, податок на додану вартість, єдиний соціальний податок, ресурсні платежі тощо.

Обмеження кола суб'єктів оподаткування. Спеціальні податкові режими є способом створення особливих умов для окремих категорій платників податків. Коло суб'єктів, що мають право застосовувати податкові преференції спеціальних податкових режимів, законодавчо обмежується. Ці обмеження включають, як правило, граничні значення отриманих доходів, чисельності зайнятих працівників, масштабів діяльності.

Обмеження видів підприємницької діяльності. Всі спеціальні податкові режими пов'язані з підприємницькою діяльністю платників податків. Проте залежно від мети запровадження режимів законодавство чітко визначає види діяльності, сфери економіки і території, для яких вони передбачені. Так, режим „єдиний сільськогосподарський податок" у Росії має на меті забезпечити стимули для розвитку сільського господарства шляхом зниження податкового тягаря для суб'єктів, зайнятих у цій галузі економіки. Режим „єдиний податок на вмінений дохід для окремих видів діяльності" у Росії повинен створити перешкоди у заниженні оподатковуваного доходу. Такий режим застосовується в тих сферах, де державі найбільш складно контролювати реальні фінансові результати від здійснення підприємницької діяльності.

Заміна грошової форми сплати податків товарною формою погашення податкового зобов'язання. Податкове законодавство дозволяє застосовувати три способи погашення податкових зобов'язань: шляхом перерахування грошових коштів до бюджету, заліком бюджетної заборгованості; передачею матеріальних цінностей у власність держави. Перший спосіб є єдино можливим майже для всіх податкових платежів, другий – часто застосовувався у минулому для вирішення проблеми нестачі коштів, проте останнім часом практично не діє; третій вважається застарілим, використання якого нині є

недоцільним і навіть шкідливим. Погашення податкових зобов'язань при застосуванні майже всіх спеціальних податкових режимів здійснюється шляхом перерахування коштів на відповідні бюджетні рахунки. Водночас спеціальний податковий режим „система оподаткування при виконанні угод про розподіл продукції", що застосовується у Росії у видобувній галузі, передбачає можливість заміни сплати сукупності податкових платежів частиною виробленої продукції, а саме частиною видобутої вуглеводневої сировини.

Список використаних джерел:

1. Андрієвський К. В. Спеціальні податкові режими : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.07 / К. В. Андрієвський. – Х., 2009. – 20 с.
2. Сапожникова Е. Ю. Роль единого налога на вмененный доход в развитии малого предпринимательства (на примере Ростовской области) : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.10, 08.00.05 / Е. Ю. Сапожникова. – Ростов-на-Дону, 2008. – 33 с.
3. Бєлєвцева В. В. Податковий режим як складова забезпечення державної безпеки / В. В. Бєлєвцева // Фінансове право. – 2011. – № 1 (15). – С. 6–9.
4. Жирова Г. В. Формирование специальных налоговых режимов в Республике Казахстан : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.10 / Галина Викторовна Жирова. – Саратов, 2002. – 24 с.
5. Овчинников С. С. Правовое регулирование специальных налоговых режимов : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. юрид. наук : 12.00.14 / С. С. Овчинников. – М., 2005. – 25 с.

Т.В. Пилявець
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

КЛАСИФІКАЦІЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ РЕЖИМІВ

Розроблено класифікацію спеціальних податкових режимів, що діють в податкових системах країн СНД. Виділено на основі семи класіфікаціонних ознак 16 видів спеціальних податкових режимів. Розглянуто сутність і зміст кожного з виокремлених видів спеціальних податкових режимів.

Ключові слова: *спеціальний податковий режим, спрощена система оподаткування, угода про розподіл продукції, трансформаційна економіка, модернізація.*

Визначення напрямів модернізації спеціальних податкових режимів, що застосовуються у національних податкових системах країн з трансформаційними економіками, зумовлює необхідність розробки комплексу класифікаційних ознак, за допомогою яких можливо скласти класифікацію режимів, що діють у податкових системах країн СНД. Така класифікація дасть змогу визначити їх місце і роль у національних податкових системах, охарактеризувати особливості окремих видів спеціальних податкових режимів, а також сприятиме повному та всебічному дослідженню властивостей об'єкта

класифікації. Серед вітчизняних учених вагомий внесок у дослідження проблематики побудови, розвитку та вдосконалення національної податкової системи України зробили В. Андрущенко, В. Вишневський, О. Данілов, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, М. Кучерявенко, І. Луніна, І. Лютий, П. Мельник, С. Онишко, І. Педь, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Федосов, А. Чередніченко, С. Юрій та інші.

Метою цієї статті є проведення класифікації спеціальних податкових режимів.

Проведений аналіз останніх наукових досліджень і публікацій надає нам можливість дійти висновку, що питання класифікації спеціальних податкових режимів на основі комплексу класифікаційних ознак як самостійний об'єкт дослідження у працях вітчизняних науковців не досліджувалися. Тією чи іншою мірою це питання розглядалося у наукових працях про особливості застосування окремих видів спеціальних податкових режимів, які, кожний окремо, виступали як об'єкти наукових досліджень. Серед таких досліджень необхідно відзначити колективну роботу вітчизняних учених Ю. Іванова та К. Петросянца [1], а також праці російських науковців І. Зінов'єва [2] та Є. Колосової [3].

На нашу думку, в економічній науці існує декілька підходів до класифікації спеціальних податкових режимів, які істотно відрізняються. Так, Ю. Іванов та К. Петросянц класифікацію таких режимів вибудовують за територіальною і галузевою ознаками. До режимів, що вводяться за територіальною ознакою, автори відносять спеціальні економічні зони і території пріоритетного розвитку, а до режимів, що вводяться за галузевою ознакою, – режим оподаткування суб'єктів космічної діяльності та експеримент для підприємств гірничо-металургійного комплексу [1, с. 21].

Наведені приклади ще раз засвідчують, що єдиний і загальновизнаний підхід до розробки комплексної системи класифікації спеціальних податкових режимів, які застосовуються у національних податкових системах країн СНД, в економічній науці належним чином ще не розроблено.

З погляду системного підходу до розроблення класифікації в методологічному плані та враховуючи результати проведеного нами аналізу наукових досліджень і публікацій, вважаємо за можливе при побудові класифікації спеціальних податкових режимів брати за основу ключове методологічне посилання, яке полягає в тому, що класифікація спеціальних податкових режимів повинна базуватися на розгорнутій системі класифікаційних ознак. Запропонована класифікація представлена на рис.1.

За класифікаційною ознакою „мета запровадження" вважаємо за можливе виокремити три види спеціальних податкових режимів.

Режими стимулювання малого підприємництва. Режими такого виду є одним з найпопулярніших інструментів податкового регулювання у національних податкових системах країн з трансформаційними економіками.

Досвід багатьох країн світу довів, що малий бізнес є одним з основних джерел економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Одночасно малий бізнес – це досить вразливий сектор

трансформаційної економіки, його стан характеризується підвищеною складністю, що пов'язано з недосконалістю податкових систем, недостатністю фінансових ресурсів в економіці в цілому, іншими проблемами, що супроводжують процеси реформ у країні.

Особливу потребу у державній підтримці малий бізнес відчуває в періоди післякризового відновлення та економічної нестабільності. При цьому метою підтримки малого бізнесу шляхом створення особливих умов оподаткування у вигляді запровадження спеціальних податкових режимів є отримання не тільки економічного результату, а й соціального ефекту, зокрема створення нових робочих місць, підвищення зайнятості, зниження соціальної напруженості у суспільстві, подальшого розвитку ринкового середовища.

На нашу думку, до такого виду податкових режимів можливо віднести: спрощений податок в Азербайджані; спрощену систему оподаткування у Росії; спрощену систему оподаткування на основі єдиного податку у Киргизстані; податок, що сплачується за спрощеною системою, у Таджикистані; спрощений порядок оподаткування зі сплатою єдиного податкового платежу в Узбекистані.



Рис.1. Класифікація спеціальних податкових режимів

Розглянемо детальніше сутність і зміст кожного з виокремлених нами видів спеціальних податкових режимів.

До режимів такого виду також можливо віднести спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, що діє в Україні, в частині порядку оподаткування платників єдиного податку третьої, четвертої, п'ятої та шостої груп.

Режими стимулювання самостійної зайнятості. Одним з негативних наслідків світової фінансової кризи є зростаюче безробіття. Високий рівень безробіття має потужний тиск на системи державного соціального забезпечення кожної країни, які за умов економічного спаду змушені виділяти значні кошти на допомогу з тимчасового безробіття. Наслідком зростаючого безробіття є також соціальне напруження.

Одним з ефективних методів вирішення цієї проблеми є допомога безробітним шляхом їх залучення в економічну діяльність через самостійну зайнятість. Такі заходи дають змогу, з одного боку, суттєво зменшити витрати держави коштів на виплати по безробіттю, а з іншого – збільшити доходи держави завдяки оподаткуванню доходів, отриманих у результаті індивідуальної підприємницької діяльності. Проте має місце суттєва особливість самозайнятості, яка пов'язана з досить високими ризиками початку підприємницької діяльності, недостатнім фінансуванням, а також юридичними, адміністративними й податковими труднощами.

Програми мотивування безробітних до самозайнятості, що застосовуються у різних країнах, відрізняються за структурою та механізмом реалізації. Проте вони мають і спільні риси, що полягають, зокрема, у комплексних заходах фінансової та податкової підтримки. У країнах з трансформаційними економіками, що входять до складу СНД, як комплексні податкові інструменти стимулювання самозайнятості застосовуються спеціальні податкові режими заміни сукупності податків єдиним фіксованим податком та режими з патентною формою оподаткування.

На нашу думку, до такого виду режимів можливо віднести: спеціальний податковий режим на основі патенту в Казахстані; податок на основі обов'язкового патенту та податок на основі добровільного патенту у Киргизстані; спрощену систему реєстрації, оподаткування, обліку та звітності на основі використання підприємницького патенту у Молдові; спрощену система оподаткування доходів індивідуальних підприємців у Туркменістані.

До режимів такого виду ми відносимо також вітчизняну спрощену систему оподаткування в частині порядку оподаткування платників єдиного податку першої та другої груп.

Режими стимулювання прямого іноземного інвестування. Спеціальні податкові режими такого виду принципово відрізняються від усіх інших режимів і застосовуються тільки у видобувній галузі, для якої залучення інвестицій є основним питанням. Однією з форм залучення довгострокових іноземних інвестицій є відомий у світі механізм, оснований на принципі розподілу виробленої продукції. Угоди про розподіл продукції дають змогу за

порівняно короткий проміжок часу залучити масштабні інвестиції у проекти, орієнтовані на видобуток мінеральної сировини.

Особлива привабливість такого виду угод для інвесторів полягає у тому, що протягом їх дії оподаткування здійснюється на пільгових умовах. Стягнення з інвестора частини загальнообов'язкових податків замінюється розподілом виробленої продукції між державою та інвестором. У національних податкових системах країн з трансформаційними економіками, що входять до складу СНД, режими стимулювання прямих іноземних інвестицій почали застосовувати з 90-х років минулого століття.

На нашу думку, до такого виду можливо віднести спеціальний податковий режим „система оподаткування при виконанні угод про розподіл продукції", що діє в Росії, а також режими оподаткування при виконанні угод про розподіл продукції в Азербайджані, Казахстані та Україні. При цьому податкове законодавство зазначених країн та України не визначає особливий порядок оподаткування інвесторів при виконанні угод про розподіл продукції спеціальним податковим режимом.

За класифікаційною ознакою „механізм спрощення" вважаємо за можливе виокремити три види спеціальних режимів.

Режими заміни сукупності податків єдиним адвалорним податком у країнах з трансформаційними економіками, зокрема у країнах СНД, дістали найбільшого поширення. Їх сутність полягає у заміні сукупності податків, які сплачуються в межах загального податкового режиму, одним податком – єдиним. Цей податок є інструментом, за допомогою якого для окремих категорій платників податків, визначених податковим законодавством, спрощується механізм оподаткування та скорочується кількість податків, що підлягають сплаті.

Функціональна характеристика єдиного адвалорного податку полягає у тому, що його ставка встановлюється у відсотковому розмірі до бази оподаткування. Основними привабливими чинниками при застосуванні податкового режиму такого виду для платників податків є простота розрахунку податкових зобов'язань, а також суттєве спрощення податкового обліку і звітності. З погляду податкових органів перевагами тут є простота адміністрування та потенційне зростання податкових надходжень.

Єдині адвалорні податки при застосуванні спеціальних режимів можуть замінювати різну кількість податків, зборів та обов'язкових платежів, зазвичай найбільш складних з боку розрахунку, а саме: податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, податок на додану вартість, соціальні платежі, ресурсні збори тощо. Податки та збори, сплату яких не замінює єдиний податок, сплачуються платниками податків відповідно до загального режиму оподаткування.

На нашу думку, режимами такого виду є: спрощений податок в Азербайджані; спрощена система оподаткування у Росії; спрощена система оподаткування на основі єдиного податку у Киргизстані; податок, що сплачується за спрощеною системою у Таджикистані; спрощений порядок оподаткування зі сплатою єдиного податкового платежу в Узбекистані,

спрощена система оподаткування, обліку та звітності в Україні, в частині порядку оподаткування платників єдиного податку третьої, четвертої, п'ятої та шостої груп.

Режими заміни сукупності податків єдиним фіксованим податком передбачає встановлення фіксованих платежів до бюджету, які замінюють один або декілька традиційних податків. Ставка єдиного фіксованого податку встановлюється у фіксованому розмірі до бази оподаткування, а сплата такого податку замість сукупності декількох – значно полегшує податкове навантаження платника податків. При цьому фіксований розмір податку дає змогу суб'єктам підприємницької діяльності здійснювати планування своїх витрат у довгостроковій перспективі.

При застосуванні режимів такого виду розмір податкового зобов'язання не залежить від розміру фактично отриманого доходу, ставки фіксованого податку встановлюються у відносно невисоких розмірах, тому спрощений порядок розрахунку податкових зобов'язань сприяє мінімізації витрат на ведення бухгалтерського обліку у платника податку. Разом з тим завдяки спрощенню та здешевленню податкового контролю – зменшуються витрати держави на податкове адміністрування. Основна ідея таких спеціальних податкових режимів полягає в тому, що суб'єкту підприємницької діяльності достатньо знати лише умови свого податкового режиму, не обтяжуючи себе вивченням загального порядку оподаткування.

На нашу думку, до зазначеного виду можливо віднести такі режими: система оподаткування у вигляді єдиного податку на вмінений дохід у Росії; спеціальний податковий режим на основі патенту в Казахстані; податок на основі обов'язкового патенту та податок на основі добровільного патенту в Киргизстані; спрощена система реєстрації, оподаткування, обліку та звітності на основі використання підприємницького патенту в Молдові; спрощена система оподаткування доходів індивідуальних підприємців у Туркменістані; спрощений порядок оподаткування зі сплатою фіксованого податку в Узбекистані, спрощена система оподаткування в Україні в частині порядку оподаткування платників єдиного податку першої та другої груп.

Режими заміни сукупності податків розподілом продукції передбачають заміну сукупності податків та зборів, які сплачуються в межах загального режиму оподаткування, розподілом виробленої продукції. Такий податковий режим застосовується при виконанні угод про розподіл продукції. Механізм, заснований на принципі розподілу продукції, використовується тільки у видобувній галузі і є однією із форм залучення довгострокових іноземних інвестицій. Угоди про розподіл продукції дають можливість за порівняно короткий проміжок часу залучити масштабні інвестиції в проекти, орієнтовані на видобуток мінеральної сировини.

Особлива привабливість таких режимів для інвесторів полягає у наданні їм сукупності податкових пільг. Протягом строку дії угоди про розподіл продукції і в межах діяльності, пов'язаної з виконанням цієї угоди, стягнення з інвестора податків і зборів замінюється розподілом виробленої продукції між державою та інвестором на умовах такої угоди. Податки, які не замінюються розподілом

продукції, сплачуються на загальних підставах.

На нашу думку, до такого виду можливо віднести спеціальний податковий режим „система оподаткування при виконанні угод про розділ продукції", що діє в податковій системі Росії. Також вважаємо, що до такого виду податкового режиму можливо віднести режими оподаткування при виконанні угод про розподіл продукції в Азербайджані, Казахстані та Україні. При цьому податкове законодавство зазначених країн не визначає особливий порядок оподаткування інвесторів при виконанні угод про розподіл продукції спеціальним податковим режимом.

Список використаних джерел:

1. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування : навч. посіб. / Ю. Б. Іванов, К. В. Петросянц. – Х. : ВД „ІНЖЕК", 2007. – 272 с.

2. Зиновьев И.В. Специальные налоговые режимы : сущность и перспективы совершенствования : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.10 / И. В. Зиновьев. – М., 2004. – 24 с.

3. Колосова Е.Н. Экономическое содержание и основные параметры специальных налоговых режимов [Электронный ресурс] // Электронный журнал „Исследовано в России". – Режим доступа : http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2004/149.pdf

Н.В. Поліщук, к.е.н., доцент, В.М. Гуменчук
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Продукція сільського господарства є ресурсною складовою виробництва у різних галузях національного господарства, а у харчовій промисловості – її основою. Від ступеня насичення ринку продовольчими товарами сільськогосподарської переробки, їхньої якості та ціни (доступності) залежить забезпечення населення продуктами харчування, що в свою чергу є однією з основних задач виробництва. Тому детальніше проведемо аналіз валової продукції сільського господарства.

Валова продукція сільського господарства – це продукти рослинного і тваринного походження, які отримані внаслідок вирощування сільськогосподарських культур і використання сільськогосподарських тварин, а також обсяг зміни незавершеного виробництва у рослинництві, обсяг вирощування молодих багаторічних насаджень за рік та обсяг вирощування худоби та птиці (приплід, приріст живої маси) [1]. Продукцію оцінюють у постійних цінах, розрахованих як середньозважені ціни товарної та нетоварної частини продукції сільського господарства. Товарна частина продукції оцінена за фактичними цінами реалізації, а нетоварна частина продукції – за собівартістю. За постійні ціни прийняті середні ціни 2010 року.

Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства за 2009-2013 рр. наведена на рис. 1.

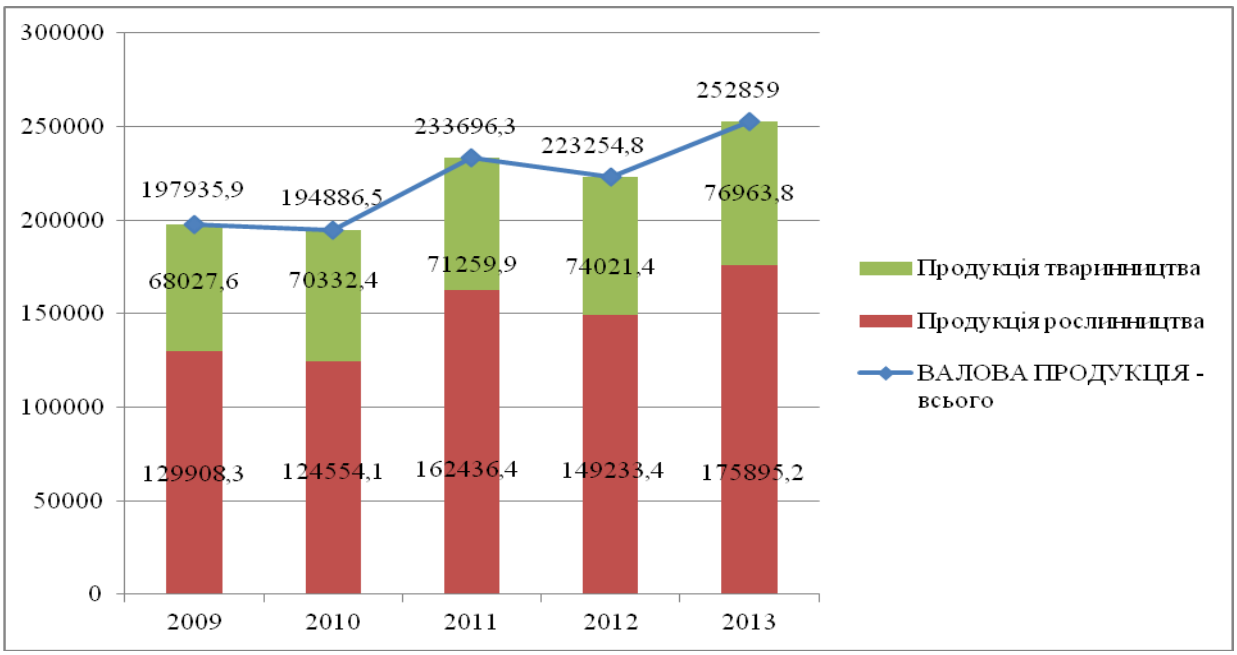
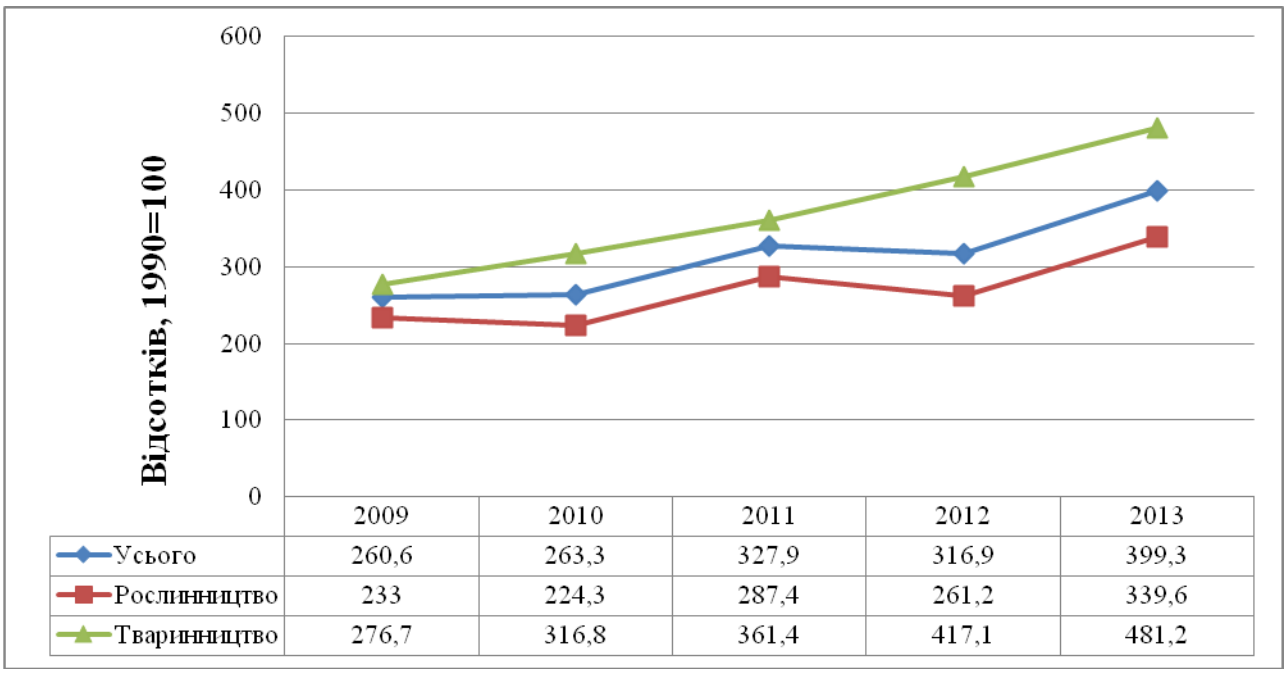


Рис. 1. Виробництво валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 року, мільйонів гривень) [складено за даними 1,2]

Слід зазначити, що у галузевій структурі виробництва валової продукції продовжує переважати - продукція рослинництва, так частка його у 2013 році складає 69,5%, що у динаміці за аналізований період найбільше і становить 175895,2 млн. грн., однак найменше виробництво продукції рослинництва спостерігається у 2010 році і становить 124554,1 млн. грн. Що стосується продукції тваринництва, то питома вага її у валовій продукції у 2010 році найбільша і становить 36% відповідно, а найменше у 2013 р. - 30,43% у питомій вазі валової продукції сільського господарства.

У січні-червні 2013 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з відповідним періодом 2012 р. зріс на 15,4%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 127,5%, а в господарствах населення – 106,4%. За І півріччя поточного року індекс обсягу виробництва продукції рослинництва порівняно з відповідним періодом 2012 р. становив 167,1%, у т.ч. в аграрних підприємствах – 212,5%, у господарствах населення – 132,0% [1,2].

Одним із важливих показників розвитку галузі є продуктивність праці у сільському господарстві, який розраховується як відношення валової продукції сільського господарства (рослинництва, тваринництва) у постійних цінах 2010 року до середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві [1,2]. Динаміку продуктивності праці у сільському господарстві за 2009-2013 рр. наведено на рис. 2. Продуктивність праці тваринництва з кожним роком має стійку тенденцію до збільшення, що не скажеш про продуктивність праці рослинництва, що у 2012 р. порівняно із 2011 р. зменшилося на 26,2%, проте у 2013 р. збільшилося порівняно із 2012 р. на 78,4%, що свідчить про врожайність зазначеного періоду.



	2009	2010	2011	2012	2013
Усього	260,6	263,3	327,9	316,9	399,3
Рослинництво	233	224,3	287,4	261,2	339,6
Тваринництво	276,7	316,8	361,4	417,1	481,2

Рис. 2 Динаміка продуктивності праці у сільському господарстві, % [1,2]

На сьогоднішній день в наукових і виробничих колах існують різні трактування щодо стратегії розвитку різних форм господарювання в сільському господарстві: одні наполягають лише на розвитку великих підприємств, інші на середніх та дрібних виробничих структурах [3, С.13].

Провідне місце в економічному просторі сільського господарства належить фермерським господарствам, які займають 73 % питомої ваги всіх сільськогосподарських підприємств, значне місце посідають господарські товариства і приватні підприємства 13-15% та 7,5% відповідно, винятком становлять державні підприємства, які не мають господарської самостійності, а відповідно - мобільності у вирішенні виробничо-фінансових питань, їх частка у питомій вазі діючих сільськогосподарських підприємств становить 0,6 % у 2009-2011 рр. та 0,5 % у 2012-2013 роках. Станом на 1 січня 2014 р. виробниками сільськогосподарської продукції є 8295 господарських товариств, 4153 приватних підприємців, 810 виробничих кооперативів, 278 державних підприємств, 4086 фермерських господарств та 1466 підприємств інших форм господарювання [1, С.51].

За наведеними даними не можна віддати перевагу будь-яким формуванням. Вони не відрізняються одне від одного як за виробництвом валового доходу так і прибутковістю [3, С.20], оскільки усі форми господарювання відповідають ринковим умовам та аналогам у передових країнах світу, таким чином мають право на рівноправне існування.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник: Сільське господарство України / [за ред. Н.С. Власенко]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 399 с.
2. Статистичний збірник: Сільське господарство України / [за ред. Н.С. Власенко]. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 402 с.

3. Месель-Веселяк В. Я. Форми господарювання в сільському господарстві України / результати, проблеми, вирішення / / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С.13-23.

к.е.н., доцент Н.В. Поліщук, Н. Соляник
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні джерела інформації, наведено класифікацію видів економічної інформації. Детально проаналізовано класифікацію інформації щодо фінансових результатів діяльності підприємства за напрямами використання.

Ключові слова: *фінансові результати, джерела інформації, Баланс, Звіт про фінансові результати.*

Для економічного аналізу використовують різноманітні джерела інформації. Вибір джерела інформації залежить від періоду, що аналізується, цілей та завдань економічного аналізу. Усі джерела даних, що залучаються для проведення аналізу, поділяються на окремі групи:

1. Нормативні, кошторисні, планові джерела – до них належать усі типи планів, що розробляються на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні, бізнес-плани, плани-графіки виробництва, технологічні карти), а також нормативні матеріали, кошториси, цінники, проектні завдання тощо.

2. Джерела облікового характеру – до них належать усі дані, що містять документи бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також усі види звітності, в тому числі внутрішньогосподарська звітність, первинна облікова документація. Залежно від поставлених цілей і завдань впливу на об’єкт управління економічна інформація може класифікуватися за певними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів економічної інформації

Класифікаційні ознаки	Види інформації
Відношення до предмета дослідження	- основна; - допоміжна
Місце утворення	- внутрішня; - зовнішня
Змінність	- постійна; - умовна; - постійна; - змінна;
Насиченість	- недостатня; - достатня; - надлишкова
Функціональне призначення	- прогнозна; - планова; - нормативна;

	- облікова
Ступінь обробки	- вхідна; - вихідна (проміжна і результативна)
Періодичність надходження	- регулярна; - епізодична
Обсяг необхідних відомостей для прийняття управлінських рішень	- комплексна; - тематична
Відношення до часу прийняття управлінських рішень	- попередня; - оперативна; - підсумкова
Спосіб зображення	- текстова; - графічна; - мультимедійна
Носії інформації	- немашинна (усна, телефонна, документальна); - машинна
Предмет господарської діяльності	- інформація про продукцію; - інформація про послуги; - інформація про роботи
Рівень доступності	- відкрита; - конфіденційна

Джерелом інформації для аналізу фінансових результатів є: форма № 1 «Баланс» і форма №2 «Звіт про фінансові результати», а також облікова і планова інформація.

Розподілення інформації за джерелами формування є надзвичайно важливим для ієрархічної побудови вхідних інформаційних потоків на основі взаємної підпорядкованості інформаційних джерел.

Джерелом правової інформації є законодавство України. Нормативна інформація надходить з постанов та наказів, яка не може вступати у протиріччя з правовою інформацією. Довідкова інформація міститься у стандартах, прайс-листах, довідниках, каталогах тощо. Інформація, що надходить з даного джерела, не має обов'язкового характеру і враховується аналітиками в міру її необхідності для вирішення управлінських завдань.

Планова інформація надходить з фінансових планів, бізнес-планів, інвестиційних проектів, кошторисів. На відміну від попередніх видів інформації, вона формується безпосередньо на підприємстві, виходячи з потенційних можливостей його розвитку, вимог чинного законодавства та відповідних директивних документів, з урахуванням нормативно-довідкової інформації стосовно обліку, контролю та аналізу доходів, витрат і прибутку.

Основними джерелами фактографічної інформації щодо фінансових результатів є бухгалтерський та статистичний облік. Додатковими є позаоблікові джерела фактографічної інформації, до яких належать накази, доповідні та пояснювальні записки, протоколи виробничих нарад, акти ревізій, аудиторські висновки тощо. Фактографічна інформація відображає фактичний стан доходів, витрат та прибутку підприємства, а також внутрішні та зовнішні чинники, що його обумовлюють.

Класифікація інформації щодо фінансових результатів діяльності

підприємства за напрямами використання має на меті, перш за все, забезпечення таких функцій управління, як аналіз, контроль і прогнозування доходів, витрат та прибутку: правова, нормативна та довідкова інформація використовується для оцінки, контролю і прогнозування відповідності фінансових результатів чинному законодавству, директивним документам, стандартам бухгалтерського обліку; планова інформація є базою порівняння для аналізу і контролю виконання плану та факторного аналізу доходів, витрат і прибутку; фактографічна інформація застосовується для характеристики абсолютної величини, складу і структури доходів, витрат та прибутку за певний період, на її основі здійснюється аналіз, контроль і прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства.

Отримання, обробка, передача та зберігання інформації щодо фінансових результатів передбачає застосування системи економічних показників. У організаційно-інформаційній моделі економічні показники розподілено на дві групи, які відображають рух інформаційних потоків у системі управління:

- абсолютні показники застосовуються переважно для передачі первинної (вхідної) інформації з метою кількісної оцінки параметрів досліджуваного об'єкта;
- відносні показники формуються внаслідок обробки первинної інформації і по відношенню до абсолютних є вторинними, такими, що утворюються у вихідних потоках інформаційної системи управління.

Необхідно зауважити, що такий розподіл економічних показників є до деякої міри умовним і стосується, перш за все, фактографічної інформації. Що ж до правової, нормативної, довідкової, планової інформації, то ряд первинних даних може передаватися за допомогою відносних показників (ставки податку, облікова ставка НБУ, нормативи фінансової стійкості тощо). Разом з тим, у вихідних інформаційних потоках трапляються абсолютні показники, які утворюються внаслідок економічної обробки інформації і характеризують сукупні доходи, сукупні витрати, прибуток, а також абсолютні відхилення цих та аналогічних показників від їх планових та попередніх значень.

Для економічного аналізу використовують різноманітні джерела інформації. Вибір джерела інформації залежить від періоду, що аналізується, цілей та завдань економічного аналізу.

Усі джерела даних, що залучаються для проведення аналізу, поділяються на окремі групи.

1. Нормативні, кошторисні, планові джерела – до них належать усі типи планів, що розробляються на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні, бізнес-плани, плани-графіки виробництва, технологічні карти), а також нормативні матеріали, кошториси, цінники, проектні завдання тощо.

2. Джерела облікового характеру – до них належать усі дані, що містять документи бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також усі види звітності, в тому числі внутрішньогосподарська звітність, первинна облікова документація.

Характерною рисою ринкової економіки є конкурентність, тому з її загостренням підприємства прагнуть отримати якомога більші прибутки, але в

цій ситуації слід пам'ятати про використання фінансової інформації підприємства дійсними чи потенційними партнерами.

Як будь-який напрям аналітичного дослідження, аналіз фінансових результатів підприємства має відповідати певним вимогам і ґрунтуватися на загальних принципах. До них відносять:

- державний підхід при оцінці економічних явищ, результатів господарювання;
- науковий характер, тобто він має базуватися на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку підприємства, використовувати досягнення науково-технічного прогресу і передового досвіду, новітні методи економічних досліджень;
- комплексність аналізу, що потребує охоплення всіх ланок і всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства;
- системний підхід до аналізу, коли кожний об'єкт розглядається як складна динамічна система, що включає низку елементів, у певний спосіб пов'язаних між собою та зовнішнім середовищем;
- об'єктивність, конкретність, точність. Аналіз має базуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки його повинні бути обґрунтовані точними аналітичними розрахунками;
- дійовий характер, тобто активно впливати на процес реалізації і його результати, своєчасно виявляти прорахунки та використовувати результати аналізу для управління підприємством;
- плановий характер, систематичне проведення аналізу з розподілом зобов'язань щодо виконання аналітичної роботи між виконавцями і контролю за її проведенням;
- оперативний характер, вміння швидко й чітко проводити аналіз, приймати управлінські рішення та впроваджувати їх в життя;
- демократичний характер. Залучення до проведення аналізу широкого кола працівників підприємства забезпечує більш повне виявлення передового досвіду і використання внутрішньогосподарських резервів;
- ефективність аналізу, тобто витрати на його проведення мають давати багатократний ефект.

Отже, важливість фінансового аналізу полягає в тому, що за його допомогою можна визначити фінансові можливості загалом і можливості використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів з найбільшою ефективністю на рівні держави, певних регіонів і суб'єктів господарювання. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати аналіз фінансово-господарської діяльності роботи підприємств, їх структурних підрозділів, об'єднань з метою об'єктивної оцінки їх результатів і виявлення можливостей підвищення ефективності господарювання. Досягнуті результати оцінюються з точки зору їх відповідності вимогам об'єктивних економічних законів розвитку суспільства, а також господарським і політичним завданням, що стоять перед об'єктом, який аналізується.

Важливим принципом побудови організаційно-інформаційної моделі

аналізу фінансових результатів є забезпечення повноти інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємства та її економічних наслідків.

Виходячи зі сказаного, організаційно-інформаційна модель аналізу фінансових результатів є стислою характеристикою аналітичного процесу щодо його мети і завдань, суб'єктів і об'єктів дослідження, системи показників, які визначають параметри об'єктів, інформаційного та методичного забезпечення.

Ефективність фінансово-господарської діяльності значною мірою залежить від здатності фінансового аналізу досліджувати та передбачати фінансові результати як наслідок руху різноспрямованих грошових потоків, розподілених у часі. Отже, забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства вимагає визначення місця і ролі етапів аналітичного процесу не тільки відповідно до етапів облікового процесу за рівнями електронної системи обробки інформації, але і виходячи з причинно-обумовлених зв'язків між здійсненням конкретних операцій і отриманням відповідних прибутків або збитків.

Виходячи з цього, фінансовий аналіз має сприяти отриманню суб'єктом управління необхідної інформації щодо фінансово-господарської діяльності з метою оцінки її доцільності, правомірності та ефективності стосовно економічних ситуацій, які є причиною цієї діяльності. Це означає, що формування методики аналізу, контролю і прогнозування фінансових результатів вимагає конкретизації складових аналітично-контрольного процесу у межах організаційно-інформаційної моделі відповідно до причин здійснення окремих видів фінансово-господарських операцій.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук Т. Оперативний аналіз прибутку від реалізації продукції / Т. Ковальчук // Економіка А П К.- 2003.- №7.- С.92-101.

2. Кузьмін О. Планування фінансово-економічних показників діяльності підприємства / О. Кузьмін // Фінанси України. - 2005. - №11. - С.93-102.

3. Ліщинська Л.Б. Удосконалення проведення аналізу фінансових результатів підприємства на основі інформаційних технологій / Л.Б. Ліщинська, Н.В. Поліщук // Пріоритети економічного розвитку України: історія і сьогодення: Збірник наукових праць по матеріалах Всеукраїнської науково-практичної конференції. Вінниця, 2007.- С. 369-376.

4. Шершун І. Аналіз фінансових результатів / Інна Шершун, Інна Лазаришина // Все про бухгалтерський облік. – 2008.- № 20. - С.12-16.

5. Янок Д. Економічний зміст фінансових результатів діяльності підприємств.// Економіка А П К.- 2003.- №11.- С.91-95.

К.е.н., доцент О.А. Поліщук
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНДУСТРІЇ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

У статті досліджується особливості венчурного інвестування в сучасних умовах. Розглядаються етапи становлення і розвитку венчурного капіталу.

Ключові слова: *інвестиції, венчурні інвестиції, венчурний капітал, фінансування.*

Кардинальна зміна вітчизняної економічної політики, а також взяття курсу на інноваційну модель розвитку національної економіки вимагають пошуку нових ефективних джерел та інструментів фінансування інноваційних проектів. Тому варто розглянути досвід зарубіжних країн.

Для становлення і розвитку ринку венчурного капіталу, особливо на початкових етапах, особливе значення має державна підтримка. Так, з початку 1980-х рр. державна політика США була спрямована на активне стимулювання венчурного підприємництва. Причиною цього послужила його роль як каталізатора інноваційних процесів і реіндустріалізації економіки. За допомогою системи заходів прямого та непрямого стимулювання в США держава стала активно розвивати інноваційний бізнес. У 1980 р. був прийнятий закон Стівенсона - Вайдлера «Про технологічні нововведення», який передбачав ряд заходів щодо стимулювання промислових інновацій [1, с.45].

З 1981 р. в США стала активно формуватися система податкових пільг на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. У 1982 р. конгресом був прийнятий закон про нововведення та розробки в малому бізнесі. Для реалізації даного закону було розроблено програму щодо стимулювання інновацій у сфері малого та середнього підприємництва, координатором якої стала Адміністрація малого бізнесу. За даною програмою кожна федеральна установа, яка надає зовнішнім виконавцям замовлення на суму вище 100 млн. дол., повинна 1,25% з них видавати у вигляді безповоротних субсидій на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в малому бізнесі.

Для надання допомоги венчурним фондам уряди багатьох західноєвропейських країн проводили політику щодо створення сприятливого середовища для нової форми інвестиційного фінансування. Наприкладу рамках певної програми уряд Голландії гарантував венчурним фондам повернення 50% можливих збитків, пов'язаних з їх інвестиціями в приватні компанії. Дану програму застосували на початку 1980-х років у період економічної кризи. Це дозволило досить ефективно простимулювати значне зростання венчурних фондів і, як наслідок, активізувати фінансування інноваційного бізнесу Голландії.

Окрім національних програм діє ряд міжнародних програм, які реалізує і фінансує Європейська рада. Програма «EuroTech Capital» була розроблена з метою створення стимулів для залучення венчурних фондів до інвестування у великі міжнародні проекти в галузі високих технологій. Діє і програма «Joint Venture Phare», спрямована також на стимулювання створення спільних підприємств за участю венчурного капіталу в країнах Центральної та Східної Європи [2, с.11].

Для України як і раніше актуальний унікальний досвід формування та становлення ринку венчурного капіталу в США. У 1970 р. цей ринок у країні був практично відсутній, в 1980 р. весь сукупний венчурний капітал США не перевищував 1 млрд. дол., але вже до середини 1990-х років досяг рівня 35

млрд. дол. На сьогоднішній день найбільший ринок венчурного капіталу функціонує саме в США.

Починаючи з 2002 р. простежувалася чітка тенденція зростання обсягу венчурних інвестицій. У 2007-2010 рр. був досягнутий рекордний обсяг венчурного інвестування в США - більше 30 млрд. дол. на рік.

Однак у 2011 р. на тлі світової фінансової кризи обсяг інвестування став рекордно низьким - 19,7 млрд. дол. Але вже на початок 2012 р. венчурний капітал знову став набирати обертів і на сьогоднішній день практично досяг докризового рівня – 29,88 млрд. дол.у 2014-му, що на 0,13% менше показника 2010-го року. (табл. 1).

Значний успіх венчурного підприємництва і його динамічний розвиток стали запорукою підвищеного інтересу до нього з боку фінансових і урядових структур. Виникла об'єктивна потреба створення сучасної інфраструктури венчурного фінансування та вдосконалення взаємозв'язків в інвестиційній сфері в цілому. У 1973 р. була утворена Національна асоціація венчурного капіталу з метою формування у широких колах усвідомлення важливості венчурного фінансування для посилення конкурентоспроможності економіки США, а також для подання в суспільстві інтересів венчурних капіталістів і компаній, що розвиваються. Афільована структура асоціації − «Американські підприємці для економічного зростання» − це загальнонаціональна організація, яка включає близько 10 тис. компаній, що розвиваються, на яких працюють більше мільйона американців [3].

Таблиця 1

Динаміка ринку венчурних інвестицій США в 2010-2014 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2014 р. від 2010 р	
	2010	2011	2012	2013	2014	(+, –)	%
Об’єми венчурного фінансування, млрд. дол.	29,92	20,38	23,13	29,46	29,88	-0,04	-0,13
Кількість угод, од.	4163	3140	3622	3937	3698	-465	-11,17

Так як найкращою стратегією «виходу» для компаній з венчурним капіталом виступає публічне розміщення акцій, фондові дилери оперативно відреагували на дану ситуацію створенням системи автоматичного котирування Національної асоціації дилерів цінних паперів − другий (після Нью-Йоркської) фондовій біржі США, яка спеціалізується на первинному розміщенні акцій інноваційних компаній.

Окремо слід виділити програму з інвестицій в малий бізнес - Small Business Investment Companies. Вона являє собою унікальну програму державно-приватного партнерства, за допомогою якої було здійснено венчурне фінансування понад 150 тис. малих і середніх підприємств в обсязі 90 млрд. дол. США.

Венчурний бізнес США сформувався як специфічна галузь підприємництва в період активного розвитку мікроелектроніки та комп'ютерних технологій і дав потужний поштовх для успішного розвитку

даних напрямків. Світові лідери комп'ютерної індустрії - компанії Microsoft, Intel, Apple Computers, Compaq - досягли вражаючих фінансових результатів, завдяки саме венчурному фінансуванню на ранніх стадіях розвитку компаній.

Ключові позиції в венчурній індустрії США за підсумками 2014 р. займають: програмне забезпечення, біотехнології, медицина, енергетика та IT-послуги (рис. 1).

Якщо розглядати структуру венчурних інвестицій за стадіями розвитку інноваційних підприємств, то в 2014 р. на «посівну» стадію в США було спрямовано 11% інвестицій, на стадію «раннього зростання» - 38%, на стадію «розширення» - 27% і на пізню стадію - 24%. Таким чином, на посівну і ранні стадії розвитку компаній припадає близько половини венчурного капіталу.

У Європі венчурне фінансування стало розвиватися на початку 80-х років XX століття. Безсумнівно, практика такого інвестування існувала в європейських країнах задовго до цього рубежу, але сучасних рис індустрія венчурного фінансування стала набувати саме в цей період. Багато в чому швидкий розвиток венчурного інвестування в Європі було обґрунтовано наявністю двадцятирічного американського досвіду, який дозволив уникнути істотних помилок і адаптувати до європейських умов вже відпрацьовані фінансові та управлінські технології. Але не можна також не враховувати заслуги і зусилля європейських венчурних капіталістів, які забезпечили сьогоднішній стан галузі.



Рис. 1. Венчурні інвестиції США за галузями економіки в 2014 р.,%

Багато в чому етапи розвитку європейського венчурного підприємництва повторюють американський досвід. У 1983 р. була організована Європейська асоціація прямого інвестування і венчурного капіталу, що було спільною

ініціативою представників венчурної індустрії і Європейської комісії [3]. Її стратегічними завданнями стали:

- залучення інституціональних інвесторів до участі у венчурному інвестуванні;
- розробка доступних і ефективних стратегій і механізмів венчурного капіталу;
- захист інтересів учасників венчурної індустрії [4].

За участю даної асоціації була створена Європейська асоціація біржових дилерів - об'єднання венчурних капіталістів, інвестиційних банків, біржових дилерів та інших інвестиційних інститутів - з метою формування механізмів підтримки економічного розвитку та інновацій в Європі. Однією з перших ініціатив EASD була організація європейської фондової біржі для швидко зростаючих молодих компаній - Системи автоматичного котирування Європейської асоціації біржових дилерів. Її структура і основні принципи функціонування були запозичені в аналогічної американської. Акції деяких компаній, які торгують в європейській асоціації, також котируються і на американській. Участь урядів європейських країн у процесі венчурного фінансування відіграє величезну роль. Частка коштів страхових компаній і пенсійних фондів у венчурному капіталі Європи досягає 35% інвестицій. Прикладом участі держави у венчурному фінансуванні можуть служити так звані фонди фондів, які організовуються при істотній участі (до 40%) держави. Найбільш відомі з них фонди: UK High Technology Fund (Великобританія), KFW (Німеччина) та ряд інших. Динаміка венчурного фінансування в Європі представлена в табл. 2. Венчурне фінансування в Європі, як і в США, значно скоротилося внаслідок світової фінансової кризи. Якщо в 2010 р. обсяг венчурних інвестицій перевищував 4,7 млрд. євро, то в 2011-му - знизився до 3,8, а в 2012-му - до 3,5 млрд євро. Позитивною є тенденція досить швидкого відновлення обсягів венчурного фінансування в Європі до 4,06 млрд. євро та до 4,11 млрд. євро в 2013 та 2014 роках відповідно.

Таблиця 2

Динаміка ринку венчурних інвестицій Європи в 2010-2014 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2014 р. від 2010 р	
	2010	2011	2012	2013	2014	(+, –)	%
Об’єми венчурного фінансування, млрд. дол.	4,61	3,87	3,52	4,06	4,14	-0,47	-10,20
Кількість угод, од.	1351	1186	1253	1021	1165	-186	-13,77

У порівнянні з США європейська структура венчурних інвестицій більш диверсифікувалась, і як видно з рис. 2, венчурні інвестиції в Європі розміщують майже у відносно рівних розмірах у всі сектори економіки.

На відміну від США, у трійці лідерів за обсягами інвестицій крім біофармацевтики та енергетики присутній сектор бізнес-послуг. В останні роки відбувається переорієнтація венчурних інвестицій в технологічний сектор, що є загальносвітовою тенденцією для розвинених країн.

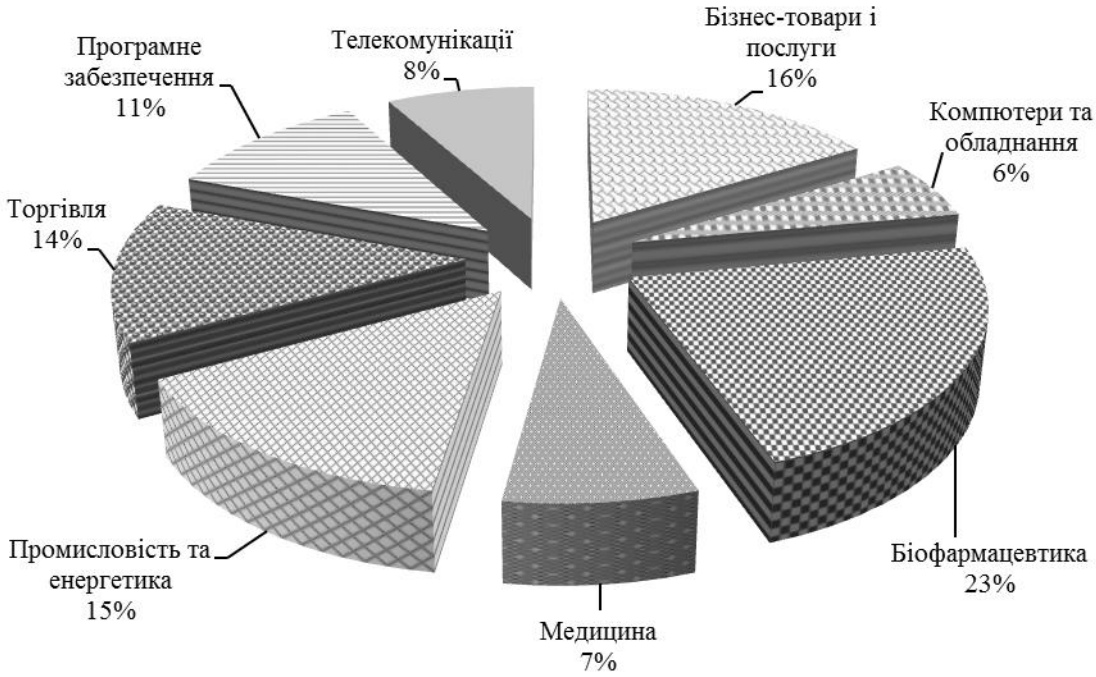


Рис. 2. Венчурні інвестиції в Європі за галузями економіки, 2014 р.

Що стосується розподілу венчурних інвестицій за стадіями розвитку інноваційних компаній, то в цілому в Європі спостерігається схожа з США тенденція. У 2014 р. 48% венчурного капіталу припадало на «посівну» і ранню стадії, 52% - на розширення і пізню стадію. На відміну від США, в Європі значно менші обсяги венчурних інвестицій припадають на «посівну» стадію - 7%, в США - 11%. При цьому на ранній стадії європейські венчурні інвестиції на 3% перевищують обсяги фінансування в США.

Проаналізуємо венчурний капітал Європи в розрізі країн-учасниць на рис. 3, з якого слідує, що як і раніше провідним фундатором венчурної індустрії Європи залишається Великобританія: більше 30% загальноконтинентальної обсягу інвестування, на другому місці Франція - близько 15%, на третьому - Німеччина - 13,5%. До 10%-го рубежу за обсягами венчурного фінансування наближаються Швеція і Фінляндія.

Отже, ринок венчурного капіталу в Європі досить розвинений, хоча і на порядок відстає від рівня США.

Також слід звернути увагу на досвід у становленні венчурної індустрії такої країни, як Ізраїль. За мінімальний час ця країна стала однією з провідних світових Hi-Tech держав. Цьому сприяли ефективна інвестиційна політика уряду та ряду інноваційних приватних фондів, які дозволили ізраїльським компаніям в жорсткій конкурентній боротьбі зайняти лідируючі позиції на світових ринках високих технологій. Щорічно Ізраїль витрачає на наукові дослідження 5% ВВП. На даний момент це найвища частка витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у світі. Приміром, у США витрати на них не перевищують 3% ВВП.

Сьогодні Ізраїль посідає перше місце в світі за часткою венчурних розробок у ВВП, за кількістю венчурних підприємств - друге місце, поступаючись тільки США. Свідоцтвом високої конкурентоспроможності

ізраїльського Hi-Tech є також той факт, що країна займає третє місце в світі (після США і Канади) за кількістю компаній, що котируються на Національній асоціації дилерів цінних паперів США.

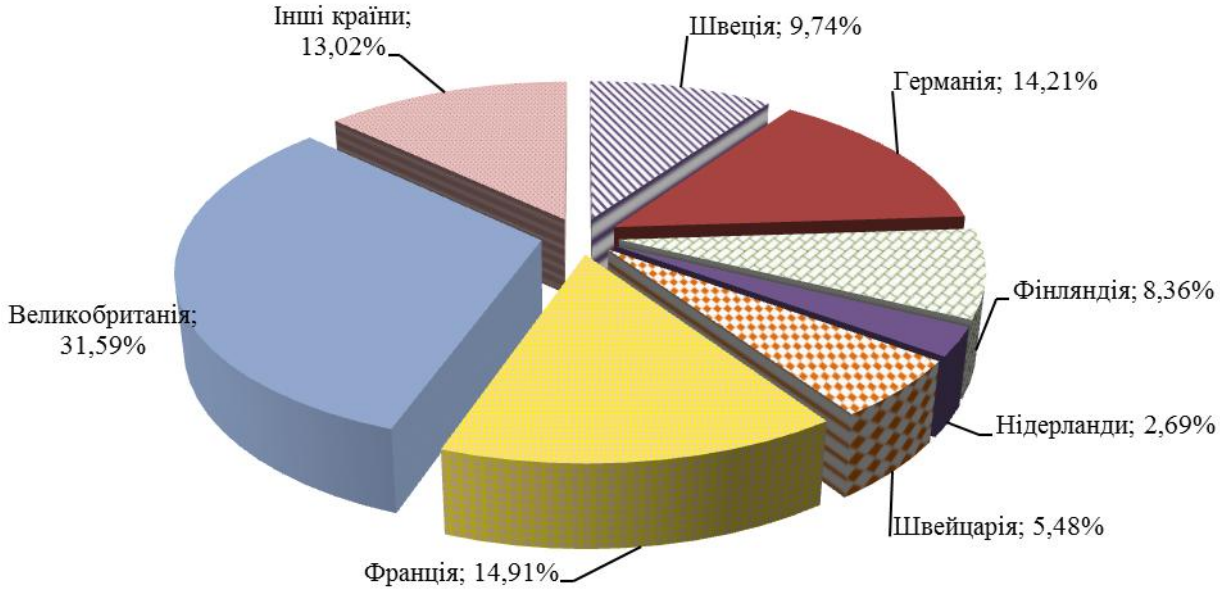


Рис. 3. Структурна частка країн Європи у венчурному інвестуванні за 2014 р., %

Відправною точкою венчурної індустрії Ізраїлю приймають 1962 р., коли У. Галілем було створено перший ізраїльський старт-ап в сучасному сенсі цього слова - компанія «Ельрон», яка спеціалізувалася на виробництві електронних приладів. З тих пір розвиток старт-апів та інноваційних фондів в Ізраїлі стало істотним елементом економічної політики держави, що отримали особливо інтенсивний розвиток в 90-і рр.. XX століття.

В Ізраїлі накопичений великий досвід у залученні коштів у високотехнологічні галузі. Істотним чинником, який стимулює приплив приватних інвестицій, виступають урядові програми, що мають значні податкові пільги, а також участь держави в безпосередньому фінансуванні проектів. Наприклад, програма прямого фінансування інноваційних проектів з державного бюджету, згідно з якою держава бере на себе до 50% витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

Організація венчурних компаній була і залишається досить ризикованим заходом для кожної зі сторін. Однак існує чимало прикладів успіху венчурних компаній. Наприклад, ізраїльські старт-апи Check Point Software Technologies і Mirabilis в лічені роки принесли своїм творцям і інвесторам сотні мільйонів доларів. Компанією Check Point Software Technologies був розроблений програмний продукт Firewall, який зробив справжню революцію в захисті комп'ютерних систем від несанкціонованих проникнень. Розроблена компанією Mirabilis програма передачі повідомлень через Інтернет ICQ миттєво завоювала популярність і отримала світове визнання.

Влада Ізраїлю внесли до законодавства країни зміни, які сприяють розвитку наукової творчості. Внесок держави у венчурний фонд Yozma склав

100 млн. дол., ще 178 млн. дол. вклали приватні інвестори. Всього ж було створено 10 фондів, капітал яких після виходу з проектів склав 7,8 млрд дол Приблизно в цей же час в Ізраїлі з'явилося безліч бізнес-інкубаторів для подальшого прикладного використання фундаментальних наукових досліджень. Результатом реалізації програми Yozma став різкий стрибок інноваційної активності в Ізраїлі, значне розширення експорту високотехнологічної продукції.

Розглянемо динаміку розвитку венчурного фінансування в Ізраїлі за 2010-2014 рр. (табл. 3).

Як видно з табл. 3 у США і Європі, обсяги венчурного фінансування в Ізраїлі впали майже в 2,5 рази в 2011 р. в порівнянні з докризовим 2010 р. У 2014 р. ізраїльська венчурна індустрія ще не досягла рубежу в 2,0 млрд. дол., для порівняння, проте у 2010 р. обсяг венчурних інвестицій перевищував 2,1 млрд. дол.

Таблиця 3

Динаміка ринку венчурних інвестицій Ізраїлю в 2010-2014 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2014 р. від 2010 р	
	2010	2011	2012	2013	2014	(+, –)	%
Об’єми венчурного фінансування, млрд. дол.	2,11	0,85	1,86	1,63	1,97	-0,14	-6,64
Кількість угод, од.	267	166	147	141	157	-110	-41,20

Далі розглянемо на рис. 4 галузеву структуру венчурних інвестицій Ізраїлю в 2014 р.

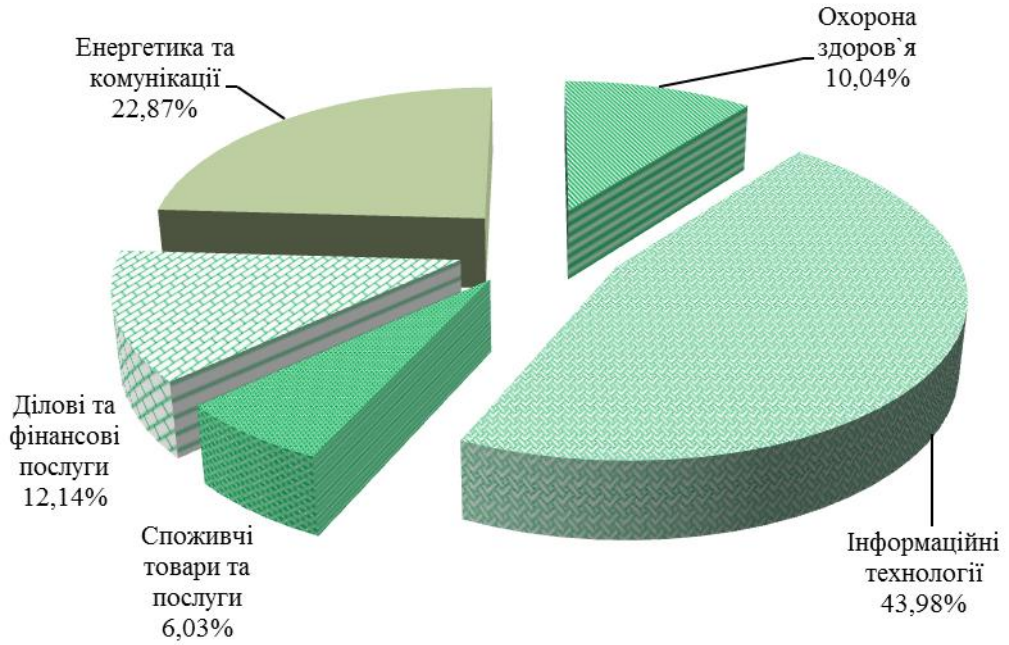


Рис. 4. Венчурні інвестиції в Ізраїлі за галузями економіки в 2014 р.

Відповідно до даних рис. 4, практично половина всіх інвестицій йде на підтримку і розвиток компаній і проектів у сфері інформаційних технологій. Близько 23% інвестицій спрямовано в сектори енергетики та комунікацій, 10% на інноваційні проекти в охороні здоров'я.

Аналізуючи розподіл венчурних інвестицій за стадіями розвитку компаній в 2014 р. слід відзначити, що, на відміну від США і Європи, 87% інвестицій в Ізраїлі спрямовуються на пізні стадії реалізації інноваційних проектів і лише 13% на посівну і ранню стадії. При цьому 66% венчурних інвестицій припадає на завершальну стадію, що вимагає максимального фінансування [4, с.10].

Таким чином, необхідно відзначити, що в країнах з розвиненою венчурної індустрією держава надає значну підтримку цього стратегічного сегменту інноваційної системи як на законодавчому рівні, так і при формуванні системи ефективних інструментів, прямих і непрямих методів стимулювання венчурного фінансування. При цьому інституціональні умови розвитку венчурної індустрії постійно удосконалюються відповідно до змін зовнішнього середовища інноваційного бізнесу, новими трендами світового ринку інновацій.

Список використаних джерел:

1. Гамаюнов Б. Венчурный бизнес: история, принципы, статистика / Б. Гамаюнов // Инновации. - 2011. -№ 8. - С. 45-48.
2. Дамянова Л. Венчурный капитал как элемент инновационной инфраструктуры в Болгарии // Экономика и математические методы. - 2011. -. №3. - С. 11-19.
3. Дворжак И. Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://koi.cfrn.ru/investor.
4. Кочур Ю. Г. Зарубежный опыт функционирования венчурных фондов / Ю. Г. Кочур // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 10. - С. 9-14.

Ю.В. Полуніна
здобувач освітнього ступеня “магістр”
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В статті розглянуті проблеми управління кредитним портфелем комерційного банку, визначені основні етапи в управлінні кредитним портфелем комерційного банку також в статті запропоновано заходи, спрямовані на вдосконалення управління кредитним портфелем вітчизняних комерційних банків.

Ключові слова: *кредитний портфель, дохідність, ризиковість, система стратегічних напрямків, етапи управління.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування ринкової економіки України з-поміж усіх традиційних видів діяльності комерційних банків кредитування завжди було і залишається основним джерелом їхнього прибутку.

Правильна організація банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості комерційних банків.

На сьогоднішній момент з метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності комерційні банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації. Саме тому питання оптимізації кредитного портфеля є актуальним.

Проблема управління кредитним портфелем комерційного банку досліджувалась в наукових працях провідних вітчизняних вчених у галузі банківської справи, банківського менеджменту, аналізу кредитного ризику та кредитного портфеля, а саме: А.М. Герасимовичем, А.М. Морозом, І.М. Парасій-Вергуленком , Л.О. Примосткою, М. І. Савлуком та ін.

Аналіз і напрями дослідження. Дане дослідження має на меті визначити сутність процесу кредитування в комерційному банку з точки зору стратегії управління кредитним портфелем, звернути увагу на основні аспекти управління кредитним портфелем, а також розглянути можливі шляхи удосконалення досліджуваної проблеми. Розглядається питання визначення комерційними банками пріоритетів під час формування кредитного портфеля, розгляд його диверсифікації з позиції визначення оптимальної кредитної політики.

Кредит (як основне поняття при визначенні сутності процесу управління кредитним портфелем) (від лат. creditum – вірити) – це економічні відносини, що виникають між суб'єктами підприємницької діяльності з приводу надання та одержання позики в грошовій або товарній формі на умовах зворотності, терміновості, платності, забезпеченості [1, с.29].

Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку [2, с.242]. В більшості досліджень дане поняття розглядають у широкому і вузькому розумінням. Кредитний портфель у широкому значенні – це інструмент комплексного управління активами і пасивами банку, а у вузькому розумінні – це набір кредитних інструментів для досягнення таких цілей: високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп приросту доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля; забезпечення максимального ефекту податкових пільг.

Обсяг кредитного портфеля оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, у тому числі прострочених, пролонгованих, сумнівних. У структурі банківського балансу кредитний портфель розглядається як складова активів банку, що характеризується показниками дохідності й відповідним рівнем ризику [6, с. 125]. Якість кредитного портфеля істотно впливає на рівень ризикованості та надійності банку, саме тому кредитна діяльність підлягає регулюванню з боку органів нагляду в багатьох країнах. Установлені обмеження і нормативи, а також правила регулювання банківської діяльностівідіграють суттєву роль у процесі формування кредитного портфеля. Деякі вчені пропонують розглядати управління кредитним портфелем як процес, що складається із певних стадій.

Зокрема виділяють п’ять послідовних етапів управління кредитним портфелем [1, с. 78]: 1) вибір кредитної політики; 2) аналіз ринку кредитів; 3) формування кредитного портфеля; 4) перегляд кредитного портфеля; 5) оцінка ефективності кредитного портфеля. На нашу думку, управління кредитним портфелем слідрозглядати як процес, що відбувається за такою схемою: 1) формування кредитного портфеля відповідно до існуючих вимог і кредитної політики банку; 2) оцінка сформованого кредитного портфеля щодо дохідності й ризиків, що являє собою не одноразову дію, а постійний моніторинг із виявлення проблемних кредитів та інших недоліків кредитного портфеля; 3) коригування кредитного портфеля, що передбачає підвищення його якості, вирішення питань із проблемними кредитами і включення нових кредитів.

У 2014 році спостерігалася здебільшого висхідна динаміка кредитування резидентів. Перевага надавалася короткостроковим вкладенням. У розрізі валют збільшення залишків за кредитами відбувалося тільки в національній валюті. Про активізацію кредитної підтримки резидентів свідчило відчутне зростання обсягів нових кредитів. Залишки за кредитами, наданими сектору домашніх господарств, знижувалися другий рік поспіль.

У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова активів банку, що має свій рівень дохідності і ризику. Тому для успішного кредитування банки мають провадити ефективну й гнучку систему управління кредитним портфелем.

Для відповідності фактичного складу кредитного портфеля кредитній політиці потрібно досягнути її ефективної реалізації

Вибір і формування кредитного портфеля прямо залежить від визначення банком свого інвестиційного горизонту, набору стратегічних і тактичних рішень на визначений проміжок часу. Тому варто підкреслити, що кредитний портфель є не просто сукупністю кредитних справ, а результатом активних дій банку, динамічно розвинених управлінським відношенням між різними видами кредитів. Саме тому необхідно розглядати кредитний портфель комерційного банку як спосіб реалізації стратегії, кредитної політики (яка являється в свою чергу частиною стратегії розвитку), результат активних управлінських дій, направлених на формування визначеного співвідношення між набором, сукупністю кредитних інструментів. Даний процес активного розподілу структури кредиту і кредитного портфеля за рядом критеріїв, за їх показниками необхідний для банку, але з врахуванням потреб і можливостей клієнта. Основними такими критеріями є ризик, дохідність і ліквідність.

Оцінка ризиковості і доходу – це та основа, на якій ґрунтуються раціональні рішення про вкладення грошей. Дохідність фінансового активу розраховується у вигляді річної процентної ставки. Ризиковість відображає невизначеність, пов’язану з величиною і часом отримання доходу у майбутньому. Критерій ліквідності відображає ступінь ймовірності того, що фінансовий актив може бути швидко і без втрат проданий на ринку, тобто швидко і без втрат перетворюватися на готівку.

Необхідність розглядати всі кредитні операції як єдине ціле, як кредитний портфель, зумовлена потребою в оцінці дохідності, ризиковості , ліквідності не

лише кожної операції, але й їх сукупності. Це дає можливість аналізувати загальну кількість кредитних операцій з клієнтами банку на певну дату та частку окремої операції у їх загальній кількості [3, с.117].

Найважливішим і найдоцільнішим способом удосконалення управління кредитним портфелем є підвищення його конкурентоспроможності. Воно полягає в організації здатності забезпечення банком максимальної дохідності та якості активів порівняно з кредитними портфелями інших банків.

Враховуючи, що зараз основною проблемою стає питання якості активів, потрібно наголосити на удосконаленні системи фінансового моніторингу в банківській системі, а також на використанні зарубіжного досвіду (створення і розвиток системи бюро кредитних історій, співпраця з колекторськими компаніями).

Сучасна кредитна діяльність комерційних банків України має таку основну негативну характеристику, як підвищений ризик, що породжений такими факторами:

- неконтрольована інтенсивність капіталізації виробничих відносин, яка спричинила негативні соціально-економічні наслідки;
- недостатня структурованість кредитного і фінансового ринків (основна маса кредитних організацій – це структури, котрі не змогли визначити власну професійну орієнтацію);
- загострення кризи платоспроможності виробничих підприємств та організацій – стратегічних клієнтів і позичальників банків;
- відсутність інституціональних та фінансових умов іпотечного кредитування фізичних і юридичних осіб, що стримує активність стратегічних та фінансових інвесторів, які не виявляють інтересу до акцій «безземельних» підприємств;
- брак практичного досвіду й професійної підготовки спеціалістів для роботи в умовах ринкової конкуренції;
- застаріла нормативно-законодавча база, необхідна для регулювання кредитних відносин і банківської діяльності.

Висновки: Отже, можна запропонувати такі заходи, спрямовані на вдосконалення управління кредитним портфелем вітчизняних комерційних банків: 1) при кредитуванні доцільно застосовувати системний підхід до управління ризиками; 2) при здійсненні диверсифікації як одного із головних і універсальних методів управління кредитним ризиком, на наш погляд, необхідно поєднувати кредитування позичальників із різних галузей та внутрішньо регіональне розосередження банківської кредитної активності; 3) при вирішенні питання щодо проблемних кредитів варто використовувати методи оптимізації кредитного портфеля, які враховують ризик неповернення коштів; 4) банкам в Україні потрібно створити принципово нову міжбанківську інформаційну систему (систему «карт позичальників»), яка б містила всі аспекти інформації про позичальників, що входять до групи кредитного ризику,але мають бажання отримати кредит. Отже, головна мета процесу управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику, а також в розв’язанні низки конкретних

цілей та вимірюваних завдань, що повинні бути орієнтовані на результативність кредитної діяльності та зважені на чинник ризику.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції. Конспект лекцій для студентів економічних спеціальностей / Укл . І.Г. Єресько , В.В. Чаленко . – Черкаси: ЧДТУ, 2003.-64с.

2. Банківські операції: Підручник / За ред. В.І. Міщенка, Н.Г. Слав'янської . - К.: Знання, 2006. - 727 с.

3. Сало І.В., Криклій О.А. Фінансовий менеджмент банку: Навч . посіб. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с.

Ю.В.Полуніна
здобувач освітнього ступеня "магістр"
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

В статті проведений аналіз кредитного портфеля з врахуванням сучасного стану банківської системи України, запропоновано систему стратегічних напрямків, які враховують якісні та кількісні характеристики кредитного портфеля та засновуються на блоках роботи з управління процесами кредитування.

Ключові слова: *кредитний портфель, стан, аналіз, система стратегічних напрямків, методи оцінки.*

Постановка проблеми. Умови глобалізації світових фінансових ринків призводять до реструктуризації банківських систем шляхом введення інноваційних технологій, збільшення операцій злиття банків, зростання концентрації їх капіталів, наданні банками нових послуг. Проте, про ефективне функціонування країни в цілому свідчить стабільна банківська система, тобто такий її стан, при якому адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами.

Основним джерелом доходів банків є отримання прибутку від здійснення кредитних операцій, а так як у процесі управління кредитною діяльністю банку об'єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність усіх наданих банком кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку, то одним з головних завдань, яке сьогодні повинне стояти перед менеджментом банків, є ефективне управління кредитним портфелем комерційної установи. Неефективне управління кредитним портфелем призводить до підвищення ризиків здійснення кредитних операції, а це, у свою чергу, веде до настання збитків та втрати вкладених ресурсів.

Таким чином, в економічних умовах, що склалися в Україні, однією з найважливіших задач управління кредитною діяльністю вважаємо формування та аналіз кредитного портфеля комерційного банку. Дослідження кредитного портфеля є необхідним для підвищення ефективності банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності кредитного портфеля банку присвячено роботи таких науковців як: С.Г. Арбузов, Ю.В. Бугель, В.М. Голуб, Е.Дж. Долан, О.И. Лаврушин, Г.С. Панова, В.А. Челноков та інші.

Аналіз показав, що трактування такого поняття як «кредитний портфель» розподіляється за трьома підходами. Так, науковці, що при визначенні підходів до сутності кредитного портфелю були віднесені до першої групи, представляють кредитний портфель як сукупність виданих позичок, тим самим враховують лише здійснення кредитної операції [1]. Представниками такого підходу щодо трактування сутності «кредитного портфеля» можна віднести таких науковців як: С.Г. Арбузов, А.С. Кокін, О.І. Лаврушин, Г.С. Панова, А.І. Пашков, Г.С. Челноков, К.Г. Шумкова.

До другої групи визначень було віднесено наукові підходи тих авторів, які наголошують на тому, що кредитний портфель є складним управлінським процесом, який характеризує вибір напрямків вкладень, тобто плановані дії, чим підкреслюють велике значення кредитування серед інших банківських послуг [2]. Прихильниками зазначеного наукового підходу можна вважати таких авторів: Ю.В. Бугель, Е.Дж. Долан, Дж.Ф. Сінкі.

Третій підхід відображає значення проведення кредитних операцій на макрорівні, тобто розгадається значення кредитного портфелю не тільки на рівні банківської установи, а й на загальнодержавному рівні. Представником цього підходу можна вважати такого автора як В.М. Голуб [3].

Таким чином, наукові підходи щодо трактування сутності кредитного портфеля, умовно можна поділити за його місцем у діяльності банківської установи, а також за значенням цих операцій на загальнодержавному рівні. Так, деякі науковці надають більш вузьке визначення кредитного портфеля, розглядаючи тільки процес здійснення кредитування, а деякі – більш широке, досліджуючи місце кредитного портфеля у загальному обсязі банківських операцій.

Постановка завдання. Метою даної статті є провести аналіз кредитного портфеля з врахуванням сучасного стану банківської системи України та запропонувати шляхи подолання проблем, пов’язаних з його управлінням.

Виклад основного матеріалу. Спочатку зауважимо, що кредитний портфель є не просто пасивно сформованим набором позичок, а результатом активних, цілеспрямованих дій банку, який динамічно розвивається, суто управлінським співвідношенням між різноманітними видами кредитів. Банківський кредитний портфель слід розглядати як втілення кредитної політики банку, що, у свою чергу, є невід’ємною складовою його загальної стратегії розвитку.

Формуючи кредитний портфель, керуються правилом: видавати кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов. Дохідність кредитної операції визначається рівнем відсоткової ставки за певним кредитом, тривалістю періоду надання кредиту та прийнятою системою нарахування відсоткових платежів [4].

Існують традиційний та нетрадиційний підходи до управління кредитним

портфелем банку. Традиційний підхід визначено як підхід, що ґрунтується на неформалізованих філософських методах пізнання (наукової уяви, інтуїції), використовує в розрахунках коефіцієнтний аналіз, функціонує у будь-якому середовищі, є простим, швидким та дешевим у застосуванні. Нетрадиційний підхід – це підхід, що ґрунтується на загальнонаукових методах пізнання, використовує в розрахунках теорію ймовірності, статистику, економетрію, функціонує у стабільному ринковому ("ідеальному") середовищі, є складнішим, повільнішим та дорожчим у застосуванні порівняно з традиційним.

На думку [5], в прийнятті управлінських рішень щодо формування кредитного портфеля переважає традиційний підхід за рахунок того, що він діє в будь-якому середовищі, є простішим, швидшим та дешевшим. Проте слід пам’ятати, що позиції нетрадиційного підходу постійно зміцнюються.

Практика демонструє, що успішність управління ефективністю банківських вкладень та формування ефективної структури кредитного портфеля банку багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ, що здійснює оптимальне формування, управління кредитним портфелем та забезпечує належну ефективність діяльності при мінімально можливому рівні ризику та отриманні максимального результату.

Отже, можна зробити висновок, що «кредитний портфель» як економічна категорія відтворює три ключові взаємопов’язані між собою показники банківської діяльності – дохідність, ліквідність і ризик.

Розглянемо сучасний стан кредитної діяльності банків України та визначимо проблеми, які постають зараз перед банківською системою.

У 2014 році в Україні спостерігалося погіршення економічної ситуації через загострення політичної напруженості в суспільстві та несприятливий вплив зовнішнього середовища. Це потягло за собою й створило проблеми розвитку вітчизняної системи банківського кредитування, серед яких найбільш суттєве значення має зростання простроченої заборгованості та обсягів безнадійних кредитів, що призводить до погіршення якості кредитного портфеля банку.

Залишки прострочених кредитів резидентів за рік знизилися на 2.6% (на 2.2 млрд. грн.) – до 81.2 млрд. грн. Упродовж року переважно знижувалася прострочена заборгованість в іноземній валюті, в цілому за рік – на 4.4 млрд. грн., або на 11.0%. Натомість, у національній валюті за підсумками року вона дещо зросла – на 2.0 млрд. грн., або на 4.6%.

Серед прострочених кредитів найвищою залишалася частка прострочених кредитів сектору НК – 62.9%. Прострочені кредити НК у національній валюті у звітному році збільшилися на 2.0 млрд. грн., або на 6.2%.

Таким чином, банківський сектор увійшов у період суспільно-політичної та економічної нестабільності більш міцним, ніж, наприклад, під час кризи 2008 року.

Протягом 2014 року внаслідок скорочення ресурсної бази банків за одночасного зниження попиту на кредити з боку позичальників в умовах загальної суспільно-політичної невизначеності кредитна підтримка банками реального сектору економіки знизилася (табл. 1). Водночас, за рахунок курсової

переоцінки кредити, надані резидентам у гривневому еквіваленті, з початку року зросли на 90.8 млрд. грн., або на 10.0%, і на 01.04.2014 становили 1 001.5 млрд. грн. У березні, порівняно з попереднім місяцем, залишки за кредитами збільшилися на 2.6%. Річні темпи приросту кредитів прискорилися до 21.2%.

Загальний обсяг банківських кредитів у національній валюті за І квартал 2014 року зменшився на 2,9% – до 579,4 млрд. грн., в іноземній валюті – на 1,3% – до 38,0 млрд. дол. США (в еквіваленті).

Обсяг нових кредитів у гривневому еквіваленті (табл. 2) за І квартал 2014 року становив 369.5 млрд. грн., що було на 27.1% нижчим, ніж у попередньому кварталі, проте, на 2.0% вищим, ніж у І кварталі 2013 року. Обсяги нових кредитів мали низхідний тренд. Нові кредитні угоди укладалися переважно з не фінансовими корпораціями.

Таблиця 1

Кредити за секторами економіки в 2014 р. [6, с. 37]

Показники	Січень		Грудень			
	залишки на кінець періоду, млрд. грн.	зміна в річному обчисленні, %	залишки на кінець періоду, млрд. грн.	зміна в річному обчисленні, %	зміна до попереднього місяця, %	частка в загальному обсязі кредитів, %
Не фінансові корпорації	740,1	20,8	761,5	24,2	2,9	76,0
до 1 року	361,1	18,2	345,4	12,4	-4,3	34,5
від 1 року до 5 років	280,2	21,3	311,8	35,9	11,3	31,1
більше 5 років	98,8	29,6	104,3	36,3	5,5	10,4
Домашні господарства	208,6	10,8	213,0	13,0	2,1	21,3
до 1 року	57,1	34,1	57,6	32,2	0,9	5,8
від 1 року до 5 років	58,8	27,0	55,4	17,8	-5,8	5,5
більше 5 років	92,7	-6,7	100,0	2,2	7,8	10,0
Інші фінансові корпорації	21,5	23,7	21,4	10,2	-0,8	2,1
Сектор загального державного управління	5,7	2,7	5,6	0,0	-2,4	0,6
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	0,1	197,3	0,1	216,0	2,5	0,0
Усього	976,1	18,5	1001,5	21,2	2,6	100,0

За таких умов посилення невизначеностей та негативних очікувань серед економічних агентів, Національний банк України вживав системні заходи, спрямовані на забезпечення стабільності банківської системи та насичення її

ліквідністю, в основному, шляхом надання кредитів рефінансування. Зокрема, було розроблено механізм оперативного підтримання ліквідності банків у формі позачергових тендерів з надання ресурсів на термін до 360 днів банкам, які мають відплив депозитів фізичних осіб. Загальний обсяг операцій із рефінансування банків у І кварталі 2014 року становив 63.1 млрд. грн. [6].

Важливість створення в банку якісно структурованої та незалежної системи управління ризиками у світлі сучасних кризових явищ у фінансовій сфері не потребує особливого обґрунтування. Відсутність ефективної системи управління кредитними ризиками може в кінцевому результаті привести банк до виникнення значних проблем. Однак, необхідно зрозуміти, що повністю уникнути ризиків у банківській діяльності неможливо, а, отже, мета процесу управління кредитними ризиками в банку полягає не в повному їх уникненні, а в обмеженні та мінімізації їх впливу. Тому проблемою, з якою стикаються банки при управлінні кредитними ризиками, є те, що значні коливання процентних ставок істотно змінюють рівні витрат, прибутку і вартість активів банку.

Таблиця 2

Обсяги нових кредитів, наданих протягом І кварталу 2014 р. [6, с. 39]

Показники	За місяць, млрд. грн.		За 12 місяців кумулятивно				Середня за попередні 12 місяців, млрд. грн.
			млрд. грн.		зміна, %		
	січень	грудень	січень	грудень	січень	грудень	грудень
Нові кредити – усього, з них:	128,9	105,7	1 692,3	1 682,0	1,0	-0,6	141,0
домашнім господарствам	10,6	8,5	137,8	135,8	1,3	-1,4	11,5
нефінансовим корпораціям	115,0	92,9	1 500,4	1 491,5	1,0	-0,6	125,0

Водночас, в умовах загальної нестабільності банки проводили обережну кредитну політику, підвищуючи процентні ставки:

Таблиця 3

Процентні ставки за депозитами та кредитами без урахування овердрафту за 2013 – 2014 рр. [6, с. 45]

Показники	Нефінансові корпорації			Домашні господарства		
	2013	2014		2013	2014	
	січень	січень	грудень	грудень	січень	грудень
Депозити	6,2	1,6	8,8	13,1	2,3	13,6
у гривнях	6,8	2,8	9,4	17,5	7,2	18,4
у доларах США	3,0	4,2	4,3	7,0	7,2	7,7
у євро	4,3	5,5	4,7	6,0	5,9	6,9
Кредити	12,7	5,0	15,2	28,7	28,7	27,8
у гривнях	14,6	9,2	19,2	29,0	28,8	27,9
у доларах США	9,9	9,0	8,6	13,3	10,3	11,7
у євро	9,2	8,7	7,5	12,6	10,7	9,9

Для вирішення проблеми коливання процентних ставок менеджери повинні постійно концентрувати свою увагу на тих складових кредитного портфеля, які найбільш чутливі до зміни процентних ставок. У рамках активної частини портфеля – це, зазвичай, кредити та інвестиції в цінні папери, а в рамках пасивної частини – депозити і позики на грошовому ринку.

Виходячи з проведеного аналізу, ситуація, що склалася із станом та структурою кредитного портфеля, потребує невідкладного вирішення.

Організацію роботи Кредитного комітету банку вважаємо доцільним проводити за такими трьома блоками:

1 – система управління;

2 – система ідентифікації та вимірювання;

3 – система супроводження.

Крім того, слід враховувати, що основні стратегічні напрямки покращення стану кредитного портфеля можна розглядати за якісними та кількісними характеристиками.

Зобразимо структурну схему стратегічних напрямків покращення стану кредитного портфеля в табл. 4:

Таблиця 4.

Стратегічні напрямки покращення стану кредитного портфеля банку

<table>
<tr><th colspan="2">Якісні напрями</th><th>Кількісні напрями</th></tr>
<tr><td>Система управління</td><td>1.Надавати персоналу кредитного відділу свободу в прийнятті самостійних рішень в складних ситуаціях
2.Спонукати керівництво кредитним відділом до розвитку персоналу та покращення системи стимулювання</td><td></td></tr>
<tr><td>Система ідентифікації та вимірювання</td><td>1.Впроваджувати в практику обслуговування клієнтів з надання кредитів класифікацію типів боржників за Ансельмою Бассано</td><td>1.Дотримуватись загального рівня ліквідності
2.Прискорювати темп очікуваного доходу
3.Підвищувати рівень доходу в поточному періоді
4.Мінімізувати рівень ризиків</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Система супроводження</td><td colspan="2">1. Вдосконалювати методи оцінки кредитоспроможності позичальника</td></tr>
<tr><td>2.Підвищувати кваліфікацію персоналу з питань здійснення кредитного контролю
3.Визначати якісні характеристики позичальника за моделями комплексного аналізу: правило «шести Сі», CAMPARI,PARTS, оцінна система аналізу, ін.</td><td>2.За результатами аналізу динаміки здійснення кредитних операцій проводити моніторинг стану та структури кредитного портфеля
3.Концентрувати увагу на відстеженні змін процентних ставок
4.Оцінювати ймовірність дебіторської заборгованості та прогнозувати банкрутство позичальника за системою показників Бівера
5.Класифікувати кредити за системою CART</td></tr>
</table>

Розглянемо докладніше можливі напрямки удосконалення підходів до управління якістю кредитного портфеля, що забезпечують систему супроводження шляхом вдосконалення методів об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальників.

При наданні кредитів будь-який банк зустрічається з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. Ця процедура є обов'язковою, а її результати істотно впливають як на умови конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для позичальника оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить, в якому обсязі буде наданий кредит, і чи буде він наданий взагалі.

Оцінюючи кредитоспроможність позичальника, комерційні банки України керуються власними положеннями та методиками, в основу яких покладено методичні рекомендації Національного банку України. Водночас, НБУ не забороняє банкам самостійно встановлювати додаткові критерії аналізу фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними.

Оцінку кредитоспроможності позичальника, як показує практика, можна проводити за допомогою різноманітних методів. Узагальнююча класифікація методів оцінки кредитоспроможності позичальника подана на рис. 2.:

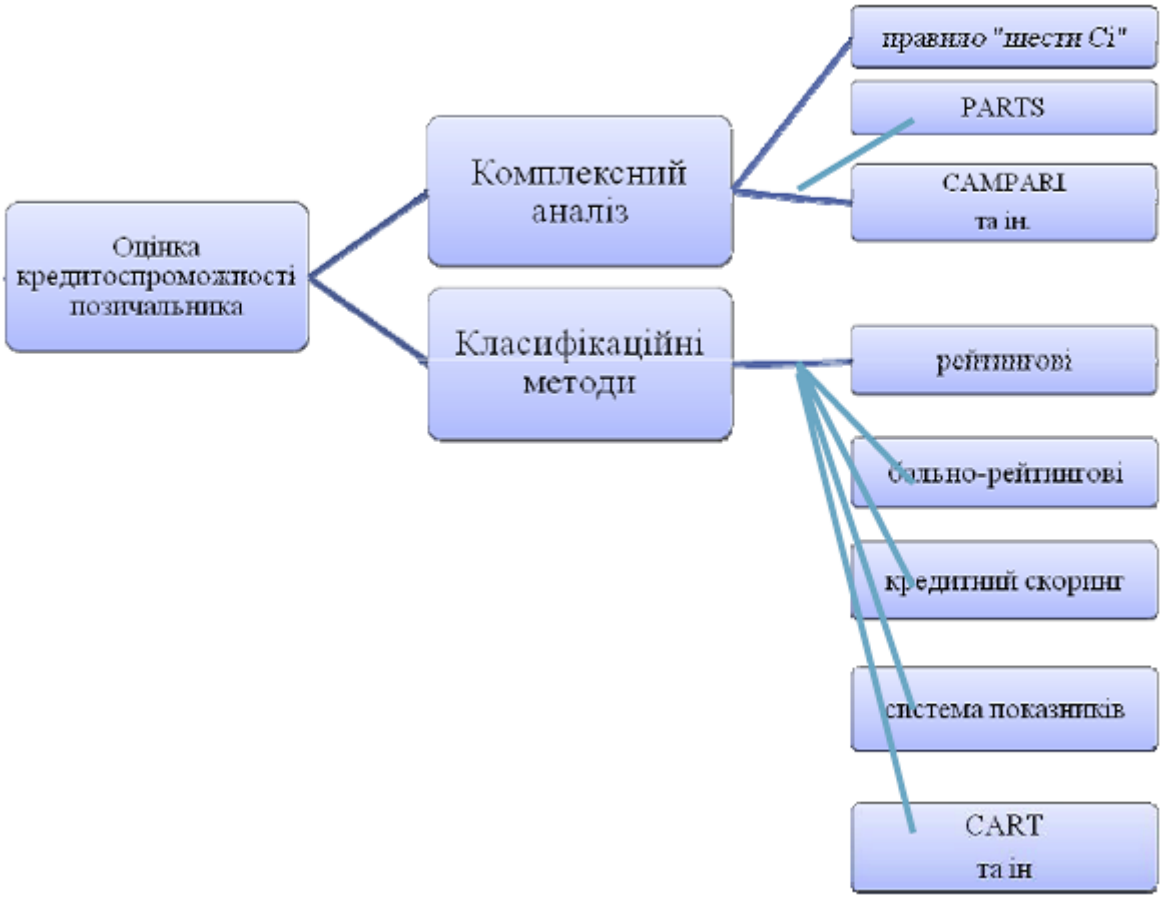


Рис. 2. Класифікація методів оцінки кредитоспроможності позичальника

Для прогнозування імовірності банкрутства позичальника можуть використовуватися моделі, засновані на системі визначених показників.

Прикладом такого підходу є система показників Бівера, що включає: коефіцієнт Бівера; рентабельність активів; фінансовий лівередж; коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом; коефіцієнт покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами.

Коефіцієнт Бівера визначається по формулі [8]:

$$Коефіцієнт\ Бівера = \frac{(Чистий\ прибуток\ -\ Амортизація)}{Довгострокові\ і\ короткострокові\ зобов'язання} \quad (1)$$

Значення > -0,15 свідчить про неблагополучний фінансовий стан за рік до банкрутства.

Для класифікації кредитів можна використовувати також модель CART, що розшифровуються як «класифікаційні і регресійні дерева» (Classification and regression trees). Це непараметрична модель, основною перевагою якої є можливість широкого застосування, простота розуміння і легкість обчислень, хоча при побудові таких моделей застосовуються складні статистичні методи. Суть «класифікаційного дерева» в наступному: компанії-позичальники розділяються на «галузі» у залежності від значень обраних фінансових коефіцієнтів, кожна «галузь» дерева, у свою чергу, розділяється на «галузі» відповідно до іншого коефіцієнта. Точність класифікації складає близько 90%. Використовуючи математичні методи при управлінні кредитами, необхідно мати на увазі, що це складний процес, у якому важливі як людські відносини між сторонами, так і розуміння технічних аспектів, математичні ж моделі не враховують ролі міжособових відносин. Так, зарубіжний вчений Альтман пропонував використовувати його «кількісну модель» як доповнення до «скоріше якісному й інтуїтивному» підходові інспекторів кредитних відділів банків, відзначаючи, що його модель не дає бальної оцінки кредиту і не здатна замінити оцінки, що пропонують службовці банку. Модель і одержувані через неї Z-оцінки можуть послужити коштовним інструментом визначення загальної кредитоспроможності клієнтів і сигналом раннього попередження про можливість поганого фінансового стану.

Недоліками класифікаційних моделей є їхня «кількісна субрелевантність» (переоцінка ролі кількісних факторів), довільність вибору системи базових кількісних показників («емпіризм»), висока чутливість до перекручування (невірогідності) вихідних даних (особливо фінансовій звітності).

Розділити кількісні і якісні характеристики позичальника дозволяють моделі комплексного аналізу: правило «шести Сі», CAMPARI, PARTS, оцінна система аналізу.

Для аналізу індивідуальних позичальників може застосовуватися оцінна система, заснована на досвіді і проникливості фахівців банку. Оцінці підлягає характер позичальника, передбачуване використання засобів, джерела погашення кредиту [8].

Мають місце також випадки отримання кредитів незаконним шляхом за допомогою злочинного зговору недобросовісних позичальників з представниками банку. Зрозуміло, що ці кредити з самого початку зорієнтовані

на неповернення. Тому важливо своєчасно класифікувати боржника. Пропонуємо співробітникам банківських установ застосовувати класифікацію американського психолога Ансельма Бассано (Anselm Bassano) [9]. Він вважає, що існує чотири типи боржників: «панікери», «плакальники», «раціоналісти» і «шахраї».

Висновки. Таким чином, на основі проведеного в статті аналізу стану кредитування в Україні та запропонованих стратегічних напрямків покращення кредитного портфеля можна зробити низку висновків:

1. Обережна кредитна політика з підвищенням процентних ставок, постійний моніторинг складових кредитного портфеля, невідкладні дії керівництва банківських установ з управління ризиками повинно призвести до зростання обсягів кредитування, вдосконалення системи управління якістю кредитного портфеля.

2. Впровадження переважно якісних за характером заходів щодо покращення структури кредитного портфеля, на нашу думку, впливатимуть на фінансову стійкість банків та ефективність їх діяльності, дозволять підвищувати конкурентоспроможність і безпеку функціонування вітчизняних банківських установ.

Напрямками подальших досліджень бачимо впровадження запропонованої системи стратегічних напрямків покращення стану кредитного портфеля в практику діяльності банків України.

Список використаних джерел:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія [Текст] / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с..

2. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем [Текст] / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157 –163.

3. Голуб В.М. Управління кредитним портфелем комерційного банку [Текст]: Автореф. дис. канд.екон. наук: 08.04.01 / В.М. Голуб // Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. –19 с..

4. Некрасова В.В. Формування кредитного портфеля банку в сучасних умовах: [Електронний ресурс] / В.В. Некрасова // Науково-технічна бібліотека Харківського національного економічного університету: Електронний архів. – 2012. — Режим доступу до журн.: http://www.repository.hneu.edu.ua/

5. Колоколова О. Оптимизационное моделирование кредитного портфеля [Текст] / О. Колоколова // Банковский менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 29–34.

6. Бюлетень Національного банку України за березень 2014 року: [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog /document?id=72653

7. Монетарний огляд за I квартал 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7682362

8. Берегова Г. Методи аналізу кредитного ризику та побудова моделі оцінки кредитоспроможності позичальника [Текст] / Г. Берегова // Регіональна

економіка. – 2005. – № 4. – С. 113 – 122.

9. Прокопенко І.Ф. Основи банківської справи / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, В.В. Соляр, С.І. Маслов. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 410 с.

І.С. Рак
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В роботі досліджено особливості клієнтської бази комерційного банку. Охарактеризована модель формування клієнтської бази комерційного банку, що надає банківській установі ряд конкурентних переваг на ринку фінансових послуг.

Ключові слова: *клієнтська база, комерційний банк, модель, маркетинг.*

В умовах бурхливого розвитку грошово-кредитного ринку та підвищеної конкуренції в банківському секторі банки України звертають увагу на своїх клієнтів, усвідомлюючи, що майбутня діяльність буде залежати від стратегічних взаємовідносин Із клієнтами та від ступеня їх задоволеності обслуговуванням і роботою банку взагалі. Тому сучасний банківський ринок ставить перед фінансовими установами питання іншого порядку: успішний банк вже не може побудувати ефективну бізнес-систему, ґрунтуючись лише на класичній моделі обслуговування клієнтів.

Питаннями дослідження реалізації клієнтоорієнтованого розвитку фінансових установ на ринку банківських послуг займались: М. В. Баханова М. Ю. Веселова С. Б. Єгоричева Н.І. Костіна, С.В. Сучок Ж.І. Торяник, К.В. Антимоник [1-6] та ін.

Мета статті – розглянути клієнтоорієнтований напрям розвитку банківської установи в Україні.

З роботами маркетингу безпосередньо пов'язана діяльність по формуванню клієнтської бази банку. Розвинута клієнтська база формує основу універсального комерційного банку. Всі банки виявляють особливу турботу про розширення кола своїх клієнтів і про зміцнення відносин із ними. Найважливіші напрями роботи персонального менеджменту комерційного банку з формування клієнтської бази можна навести такою моделлю, що показана на рис. 1.

Відділ продажів, одержуючи від відділу маркетингу вказівку про перспективні сегменти клієнтури і можливі обсяги її залучення, планує роботу по розширенню клієнтської бази банку за допомогою персональних продажів, а також по розвитку відносин з наявними клієнтами. Ці два напрямки діяльності розробляються окремо і ними займаються різні співробітники – менеджери по залученню клієнтів і менеджери, які “утримують” клієнта [1, с. 43]. Другому напрямку в західних банках приділяється особлива увага: у штаті відділу

продажів на одного менеджера по залученню припадає чотири тих, які "утримують". Пояснюється це тим, що здійснити "перехресний продаж" (тобто продати банківський продукт на додаток до вже наявного) легше, ніж за лучити нового клієнта.

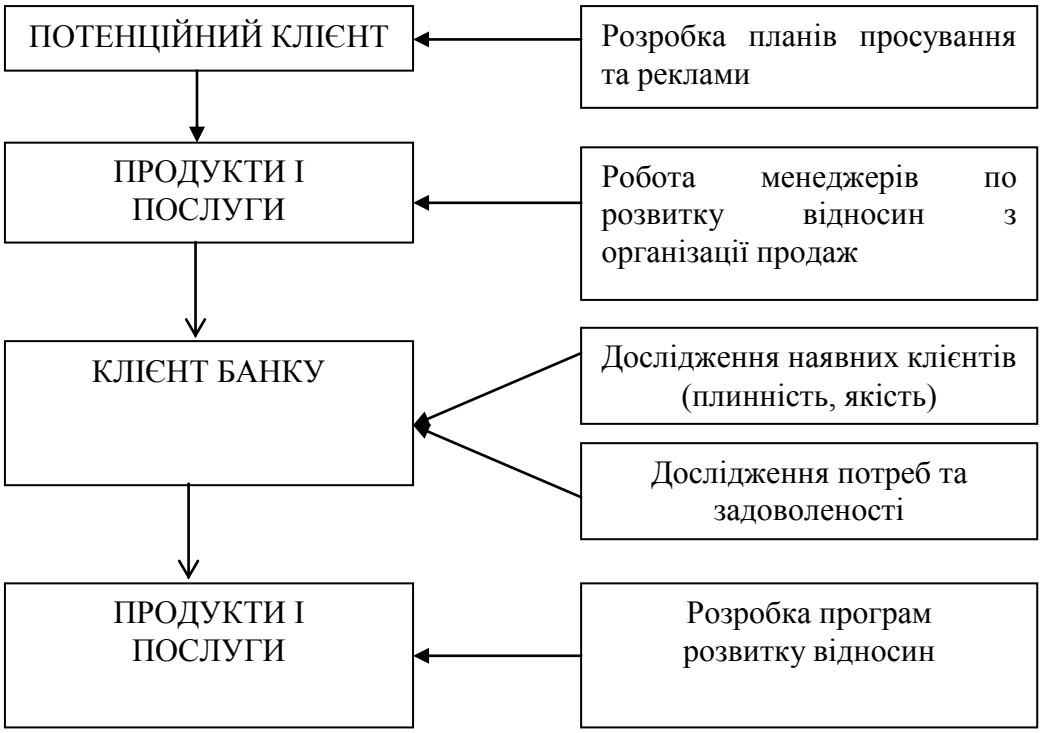


Рис. 1. Модель формування клієнтської бази комерційного банку

Персональні продажі являють собою особисте інформування клієнтів про банківські продукти і є одним із методів просування банківської продукції нарівні із рекламою та ПР.

Роботи по залученню клієнтів повинні вестися на основі планування. Перший етап робіт полягає у складанні списку потенційних клієнтів. Список має бути достатньо великий, оскільки до етапу безпосередньої купівлі дійдуть одиниці від початкової кількості клієнтів. Джерелами даних про діючі фірми є різного роду довідники (поліграфічні, на магнітних носіях, у мережі Інтернет), періодична преса, виставки і презентації, спеціалізовані часописи, персонал банку, що працює з клієнтами, консалтингові фірми тощо.

Після складання списку потенційних клієнтів слід розпочати процес накопичення повнішої інформації про кожного клієнта – провести "передконтактне планування" [2, с. 218]. Основними позиціями досьє можуть бути: назва й адреса фірми, її історія, структура керівних органів, гадані й напевно відомі потреби, банки, у яких обслуговується клієнт, характер бізнесу, поточні проблеми. Важливо спланувати пропоновані продукти і можливий дохід від продажу. Ця інформація заноситься в базу даних для подальшого використання. В американських банках службовець готує близько двохсот досьє протягом тижня. Потім будується графік контактів.

Залученню клієнтів шляхом особистих контактів, як правило, передує кампанія по створенню позитивного іміджу банку за допомогою [6, с. 220]:

- розміщення реклами в засобах масової інформації;
- розміщення зовнішньої реклами (щити, троли тощо);
- виготовлення поліграфічних рекламних матеріалів (буклетів, візиток тощо);
- різноманітних заходів ПР (зв'язків із громадськістю).

Створення відносин зручно починати з письмового послання керівникові підприємства. Розпочавши листування (навіть якщо не отримані відповіді на послання), можна спланувати перший візит до потенційного клієнта, визначивши мету, структуру і можливий сценарій бесіди. Після бесіди слід занести в досьє її наслідки і визначитися з перспективами подальшої розробки, намітити час і зміст наступної зустрічі. Важливо розуміти, що, як правило, до придбання клієнтом продукту відбувається не менше чотирьох контактів, і на кожному етапі йде відсів потенційних клієнтів.

Практика персональних продажів виробила ряд вдалих стратегічних дій, комбінуючи які у кожному конкретному випадку можна підвищити можливість успіху розвитку комерційного банку [5, с. 32]:

багаторівневі зв'язки – скоординовані зусилля для задоволення потреб клієнта через серію візитів та переговорів із технічними, фінансовими спеціалістами й вищими менеджерами фірми;

посилання на минулі продажі – забезпечення можливості потенційним клієнтам контактувати з наявними клієнта ми банку для підтвердження останніми високої якості пропонованих послуг або продуктів;

“розділяти й панувати” – дії, націлені на поетапне задоволення специфічних вимог різних груп спеціалістів фірми;

технологічне лідерство – демонстрування світового рівня в якості та ефективності пропонованих послуг, в одержанні фінансових вигод від якісних показників послуг,

економія в майбутньому – повністю цінова стратегія, що обґрунтовує довгострокову цінність установлення ділових зв'язків саме з вашим банком;

“нога в дверях” – виявлення специфічних зусиль конкурентів і моніторинг поточного становища для демонстрації потенційному клієнтові готовності дати відповідь на будь-які його запитання;

зменшення ризику – демонстрація технологій, що дають змогу знижувати підприємницький ризик клієнта;

повсюдність – планомірні й часті візити до клієнта для обговорення його потреб із метою переходу на повне фінансове обслуговування клієнта по всьому спектру його запитів.

Фахові якості персонального менеджера, який займається залученням нових клієнтів, містять в собі [3, с. 12]:

уміння швидко орієнтуватися в обстановці і приймати рішення, часто пов'язані з ризиком;

знання типології людей, основ логіки і психології;

володіння правилами ділового спілкування й етикету;

спостережливість;

володіння власним голосом і правильною мовою;

оптимістичний погляд на світ.

У ході індивідуального контакту персональний менеджер по винен, діючи на клієнта, перетворити потреби останнього в бажання. Вплив, який справляє персональний менеджер в особистому спілкуванні, не є вольовим придушенням або гіпнозом. Технологія впливу може бути сформульована досить просто:

знайди і розбуди потребу (створи інтерес). Якщо об'єктивної потреби не існує, контакт слід чемно і швидко припинити;

активізуй цю потребу (створи стимул);

просто допоможи виконати бажану дію.

Раціональним підґрунтям бажань є мотиви. Мотив – це від повідь на запитання, чому або заради чого людина діє [4, с. 97]. Мотивів безліч. Водночас деякі з них зустрічаються настільки часто, що професіонали особистих продажів використовують їх, як "магічне" заклинання. Саме такою є французька модель SABONE. Відповідно до цієї моделі, основні причини, з яких здійснюються покупки, – це безпека, уподобання, комфорт, гордість, новизна.

Зараз у системі банківського обслуговування в Україні склалися такі умови, що для залучення значного клієнта необхідна участь у переговорах вищих менеджерів банків. Після ухвалення принципового рішення про одержання послуги з клієнтом починає працювати рядовий співробітник.

Організація "перехресних продажів" мало відрізняється від роботи по залученню нового клієнта. Тут суттєвим моментом є наявність ділових відносин клієнта з банком і глибше знання специфіки клієнта персональним менеджером. Робота також має провадитись на основі планування, ведення бази даних з історією відносин із клієнтом та значимих контактів.

Система персонального менеджменту вводиться в комерційному банку з метою підвищення якості обслуговування клієнтів. Ця система означає закріплення за частиною клієнтів персональних менеджерів – працівників банку, в обов'язок яких входить індивідуальне обслуговування клієнтів та розвиток відносин між клієнтами і банком. У західних банках персональні менеджери працюють як із значними індивідуальними вкладника ми (VIP – клієнтами) (very important person), так і з великими корпоративними клієнтами. Для дуже великих корпоративних клієнтів виділяють персонального менеджера, в обов'язок якого входить робота виключно з цією компанією.

Далі, ґрунтуючись на досвіді банківської системи України, буде описаний стиль роботи з важливими корпоративними клієнтами, яких ми коротко називаємо VIP – клієнтами.

Для впровадження і підтримання цієї системи готуються такі документи [1, с. 44]:

1. Положення про VIP – клієнтів.

2. Список персональних менеджерів.

3. Список VIP – клієнтів із вказівкою критеріїв добору та за кріплених персональних менеджерів.

4. Номенклатура інформаційно-рекламних матеріалів, пере даних клієнтові.

5. Умови обслуговування VIP – клієнтів.

На початковому етапі системою персонального менеджменту охоплюються тільки VIP – клієнти, тобто невелика частина клієнтів, виокремлених за критеріями, зафіксованими у Положенні про VIP – клієнтів, а саме: це клієнти, обслуговування яких дає банкові найбільший дохід. Охоплювати всіх клієнтів економічно недоцільно. Разом з тим згодом, у міру збільшення кількості персональних менеджерів, набуття досвіду індивідуального обслуговування і структурування клієнтської бази, коло клієнтів, що обслуговуються персональними менеджерами, може розширюватися, а сама послуга пропонуватися як додаткова і платна.

Система персонального менеджменту повинна бути вигідною як клієнтові, так і банку. Що дає система персонального менеджменту клієнтові? Насамперед він має можливість спілкуватися з одним, добре відомим йому співробітником банку. Обслуговування відбувається без черги, в найкомфортнішому режимі (слід передбачити можливість конфіденційного спілкування персонального менеджера з клієнтом в окремому приміщенні банку). Для клієнта встановлюються пільгові тарифи, режим проведення операцій, додаткові послуги, між яких найважливіші – особливий режим комунікації і своєчасне інформування про нові можливості.

Система персонального менеджменту надає банку певні можливості [2, с. 221]. По-перше, підвищуючи якість обслуговування VIP – клієнтів, банк зміцнює відносини з ними, тим самим стримуючи відплив най цінніших клієнтів. Клієнти, зі свого боку, маючи тісний контакт із банком, можуть піти на певні поступки на користь банку. По-друге, система персонального менеджменту дозволяє розширити набір банківських послуг, одержуваних клієнтом, оскільки персональний менеджер, старанно вивчаючи потреби VIP – клієнта, може запропонувати потрібні додаткові послуги (здійснити "перехресні продажі"). Нарешті, по-третє, при тісному спілкуванні з клієнтом відкриваються нові перспективи співробітництва (зокрема спільні проекти, залучення на обслуговування в банк партнерів клієнта тощо). Таким чином, втрачаючи на пільгових тарифах, банк у цілому виграє за рахунок розширення обсягу надаваних послуг.

Спілкування персонального менеджера з клієнтом здійснюється по телефону, а також у ході безпосереднього контакту в банку (де, як уже вказувалося, має бути передбачена можливість конфіденційного спілкування в окремому приміщенні), в офісі клієнта або іншому місці. Персональний менеджер повинен стежити за тим, щоб контакт із кожним закріпленим клієнтом відбувався не рідше одного разу на два тижні. Необхідно вести об лік всіх змістовних контактів, щоб можна було планувати пере хресні продажі, почергово пропонуючи ту чи іншу послугу.

При зарахуванні клієнта до категорії "VIP" йому передається лист, підписаний президентом банку, у якому повідомляється про зміну його статусу, а також набір інформаційно-рекламних матеріалів у фірмовій папці.

Персональний менеджер доводить до відома клієнта перелік одержуваних ним пільг. Надалі в ході обслуговування клієнта йому передаються інформаційні бюлетені, звіти, довідки, рекламні матеріали [6, с. 219].

Основним завданням персонального менеджера є збір інформації про потреби клієнта, проблеми його бізнесу, супровід угод і організація взаємодії зі структурними підрозділами банку.

Обов'язки персонального менеджера.

1. Регулярне спілкування з клієнтами з метою:

інформування про операції та послуги, які виконує банк;

одержання інформації про гадані обсяги операцій у національній та іноземній валюті, наявність дебіторської заборгованості, тимчасово вільні кошти, наявність постійних ділових зв'язків із солідними партнерами;

консультування клієнтів з приводу операцій та послуг, які їх цікавлять;

пропозиції додаткових послуг.

Персональний менеджер повинен планувати контакти і вести їх облік.

2. Приймання від клієнтів пропозицій про зміну або доповнення чинних тарифів на операції і послуги, узгодження їх із відповідними службами (за необхідності – організація зустрічей клієнтів із спеціалістами банку), винесення цих питань на розгляд тарифного комітету і повідомлення клієнтам про прийняті рішення.

3. Персональний менеджер повинен мати інформацію про діючі процентні ставки для залучення вільних коштів і проводи ти роботу з клієнтами з метою залучення цих коштів на депозит ні рахунки.

4. Персональний менеджер роз'яснює клієнтам правила кредитування, надає їм перелік документів для одержання позичок у банку.

5. Персональний менеджер повинен мати інформацію про суми, процентні ставки й терміни зарахування і списання з позичкових та депозитних рахунків клієнтів.

6. Персональний менеджер оформляє угоди на розрахунково-касове і валютне обслуговування, а також зміни й доповнення до них; своєчасно повідомляє клієнтам про внесені зміни в регламент обслуговування і банківські тарифи.

7. Вивчає юридичні справи клієнтів, проблеми їхнього бізнесу, а також їхні потреби в нових видах послуг і продуктах банку. Веде інформаційне досьє клієнтів, у якому відображає, поряд із формальними ознаками, події банківського обслуговування.

8. Щодня відслідковує ліміти списання коштів із рахунків клієнтів. Контролює значні надходження і списання платежів по рахунках клієнтів.

9. При виникненні зауважень або претензій клієнтів до якості обслуговування, які надходять, зокрема, у "Офіс розгляду зауважень", персональний менеджер забезпечує швидке реагування на них.

Стимулювання збуту здійснюється різними методами. Для залучення клієнтів можуть використовуватись подарунки, лотереї, особливі ціни тощо. Зміцненню відносин клієнтів із банком сприяє розсилання вітальних листівок, взаємне інформування, спеціальні заходи. Наприклад, в одному

американському банку найцінніші клієнти були запрошені на званий вечір із театралізованим розігруванням убивства і наступним детективним розслідуванням. До методів стимулювання індивідуальної активності співробітників банку, і в першу чергу – персональних менеджерів, належать конкурси серед працівників підрозділу, моральне і матеріальне заохочення при перевиконанні плану продажів, спеціальне преміювання.

Управління процесом формування клієнтської бази передбачає постійний контроль за її станом – моніторинг клієнтури. Оскільки характер послуг і операції клієнтів – юридичних осіб та клієнтів – фізичних осіб суттєво відрізняються, моніторинг показників клієнтури цих категорій слід проводити окремо. У комерційному банку моніторинг здійснюється за допомогою числа показників, що представлені на рис. 2.

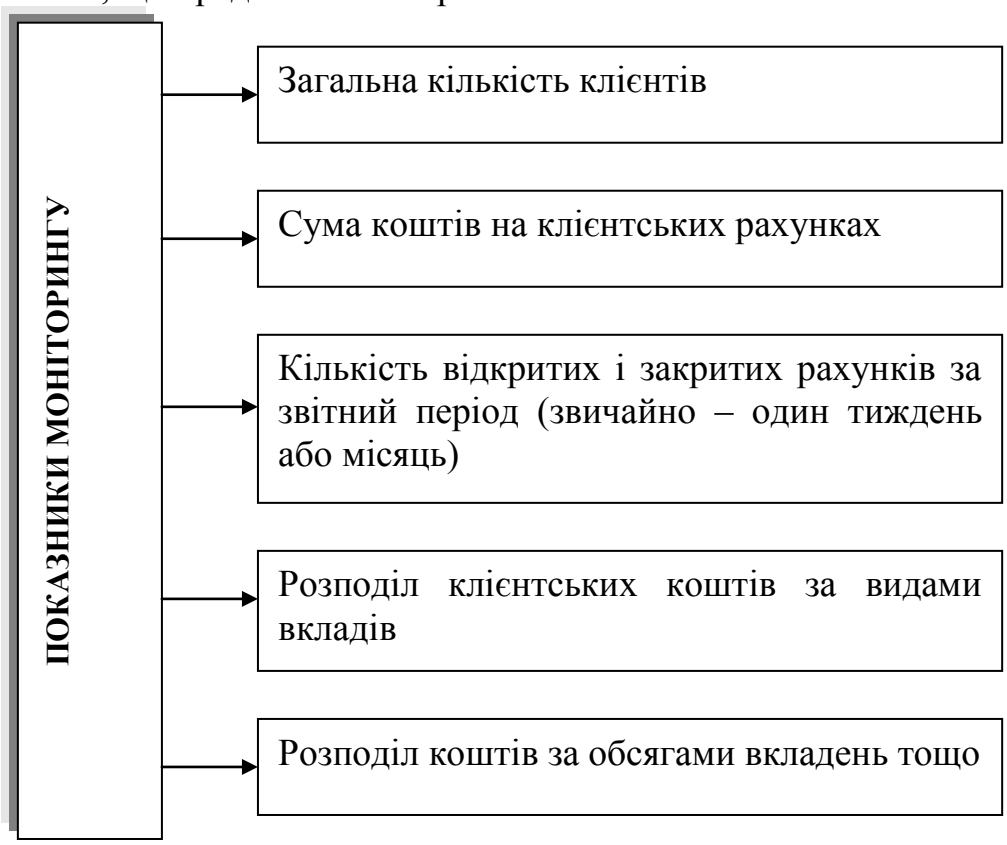


Рис. 2. Показники моніторингу комерційного банку

Крім статичних значень (тих, що склалися на певний момент), необхідно визначати й показники їхньої динаміки. На якісному рівні – це зростання або скорочення, а на кількісному конкретні числа, що виражають темп змін. Для зручності сприйняття дані слід подавати у графічному вигляді, Глибший аналіз стану клієнтської бази передбачає обчислення перерахованих вище показників за певними клієнтськими сегментами (галузевим, територіальним, що різниться за формою власності тощо). Зауважимо, що робота по складанню таких статистичних зве день може виявитися досить трудомісткою, тому що банківські комп'ютерні програми (зокрема “Операційний день банку”), використовувані багатьма українськими банками, не дають змоги робити розрахунки в автоматичному режимі. Це пояснюється тим, що сервісні робочі

програми перебувають під впливом уже згадуваної вище загальної орієнтації банківської діяльності на виробничі моменти, а не на клієнта з його потребами.

Таким чином, запроваджена модель дала змогу поступово нарощувати суму на депозитних рахунках, що є запорукою кредитних ресурсів банку.

Список використаних джерел:

1. Баханова М. В. Аналіз ефективності впровадження комплексу маркетингових комунікацій комерційними банками України / М. В. Баханова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2014. - № 1. - С. 42-48.

2. Веселова М. Ю Нові тенденції маркетингової діяльності комерційних банків: зарубіжний досвід / М. Ю. Веселова // Сталий розвиток економіки. - 2014. - № 3. - С. 217-222.

3. Єгоричева С. Б. Банківські інновації: навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К.: Центр навч. л-ри, 2010. – 208 с.

4. Комерційні банки: моделювання діяльності та прогноз: Монографія / Н.І. Костіна, С.В. Сучок; Держ. податкова адміністрація України, Нац. ун-т держ. податкової служби України. – Ірпінь: НУДПСУ, 2010. – 224 с.

5. Лютий І. Банківський маркетинг: підручн. / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с

6. Торяник Ж.І. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід / Ж.І. Торяник, К.В. Антимоник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. - № 1(16). – С. 219 – 224.

В. В. Романова
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОЦЕСУ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

В статті досліджено сутність економічної категорії «страхування сільськогосподарської діяльності», досліджено еволюцію страхування сільськогосподарської діяльності, встановлено ризики, які виникають при страхуванні майна сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: *сільськогосподарські виробники, страхування сільськогосподарської діяльності, страхування заставного майна сільськогосподарських товаровиробників.*

Постановка проблеми. Процес сільськогосподарського виробництва представляє собою поєднання та взаємодію людини та природи, при цьому він являється внутрішньо суперечливим. Впливаючи на природу, людина зазнає негативні результати своєї діяльності. Закономірності розвитку навколишнього середовища є недостатньо вивченими тому воно часто виступає як неконтрольована сила, що здатна порушувати нормальний процес виробництва і призводити до непередбачуваних наслідків. Сільськогосподарське страхування розвивалося в усьому світі як головний інструмент управління

ризиками з метою зменшення негативного впливу погоди та природних ризиків. Тому з'являється необхідність застосування економічних заходів, які дозволили б відновити постраждалі об'єкти та відшкодувати збитки, завдані підприємству. За даних умов необхідним складовим елементом ринкової інфраструктури є система мінімізації сільськогосподарських ризиків, яка є комплексом ефективних механізмів та інструментів держави і приватного сектору та однією із базових частин сталого розвитку галузі.

Ситуація, яка склалася на сьогодні в Україні стосовно страхування сільськогосподарських ризиків, щонайменше гальмує прогрес і може бути визнана кризою розвитку системи. Урядовцям різних державних структур, керівникам страхових компаній і навіть спеціалістам сільського господарства і традиційного страхування бракує знань з різних функціональних та операційних аспектів, які є конче необхідними для належного розвитку системи страхування сільськогосподарських ризиків. Наявні страхові продукти в Україні не в повному обсязі відповідають сучасним вимогам, виходячи із різноманіття товаровиробників сільськогосподарської продукції, культур або напрямів тваринництва та необхідності реагувати на майбутні потреби всієї галузі та нові можливості, що відкриваються завдяки інноваційним процесам.

Метою статті є комплексне дослідження ризиків та перспектив процесу страхування у галузі сільського господарства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Окремі теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Так, зокрема, питанням теорії і практики ризик-менеджменту та страхування присвятили свої праці українські вчені: В.Д. Базилевич, В.В. Вітлінський, К.Г. Воблий, Н.М. Внукова, В.І. Грушко, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, В.П. Дубіщев, М.С. Клапків, Л.Ю. Мельник, С.А. Навроцький, С.І. Наконечний, С.С. Осадець, Д.В. Полозенко, Н.С. Прокопенко, П.Т. Саблук, Л.М. Худолій, А.В. Чупіс, Я.П. Шумелда, О.І. Ястремський, а також зарубіжні автори: І.Т. Балабанов, Д. Баббела, А. Вільямс, В. Гроуз, М.Ф. Галагуза, В.В. Глущенко, Д. Діксон, К. Ерроу, Ю.М. Журавльов, Л.О. Лігоненко, В.В. Смирнов, К.Є. Турбіна, Я. Хеймес, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев та інші.

Виклад основного матеріалу**.** Одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності є сільськогосподарське виробництво. Ризиковість сільськогосподарського виробництва визначає ряд факторів, таких як сезонність виробництва,значна залежність від кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, чимала складність зміни асортименту продукції та технології, ряд інших причин. Дане твердження справедливе для сільського господарства всіх країн світу. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання суттєво збільшують міру невизначеності соціально-економічних процесів в сільському господарстві і, відповідно, посилюють вплив ризиків на аграрний бізнес. Умножається вплив макроекономічних рішень на діяльність кожного окремого сільськогосподарського виробника. Можна стверджувати, що і сама аграрна реформа є фактором ризику.

Процеси реформування аграрного сектору в Україні проходили непросто. На сьогодні їх наслідком є складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, помітне зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин, збитковість тваринницької галузі, а також зниження рівня життя в сільській місцевості. Основною причиною такого стану є те, що на початку реформ в аграрному виробництві не були враховані можливі ризики реформування та їх вплив на результати діяльності сільгосппідприємств, а також не були розроблені рівноцінні інструменти та механізми їх мінімізації [3, с.25].

Ризик зменшення родючості ґрунтів: зменшення родючості ґрунтів внаслідок невиконання технологій вирощування рослинницької продукції, надмірного або недостатнього внесення мінеральних або органічних добрив, недотримання сівозмін, вирощування культур, які виснажують ґрунти.

У зв'язку з різким скороченням внесення мінеральних та органічних добрив (за останні 10 років внесення мінеральних добрив скоротилося в 10 разів, а органічних добрив – у 7 разів), фактичним припиненням вапнування кислих і гіпсування солонцюватих ґрунтів (у 2003 р. порівняно з 1990 р. площі хімічної меліорації зменшились у 60 разів), скороченням обсягів лісомеліоративних і протиерозійних робіт активізувалася деградація земель, значно зростає інтенсивність ерозійних процесів. Водночас порушується баланс поживних речовин у ґрунтах : від'ємний баланс азоту, фосфору та калію становить 100-120 кг/га щорічно. Середньорічний недобір сільськогосподарської продукції в перерахунку на зерно внаслідок зменшення внесення мінеральних добрив становить понад 18 млн. т. За даними Інституту агро технології та біотехнологій, майже третина ґрунтів деградує через нестачу добрив. Якщо в Європі та США сільгоспвиробники вносять від 200-300 до 700-800 кілограмів мінеральних добрив на гектар, то в нашій країні – лише 10-15 кг. Цього обмаль для підтримання родючості земель. Розораність наших полів складає до 70 відсотків, в той час як світова норма від чверті до третини загальної площі [1, с.159].

Аграрний ринок не може повноцінно розвиватися без вирішення проблем своєчасної доставки сільськогосподарської продукції до місць продажу або зберігання, проблеми пакування, тарування, перероблення та продажу.

Стале функціонування аграрного ринку передбачає розвинену інфраструктуру, як систему організацій та інституцій, що забезпечують зв'язок між всіма його учасниками та створюють умови для вільного руху товарів. В Україні така інфраструктура мало розвинена. Немає ефективної системи цінового моніторингу, аналізу та прогнозування кон'юнктури агроринку. Недостатньо інформації про ринки збуту. Проблеми упаковки, зберігання та доставки також є чинниками, що зумовлюють маркетингові проблеми сільгоспвиробників.

Через нерозвиненість ринкової інфраструктури сільськогосподарські товаровиробники працюють в умовах підвищеної ризикованості не тільки внаслідок природо-кліматичних факторів, але й через відсутність ефективних ринкових інструментів, неможливості планувати свою діяльність, та виробляти маркетингові стратегії. На сьогодні ринкова інфраструктура не відповідає

існуючим потребам галузі.

На ринках головних сільськогосподарських товарів ціни досить різко коливаються. Підвищення цін відбувається за незначної пропозиції та зниження їх при збільшенні кількості продукції. Також спостерігаються значні сезонні коливання цін протягом маркетингового року. Нестабільні ціни впливають на рівень прибутковість агропідприємств.

Особові ризики. Природа цих ризиків пов'язана з індивідуальними особливостями працівників. Такі події, як хвороба, травмування або смерть працівника, можуть призвести до вкрай негативних наслідків. Окрім того, зміна спеціалізації виробництва певного підприємства тягне за собою значні матеріальні витрати. Факти розкрадання майна чи його пошкодження, наприклад у результаті пожежі, є також однією з причин такого типу ризиків.

Ризики персоналу: проблема з найму фахівців з належною кваліфікацією та компетенцією, недостатня адаптованість фахівців-аграріїв до провадження діяльності в умовах ринкової економіки, існуючі складнощі з підвищенням кваліфікації, плинність кадрів, проблеми техніки безпеки на сільськогосподарських підприємствах.

Для розвитку сільського господарства наявність висококваліфікованих спеціалістів і менеджерів є особливо важливим. Як свідчить досвід, фермери з вищою освітою досягають кращих результатів завдяки використанню прогресивніших методів виробництва. Крім того, навчання (освіта) допомагає у боротьбі з безробіттям, оскільки сільські жителі, що отримали освіту, мають більше можливостей знайти роботу поза сільським господарством.

Головною метою страхування агроризиків в рослинництві – є компенсація сільськогосподарським товаровиробникам майнових збитків пов'язаних з втратою врожаю, що виникли через вплив природно-кліматичних ризиків. Новітньою метою страхування є поліпшення фінансового стану аграріїв, забезпечення легшого доступу до кредитних ресурсів.

В нинішні ринкових умовах в Україні на рівні актуарних розрахунків також застосовуються ще 2 типи страхування :

А) Комплексне (мультиризикове) страхування (страхування фактичних витрат на посів та вирощування та страхування майбутнього врожаю).

Суть мультиризикового страхування очевидна з його назви й означає „страхування від багатьох ризиків". Такий тип страхування є найвищим і найдосконалішим у системах, що існують в інших країнах світу. Такий тип страхування привабливий для сільськогосподарських виробників тим, що в ньому враховано індивідуальні збитки на кожному полі, які можуть бути спричинені майже будь-яким об'єктивним ризиком. З другого боку, мультиризикове страхування тягне за собою великі адміністративні витрати, пов'язані з моніторингом застрахованих посівів, потребує великої кількості знань та навичок у тих, хто укладає договори та оцінює збитки. Як правило, мультиризикове страхування має високу вартість. Такі ризики досить часто виникають в Україні. Проте ймовірність їх виникнення та сила негативного впливу залежить від регіону розміщення посівів, тобто вартість мультиризикового страхування у різних регіонах буде різною. Наприклад, для

центральних областей України (Кіровоградської, Черкаської, Вінницької) страховий тариф за повний перелік ризиків може досягати 3-4%, а для південних областей (Херсонської, Миколаївської, Одеської) такий самий набір ризиків коштуватиме понад 8%. Річ у тім, що в південних областях значно більша ймовірність збитків через посуху, а отже, - підвищена ймовірність сплати страхового відшкодування. Така сама різниця в тарифах може існувати навіть між сусідніми районами однієї області. Наприклад, страховий тариф для зернових культур у Києво-Святошинському районі Київської області складає 4%, а в Іванківському - 10%.

Розмір страхових тарифів залежить від розміру франшизи - частини збитків, що не відшкодовується страховиком. В більшості випадків, при виборі оптимальних умов страхування спеціалістами НАСК „Оранта" пропонуються три варіанти франшиз - 30, 40 та 50% від страхової суми. Чим більшим є розмір франшизи, - тим нижчим є розмір тарифу.

Б) Страхування індексу врожайності.

Такий тип страхування є новим для України, а тому він не набрав масового поширення. Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» №1877 від 24 червня 2003 р. таке страхування проводиться на випадок падіння середньої врожайності певної культури в адміністративному районі нижче певної обумовленої межі. Слід зауважити, що при розробці цього продукту для розрахунку страхових тарифів застосовували дані по врожайності культур в районі за останні 13 років. Тепер же, за умовами Закону, для розрахунку страхової суми слід брати врожайність за п'ять попередніх років. При цій страховій програмі пропонується на вибір страхову суму у розмірі 50%, 60%, 70% та 80% від загальної вартості врожаю. Розмір тарифів залежить від адміністративного району та відсотку від страхової суми. Різниця у тарифах між адміністративними районами є, фактично, такою самою, що й за мультиризиковим страхуванням. Франшиза за цим продуктом не передбачена [4, с.126].

Встановлення факту настання страхового випадку та визначення розміру збитку за цим продуктом можна проводити лише після зібрання та узагальнення даних щодо врожайності культур у районних управліннях статистики. Цей процес може тривати кілька місяців після збирання врожаю тієї чи іншої культури.

Зазвичай страхування індексу врожайності є не дуже цікавим для високотехнологічних сільськогосподарських підприємств. Адже за рахунок ефективної технології та диверсифікації виробництва вони здатні вирівнювати збитки, які неминуче загрожують пересічним господарствам. Отже їх не цікавить факт зниження середньої врожайності в районі. Проте, індексне страхування може бути для всіх без винятку господарств відносно дешевим інструментом захисту від наслідків катастрофічних ризиків.

Основні ризики, що найбільше загрожують сільськогосподарському виробництву, відображені на рис. 1.

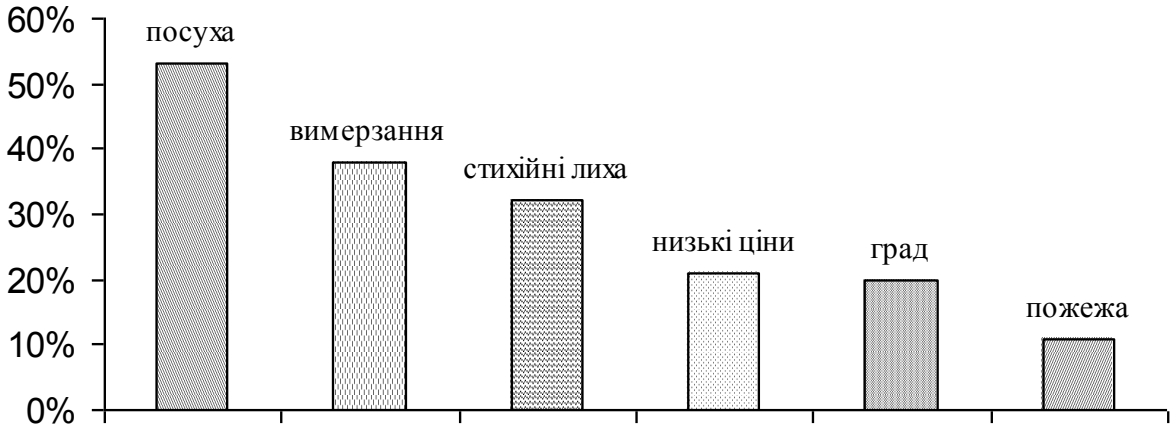


Рис. 1. Ризики, що найбільше загрожують сільськогосподарському виробництву

Залежно від критеріїв, які покладено в основу сутності ризику здійснюється його класифікація. Тому варто розрізняти ризики за певними ознаками, які відносять їх до розряду таких, що можуть бути відшкодовані та взяті на відповідальність, і таких, що не належать до страхових ризиків. Ризик страховий – певна подія або сукупність подій, що має ознаки випадковості й імовірності, теоретично можлива та її появу можна спрогнозувати і передбачити. Такий ризик можна оцінити у вартісному еквіваленті за допомогою математичних методів та історичного досвіду, але при цьому його настання не може бути точно визначене ні в часі, ні в просторі і залежить від інших побічних чинників (рис. 2).



Рис. 2. Страхові сільськогосподарські ризики

Ризик нестраховий – це подія, яка супроводжується певними втратами, але не підлягає страхуванню через брак одного з елементів страхування (об'єкта або суб'єкта страхування). Найчастіше до нестрахових ризиків відносять втрати через зміни в політиці, циклічні економічні коливання, кризи, революції.

До нестрахових ризиків сільськогосподарського виробництва, на нашу думку, належать:

– ризики, що виникають за навмисно-свідомих дій страхувальників. Це порушення агротехнічних умов землеробства (наприклад, здійснення посіву культури в строк, що не відповідає рекомендаціям агрономічної науки посіву);

– ризики, що потенційно завдають збитків сільськогосподарським культурам, але вони не взяті на відповідальність, і після настання яких культури відновлюються (регенеруються). Це – дощ, туман, невелике підтоплення, залягання від дії третіх осіб або тварин і т. ін.) (рис. 3).



Рис. 3. Не страхові сільськогосподарські ризики

Перелік ризиків, притаманних сільськогосподарському виробництву, досить великий, що потребує їх класифікації.

Розглядаючи ризики в сільському господарстві в аспекті відомих теорій ризику вітчизняних та зарубіжних науковців, ми дійшли висновку, що ризик у

процесі сільськогосподарського товаровиробництва не може бути виправданим, якщо він непомірний. Що є особливо характерним для галузі рослинництва, де потрібно максимально точно додержувати виконання агротехнічних вимог відповідно до виду ґрунту, клімату, вологості, опадів та інших факторів. Настання ризику можливо спрогнозувати, але неможливо його цілком оминути.

Висновки. Страхування є системою специфічних грошових відносин, що займають проміжну ланку між фінансовими і кредитними відносинами, а тому йому неупереджено належить виняткова роль в інфраструктурі ринку. У соціальному плані страхування дає змогу захистити особисті інтереси фізичних та юридичних осіб і забезпечити соціальну й політичну стабільність у суспільстві.

Для забезпечення надійної діяльності банків необхідно вдосконалення страхування застави шляхом поєднання системи кредитування зі страховими послугами, а саме страхування заставного майна сільськогосподарськими товаровиробниками необхідно здійснювати за спрощеною схемою задля зменшення їх витрат при отриманні кредитів та спрощення процедури даного процесу шляхом внесення до видів діяльності банку здійснення страхування, шляхом пропонування пакету фінансових послуг, до яких включені страхові продукти. Як показує проведений аналіз саме функціональної взаємодії банків і страхових компаній визначають характер взаємовигідних стосунків, а управління фінансовими потоками стає ефективнішими.

Список використаних джерел:

1. Дикун Л.В. Ризики при страхуванні сільськогосподарських товаровиробників / Л.В. Дикун // Збірник наукових праць студентів ВНАУ. – Вінниця, 2012. – Випуск 1. – С.118-121.

2. Елкина Л. С. Система обязательного страхования в сельском хозяйстве Украины / Л. С. Елкина // Український інвестиційний журнал Welcome. – 2002. – № 11–12. – С. 36–45.

3. Марценюк-Розарьонова О. В. Проблеми при страхуванні заставного майна та напрямки їх подолання / О. В. Марценюк-Розарьонова // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Т. 3. Економічні науки. – 2011. – № 6. – С. 236–241.

4. Марценюк-Розарьонова О. В. Ризики сільськогосподарського страхування / О. В. Марценюк-Розарьонова, О. Ю. Федоришина // Зб. наук. праць ВНАУ. Серія: Економічні науки / редкол.: Г. М. Калетнік та ін. – Вінниця, 2011. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 201–204.

5. Марчук О. Інновації в агрострахуванні / О. Марчук //Аграрний тиждень. – 2010. – № 41. – С. 4.

6. Матвієнко Г. А. Шляхи покращення використання резервів при страхуванні врожаїв аграрних підприємств / Г. А. Матвієнко // АгроСвіт. – 2010. – № 3. – С. 36–40.

Д. О. Савчук
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Була досліджена кредитна система України. Проаналізований стан сучасного кредитно-фінансового механізму України та визначені причини його недостатньої ефективності. Запропоновані шляхи та рекомендації щодо підвищення ефективної діяльності кредитно-фінансових установ та системи загалом.

Ключові слова: *кредитна система, платіжна система, комерційний банк, емісія, інфляція, національна валюта, кредит.*

Постановка проблеми. Становлення ринкових умов господарювання в Україні зумовило перехід до дворівневої банківської системи, а банки є практично найважливішою складовою кредитної системи. Розвиток кредитної системи України є надзвичайно важливим питанням через те, що це надає державі можливість ефективно впливати на економіку. Об'єкт дослідження – це кредитна система її становлення та проблеми функціонування, шляхи їх вирішення. Предметом дослідження є роль банківських і небанківських фінансово – кредитних інститутів у національній кредитній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку кредитної системи та її значення для економічного зростання країни приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням цієї проблеми, слід виділити таких авторів: А. Гальчинський, В. Гець, А. Грищенко, А. Даниленко, В. Лагутіна, В. Литвицький, А. Мороз, М. Пуховкіна, О. Шарова та інші.

Метою даної статті є дослідження кредитної системи України та аналіз проблем її розвитку, щоб визначити шляхи та виробити рекомендації щодо підвищення ефективної діяльності кредитно-фінансових установ та системи загалом.

Виклад основного матеріалу. Кредитна система – це сукупність кредитних відносин та інститутів, які реалізують ці відносини. Кредитні відносини виникають з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, держави і населення та використання цих коштів на умовах повернення і платності для задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.

Кредитна система складається з декількох ланок, кожна з яких виконує специфічні функції з акумуляції та розподілу грошових коштів. Кредитна система характеризується двома поняттями: сукупність кредитно-розрахункових і платіжних відносин, що базуються на визначених формах і видах кредитування та сполучення різних кредитно-фінансових інститутів (банків, страхових компаній, кредитних союзів та ін.), що діють на кредитному ринку і здійснюють акумуляції і мобілізацію грошових ресурсів.

Кредитна система України є досить своєрідною та має свої особливості. Вона перебуває у стадії перебудови відповідно до потреб ринкової економіки і

складається з НБУ, комерційних банків, яких налічується понад 150 та системи інших не фінансових інститутів. Найбільш активними і потужними у системі кредитно-фінансових інститутів України є комерційні банки. Проте згідно з чинним законодавством Національний банк України є центральним банком держави, який стоїть на першому рівні банківської системи, тобто в певній мірі розвиток комерційних банків залежить від дій та політики НБУ [1, с. 15-16]. В Україні повноваження центрального банку покладені на Національний банк, єдина мережа якого складається з центрального апарату, а також Центральної розрахункової палати і регіональних розрахункових палат. Національний банк України і його регіональні управління в рамках резервної системи виконують функції, які в основному притаманні центральним банкам більшості країн світу:

- здійснює емісію грошей і організовує їх обіг;
- організовує розрахунки між іншими кредитними установами;
- концентрує кредитні ресурси і передає їх за плату іншим банкам;
- здійснює управління і планування напрямів і масштабів використання кредитних ресурсів і грошового обігу;
- організовує касове виконання державного бюджету та обслуговування державного боргу країни;

Щодо політики Національного банку, яка має забезпечує розв’язання трьох основних питань: довіри до грошово-кредитної політики, ефективності досягнення центральним банком цілей його діяльності, встановлення грошової стабільності. Незалежність Центрального банку дає змогу здійснювати незалежну грошово-кредитну політику, що підвищує рівень довіри до неї населення та суб’єктів господарювання, а це, в свою чергу, впливає на її ефективність [2, с 14-15].

Успішність реалізації заходів, спрямованих на становлення та розвиток ефективної грошово-кредитної системи й досягнення макроекономічної стабілізації в Україні, значною мірою визначається статусом Національного банку як незалежного органу, що виконує загальнодержавні завдання захисту Національної валюти та забезпечення функціонування кредитної системи. Але на практиці самостійність НБУ щодо проведення грошово-кредитної політики було істотно обмежено тиском з боку парламенту та уряду. Їхня непослідовна економічна політика негативно впливає на стан як банківської, так і грошово-кредитної системи в цілому. У цих умовах особливе значення матиме прийняття Закону «Про Національний банк України», який чітко визначатиме функції НБУ, регламентуватиме його відносини із законодавчою та виконавчою владою.

Головними завданнями Національного банку України при проведенні грошово-кредитної політики є створення умов фінансової стабілізації в державі із забезпеченням стабільності національної грошової одиниці та підтримка макроекономічної стабілізації через зниження темпів інфляції.

Також одним з основних напрямків діяльності Національного банку є здійснення контролю за функціонуванням банківської системи і виконання ним функцій кредитора останньої інстанції. Це зумовлено необхідністю підтримки стабільності банківської системи, оскільки довіра до національної грошової

одиниці передбачає наявність стійких і ефективно працюючих кредитно-банківських інститутів [4, с. 34-36]. Однак зараз НБУ і комерційні банки перебувають у стані прихованого протистояння. Як відомо, Національний банк – прихильник політики більш жорстких регулюючих і наглядових вимог до комерційних банків, останні ж навпаки, виступають за послаблення їх. Обидві сторони аргументують свої вимоги недосконалістю законодавчої бази. При цьому вони трактують норми Закону «Про банки і банківську діяльність» та інших законодавчих актів кожен по-своєму.

Стратегічне завдання НБУ в перехідний період – замінити практику прямого розподілу кредитних ресурсів грошово-кредитним регулюванням з використанням ринкових інструментів – передбачає реформування організаційно-управлінських структур, їхню адаптацію як на верхньому, так і на нижньому «поверхах» банківської системи до роботи в режимі реального ринку [6, с. 57-58]. У перспективі, на мою думку, необхідне послаблення резервних вимог з боку НБУ, але за жорсткого регулювання ним основних напрямків діяльності комерційних банків: накопичення власного капіталу та зміни його структури, посилення гарантійних вимог, постійного відслідковування кредитного портфеля з позицій його структури і забезпеченості.

Проте, економіка в Україні має безпосередній вплив на діяльність банків як ключової ланки інфраструктури фінансового ринку, а з іншого боку, банки своїми діями також впливають на стан національної економіки. Незважаючи на серйозні труднощі, в Україні все-таки вдалося створити дворівневу банківську систему, на чолі якої став Національний банк. Однак повноцінне виконання НБУ своїх базових функцій неможливе без забезпечення його повної самостійності щодо прийняття рішень та реалізації грошово-кредитної політики. Тому в цих умовах слід негайно прийняти Закон «Про Національний банк України», який би підвищував відповідальність НБУ як центрального банку держави за забезпечення монетарної стабільності, що є основою успішного економічного розвитку України, чітко окреслював би його статус, місце і роль у суспільстві та системі державної влади. При цьому доцільним було б одночасно прийняти і Закон «Про комерційні банки України». Це є логічним, тому що Національний банк і комерційні банки – дві ланки єдиної банківської системи, які повинні діяти спільно в чітко визначеному законодавчому просторі.

Щодо комерційних банків, то вони належать до особливої категорії ділових підприємств – фінансових посередників. Сучасні комерційні банки є багатофункціональними установами, що займаються практично всіма видами кредитних і фінансових операцій, пов’язаних з обслуговуванням господарської діяльності своїх клієнтів. Основне навантаження щодо фінансово-кредитного обслуговування економіки припадає саме на комерційні банки. Комерційні банки в Україні можуть виконувати наступні функції:

- здійснювати операції з купівлі і продажу іноземної валюти, організовуючи фінансування зовнішньої торгівлі;
- виконувати довірчі операції, пов’язані з управлінням майном, грошовими

коштами та іншими матеріальними цінностями;

- надавати консультативні послуги своїм клієнтам з питань організації господарсько-фінансової діяльності;

- здійснювати зберігання грошових і матеріальних цінностей у спеціально обладнаних сховищах і т. д.

В Україні розвиток системи комерційних банків та її структуризація перебувають на початкових етапах, проте вона досить швидко розвивається про що нам свідчать обсяги кредитування комерційними банками України. Особливо це стосується функціональної спеціалізації банківських установ. У світовій практиці відомі сотні операцій, що здійснюються комерційними банками. Щодо кредитних установ нашої країни, то ними у кращому випадку освоєно один-два десятки операцій. При цьому комерційні банки здебільшого намагаються виконувати всі відомі їм операції, не надаючи явної переваги тим чи іншим сферам діяльності. У результаті в кредитній системі України практично відсутні як дійсно універсальні, так і раціонально спеціалізовані комерційні банки. Це підтверджується реальною ситуацією з галузевою і особливо з функціональною спеціалізацією [5, с. 120-121]. На сьогоднішній день у кредитній системі України практично відсутні інвестиційні, іпотечні, трастові, інноваційні і страхові банки, значною мірою «розмиті» раціональні основи галузевої спеціалізації колишніх державних банків. Не сформовано оптимальної структури і за іншими критеріями класифікації комерційних банків. Відсутнє, наприклад, ефективне кількісне співвідношення між крупними, середніми і дрібними банками. Навпаки, існує значний розрив у сферах діяльності між колишніми державними спеціалізованими і новоутвореними банками. Тому однією з найважливіших умов формування в Україні цивілізованої системи комерційних банків є подальша її структуризація, розвиток різних видів банківських установ, кожна з яких може зайняти належне місце на ринку, обслуговуючи певний його сегмент.

Отже, за останні роки кредитна система України зазнала суттєвих змін: створюється та розвивається нова дворівнева банківська система, все більшого розвитку набуває діяльність незалежних комерційних банків та небанківських кредитно-фінансових інститутів. Проте для нормального функціонування і розвитку системи потрібно створити ефективний та прозорий механізм розвитку кредитної системи. Для цього необхідно:

1. Відрегулювати принципи емісійної політики в Україні, що будуть будується на наступних основах:

- Національний банк повинний бути єдиним емісійним центром, емісійна діяльність через бюджет і комерційних банків забороняється;

- поступово скоротити централізовані кредити Національного банку для покриття дефіциту бюджету і внутрішнього державного боргу;

- заборонити емісійну діяльність НБУ, зв'язану з регулюванням взаємної заборгованості підприємств.

Комерційні банки повинні проводить заліки заборгованості між підприємствами в межах одного банку, а також між клієнтами різних банків на основі окремих міжбанківських угод. Національний банк буде здійснювати

заходу щодо обмеження грошової маси в звертанні тільки через сугубо ринкові важелі, що маються в його розпорядженні, а саме - через офіційну ставку рефінансування і резервні вимоги.

2. З метою узяття під контроль впливу державних витрат на інфляційні процеси Уряд повинний створити чітку законодавчу основу заборони проведення витрат держави поза межах державного бюджету з використанням кредитної емісії, уникаючи перекладання фінансової і бюджетної незбалансованості на банківську систему, що підриває стабільність національної валюти. Продаж кредитних ресурсів комерційним банкам повинна здійснюватися Національним банком тільки через аукціони. Міжбанківська торгівля кредитними ресурсами повинна здійснюватися через міжбанківську біржу.

3. Необхідно відмовитися від існуючої практики цільового розподілу кредитів через НБУ відповідно до постанов і рішень Верховної Ради України й Уряду. Забезпечити кредитну підтримку виробництва, що буде здійснюватися шляхом надання кредитів комерційним банкам на високоефективні програми і під конкретні зобов'язання підприємств по випуску продукції, здешевлення кредитів під пріоритети через компенсаційні виплати підприємствам з державного бюджету [1, с. 20-21].

4. Проводити через комерційні банки, що займають по деяких обставинах монопольне положення на регіональному кредитному ринку, політику захисту внесків населення на рівні, близькому до дисконтної ставки Національного банку.

5. Внести в перелік першочергових задач з урахуванням необхідності проведення твердої грошово-кредитної політики розвиток альтернативних джерел залучення необхідних фінансових ресурсів у звертання шляхом розвитку ринку цінних паперів підприємств, включаючи оформлення зобов’язань підприємств векселями.

6. Забезпечити надійність платіжної системи України через впровадження електронного зберігання грошей, скорочення термінів здійснення розрахункових операцій і посилення відповідальності за їхнє порушення.

7. Проводити роботу з удосконалювання системи міжбанківських розрахунків з іноземними державами, маючи метою встановлення термінів проведення розрахунків і відповідальності за їхнє дотримання.

8. У сфері готівки впроваджувати політику упорядкування касового обслуговування підприємств, стимулювання залучення вільних засобів населення на внески в банках, розвиток безготівкових розрахунків у споживчій сфері за допомогою чеків, кредитних карток і т.п. Здійснювати регулювання діяльності комерційних банків через систему нормативів, що забезпечували б фінансову стабільність і стійку ліквідність, захист інтересів вкладників.

Також удосконалення кредитної системи та її правового регулювання на сьогоднішній день є важливою проблемою, яка має в перспективі своє вирішення. Загалом склалися два підходи щодо правового забезпечення кредитування та щодо його майбутнього. Прихильники першого вважають, що кредитні правовідносини мають регулюватися загальними нормами цивільного

права, отож достатньо прийняти нову редакцію Цивільного кодексу, яка б містила детально розроблені норми щодо позики та кредиту. Поборники іншого підходу не заперечують, що Цивільний кодекс є основоположним законодавчим актом, яким визначаються правові підвалини регулювання кредитних відносин, проте вважають, що слід реально оцінювати законодавчі можливості державних органів влади, передусім Верховної Ради, на розгляд якої внесено сотні законопроектів.

Висновки. На мою думку, для більш кращого регулювання діяльності комерційних банків в майбутньому Національну Банку України потрібно удосконалити наступні нормативи та правила:

- мінімальний розмір статутного фонду;
- граничне співвідношення між розміром власних коштів банку і сумою його активів;
- показники ліквідності балансу;
- розмір обов′язкових резервів, що розміщуються в Національному банку;
- максимальний розмір ризику на одного позичальника;

Також, одним із підходів до регулювання операцій в іноземній валюті може стати запровадження лімітів на проведення банками валютних операцій. Нині розроблено нову редакцію Положення «Про порядок встановлення НБУ лімітів відкритої валютної позиції в безготівковій та готівковій формах і контроль за їх дотриманням уповноваженими банками». Враховуючи наявні зміщення у кредитній політиці банків у бік кредитування споживчих витрат населення, необхідно задіяти макрорегулятори (податкові, бюджетні, монетарні) з тим, щоб забезпечити позитивний імпульс для змін на користь кредитування інвестицій.

Я вважаю, що Центральний банк має здійснювати більш жорсткий контроль в майбутньому за дотриманням комерційними банками банківського законодавства, у разі систематичного недотримання комерційними банками цього законодавства Центральний банк міг би:

- ставити перед засновниками комерційного банку питання про здійснення заходів з фінансового оздоровлення банку (збільшенню власних коштів, зміні структури активів тощо), про організацію чи ліквідацію банку;
- застосовувати санкцію у вигляді стягнення грошового штрафу в розмірі додаткового доходу, одержаного внаслідок неправомірних дій банку;
- підвищувати норми обов′язкових резервів;
- призначати тимчасову адміністрацію для управління банком на термін, необхідний для його фінансового оздоровлення;

Отже, не дивлячись на усі недоліки нашої, кредитної системи, незважаючи на її досить молодий вік, вона постійно розвивається і вдосконалюється, а тому в майбутньому ми зможемо побачити потужну та динамічну у розвитку кредитну систему України.

Список використаних джерел:

1. Васюренко О. В. Банківські операції: Навч. посіб. для студ. екон. спец. / О. В. Васюренко. - 4-те видання переробл. і допов. - К.: Знання, 2014.

2. Вовчак О. Д., Рущишин Н. М. Банківська справа: Навч. посібник./

Вовчак О. Д., Рущишин Н. М. - Львів: «Новий Світ – 2000», 2009.

3. Дубілет О. П. Основні критерії ефективності українських банків. / Дубілет О. П. Вісн. Нац. банку України. - 2014. - №3.

4. Івасів Б. С. Операції комерційних банків: Навч. посіб./ Івасів Б. С. — К.: Основи, 2010.

5. Карлін М. І. Фінансова система України: Навчальний посібник - К.: Знання, 2012.

6. Фредерік С. М. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. – 2012 - № 2.

Ю.О. Смірнова
здобувач освітнього ступеню «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті досліджено динаміку та основні види програм споживчого кредитування, які запропоновані найбільшими банками з числа лідерів на банківському ринку. Розроблено рекомендації для забезпечення збільшення обсягів споживчого кредитування та підвищення його ефективності. Проаналізовані перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні.

Ключові слова: *банківська криза, кредитний портфель, ліквідність банку, споживче кредитування, фізична особа, фінансова нестабільність, тенденції розвитку споживчого кредитування.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки важливо вдосконалювати споживче кредитування в Україні. Йдеться не тільки про вдосконалення техніки кредитування і розширення видів кредитних послуг, а більше про вироблення комплексу нових принципів, що дадуть можливість спростити і поліпшити якість стосунків банків із фізичними особами. Традиційно споживчий кредит є найпопулярнішим серед кредитів, що видаються українськими банками. Актуальність споживчого кредитування не залишає сумнівів, тому що тільки цей вид кредиту можна оформити при мінімальному пакеті документів і отримати необхідні грошові кошти протягом дня. До того ж є можливість дострокового погашення кредиту за відсутності штрафних санкцій [2].

Аналіз сучасних досліджень та публікацій. Детальний опис системи споживчого кредитування на торговельних точках, шляхів його впровадження в банківську діяльність України розглядається науковцями, але не в достатньому обсязі Споживче кредитування з різних позицій досліджували В. Василенко, В. Мамутов, І Брітченко, Н. Меджибовська, А. Уляновський, Д. Гриньков та ін. В їхніх працях досліджуються зміст і форми проведення споживчого кредитування, визначаються напрями його розвитку в Україні, проте це питання залишається недостатньо вивченим і вимагає подальших досліджень.

Мета статті - дослідження особливостей сучасного стану споживчого

кредитування в Україні, відокремлення основних проблем щодо його подальшого розвитку за умов політичної та економічної нестабільності та шляхів їхнього подолання. Завданням даної статті є визначення процесу споживчого кредитування населення в комерційних банках України, виявлення шляхів вдосконалення існуючої системи кредитування.

Виклад основного матеріалу. В економічній та законодавчо-нормативній літературі на даний час немає єдиного підходу до визначення сутності споживчого кредиту. Аналіз наукової літератури та нормативних документів банківської практики показує, що основними визначеннями терміну «споживчий кредит» є наступні:

- споживчий кредит – це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів та послуг і який погашається поступово. Споживчий кредит характеризує відносини, що виникають з приводу фінансування потреб кінцевого споживання [4]. Суб`єктами споживчого кредитування у якості позичальників виступає населення, у якості кредитора – банки, кредитні спілки, підприємства-виробники, торговельні посередники. Споживчий кредит за формою надання поділяється на прямий (надається безпосередньо банківськими установами) та непрямий (надається через посередників). Споживчі кредити надаються, як правило, на строк до десяти років, але конкретні параметри кредиту залежать від багатьох факторів: об`єкту кредитування, доходів позичальника, вартості товару тощо;

- споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам-резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору [5]. Суб'єктами кредитних відносин виступають фізичні особи (позичальники), а в особі кредитора виступають банки, інші кредитні установи (ломбарди, пункти прокату та інші підприємства і організації). Між банком та населенням може існувати й посередник, наприклад, торговельна організація, однак при цьому зміст споживчого кредиту не змінюється.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що «споживчий кредит» – це грошові кошти в національній валюті, які надаються комерційними банками та фінансовими установами, діючими згідно з чинним законодавством України, які отримали ліцензію Національного банку України чи Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України на проведення кредитних операцій банківськими та небанківськими фінансовими установами, громадянам України на невиробничі потреби під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості.

Після банківської кризи в 2008-2009 рр. ситуація на ринку споживчого кредитування значно погіршилася і сьогодні досі не досягнуто того рівня, який був до кризи (рис.1). Ситуація погіршується кризою 2014-2015 років на тлі політичних подій. В Україні більша частина населення не має змоги купувати товари щоденного користування, тож розвиток цього виду кредитування необхідний для України, оскільки ми живемо в європейській країні.

Як видно з рис 1., світова фінансова криза дестабілізувала економічний розвиток України і стала основною причиною погіршення стану її банківської системи, яка досить динамічно розвивалася до другої половини 2008 року.

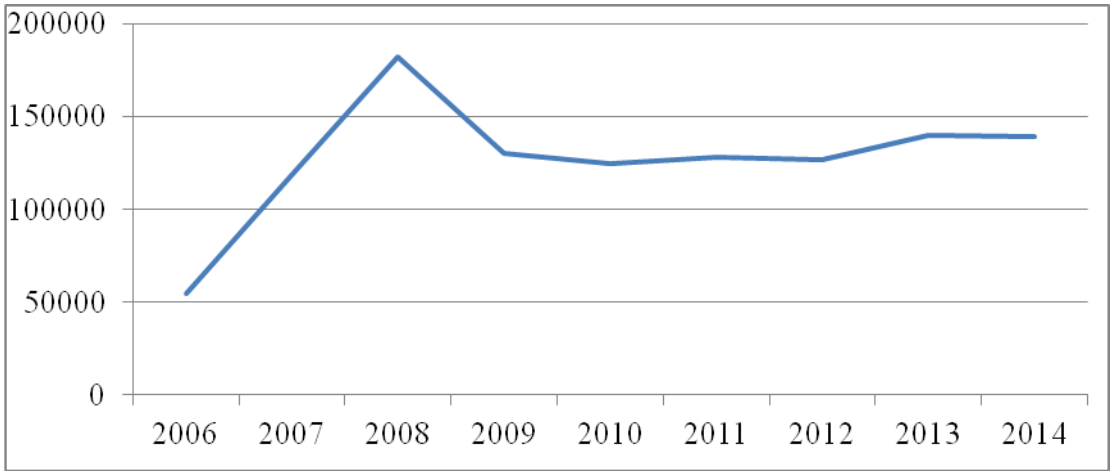


Рис. 1. Динаміка споживчих кредитів за період 2006-2014 рр. млн. грн.

В результаті впливу кризи на банківську систему України з'явилися наступні негативні тенденції:

- зниження якості банківських активів;
- втрата довіри з боку вкладників;
- суттєве падіння курсу національної валюти;
- погіршення показників капіталізації банків;
- скорочення ресурсної бази банків;
- зростання процентних ставок;
- збільшення обсягів неповернених кредитів.

У наступному періоді (2010-2012 рр.) більшою популярністю на ринку кредитування фізичних осіб став користуватись саме сегмент споживчого кредитування.

Що стосується 2013 року, то сегмент споживчих позик знову став лідером ринку кредитування фізичних осіб: обсяг кредитів зріс, відігравши невелике зменшення в кінці 2012 року, число програм кредитування збільшилося. При цьому позичальники переорієнтувалися на позики строком не більше року [5].

У 2014 році сегмент споживчих позик увійшов в глибоку кризу: обсяг кредитів знизився, кількість кредиторів зменшилася на третину, середні реальні ставки по деяких видах позик зросли на 10-13 процентних пунктів.

Знижувалася в минулому році і пропозиція споживчих кредитних програм. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», кількість банків, що видають нецільові кредити готівкою серед 50-ти лідерів за активами, «обвалилися» більше, ніж на третину, втративши з десяток кредиторів. Виняток склали лише нецільові позики строком на п'ять років (кількість кредиторів за ним збільшилася) за рахунок одного банку. Що стосується кількості пропозицій, то вона скоротилося ще більше, ніж кількість кредиторів - а саме вполовину (також за винятком позик строком на п'ять років).

Особливістю сучасного розвитку споживчого кредиту є фінансово-економічна ситуація в країні, яка привела до падіння доходів населення. У 2015 році банкіри надали оцінку перспективи кредитування за період IV кварталу 2014 року і у I кварталі 2015-го. Мова йде про зміни стандартів надання кредитів (в тому числі споживчих кредитів) підприємствам і домогосподарствам, динаміки попиту на кредити і причини очікуваних змін.

Опитування проводилося серед кредитних менеджерів 64 банків з 22 грудня 2014 року до 16 січня 2015 року. Відповіді надали 60 банків. Їх частка в загальному обсязі активів банківської системи становить 90% [5].

Згідно з результатами опитування, в IV кварталі 2014 року банки-респонденти посилили негативні макроекономічні очікування на наступні 12 місяців. Зокрема, погіршилися девальваційні та інфляційні очікування. Більшість опитаних фінустанов очікують спад ВВП і цін на нерухомість.

Як і в минулому кварталі, банкіри відзначають посилення жорсткості умов надання кредитів — як юридичним, так і фізичним особам. Що стосується фізичних осіб, то вони знизили попит на іпотечні та споживчі кредити. Це відбулося на тлі збільшення заставних вимог і непроцентних платежів по іпотеці та скорочення розміру виданих споживчих кредитів.

Жорсткість стандартів за іпотечними кредитами домогосподарствам було більшою мірою зумовлено негативними макроекономічними очікуваннями — вплив цих факторів суттєво зріс. Значно посилився вплив очікувань щодо розвитку ринку нерухомості. Жорсткість стандартів за споживчими кредитами обумовлена очікуваннями щодо погіршення платоспроможності споживачів, загальної економічної активності та інфляційної динаміки [3].

Висновки. На основі узагальнення розробок провідних фахівців у сфері споживчого кредитування категоріальний зміст «споживчого кредиту» можна визначити наступним чином: «Споживчий кредит - це невиробничий кредит, тобто не призначений для отримання додаткового прибутку, який надається для задоволення споживчих потреб населення (кредит фізичній особі) чи найманих працівників (кредит юридичній особі), під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості та сплачується за рахунок джерел, не пов’язаних з експлуатацією об’єкта кредитування».

В Україні обсяги споживчого кредитування зменшуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, яка зумовлює підвищення кредитних ризиків; зниження купівельної спроможності населення; зменшення довіри до банків; зростання вартості придбання товарів у кредит.

Для підвищення ефективності споживчого кредитування в Україні, слід вирішити наступні завдання:

- зосередити основну увагу на кредитах у національній валюті, що допоможе уникнути валютного ризику як для кредиторів, так і для позичальників;
- необхідно здійснити відкриту кредитну політику щодо інформування потенційних клієнтів про реальну ціну кредиту;
- активізувати на ринку позикового капіталу діяльність небанківських

фінансових установ, які в розвинених країнах світу посідають важливе місце у споживчому кредитуванні.

Ще однією проблемою, яка підсилює кризові тенденції, є нестабільність курсу валют, їхнє стрімке зростання, а, отже, підвищення ризику неповернення кредитів, отриманих в іноземній валюті.

Що стосується прогнозів на 2015 рік, то варто зазначити, що банківські експерти невпевнені та дуже обережні стосовно своїх очікувань, оскільки такої глибокої кризи в банківській системі країни не було за всю історію незалежності. За словами банкірів, сегмент почне відновлюватися, коли закінчиться банківська і валютна кризи [1].

Список використаних джерел:

1. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) січень 2015. - [Електронний ресурс] Національний банк України: [www.bank.gov.ua]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua /control/uk/publish/category?cat_id=57897

2. Гостра криза: огляд ринку споживчого кредитування за 2014. - [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://www.prostobank.ua /potrebitelskie_kredity/stati/ostryykrizis_obzor_rynka_potrebitelskogo_kreditovaniya _za_2014_god

3. «Перегрев» рынка потребительского кредитования 2015. - [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://finik.me/post/79/

4. Кириченко О., Управління ризиками у сфері банківського споживчого кредитування / О. Кириченко, Л. Патєрікіна // Банківська справа. – 2012. – № 6. – С. 15–27.

5. Ларионова И.В.Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И.В. Ларионова // М.:Издательство «Консалтбанкир», 2013. – 272 с.

Ю.О. Смірнова
здобувач освітнього ступеню «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Розглянуто та проаналізовано теоретичні аспекти споживчого кредитування, досліджено сутність продуктів споживчого кредитування в комерційних банках України, визначено основні ризики операцій споживчого кредитування та взаємозв'язок між ними і кредитною політикою банку, сформульовані пропозиції щодо розвитку споживчого кредитування.

Ключові слова: *споживчий кредит, комерційний банк, кредитна політика, відсоткова ставка, торговельна точка, кредитний ризик, ефективність кредитування.*

Постановка проблеми. Необхідною умовою стабілізації функціонування банківської системи є розвиток банківського кредитування. В сучасних умовах воєнно-політичних подій, що прямо впливають на стан ринкової економіки України, більша частина населення не має змоги купувати товари щоденного

користування за рахунок власних доходів, а українські банки опинилися в умовах жорсткої конкуренції. Найактуальнішою потребою постає вироблення принципів розширення сфери і вдосконалення механізмів кредитування, в тому числі споживчого.

Аналіз сучасних досліджень та публікацій. Аналізу проблем споживчого кредитування комерційних банків приділяється належна увага в економічній літературі. Теоретичну базу дослідження в Україні становлять праці провідних вітчизняних науковців таких, як В. Лагутіна, А. Мороза, М. Пуховкіної, М. Савлука, С. Мочерного та ін. Також ці проблеми досліджені в роботах вітчизняних вчених та зарубіжних економістів: В.К. Мамутова, І.Г. Брізченко, Н.С. Меджибовської, А. Улановського, М.І. Савчука, М. Шульте та ін.

В більшості наукових праць поняття споживчого кредитування визначається як кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку [2-5]. У макроекономічному плані споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва.

Мета дослідження полягає в розкритті сутності функціонування системи споживчого кредитування в комерційних банках України, розгляді їх кредитної політики, визначенні проблем і перспектив розвитку цього виду кредиту в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сукупність кредитних установ, що можуть вступати у кредитні відносини та надавати кредитні послуги, формує організаційну структуру вітчизняної кредитної системи. Очевидно, що найдинамічніше розвивається така структурна складова кредитної системи, як банківська.

Слід зазначити, що споживчий кредит – це грошові кошти в національній валюті, які надаються комерційними банками та фінансовими установами, діючими згідно з чинним законодавством України, які отримали ліцензію Національного банку України чи Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України на проведення кредитних операцій банківськими та небанківськими фінансовими установами, громадянам України на невиробничі потреби під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості [2].

Окрім забезпечення соціальних потреб населення, споживчий кредит відіграє значну роль у формуванні платоспроможного попиту населення, який, у свою чергу, впливає на розвиток економіки країни, полегшуючи процес реалізації продукції, прискорюючи отримання прибутку і доходів державного бюджету. Визначення державою умов надання споживчого кредиту допомагає регулювати грошовий обіг у країні.

Розміри кредитів, що надаються громадянам України, обмежуються [1]:

- граничними розмірами, встановленими комерційним банком для конкретного виду кредитів;
- платоспроможністю позичальника, його здатністю повністю й у

встановлений строк повернути отриманий кредит;

- вартістю заставленого майна та цінних паперів, що можуть бути надані позичальником (іншою особою) для забезпечення повернення кредиту з урахуванням виду застави.

Надання споживчих кредитів здійснюється на підставі кредитних договорів, які укладаються індивідуальними позичальниками з установою банку за місцем проживання, за винятком кредитів на будівництво або купівлю індивідуальних житлових будинків (квартир), які надаються за місцем забудови або знаходження індивідуального житлового будинку (квартири).

Особливістю сучасного розвитку споживчого кредиту є фінансово-економічна ситуація в країні, яка привела до падіння доходів населення (тут позначилися і зростання інфляції, і знецінення національної валюти), більшість банків переглянули свою стратегію кредитування і переорієнтувалися більшою мірою на видачу короткострокових кредитів до одного року і в меншій мірі на видачу середньострокових кредитів до трьох років. Щодо довгострокових кредитів понад п'ять років на ринку залишилися одиниці банків, які надають їх. Тому на даний момент найбільш затребуваними є короткострокові кредити [6].

Навряд чи є сегменти кредитування, за якими банки вийшли на докризовий рівень. Якщо припустити, що в Україні в 2015 році стабілізується фінансово-економічна ситуація, то банкам знадобиться мінімум два-три роки для досягнення темпів зростання кредитування, які були до кризи 2008 року. Також є велика ймовірність розвитку малого та середнього бізнесу і, отже, його активного кредитування. За даними компанії «Простобанк Консалтинг» розглянемо програми споживчого кредитування на купівлю товарів від банків з числа 50-ти лідерів за активами терміном 1 рік станом на 01.02.2015 р., а також програми споживчого кредитування на купівлю товарів від менших банків терміном 1 рік станом на 01.02.2015 р. (табл. 1, табл. 2). Враховуючи, що ні інфляція, ні ступінь довіри населення до середини 2015 року скоріше за все не зміняться, ставки по депозитах залишаться на поточному рівні, значить, за кредитами теж.

Таблиця 1. Програми споживчого кредитування на купівлю товарів від банків з числа 50-ти лідерів за активами терміном 1 рік станом на 01.02.2015 р.

Банк	Програма	Реальна ставка, % річних	Строк, міс./рік	Мінімальна сума, грн.	Примітки
УкрСиб-банк	На товари в магази-нах-парт-нерах	36	Від 3 міс до 2 р.	300	Строк оформлення – 15 хв. В інтернет-магази-нах: Алло, Сокол, Техностар, Світ комфорту та ін.
Platinum bank	Спожив-чий кре-дит	42,5	Від 1 до 3 р.	500	Строк оформлення 30 хв. В інтернет-магазинах: Алло, Сокол, Техностар, Світ комфорту та ін.

Найбільш затребувані зараз кредити на товари. Це пояснюється можливістю отримати реально безвідсотковий кредит, так звану виплату і, звичайно ж, наявністю акцій у торгових мережах. Великим попитом серед населення користуються кредити готівкою до 50 тис. гривень і кредити на купівлю нових автомобілів за спеціальними програмами з автовиробниками та автосалонами [7]. Також активізуються клієнти, які бажають придбати житло в кредит або оформити кредитну карту. Серед найбільш перспективних напрямків необхідно виділити кредитування туризму, освіти, медичних послуг.

Споживче кредитування вважається ризиковим, і тому банки свідомо закладають високі ставки за кредитами. Тому тільки окремі види споживчого кредитування можуть похвалитися низькими ставками, якщо мають заставу чи майнового поручителя [3].

Комерційні банки вживають ряд заходів, щоб гарантувати погашення споживчих кредитів. Після надання кредиту підрозділ управління ризиками несе відповідальність за управління кредитом, що включає постійний контроль фінансового стану позичальника, дотримання позичальником положень, встановлених кредитним договором, а також надає рекомендації щодо подальшої співпраці з клієнтом.

Таблиця 2. Програми споживчого кредитування на купівлю товарів від менших банків терміном 1 рік станом на 01.02.2015 р

Банк	Програма	Реальна ставка, % річних	Строк, міс. / рік	Мінімальна сума, грн.	Примітки
ОТР банк	вигідний	38,8	Від 3 міс. до 2 р.	300	Строк оформлення – 15 хв. В магазинах: Епіцентр, Знижка, Снігова королева та ін.
Євробанк	Pos-кредит	55,4	Від 6 міс до 3 р.	1000	Строк оформлення – 20 хв. Пільговий період – до 3 міс. В магазинах: Епіцентр, Знижка, Снігова королева та ін.
VS Bank	Експрес-кредит	72	Від 6 міс до 2 р.	700	Строк оформлення – 2 год. В магазинах: Мобілочка, Алло та ін..

Комерційним банкам також слід більше приділяти уваги питанням оцінки майна, що приймається у заставу. Так, більшість проблем, які виникають при реалізації заставленого майна, витікають саме з його невірної попередньої оцінки, яка в більшості випадків призводить до того, що витрати по реалізації заставлених цінностей значно перевищують отримані кошти. Для цього можна або створити спеціальний відділ, працівники якого б займалися вирішенням зазначеної проблеми, або налагодити співробітництво зі спеціалізованими товариствами з оцінки майна та агентствами нерухомості [4].

Висновки. На основі узагальнень розробок провідних фахівців у сфері споживчого кредитування категоріальний зміст «споживчого кредиту» можна

визначити наступним чином: «Споживчий кредит - це невиробничий кредит, тобто не призначений для отримання додаткового прибутку, який надається для задоволення споживчих потреб населення (кредит фізичній особі) чи найманих працівників (кредит юридичній особі), під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості та сплачується за рахунок джерел, не пов'язаних з експлуатацією об'єкта кредитування» [3].

Для підвищення ефективності споживчого кредитування в Україні, слід вирішити наступні завдання:

- використовувати комплексні методики оцінки кредитоспроможності позичальника - фізичної особи (це знизить привабливість деяких кредитних програм, проте зменшить кредитний ризик);
- створити та забезпечити функціонування загальнодержавного бюро кредитних історій;
- банкам сформувати резерви у необхідних обсягах для покриття ризиків проблемної заборгованості;
- використовувати в усіх банківських установах колегіального методу авторизації кредиту, який забезпечує більш детальний контроль за наданням кредитів;
- приділяти достатньо уваги питанням попередньої оцінки майна, що приймається у заставу, для чого необхідно розглядати можливість створення спеціальних відділів та налагодження співробітництва зі спеціалізованими товариствами з оцінки майна та агентствами нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua /laws/show/2121-14;

2. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А. М. Мороза. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.

3. Білоусова С.Ю. Споживче кредитування в Україні: аналіз та перспективи розвитку в умовах кризи / С.Ю. Білоусова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. - № 4. – С. 97-104.

4. Івченко М. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні/ М. Івченко // Економічна правда. – 2014. - №2. - С. 6-8.

5. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: - Навч. посіб. / В.Д. Лагутін. - 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Т-во Знання, КОО, 2012. — 215 с.

6. Офіційний сайт НБУ. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ua.prostobank.ua

7. Офіційний сайт НБУ. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

А.В. Случич
здобувач освітнього ступеня "магістр"
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ПІСЛЯКРИЗОВОГО ПЕРІОДУ

Наведені основні особливості активізації інвестиційної діяльності страхових компаній на ринку України. Проведено аналіз діяльності страхових компаній, показано загальну динаміку розвитку страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок, інвестиційна діяльність, страхова компанія, страхові операції, інвестиційний потенціал.

Вступ. В післякризовий період на роль та значення інвестиційної діяльності страхових компаній в страховому бізнесі є різні точки зору. Одна з них ґрунтується на тому, що основним завданням страхової компанії є надання страхових послуг , а тому інвестиційна діяльність має вторинне значення.

Прихильники іншої точки зору вважають, що інвестиційна діяльність є головною, створює умови для виконання страхових зобов'язань перед клієнтами, особливо це стосується страхування життя. Якщо для західних страхових компаній інвестиційна функція є рівнозначною щодо інших функцій, вітчизняні страховики часто недооцінюють важливість інвестиційної функції.

Постановка проблеми. Переважна більшість вітчизняних страховиків заробляють кошти безпосередньо на страхових операціях і задовольняються низько дохідними інвестиційними інструментами, такими, як депозити. Розмір додаткового інвестиційного доходу є одним з важливих критеріїв спроможності страховика ефективно управляти активами [5, с. 83].

У розвинутих країнах компанії страхового сектору отримують прибуток переважно за рахунок реалізації успішної інвестиційної політики [3, с. 13].

Таким чином, інвестиційна діяльність страхових компаній має велике значення і на мікрорівні, оскільки вона є одним з головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії [2, с. 38].

Аналіз досліджень та публікацій. Специфіка страхової діяльності зумовлює різні підходи при здійсненні інвестицій страховими компаніями. Так, страховики зі страхування життя, зазвичай вкладають кошти у довгострокові інвестиційні інструменти, оскільки доходи компаній зі страхування життя перевищують їх страхові витрати, а останні можуть бути оплачені з доходів від премій та інвестицій, то недоцільно вкладати фонди страхування життя в короткострокові цінні папери. Водночас ануїтети та дохідні купони з гарантованою викупною сумою потребують іншого підходу до інвестицій, а саме – вкладень у короткострокові інвестиційні інструменти.

Для страховиків з ризикового страхування первинне значення має наявність грошей для виплати страхового відшкодування. Це потребує, щоб інвестиції вкладалися на порівняно короткі терміни або, у крайньому випадку, щоб їх можна було легко перетворити на гроші. Крім того деякі страхові претензії, наприклад, претензії зі страхування відповідальності, можуть

протягом тривалого часу залишатися неоплаченими повністю.

У зв'язку з цим, інвестиції можуть залишатися, але вони мають зберігати свою реальну вартість та приносити дохід, який накопичувався б для подальшої кінцевої виплати відшкодування. Наявність окремих видів страхових резервів, які можуть деякий час не використовуватися страховиками, потребують іншого підходу до інвестицій, а саме – вкладень у довгострокові інвестиційні інструменти. Зауважимо, що перебуваючи в ролі інвестора, страховик не тільки набуває додаткове джерело доходів, але й наражається на додаткові ризики [2, с. 113].

Результати досліджень. Враховуючи той факт, що кошти страхових резервів не є власністю страховика, то важливого значення має державна регламентація розміщення цих резервів.

Інвестування та розміщення коштів страхових резервів з урахуванням вимог чинного законодавства означає дотримання страховиком законодавчо регламентованих напрямів розміщення, нормативів розміщення та принципів розміщення [2, с. 113].

Напрями розміщення і нормативи розміщення є не однаковими для технічних страхових резервів та резервів зі страхування життя, хоча багато в чому вони співпадають.

Можливість страховиків реалізовувати свій інвестиційний потенціал напряму залежить від загального рівня розвитку страхового ринку.

Впродовж 2008–2010 рр. страховий ринок України демонстрував високі темпи розвитку і, поряд з банківським сектором, був одним з найбільш динамічних секторів фінансового ринку. Його щорічний приріст становив 30–40 % у сегменті страхування ризиків, та 60–70 % – у страхуванні життя.

Основні чинники розвитку ринку – зростання добробуту населення та поліпшення його страхової культури. Незважаючи на світову фінансову кризу, яка в цілому негативно позначилася на становищі національних фінансових ринків, позитивна динаміка на українському страховому ринку зберігалася і на початку 2015 року.

У цілому у 2014 році страховий ринок зріс за всіма показниками, хоча у IV кварталі темпи істотно знизилися порівняно з аналогічним періодом 2013 р., що зумовлено негативним впливом світової фінансової кризи.

Загальна динаміка страхового ринку визначалася наступними тенденціями. Станом на кінець 2014 р. кількість страхових компаній становила 469, що на 23 компанії, або на 5,16 % більше, ніж на кінець 2013 р. У тому числі на 7 збільшилася кількість компаній по страхуванню (близько 72 компаній) та на 16 – компаній по страхуванню ризиків (близько 397 компаній).

Протягом останніх років впевнено зростала кількість компаній з іноземними інвестиціями. Так, наприкінці 2010 року на українському страховому ринку діяли 93 страхові компанії з іноземним капіталом, що в 2 рази більше, ніж на кінець 2012 р., а частка іноземного капіталу в українському страхуванні становила 27 %.

У 2014 році страхові компанії по договорах страхування і перестрахування отримали 24 млрд грн страхових премій (для порівняння: у

2013р. –18 млрд грн). Загальний обсяг страхових виплат, за прогнозами, торік перевищив 7 млрд грн (у 2012 р. цей показник становив 4,2 млрд грн).

Щорічно розміри страхових премій класичного страхового ринку збільшувалися в середньому на 40 %. У 2013 р. розмір страхових платежів вже був у 4 рази вищий, ніж у 2012 р. Частка класичного ринку страхування поступово зростала, і у 2014 р. уже становила 55 %.

Загальний обсяг активів українського ринку страхових послуг на початок 2014 р. становив близько 4,5% ВВП. Загальний обсяг відповідальності страховиків, що здійснюють класичне страхування, оцінюється у розмірі понад 400 млрд грн, що становить 42% ВВП та значно перевищує розмір річного державного бюджету України.

Компанії по страхуванню життя у 2014 році отримали страхових премій у розмірі понад 1,1 млрд грн (у 2013 р. – 784 млн грн). Значно зросли і збори платежів з обов'язкового страхування цивільно–правової відповідальності власників транспортних засобів – 1,3 млрд грн (у 2012 р. – 970 млн грн). При цьому одним з важливих факторів зростання у сегменті страхування відповідальності автовласників є усвідомлення населенням ефективності цього механізму захисту майнових інтересів.

У 2014 році зростання обсягів спостерігалося у автострахуванні. За оцінкою Ліги страхових організацій України, платежі по КАСКО за минулий рік становили близько 5,5 млрд грн. Основне зростання було досягнуте у першому півріччі 2012року. Така тенденція зумовлена широкомасштабними програмами з автокредитування – з $12 млрд, які українці витратили на купівлю нових автомобілів, більше половини було придбано в кредит.

Значного поширення протягом останніх років набуло банківське страхування, частка якого досягла 40%, а в окремих компаніях – 60% і більше.

Наприкінці 2014 року у загальній структурі активів вітчизняних страхових компаній левову частку займають інвестиції в цінні папери, а саме – акції вітчизняних емітентів (рис. 2). Проте є певні нормативні застереження щодо якості цінних паперів, які не дозволяють повною мірою використовувати ці активи страховиками. Банківські вклади становлять 29,1 % сумарних активів та займають друге місце в їх структурі.

Активність страхових компаній на ринку нерухомості традиційно залишається невисокою. Питома вага інвестицій у загальній структурі активів протягом останніх 5 років коливається в межах 4–8 %. При цьому нерохумість, в яку інвестовано активи, фактично складає тільки об’єкти, необхідні компанії для здійснення операційної діяльності (офісні приміщення тощо). Страховики, таким чином, не розглядають цей ринок як перспективний з точки зору інвестування [1, с. 43].

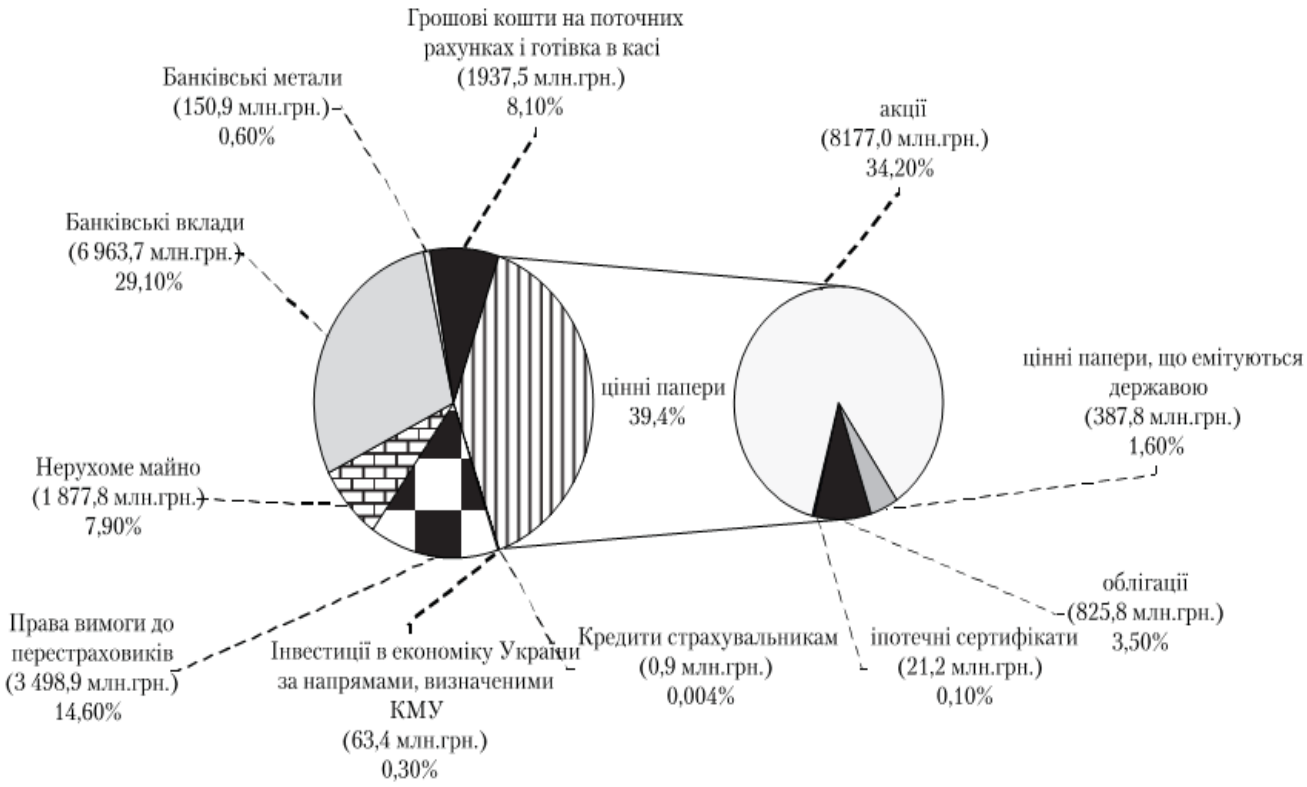


Рис.2.Структура активів інвестиційної діяльності станом на 01.01.2015р.

Вибір напрямів для інвестування вітчизняними страховиками дещо відрізняється від підходу їх іноземних колег. Зокрема, у світовій практиці активи інституційних інвесторів лише на 4–7 % формуються за рахунок банківських інструментів, тоді як основна частина коштів інвестується в акції (близько 60 %) та боргові цінні папери (близько 25 %) [3, с. 13].

Така ситуація зумовлюється низькою доходністю банківських депозитів у розвинутих ринкових країнах та високою доходністю інструментів фондового ринку.

Водночас в Україні банківські депозити залишаються традиційно популярним напрямом здійснення інвестицій: порівняно з іншими інструментами фінансового ринку вони давали досить високий гарантований доход. Крім того, робота з банками щодо розміщення коштів на депозитних рахунках характеризується низькими витратами [4, с. 40].

До зазначених проблем додалися негативні явища, зумовлені світовою фінансовою кризою. На відміну від банківського сектору та фондового ринку, які одні з найперших постраждали від світової фінансової кризи, страховий сектор напряму не був сильно вражений наслідками кризи
(про що свідчить позитивна динаміка у 2010 р.). Проте загальний вплив фінансової кризи в середньо– та довгостроковому періоді матиме вкрай негативний вплив на вітчизняний страховий ринок. У цілому по страховому ринку України в 2011 році скорочення обсягів страхових платежів може скласти 20–35 %.

Висновки. Враховуючи, що в Україні вільні кошти страховиків, у силу

специфіки вітчизняного законодавства та інституційних особливостей страхового ринку, не повною мірою трансформуються в інвестиційні ресурси, вирішення хронічних проблем перебуває у правовій площині.

Реалізація наведеного удосконалення має на меті зберегти та, у середньостроковій перспективі, зміцнити фінансовий потенціал страхового ринку України, що створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період післякризового відновлення економіки.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. Проблеми, що стримують розвиток страхового ринку // Страхова справа. — 2003. - №3.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. — К.: КНТЕУ, 2004.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. — К.: КНТЕУ, 2004.
4. Борисюк К. Муніципальні облігації як основний інструмент ринку цінних паперів // Цінні папери України. - 2004. - № 21 (309).
5. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие. - СПб: Питер, 2000
6. Крейдич, М. І. Інвестиційна діяльність страхових компаній / М. І. Крейдич // Фондовый рынок. – 2007. – № 48. – С. 18–21.

Т.Д. Сіташ, к.е.н.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ФІНАНСОВА СИСТЕМА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ

Сучасні дослідження вказують, що успіх розвинених країн забезпечує ефективна організація фінансів та прагматизм реалізації фінансових відносин і фінансової політики у державі, що залежать насамперед від оптимальної побудови та дієздатності фінансової системи.

Для теорії і практики правильне визначення сутності фінансової системи й окремих її функціональних елементів має важливе значення, оскільки сприяє побудові ефективної фінансової політики, націленої на економічне зростання й покращення добробуту населення. В економічній літературі фінансова система виступає як один із основних елементів країни, який є показником розвитку, функціонування та ефективності державної політики.

Значний вклад у розвиток фундаментальних теоретичних та методологічних основ сучасної фінансової науки, зокрема фінансової системи внесли такі вчені як В.Л. Андрущенко, І.В. Бураковський, З.С. Варналій, О.Д. Василик, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко, В.М. Сутормінa, В.М. Федосов, С.І. Юрій та багато інших, які наслідували давню традицію викладання фінансової думки, започатковану М.М. Алексеєнком, М.Х. Бунге, І.І. Янжулом та іншими.

Відзначимо, що фінансова система, явище об'єктивне, зумовлене

виникненням держави і нерозривно пов’язана з її функціонуванням. Поняття «фінансова система» складається із «система» та «фінанси». Термін «система» походить з грецької, означає – поєднання, утвір. Стосовно другого поняття, то фінанси самі по собі є досить складним суспільним явищем, розкриття сутності якого потребує окремого логічно завершеного дослідження. Відтак, «фінансова система» виступає логічним продовженням більш загального поняття «фінанси». Групування окремих суб'єктів фінансових відносин у загальну фінансову систему держави може здійснюватися за багатьма ознаками, що зумовлює дискусійність самого поняття фінансової системи та проблеми її структурування.

Фінансова система – сукупність фінансових операцій, які проводяться суб'єктами фінансової діяльності з використанням певного фінансово-кредитного механізму. Розгляд фінансової системи за складом суб'єктів передбачає визначення підсистем такої діяльності. Такими підсистемами є державні фінанси, фінанси недержавних підприємств і установ, фінанси громадян, фінанси спільних підприємств, фінанси закордонних юридичних і фізичних осіб та ін. В свою чергу, кожен із наведених елементів охоплює певний комплекс фінансових операцій. Зокрема, до складу державних фінансів входять державний бюджет, фінанси державних цільових фондів, державний кредит, фінанси державних підприємств і установ та ін. [2].

Теоретично та методологічно сутність фінансової системи можна розглядати як за внутрішньою будовою, так і за організаційно-інституційною структурою. Обидва підходи відображені у науковій фінансовій літературі.

За організаційно-інституційною структурою фінансова система – сукупність фінансових органів та інституцій, які здійснюють управління грошовими потоками та фондами грошових коштів [1]. При цьому у фінансовій системі держави виділяють систему органів управління фінансами такі як Міністерство фінансів, Державна фінансова інспекція, Рахункова палата Верховної Ради України, Державна казначейська служба, Державна фіскальна служба, а також фінансові інститути, що функціонують у розподільних процесах (Національний банк України, банківські та небанківські фінансові установи, фондові і валютні біржі, страхові компанії, інвестиційні фонди тощо).

При вивченні внутрішної (змістової) сутності фінансової системи у вітчизняній фінансовій науці соціально-економічна природа фінансів розглядається як досить складне суспільне явище, що охоплює широкий спектр розподільних відносин, які ззовні відображаються у різноманітних грошових потоках. За єдиної сутності цих відносин вони мають конкретні форми вияву, характерні ознаки, а також певні особливості щодо організації фінансової діяльності, формування і використання фінансових ресурсів, які зосереджені у розпорядженні держави, підприємницьких структур, певних фінансових інституцій для фінансового забезпечення їх діяльності.

У державі за останні роки фінансова система зазнала істотних змін, але багато з них не дістали відповідного відображення у законодавстві. Україна потребує чіткої правової та адміністративної основи управління податково-бюджетною сферою. Це означає, що всі функції та механізми такого управління

(бюджетною та позабюджетною діяльністю) повинні у повному обсязі регламентуватися законами та відповідними нормативними актами.

Розвиток фінансової системи в Україні передбачає наявність певного фінансово-кредитного механізму, в межах якого виконуються фінансові операції суб'єктів, а важливою умовою її успішного функціонування має стати поглиблення реформи бюджетних взаємовідносин між центральними та регіональними рівнями влади на основі розмежування відповідальності за розв'язання економічних і соціальних проблем країни та окремих адміністративно-територіальних утворень шляхом відповідного розподілу державних видатків і доходів.

Список використаних джерел:

1. Аверіна М. Л. Фінансова система: пролеми та шляхи покращення [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.sworld.com.ua/index.php/rof-conferences/ archiv-of-individual-conferences. – 2015. – Назва з екрана.

2. Малютін О. К. Фінансова система та її значення в економічному розвитку України / О. К. Малютін // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 97–100.

3. Федосов В., Опарін В., Льовочкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями. – К.: КНЕУ, 2002.

Т.Ю. Ткач
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ МІСТА

Розглянуто основні функції місцевих органів влади як визначального суб'єкта управління фінансами міста. Проведено аналіз науково-методичних підходів до розуміння сутності фінансів міста та з'ясовано особливості становлення і формування даної категорії. Досліджено особливості фінансів міста.

Ключові слова: *бюджет, доходи бюджету міста, видатки бюджету міста, бюджетний процес, бюджетний менеджмент, державний бюджет.*

Сучасні тенденції організації адміністративно-територіального устрою більшості країн світу свідчать про зростання рівня урбанізації та підвищення ролі міст як основних економічних, політичних, соціальних та культурних центрів. Сучасні міста виконують не лише функції поселень, але і визначають особливості економічної організації населення. Дані тенденції обов'язково мають враховуватися при формуванні державної фінансової та економічної політики, пріоритетними завданнями чого будуть розвиток самостійності адміністративно-територіальних утворень, сприяння ефективному функціонуванню міст та забезпечення їх фінансової автономії, децентралізація бюджетної системи тощо.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад формування та використання бюджету міста здійснили такі українські і російські науковці, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Геєць, А. Гриценко, В. Кравченко, І. Лук'яненко, І. Луніна, С. Науменко, Ц. Огонь, В. Опарін,

К. Павлюк, Д. Полозенко, А. Соколовська, В. Сутормінa, В. Федосов та ін.

Метою статті є розкриття теоретичних підходів до організації фінансів міста.

В умовах сучасного реформування вітчизняної фінансової системи та прагнення органів влади всіх рівнів проводити ефективний контроль державних та місцевих фінансів, актуальності набуває дослідження структури фінансів міста. Зосередження аналізу саме на даній складовій фінансової системи України обумовлено переходом управління процесів регіонального розвитку від центральної до місцевої влади. Так, необхідно зазначити, що фінанси міста виступають першоосновою формування фондів фінансових ресурсів на державному рівні, а від їх обсягу і збалансованої структури залежить ефективність подальшого розподілу та перерозподілу ресурсів держави. Отже, збільшення частини фінансів міста в загальному обсязі фінансових ресурсів держави призводить до підвищення їх ролі та розширення сфери використання.

Крім того, розглядаючи основні функції місцевих органів влади як визначального суб'єкта управління фінансами міста, можна сказати, що політика ефективного формування та розподілу фінансових ресурсів конкретної території носить всеохоплюючий та різнонаправлений характер. Так, забезпечення місцевими органами влади послуг соціального характеру виступає базисом організації фінансової роботи на рівні міста та зумовлює необхідність громади бути зацікавленою в ефективності прийняття управлінських рішень відносно формування та розподілу фінансових ресурсів. Розглянута взаємозалежність між місцевими органами влади та громадою даного міста ще більше загострюють проблему детального аналізу структури фінансів міста.

Таким чином, дослідження теоретичних, правових та практичних основ структури фінансів міста є необхідною умовою стабільного розвитку соціальної та економічної складових як місцевої громади зокрема, так і суспільства держави в цілому.

Отже, насамперед, проведемо аналіз науково-методичних підходів до розуміння сутності фінансів міста та з'ясуємо особливості становлення і формування даної категорії. Так, більшість авторів, зокрема П.К. Бечко [1], О.Д. Василик [2], В.П. Гапонюк, Л.А. Дробозна, Г.Б. Поляк, Ю.Н. Константинова, О.Б. Заверуха, В.С. Загорський, О.П. Кириленко, П.М. Леоненко, Т.Г. Морозова, В.І. Оспіщева, Т.М. Рева, С.І. Юрій, В.М. Федосова трактують категорію фінансів міста дуже неоднозначно та зазвичай або взагалі її не виділяють, зосереджуючи увагу на понятті "місцеві фінанси". Крім того, необхідно зазначити, що майже всі вищерозглянуті науковці дотримуються схожої думки, що місцеві фінанси – це система економічних (фінансових) відносин з приводу формування, розподілу і використання фінансових (грошових) ресурсів, необхідних місцевим органам влади для виконання покладених на них завдань. Уточнення даного визначення відбувається тільки в розрізі визначення форми фінансових ресурсів, видів задач, які покладені на органи місцевого самоврядування та суб'єктів, що беруть учать в даних економічних відносинах. Так, В.П. Гапонюк розглядає безпосередньо розподіл і перерозподіл вартості валового внутрішнього продукту, а такі вчені, як Т.М.

Рева, Л.А. Дробозна, Г.Б. Поляк, Ю.Н. Константинова акцентують увагу на формуванні в ході створення місцевих фінансів централізованих та децентралізованих фондів коштів і їх подальше використання.

Досліджуючи функції, які покладені на органи місцевого самоврядування, необхідно зауважити, що деякі автори, а саме О.Б. Заверуха, В.С. Загорський, В.І. Оспіщева, зосереджують увагу на необхідності місцевих органів влади виконувати в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів не тільки власні, але і делеговані завдання.

Ідентифікація безпосередньо у визначенні "місцеві фінанси" суб'єктів, що беруть участь в формуванні, розподілі і використанні фондів грошових коштів, проведена О.Б. Заверухою. Так, автор наголошує на тому, що місцеві фінанси – це сукупність відносин, врегульованих нормами фінансового права, що виникають між органами місцевого самоврядування та територіальними громадами, органами державної влади, підприємствами, установами, організаціями.

Інша група вчених, зокрема А.М. Бабич, Л.М. Павлова [3], О.А. Полякова, розглядають не місцеві, а муніципальні фінанси, при цьому майже не змінюючи підходи до визначення даної категорії, наголошуючи тільки на тому, що задоволення соціально-економічних потреб відбувається населенню муніципального утворення.

Додатково до розглянутих вище, в науковій літературі можна зустріти поняття "територіальні фінанси". Так, О.Б. Іванова під територіальними фінансами розуміє систему грошових відносин, яка є результатом розподільчого процесу з приводу формування у органів місцевої влади фондів фінансових ресурсів (на безповоротній основі) і їх подальшого використання для забезпечення умов розширеного відтворення і економічного розвитку територій, надання послуг населенню, що проживає в межах даного адміністративно-територіального утворення, у відповідності з покладеними на органи державної влади і місцевого самоуправління функціями і закріпленими повноваженнями. Таким чином, автор акцентує увагу на основній меті, яка повинна простежуватись в розподільчому процесі з приводу формування у органів місцевої влади фондів фінансових ресурсів і їх використання та полягає в забезпеченні умов розширеного відтворення і економічного розвитку територій.

Крім того, необхідно зауважити, що І.Л. Сазонець поряд з місцевими фінансами розглядає категорію фінансових ресурсів регіону, визначаючи їх як сукупність фінансових ресурсів, що формуються та (або) використовуються для вирішення проблем, пов'язаних з процесами проектування, будівництва, розвитку, функціонування об'єктів та суб'єктів соціально-економічної та інженерно-виробничої інфраструктур регіону, суб'єктів підприємницької діяльності в регіоні.

Фінансові ресурси регіону є одним із видів ресурсів, що забезпечують його функціонування і розвиток. Також, паралельно з дослідженням місцевих фінансів, виокремлення поняття "фінансові ресурси міста" проводить і О.А. Полякова, визначаючи дану категорію як грошові доходи або

надходження, мобілізовані у розпорядження органів міського самоврядування, використання яких відбувається в інтересах розвитку соціально-економічної інфраструктури територій, інших потреб та задоволення потреб населення міста.

Такі науковці, як К.М. Владимиров, Н.Г. Чуйко, О.Ф. Рогальський, В.І. Кравченко взагалі ототожнюють категорію "місцеві фінанси" з поняттям "фінанси місцевих органів влади", продовжуючи порівняння поняття "фінанси місцевих органів влади" з муніципальними (комунальними) фінансами, фінансами територіальної громади, фінансами комуни, фінансами общини, фінансами муніципального утворення, фінансами штату, фінансами міста, області, району, села, селища і т. ін. [4]

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зауважити, що більшість науковців виділяють тільки категорію "місцеві фінанси", розглядаючи її в розрізі системоутворюючої складової фінансової системи держави, та ідентифікуючи як частину фінансових ресурсів, якими місцева громада має безпосередню можливість управляти і розпоряджатись. Саме необхідність здійснення органами місцевого самоврядування державних програм в межах соціального розвитку регіону вимагає від них акумуляції і можливості розпорядження значних за обсягами матеріальних та фінансових ресурсів. Вчені, які ототожнюють поняття "місцеві фінанси" з муніципальними (комунальними) фінансами, фінансами територіальної громади, фінансами комуни, фінансами общини, фінансами муніципального утворення, фінансами штату, фінансами міста, області, району, села, селища, або окремо розглядають кожне з даних визначень, також основну увагу акцентують на підході про формування, розподіл і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Таким чином, характерні даній категорії особливості полягають в наступному: всеохоплююче управління фінансовими ресурсами комунальних і приватних підприємства та фінансами домогосподарств і населення міста; здійснення місцевими органами влади прямого (в межах бюджетних установ) та опосередкованого (в розрізі приватних підприємства) впливу на розподіл фінансових ресурсів; активізація залучення інвестиційних ресурсів та стимулювання соціальної відповідальності бізнесу.

Проводячи детальне дослідження кожного з вищерозглянутих аспектів категорії фінансів міста, необхідно зауважити, що тільки за умови синхронізації всіх фінансових потоків, які формуються на території міста в процесі діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності, домогосподарств і населення, органи місцевого самоврядування мають можливість досягти максимально раціонального розподілу фінансових ресурсів відповідно до завдань, які на них покладені. Так, постійний контроль та чіткий облік вхідних та вихідних потоків, які формують фінанси міста, забезпечують можливість проводити органами місцевої влади не тільки врівноважену економічну та соціальну політику, а й досягти максимальної оперативності та своєчасності реалізації прийняття управлінських рішень.

Однією з особливостей фінансів міста виступає можливість органів місцевого самоврядування розпоряджатися не тільки фінансовими ресурсами бюджетних установ, а також коштів, сформованих за рахунок податків і зборів, субсидій і місцевих запозичень, а й здійснювати вплив на перерозподіл фінансових ресурсів приватних підприємств різної форми власності, домогосподарств і населення. В розрізі даного аспекту фінансів міста необхідно зазначити, що встановлення відповідної бази оподаткування і ставок місцевих податків та зборів органи місцевого самоврядування поряд з жорсткою фіскальною політикою мають можливість додатково збільшувати власну ресурсну базу та залучати суб'єктів господарювання і населення до комплексу різнонаправлених соціальних програм.

В межах третього аспекту фінансів міста доцільно зауважити, що збільшення ресурсної бази місцевих органів самоврядування можливе також за рахунок створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні, що з часом не тільки призведе до збільшення чисельності платників податків і місцевих зборів, а й сприятиме покращенню соціальної складової розвитку міста в межах підвищення зайнятості населення. Крім того, зважена на економічні і природні особливості міста та чітко скоординована в часі інвестиційна політика розвитку регіону призведе до формування позитивної репутації дій, які здійснюються органами місцевої влади не тільки в межах визначеної держави, а й за її кордонами. В результаті даних дій, незважаючи на нестабільну політичну і фінансову ситуацію, інвестори будуть впевнені в економічній доцільності вкладання коштів саме в даний регіон. Додатково до зазначеного вище, необхідно сказати, що на законодавчому рівні, в межах певного міста, органи управління мають владні важелі та інструменти до заохочення бізнесу відносно соціальної відповідальності його діяльності, тим самим вирішуючи соціальні питання, покладені на місцеві органи влади за рахунок приватних підприємців [1].

Виходячи з особливої ролі управління фінансами міста в забезпеченні стабільного розвитку економічної та соціальної сфер адміністративно-територіальної одиниці, актуальності набуває аналіз їх складу та структури. Структура фінансів міста виступає відображенням напрямку та характеру взаємообумовленості і взаємозалежності між елементами системи, а їх склад характеризує якісну сторону фінансових ресурсів.

Можна зазначити, що структура фінансів міста є багатогранною та складною системою, яка містить ресурси як у фондовій, так і нефондовій формах, та охоплює матеріальні і грошові кошти які формуються за рахунок інвестиційної діяльності.

Таким чином, на відміну від категорії місцевих фінансів, фінанси міста включають: грошові ресурси, на формування і розподіл яких органи місцевого самоврядування не можуть здійснювати прямого впливу, у тому числі: фінансові ресурси, які формуються суб'єктами господарювання, домогосподарствами та населенням, які здійснюють господарську діяльність на території міста, та фінансові ресурси, залучені у вигляді інвестицій від суб'єктів, які здійснюють діяльність за межами міста.

Розглядаючи кожну складову структури фінансів міста більш детально, необхідно зазначити, що основою ресурсного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування виступає місцевий бюджет.

Так, на основі коштів, які акумулюються в централізованих фондах фінансових ресурсів, місцеві органи влади, в своїй більшості, формують тактичні та стратегічні плани розвитку міста.

Додатково до коштів, закріплених в місцевих бюджетах, збільшення фінансових ресурсів міста можливе за рахунок прибутку комунальних підприємств. В свою чергу, необхідно зауважити, що дана складова фінансів міста не завжди формує дохідний потік грошових коштів, оскільки в деяких випадках діяльність комунальних підприємств є збитковою і потребує зворотного потоку фінансових ресурсів. Таким чином, ефективна діяльність підприємств, які знаходяться в комунальній власності, є надзвичайно важливим аспектом, який забезпечує збалансованість структури фінансів міста. Неможливість місцевих органів влади забезпечити прибуткову діяльність підприємств, які знаходяться в сфері їх підпорядкування, може призвести до значного скорочення загального обсягу фінансових ресурсів міста.

Список використаних джерел:

1. Бечко П. К. Місцеві фінаси. Навч. пос. / П.К. Бечко, О.В. Ролінський – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
2. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2003. – 416 с.
3. Бабич А. М. Государственные и муниципальные финансы: учебник [для вузов] / А. М. Бабич, Л.М. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 687 с.
4. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : навч. посібник / В. І. Кравченко; Мін-во фінансів України. – К. : Знання, 1999. – 487 с.

Т.Ю. Ткач
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ МІСТА З УРАХУВАННЯМ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Досліджено трактування науковцями сутності соціально-економічного розвитку міста. Визначено можливості управління соціально-економічним розвитком міста з урахуванням економічного потенціалу. Згруповано суб'єкти, що впливають на соціально-економічний розвиток міста.

Ключові слова: *бюджет, місцеві бюджети, міжбюджетні відносини, програмно-цільовий метод, бюджетна децентралізація.*

Необхідною умовою соціально-економічного розвитку міст є забезпечення достатнього рівня їх фінансування, в якому ключову роль відіграє бюджетна політика. Через інструменти бюджетної політики реалізуються програми довгострокового розвитку відповідних адміністративно-територіальних

одиниць, гладження дисбалансів у розвитку територій, забезпечення високого рівня життя населення тощо. Таким чином, надзвичайної актуальності на місцевому рівні набувають такі конкретні питання, як знаходження оптимального рівня ресурсної забезпеченості міських бюджетів, формування збалансування їх структури за доходами і видатками, максимальної мобілізації бюджетного потенціалу.

Дослідження використання бюджету міста здійснили такі українські науковці, як О. Барановський, В. Геєць, В. Глущенко, А. Гриценко, А. Даниленко, А. Єпіфанов, Б. Кваснюк, О. Кириленко, Н. Костіна, В. Кравченко, Лукінов, І. Лук'яненко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, Д. Полозенко, І. Сало, А. Соколовська, В. Федосов ін.

Метою статті є визначення можливостей управління соціально-економічним розвитком міста з урахуванням економічного потенціалу.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин проблема соціально-економічного розвитку займає визначальне місце в загальній стратегії розвитку держави. При цьому центром основних перетворень виступає саме регіональний рівень на чолі з місцевими органами влади, які фактично несуть відповідальність за економічну ситуацію в державі. На сьогодні існує низка проблем в сфері місцевого самоврядування, які в сумі впливають на макроекономічне становище країни. Необхідно розробити методологічні засади стратегії міського розвитку, вирішити проблему співвідношення державної і місцевої влади та сформувати нову систему управління (включаючи відродження місцевого самоврядування).

У сучасних умовах існування людства важливою стратегічною складовою муніципального управління є соціально-економічний розвиток міста. На практиці розробка стратегії соціально-економічного розвитку пов'язана зі складанням довгострокового і короткострокового планів розвитку міської території.

Варто відмітити, що існує декілька точок зору щодо трактування науковцями сутності соціально-економічного розвитку міста. Так, Р.В. Бабун визначає, що соціально-економічний розвиток міста − цілеспрямована зміна ситуації у бік збільшення обсягу і підвищення якості муніципальних послуг, що надаються населенню [1]. Недоліком даного визначення є відсутність об'єкта, на який необхідно впливати, та суб'єкта, тобто ким повинен здійснюватися вплив для досягнення мети. Згідно з таким визначенням необхідно лише забезпечити пропозицію муніципальних послуг певної якості, але при цьому не враховується попит на них.

Інші науковці визначають місцевий соціально-економічний розвиток як якісну зміну життя населення муніципального утворення, викликану цілеспрямованими діями органів державної влади і органів місцевого самоврядування. При цьому відбувається зростання реальних доходів населення, пов'язаних з поліпшенням конкретних переваг і фінансових результатів діяльності усіх господарюючих суб'єктів, підвищується якість життя, збільшується кількість і розширюється асортимент благ і послуг, що надаються на території муніципального утворення, поліпшується їх розподіл.

Таким чином, розглядаючи сутність місцевого соціально-економічного розвитку, необхідно відзначити, що в різних літературних джерелах воно має різне трактування, проте зміст єдиний і відображає результат взаємодії місцевих органів влади, підприємницьких кіл, громадськості з метою поліпшення якості життя населення на визначеній території.

Інституційна структура для забезпечення місцевого соціально-економічного розвитку має ідентичний вигляд, як і на макрорівні:

– суб'єкти – з одного боку, органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання і населення, а з іншого − державні та регіональні органи влади.

Система відносин суб'єктів соціально-економічного розвитку муніципального утворення подана на рис.1.

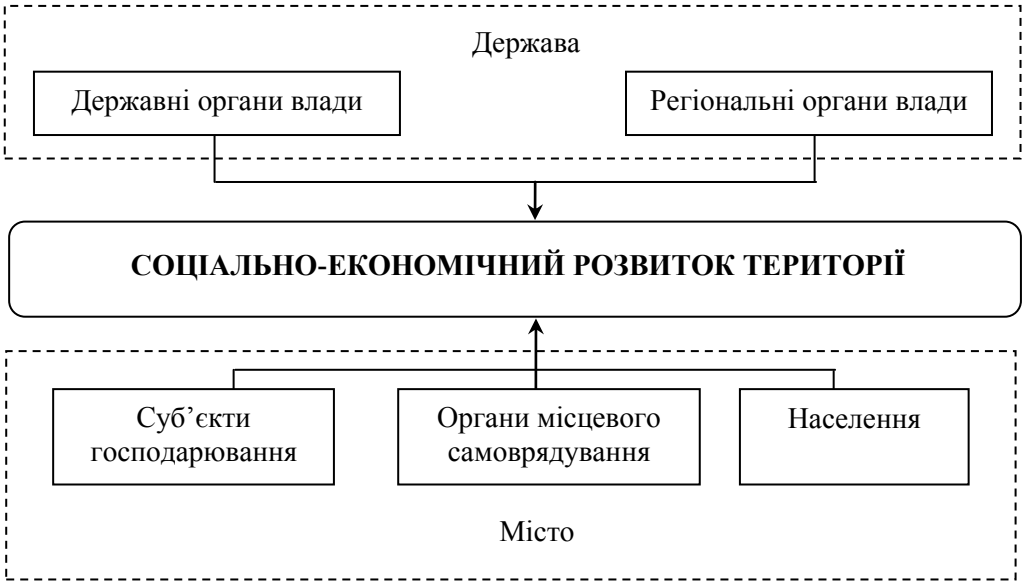


Рис. 1. Суб'єкти, що впливають на соціально-економічний розвиток міста

– об'єкти – сукупність відносин, які виникають між суб'єктами господарювання, органами державної та місцевої влади та населенням з приводу розподілу, перерозподілу та споживання створеного на даній території чи імпортованого продукту.

Основним суб'єктом соціально-економічного розвитку міста є органи місцевого самоврядування, які мають право ухвалення рішень з конкретних питань, пов'язаних з реалізацією певних програм та проектів, які визначають подальший розвиток території. Діяльність органів місцевого самоврядування має два основні напрями: раціоналізація використання тих значних ресурсів, які вже має в своєму розпорядженні місто; пошук нових джерел розвитку міста, що дозволяють укріплювати фінансову базу соціально-економічного розвитку. В цілому необхідно відзначити, що провідна роль в цьому процесі належить розробці та впровадженню управлінських рішень, які здійснюють органи місцевого самоврядування [2].

У сучасних умовах органи місцевої влади у своїй діяльності застосовують нові методи управління – стратегічне планування, маркетинг, створюють тимчасові мобільні колективи для розробки та реалізації проектів. Місцева

влада формує сприятливі умови для розвитку підприємницької діяльності, тим самим покращуючи інвестиційну привабливість міста. Основними органами місцевої виконавчої влади у сфері вирішення проблем соціально-економічного розвитку міста є: управління соціально-економічного розвитку; управління майна комунальної власності; управління земельними ресурсами; управління архітектури та містобудування; управління житлової політики, комунального господарства та благоустрою; управління освіти і науки; управління охорони здоров'я; управління праці та соціального захисту населення; управління підприємництва, торгівлі, побуту та захисту прав споживачів; управління реконструкції та капітального будівництва; відділ культури та туризму; відділ у справах сім'ї, молоді та спорту; відділ екології та енергозбереження.

Отже, комплексний соціально-економічний розвиток міста – це керований процес змін у різних сферах життя міста, спрямований на досягнення певного рівня розвитку його соціальної та економічної сфер з найменшим збитком для природних ресурсів і найбільшим рівнем задоволення колективних потреб населення та інтересів держави. Потенціал і перспективи розвитку міста знаходяться в прямій залежності від внутрішніх та зовнішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести історію території, географічне і геополітичне положення, клімат, макроекономічну ситуацію в країні, тенденції світової економіки та особливості зовнішньої торгівлі держави.

До внутрішніх факторів належать: стан ресурсів (включаючи населення та його кваліфікацію, обладнання та технології, нерухомість), тощо.

У відповідності до виділених факторів, які визначають функціонування та розвиток міста, можна виділити особливості, які необхідно враховувати при формуванні механізму управління соціально-економічного розвитку муніципального утворення: розмір міста (чисельність населення та ступінь його стабільності); спеціалізація міста (характер галузевої та професіональної структури суспільного виробництва, ступінь розвитку промислового секто ра та спеціалізація діяльності більшості населення); організація матеріально-виробничої сфери та ступінь благоустрою міста; розвиток соціальної інфраструктури (розвиток сфери послуг, потужність мереж комунально-побутового, торгівельного, культурного, освітнього та інформаційного обслуговування, потреба у внутрішньоміському транспорті); соціальні функції муніципального утворення (його роль в управлінні суспільством, функції по відношенню до прилеглих територій).

У цілому планування соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці являє собою комплексний процес, який можна умовно представити у вигляді наступних етапів: аналіз та оцінка фактичного стану адміністративно-територіальної одиниці; визначення цілей соціально-економічного розвитку; формування прогнозів та сценаріїв розвитку території; планування соціально-економічного розвитку, що включає стратегічний та тактичний рівні; організація реалізації програм соціально-економічного розвитку; проведення моніторингу та корегування програм.

У визначеній системі заходів щодо забезпечення соціально-економічного розвитку міста нами запропоновано виокремити два основні блоки: розробка

стратегії та реалізація стратегії (рис. 2).

Перший блок заходів, що стосуються розробки стратегії соціально-економічного розвитку, включає в себе такі ключові етапи, як: аналіз фактичного стану, встановлення цілей, прогнозування і безпосередньо планування, в рамках якого виокремлюють стратегічний та тактичний рівні.

Слід зауважити, що правильність розробки стратегії соціально-економічного розвитку є однією з ключових умов ефективного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці, тому даному питанню повинна приділятися досить значна увага як з боку науковців, так і з боку органів державного управління та місцевого самоврядування.

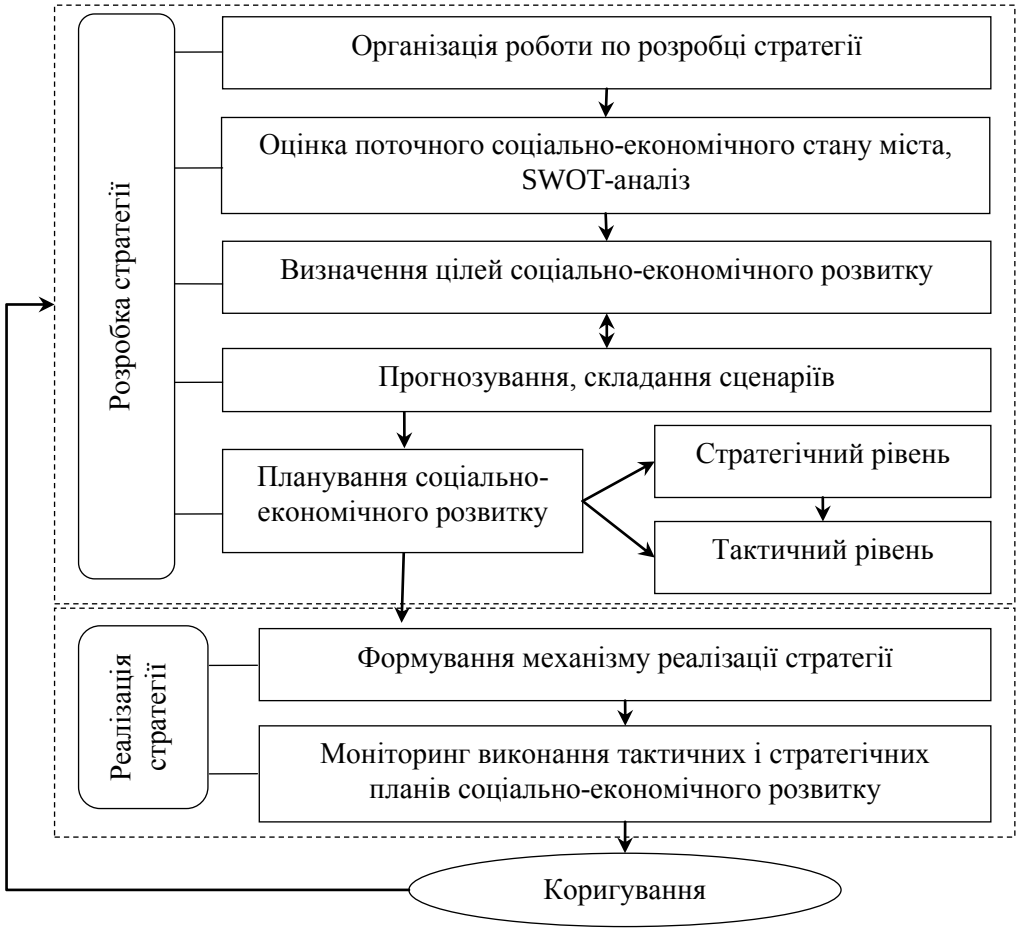


Рис. 2. Алгоритм розробки та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку міста

З метою забезпечення ефективності планування соціально-економічного розвитку міста (регіону) в процесі розробки стратегії повинні враховуватися наступні базові принципи:

– науковість – стратегію розвитку міста (регіону) необхідно розробляти з урахуванням новітніх досягнень науки, доцільним є використання експертних оцінок та здійснення наукових прогнозів розвитку території;

– комплексність – передбачає розробку стратегії з урахуванням найважливіших структурно-функціональних зв’язків території, внутрішніх і зовнішніх факторів її розвитку;

– системний підхід до вирішення економічних, соціальних, екологічних

та управлінських проблем – передбачає розгляд адміністративно-територіальної одиниці як цілісної, єдиної системи;

– активізація регіональних факторів економічного розвитку – врахування та застосування потенціалу адміністративно-територіальної одиниці;

– реалістичність – стратегія має ґрунтуватися на реальному потенціалі міста, відповідній ресурсній базі, містити реальні напрями його розвитку;

– ефективність – стратегія повинна містити ефективні механізми реалізації;

– пріоритетність стратегічних цілей над тактичними – тактичні цілі та завдання повинні забезпечувати досягнення основних стратегічних цілей соціально-економічного розвитку міста;

– ієрархічність – розподіл повноважень щодо розробки та впровадження стратегії між рівнями державної влади;

– легітимність – розробка стратегії в рамках діючого законодавства, її відповідність чинним правовим нормам;

– пріоритетність використання програмно-цільового підходу як найбільш ефективного при реалізації стратегії розвитку міста.

Вирішальне значення для побудови та ефективної реалізації стратегії соціально-економічного розвитку відіграє повне використання наявного економічного потенціалу міста. Врахування обсягу та структури таких складових економічного потенціалу, як інвестиційний, інноваційний, виробничий та трудовий дозволить адекватно сформувати стратегічну мету, досягнення якої забезпечить задоволення потреб всіх суб'єктів соціально-економічного розвитку міста: органів місцевого самоврядування, населення, представників малого, середнього, великого бізнесу.

Реалізація стратегії соціально-економічного розвитку міста є заключним блоком заходів в системі забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Основними складовими даного блоку є формування механізму реалізації стратегії та здійснення моніторингу виконання тактичних і стратегічних планів соціально-економічного розвитку.

Що стосується механізму реалізації стратегії, то з функціональної точки зору, його можна представити як сукупність методів та засобів впливу на соціальні та економічні процеси певної адміністративно-територіальної одиниці, що є в розпорядженні у органів місцевого самоврядування, з метою досягнення запланованого соціально-економічного розвитку.

Дослідження практичного досвіду використання концепції стратегічного управління в обласних центрах України дозволяє стверджувати про багаторівневість механізму реалізації стратегії соціально-економічного розвитку. Адже даний механізм включає як державний, регіональний, так і місцевий рівні. Крім цього, зазначений механізм є багатоаспектним поняттям, та включає нормативно-правову, організаційно-інституційну, ресурсну, фінансову, бюджетну, кадрову та, щонайменш, інформаційну складові.

Список використаних джерел:

1. Бабун Р. В. Проблемы муниципальной экономики / Р. В. Бабун // Муниципальная экономика. – 2010. – № 2. – С. 45–54.

2. Богачов С. Проблеми теорії і практики розвитку міста як соціально-економічної системи / С. Богачов // Вісник ТНЕУ. − 2012. − № 3. − С. 46−53.

Л.В. Уманець
викладач Вінницького коледжу будівництва та архітектури КНУБІА

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Розглянуто організаційний та економічний механізми, як передумову до створення єдиного організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку, охарактеризовано його системні складові.

***Ключові слова**: механізм, організаційно-економічний механізм, ефективне управління банком, інструменти ефективного управління, управління фінансовою стійкістю, інформаційне поле.*

Постановка проблеми. В умовах нестійкої економічної ситуації, яка склалась у країні, ефективність діяльності банків значно залежить від змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Це зумовлює потребу в розробленні та застосуванні науково обґрунтованих організаційно-економічних механізмів управління банківськими структурами, що спроможні гнучко та швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі. Досить актуальними в умовах сьогодення є питання, пов’язані з забезпеченням ефективності діяльності банків за умов значного зростання конкуренції.

Дослідженнями питань розвитку банківської діяльності і відповідно підвищення ефективності діяльності банків займалися такі вчені як З.М.Васильченко, П.Є.Житній, В.В.Тищенко, Ю.Ю.Присяжнюк, Н.Шпанковська, В. Шпачук, А. А. Мещеряков, О. Лаврушин, С. О. Подвігін, О.О. Примостка, О.Й. Шевцова, І.М. Бікбов, А.В. Буряк, Н.Р. Галайко та ін., прикладні розробки яких створюють значний науковий та практичний інтерес і потребують спеціальних досліджень.

Проте зміни останніх років вимагають перегляду існуючих положень щодо управління банківською діяльністю і розроблення нових підходів до управління ефективністю діяльності банківських установ з врахуванням не лише реальної ситуації, а й також перспектив їх розвитку.

Метою цієї статті є обґрунтування теоретичних і методичних положень, розроблення певних практичних рекомендацій щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку.

Основний матеріал. Механізм, як категорія, виступає інструментом, який забезпечує поступальний розвиток об’єкта, на який спрямовується рушійна сила чинників зовнішнього середовища. Зміст і структура механізму змінюються у процесі розвитку суспільного виробництва, в наслідок чого механізм має бути адекватним рівню розвитку продуктивних сил.

В найзагальнішому значенні під механізмом розуміється внутрішній устрій, система чого-небудь, а також сукупність станів та процесів, що

складають яке-небудь явище.

Багато авторів, надаючи своє тлумачення категорії «механізм», висвітлюють тільки складові даної складної категорії. ЇЇ трактування здійснюється з наголосом на тих або інших аспектах механізму, проте всі дослідники погоджуються, що механізм виступає складною, багатоплановою системою. В результаті з'являється необхідність визначення чіткої мети досліджуваної системи, і також розробки дієвого механізму для її досягнення, адекватного даній системі. Одночасно з'являється необхідність у вдосконаленні наявних механізмів, доповненні їх новими важелями аби досягати поставлених цілей.

Отож з точки зору організації банківської діяльності і з врахуванням поставленої мети - забезпечення прибутковості - головним і першочерговим правилом, на даний час, для ефективної роботи банків має стати гарантування одержання прибутку від усього спектру робіт. В контексті саме цієї вимоги і повинен будуватися сучасний механізм діяльності банку.

На сьогодні даний механізм розглядаємо як механізм організаційно-економічний, що являє собою сукупність організаційних заходів, що спрямовані на дотримання і ефективне використання економічних законів і важелів аби досягти поставленої мети [5].

В економічній літературі синонімами терміна «організаційно-економічний механізм» використовують наступні: «економічний механізм», «організаційний механізм», «господарський механізм», «механізм управління».

Базовий в системі господарського механізму - економічний механізм, який діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей і містить комплекс економічних способів, важелів, методів, нормативів, показників, з допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони.

Економічний механізм являє собою інтегровану, багаторівневу систему методів і форм господарювання. Це своєрідна система економічних методів, що направлені на забезпечення функціонування і підвищення ефективності виробничої системи; додатково це також комплекс взаємопов'язаних і впорядкованих заходів, що реалізуються завдяки різним методам господарювання та забезпечують раціональне протікання економічних процесів; також це підсистема оцінювання і аналізу видів діяльності, підсистема контролю, планування, мотивації і стимулювання [1].

Функціонування банку як системи господарюючих елементів (підрозділів) забезпечується через його внутрішній економічний механізм.

Структура цього механізму визначається через:

- організаційно-технічну систему чи формування вертикальних зв'язків між адміністративним центром й підрозділами і горизонтальних зв'язків між самими підрозділами;
- систему контролю й оцінки та планування діяльності підрозділів;
- мотиваційний механізм функціонування;
- встановлення матеріальної відповідальності підрозділів [7].

Як і система, внутрішній економічний механізм установи будується за дотримання чітко визначених і науково обґрунтованих принципів :

- принцип цільової сумісності і зосередженості передбачає утворення цілеспрямованої системи управління, в якій всі її ланки утворюють єдиний механізм, націлений на вирішення загального завдання;

- принцип безперервності і надійності полягає в утворенні таких технічних і організаційно-господарських умов, при яких забезпечується стійкість та безперервність заданого режиму роботи.

- принцип пропорційності, планомірності та динамізму означає, що система управління повинна бути націлена на вирішення і поточних, і довгострокових завдань розвитку банку. Дана система пов'язує в часі дії людей, кількість та якість наданих послуг, кількість необхідних ресурсів;

- демократичний принцип - ґрунтується на правилах та методах суспільного поділу праці [8].

Підготовка рішення і відповідальність за його реалізацію на практиці мають покладатися на той орган, що:

1) краще ніж інші інформований про стан справ на окремому об'єкті;

2) найбільш зацікавлений у здійсненні і високій ефективності рішень;

3) може нести юридичну, матеріальну, адміністративну відповідальність за якість прийнятих рішень та повноту їх реалізації;

- наявність принципу ефективності управління пов'язане з існуванням багатоваріантних шляхів досягнення однієї мети. Банк завжди перебуває в процесі пошуку ефективних рішень, направлених на покращення організації діяльності і надання конкурентоспроможних послуг.

Щодо організаційного механізму, то його трактування можна виразити як перелік певних складових елементів, що в сукупності створюють організаційну основу окремих процесів та явищ. На сьогоднішній день одні автори трактують організаційний механізм як сукупність процесів, які відбуваються в організації, другі – як етапи життєвого циклу організації, треті – як основні норми, правила що діють у рамках організації [3].

Найбільш точно поняття організаційного механізму виражено Д.Н.Дударєвим, він стверджує, що це – комплекс організаційних форм та методів, які забезпечують формування, розвиток та відповідно вдосконалення виробничої системи. З іншого боку це цілісний комплекс причинно-наслідкових зв'язків, що сприяють доцільному перетворенню вихідної ситуації в кінцеву (пов'язану з метою, що досягається).

Узагальнивши все вищезазначене поняття «організаційний механізм» набуває наступного вигляду - це сукупність всіх правил і норм, що циркулюють в організації, і разом з цим усі господарські процеси, які організація здійснює для досягнення основної мети діяльності.

Як будь-яка система, організаційно-економічний механізм повинен будуватися та діяти відповідно до основних принципів:

- невід'ємності, який означає, що механізм складається із взаємозалежних складових і відповідно функціонування кожної з них базується на інших підсистемах та загалом на всій економіці;

- комплексного підходу до здійснення, активності і гнучкості;

- оптимального співвідношення державного регулювання і

самоуправління;

- максимального використання матеріальних, інтелектуальних, фінансових ресурсів задля реалізації цілей;

- адитивності та неперервності стратегічного партнерства [5].

Організаційно-економічний механізм банку є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку банку, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Разом з тим, зі свого якісного боку, він виступає і визначальним фактором успішності, будучи інструментом досягнення поставленої мети [6].

З якісного боку даний механізм включає організаційні важелі, що забезпечують ефективний розвиток економічної системи, і дієвість економічних законів. Відповідно якість організаційної складової даного механізму визначає його рівень адекватності відповідній економічній системі.

В свою чергу він діє на макро- та мікрорівні. На макрорівні механізм включає ринкові механізми саморегуляції та систему державного регулювання діяльності банків (законодавча база, рівень податкового обліку, політичні взаємовідносини країн, напрямок політики держави). На даному рівні ефективність механізму частково корегується загальносвітовими тенденціями, та впливами. Водночас він взаємодіє з механізмами мікрорівня, якими виступають індивідуальні внутрібанківські механізми та фактори впливу (рівень зв'язків банку з іншими суб'єктами ринкової інфраструктури, розвиненість і міцність взаємовідносин із державою, якість співробітництва з кредиторами, дебіторами, клієнтами).

Взагалі організаційно-економічний механізм управління є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі підприємства, а й необхідною передумовою його успішної діяльності [1].

Даний механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі, методи, форми і інструменти, організаційну структуру управління банком та його персонал, інформацію та засоби її обробки.

Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму потрібно розглядати комплексну систему, яка складається з системи забезпечення, функціональної і цільової системи, що містять певну сукупність організаційних та економічних важелів, які впливають на організаційні і економічні параметри системи управління банком з метою забезпечення ефективності діяльності і отримання конкурентних переваг.

Підсумовуючи вищезазначені підходи до поняття та більш повного розуміння організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку, побудуємо структурну модель організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності (рис. 1).

Система забезпечення складається з підсистем ресурсного, правового, нормативно-методичного, технічного, наукового, інформаційного забезпечення.

Організаційно-економічний механізм банку включає такі основні функціональні підсистеми: організації, планування, мотивації, контролю і також регулювання.

Цільова система містить у собі цілі та основні результати діяльності

банку, і разом з цим критерії вибору й оцінювання досягнення окремих цілей та результатів роботи банку.

Зміст кожної з даних систем та кількість підсистем у кожній з них залежать від сфери і масштабів діяльності банку, його типу, масштабу впливу зовнішнього середовища та результатів роботи банку і інших факторів.

Для забезпечення конкурентноздатності та закріплення на ринку банку потрібно завжди працювати в напрямі забезпечення ефективного управління, що має базуватися на забезпеченні поєднання зовнішньої і внутрішньої ефективності управління. Зовнішня ефективність характеризується ступенем досягнення цілей та ступенем виконання планів діяльності. Внутрішня - може бути охарактеризована з допомогою показників фінансової, економічної, ресурсної ефективності, і показників, що характеризують соціальний ефект від роботи установи.

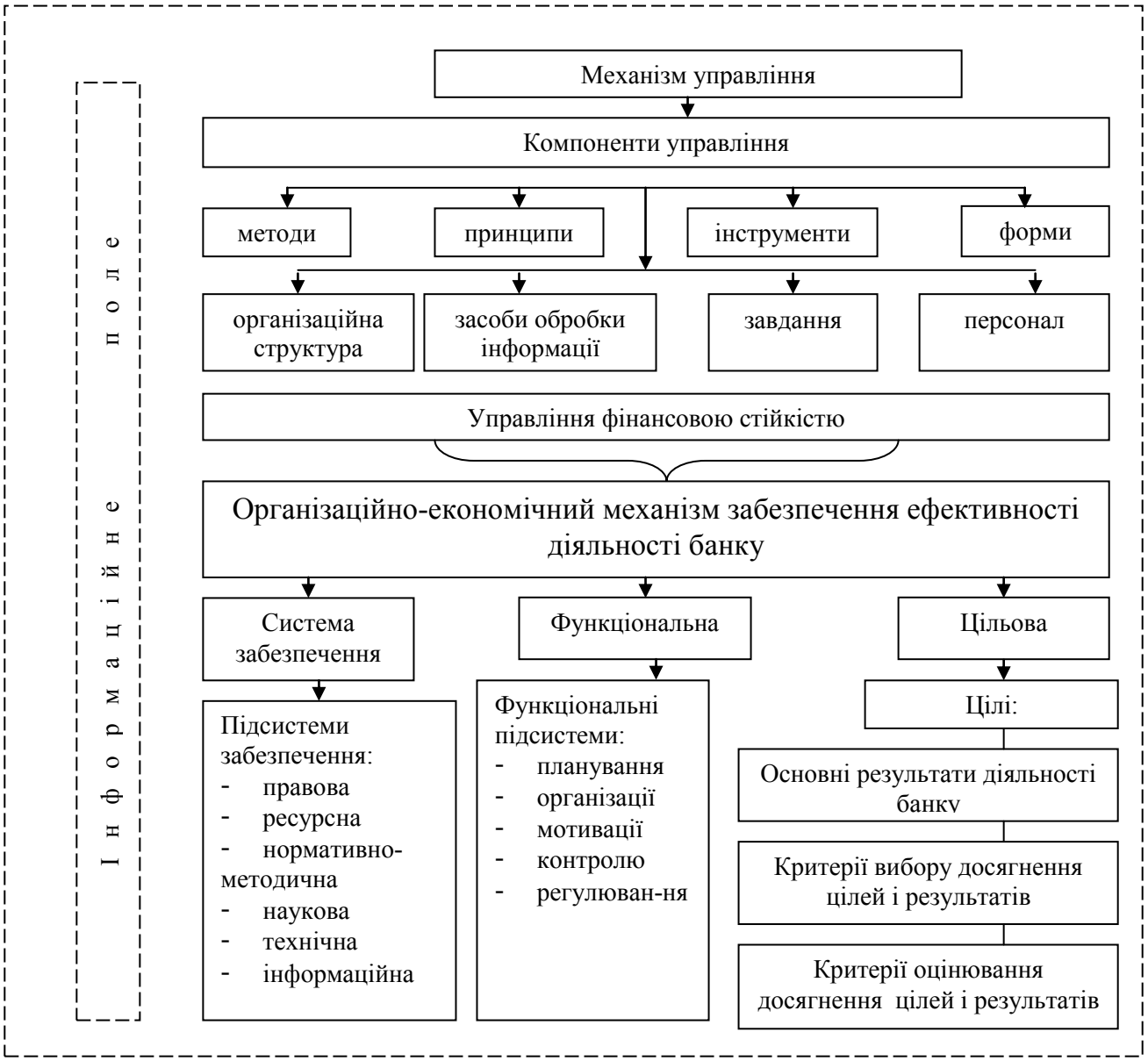


Рис. 1. Структурна модель організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку

Тому як складова організаційно-економічного механізму, механізм забезпечення ефективності виступає як спроможність організації забезпечити прибутковість та тривалість успішної діяльності і розвитку банку на основі створення і реалізації оптимальних стратегій, які повинні забезпечити не тільки якийсь ефект, результат, а й гнучкість та адаптивність системи управління, конкурентоспроможність діяльності банку загалом [8].

Даний механізм забезпечення ефективності діяльності банку визначається не тільки факторами зовнішнього середовища, оскільки передусім ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності організації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність діяльності залежить від адекватності обраних стратегій цілям організації, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління. Разом з цим кожен банк повинен мати свій внутрішній механізм, він буде захищати його від потенційних помилок, порушень та втрат, сприятиме банку в досягненні поставлених цілей шляхом всебічної оцінки внутрішніх систем управління, ризик-менеджменту, контролю тощо.

Ефективність механізму багато в чому визначатиметься застосуванням розширеної системи моніторингу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища банку. Відповідно провідне місце в цьому процесі відводиться інформації. Це випливає з наступного:

- по-перше, організаційно-економічний механізм у загальному вигляді являє собою сукупність різноманітних процесів, послідовностей стану або частин деякої системи, порядку визначеної економічної діяльності;

- по-друге, зв’язок між зазначеними складовими частинами здійснюється і підтримується завдяки інформації. Аналіз відповідних інформаційних образів й визначає основу прийняття певних рішень.

Організаційно-економічний механізм діятиме у рамках певного банку даних щодо можливих напрямків ускладнення розвитку організації. Джерелом формування такого банку інформації є, з одного боку, результати аналізу зовнішнього середовища, виявлення пов’язаних з нею негативних тенденцій, з другого - аналіз потенціалу банку і його діяльності, виявлення негативних внутрішніх тенденцій, слабких і сильних сторін банку. Дані зовнішні й внутрішні впливи утворюють деяке інформаційне поле, яке безпосередньо й справляє вплив на відповідні функціональні напрями організаційно-економічного механізму банку (рис.2).

Тобто можна визначити, що інформаційне поле організаційно-економічного механізму ефективної діяльності банку - це сукупність певних складових, які визначаються сукупністю зовнішніх і внутрішніх впливів на різні функціональні напрями діяльності банку.

Інформаційне поле організаційно-економічного механізму діяльності банку складається з інформаційних образів, що утворюються в разі різновидів моніторингу певних напрямків діяльності банку: моніторингу фінансового стану банку; нормативно-законодавчої бази; структурної організації та соціального моніторингу.

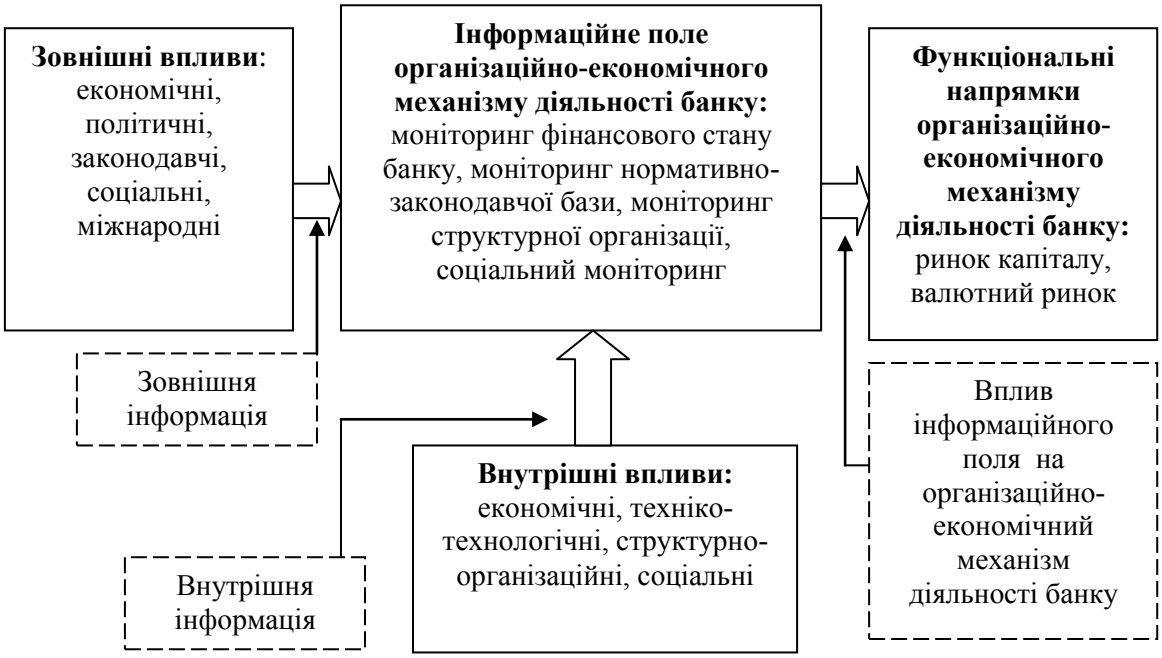


Рис. 2. Інформаційне поле організаційно-економічного механізму діяльності банку

Необхідно зазначити, що стійким є той банк, який може витримати граничний, максимальний рівень непередбачуваних втрат, при якому він зберігає стан ефективного функціонування. А стабільний розвиток, в свою чергу, означає спроможність банку з часом забезпечити зменшення даних втрат, належну швидкість їх подолання, створюючи цим можливості для досягнення та підвищення рівня стійкості.

Результативність функціонування вищезазначеного механізму залежатиме також і від ступеня впорядкованості його елементів, їх взаємодії і спрямованості щодо досягнення поставленої мети.

Складовими блоками механізму є наступні: суб'єкти, об'єкт, процес управління фінансовою стійкістю банку, який включає такі елементи:

а) методи управління (оцінка, планування, аналіз, контроль);

б) інструменти управління.

Перший блок механізму охоплюватиме суб'єктів управління, тобто відповідальних осіб чи груп осіб, органів банківського регулювання, які уповноважені приймати управлінські рішення та вживати певні заходи, щодо здійснення регулювання та контролю за всіма стадіями процесу управління фінансовою стійкістю банку.

Другий блок механізму вміщатиме об'єкт управління, яким є фінансова стійкість банку, яка визначається через наступні характеристики: 1) якість активів; 2) рівень капіталізації, платоспроможності та ліквідності; 3) якість зобов'язань; 4) рівень прибутковості; 6) якість управління активами й зобов'язаннями, капіталом, платоспроможністю, прибутковістю і ліквідністю; 7) рівень чутливості банку до різних ризиків та якість управління ними.

Третій блок механізму представлений процесом управління фінансовою стійкістю банку, він має специфічні особливості і на макроекономічному, і на

мікроекономічному рівнях. Процес управління передбачатиме застосування певних методів, основними з яких є:

1. Планування - визначає необхідність постановки цілей, визначення тактики та стратегії досягнення головної мети.

2. Аналіз основних елементів, які визначають стійкий фінансовий стан.

3. Оцінку та регулювання фінансової стійкості банків. Напрямки оцінки фінансової стійкості: по-перше, пряме регулювання й обов'язкова оцінка; по-друге, саморегулювання і самостійна (ініціативна) оцінка.

4. Контроль - перевірка відповідності одержаних результатів запланованим показникам, оптимальні значення даних показників сприяють підвищенню рівня фінансової стійкості комерційного банку.

Висновки. Належне функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку, через узгодження управлінських рішень і відповідно досягнення певних пропорцій між всіма його складовими компонентами, забезпечить досягнення як стратегічних, так і тактичних фінансових цілей банку, сприятиме підвищенню рівня прибутковості, пониженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності і платоспроможності на достатньому рівні, що позитивно вплине на забезпечення фінансової стійкості і підвищення ефективності діяльності банку.

Список використаних джерел:

1. Антонюк Р.Р. Структура організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємств // Економічний простір. – 2008. - №20/2. – С. 176-182

2. Бондаренко А.В. Інформація як складова організаційно-економічного механізму адаптації підприємства // Науково-технічний збірник. – 2008.- № 52. - С.73-7

3. Бондарчук Л.В. Формування показників ефективності функціонування організаційної структури управління підприємством // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №5. - С.138-141

4. Довгань Л.Є., Дукало Г.О. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством // Економіка України. – 2011. - №7. – С. 7-10.

5. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] /А.А. Малицький // Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка. – Режим доступу: http://intkonf.org

6. Пантелєєва Н.М., Організаційно-економічний механізм управління інноваціями банківської системи / Н.М.Пантелєєва // Вісник Університету банківської справи Національного банку України - 2013 - № 1 (16) С.122-127.

7. Петрук І. Р. Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку / І. Р. Петрук, // Вісник НУВГП університет водного господарства та природокористування : зб. наук. праць. – Сер.: Економіка. – Рівне : Вид-во НУВГП. – 2010. – Вип. 1 (49). – С. 154-161.

8. Шараєвський Д. В. Методи оцінки ефективності діяльності банків / Д. В. Шараєвський // Формування ринкових відносин в Україні. - 2009. - № 9. -

С. 17-22

Л.В. Уманець
викладач Вінницького коледжу будівництва та архітектури КНУБІА

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АНДЕРРАЙТИНГУ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичний матеріал стосовно організації андеррайтингу та надання андеррайтерських послуг страховими компаніями України. Визначено відносини між андерайтером та сюрвейєром. Розкрито оптимальні параметри організації андеррайтерських служб в Україні.

Ключові слова: *андеррайтинг, андеррайтер, сюрвейєр, андеррайтерська політика, передстрахова експертиза, дохід від андерайтингу.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах роль страхування, як однієї з найважливіших передумов безпечної життєдіяльності окремої людини, сім'ї, підприємства, суспільства в цілому, безперервно зростає. Страхування стає не тільки необхідним для подальшого розвитку української економіки, а й перетворюється на привабливий бізнес.

Основні тенденції розвитку страхування пов'язані з необхідністю створення надійного інструменту захисту інтересів людини, суспільства, держави, суб'єктів економічної діяльності від ризиків. У цьому контексті андеррайтинг є ключовою ланкою управління оперативною діяльністю страхової компанії, а андеррайтерський результат значною мірою визначає операційний результат страхової компанії.

Оскільки саме від правильного андеррайтингу залежали і залежать успішне здійснення страхових операцій і фінансовий результат страхування постає проблема організації андеррайтингу в страхових компаніях України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Дослідженню андеррайтингу відводиться важлива роль в роботах ряду вчених економістів таких як Т.Менсон, Н.Г.Адамчук, М.П.Логінов, І.Є.Шинкаренко, О.П.Привалова, О.П.Архипов, Н.Н.Нікуліна, М.В.Щуклинова, А.А.Циганов, М.А.Федотов, Х.Хорсткотте, Д.Хемптон, Юджин Брігхем, Луїс Гаспенскі та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Глобальна фінансова криза призвела до переоцінки всієї світової фінансової системи: банкрутство всесвітньо відомих банків, інвестиційних, іпотечних, страхових і будівельних компаній, обвал на фондових ринках змусили багатьох керівників по-новому поглянути на систему управління ризиками, якої досі не приділялося належної уваги на українському ринку. Тому виникла нагальна проблема організації процесу управління андерайтингу в страхових компаніях України, що забезпечить підвищення андеррайтерського результату на стадіях формування, моніторингу та управління страховим портфелем страхової компанії, що і стало об’єктом даного дослідження.

Мета статті полягає в розкритті основних методів організації та управління процесом андеррайтингу у страхуванні, що дозволяють оперативно працювати з індивідуальними ризиками страхувальників і покращувати андеррайтерські результати страховика.

Виклад основного матеріалу. В українській страхової практиці немає загальноприйнятого визначення андеррайтингу. Дослівно андеррайтинг (Underwriting) перекладається з англійської як «підписання під» будь-чим, під будь-якими умовами, тобто прийняття рішення. Особу, що здійснює андеррайтинг, називають андеррайтером. У літературі зустрічаються різні визначення страхового андеррайтингу та андерайтера. Узагальнюючи наведені визначення і виходячи з власного практичного досвіду дамо наступні визначення:

Андеррайтинг - бізнес-процес страхування, що полягає:

а) у прийнятті на страхування (перестрахування) або відхилення заявленого об'єкта страхування на основі оцінки притаманних цьому об'єкту індивідуальних ризиків з метою формування або коригування умов договору страхування та визначення страхового тарифу;

б) у розробці заходів щодо забезпечення фінансової стійкості частини або всього страхового портфеля;

в) у розробці та виконанні заходів щодо зниження прийнятих на страхування (перестрахування) ризиків [12].

Андеррайтер - кваліфікований фахівець або спеціалізована організація, що діють від імені страховика і мають від нього повноваження приймати на страхування (перестрахування) або відхиляти запропоновані об'єкти страхування (ризики), визначати тарифні ставки і конкретні умови договору страхування цих об'єктів (ризиків) виходячи з норм страхового права та очікуваних фінансових результатів в межах наявних повноважень [3].

Основне завдання андеррайтингу - відбір ризиків (Selection of risks) для формування збалансованого та рентабельного страхового портфеля за допомогою прийому на страхування об'єктів певного роду та ухилення від прийому на страхування інших об'єктів. Андеррайтер (в межах своїх повноважень) або страховиків вправі відмовити в прийомі на страхування найбільш ризикованих об'єктів, коли ймовірність страхової виплати та рівень збитку настільки великі, що вже не можуть розглядатися як випадкова подія[2].

У зарубіжній практиці андеррайтери уповноважені підписувати документи від імені страхової компанії. Андеррайтер може виконувати і функції сюрвейєра (оцінювача ризиків).

Умови андеррайтингу зазвичай виражаються в андеррайтерській політиці (Underwriting Policy) за допомогою якої страхова компанія розглядає нові об'єкти страхування та ризики і приходить до висновку про прийняття або відхилення запропонованої справи. Андеррайтерська політика передбачає, зокрема, перелік об'єктів (ризиків) із зазначенням лімітів збитків по них, які страховик схильний прийняти, і другий перелік з об'єктами (ризиками), які страховик виходячи зі свого досвіду не приймає [1].

Всі ці визначення підкреслюють сутність андеррайтингу як методу забезпечення фінансового результату страхування шляхом селекції прийнятих ризиків. У зв'язку з цим говорять про дохід від андеррайтингу (Underwriting Income) у страхуванні як про різницю між отриманими преміями та витратами.

Посилення конкуренції на страховому ринку в Україні ставить перед

андеррайтером завдання нового рівня складності: як зберегти клієнтську базу за активної демпінгової політики конкурентів, як підвищити якість страхових послуг і зберегти необхідний рівень рентабельності бізнесу.

Основна проблема, з якою стикаються страхові компанії, полягає в необхідності вдосконалення методів організації та управління процесом андеррайтингу у страхуванні, що дозволяють оперативно працювати з індивідуальними ризиками страхувальників і покращувати андеррайтерські результати страховика [8]. Найбільш специфічним у діяльності страхової компанії є бізнес-процес страхового андерайтингу. Ефективна організація даного процесу вимагає спеціалізованих знань і досвіду.

Всю процедуру страхування можна скласти з окремих складових, або бізнес-процесів: маркетингу, розробки страхового продукту, продажу, андеррайтингу, супроводу договорів, врегулювання збитків. На практиці ці процеси змішуються та повторюються. Взаємозв'язок андеррайтингу з іншими бізнес-процесами страхування зручно показати на діаграмі (рис. 1).

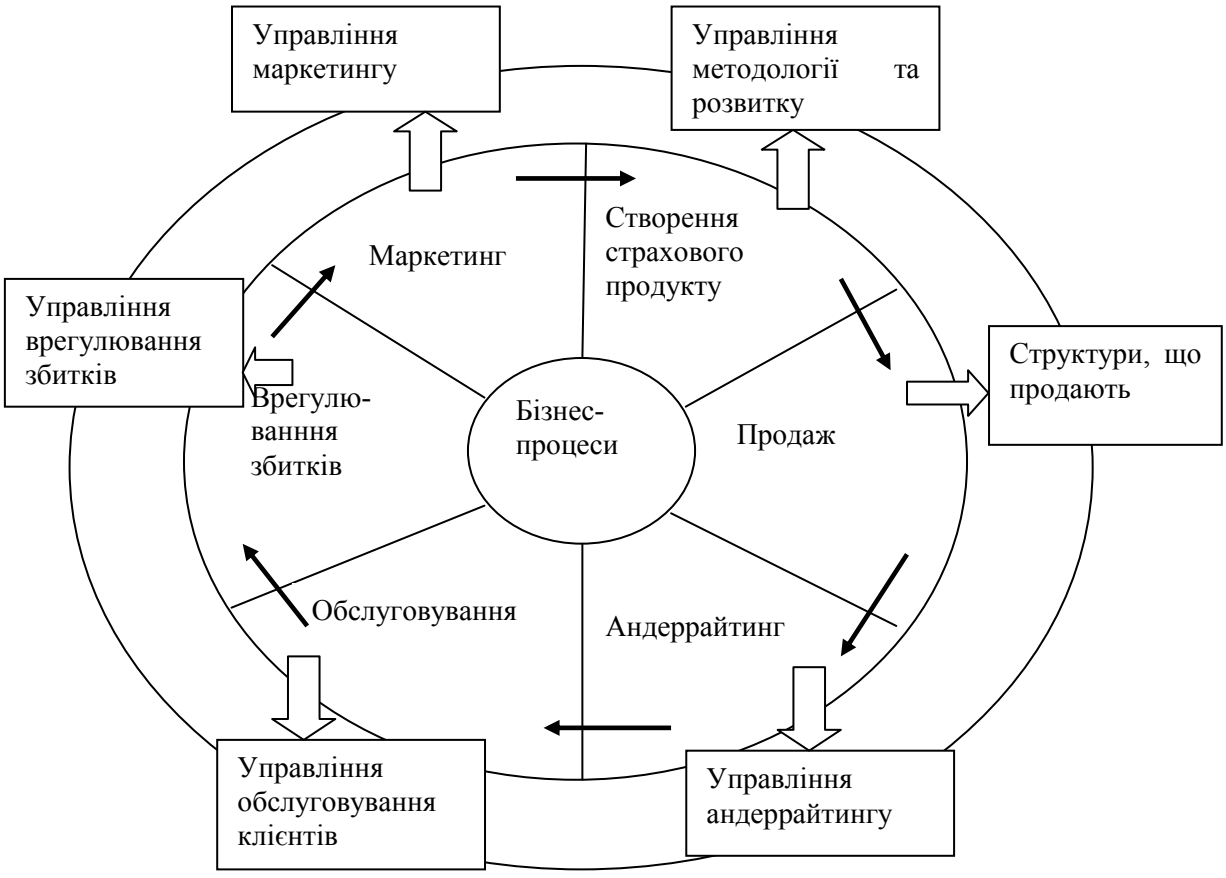


Рисунок 1. **Взаємозв’язок бізнес-процесів страхування [2]**

У широкому розумінні до страхового андеррайтингу входять наступні операції:

1) аналіз ризиків, що включає, у свою чергу:

- збір і вивчення інформації про об'єкт страхування і властиві йому ризики;
- класифікацію і селекцію ризиків;

- оцінку ризиків;

2) прийняття рішення про страхування відібраних ризиків або відмова у страхуванні;

3) визначення адекватного страхового тарифу по об'єкту і ризиках, що приймаються на страхування;

4) погодження страхової суми та розрахунок страхової премії;

5) визначення умов страхових виплат за ризиками, що приймаються на страхування;

6) укладення договору страхування;

7) розробка заходів щодо зниження ризиків;

8) контроль за станом застрахованого об'єкту, факторами, що сприяють і перешкоджають розвитку ризиків, та виконання заходів щодо зниження ризиків[4].

Всі ці операції тісно пов'язані між собою і взаємозалежні.

Узагальнена процедура андеррайтингу умовно показана на рис.2.



Рисунок 2. **Узагальнена покрокова процедура андеррайтингу**

Під час аналізу ризиків андеррайтер встановлює всю сукупність ризиків, що впливають на об'єкт страхування, класифікує за ознаками на страхові та не страхові; оцінює страхові ризики з ймовірності та очікуваному збитку і виділяє з цієї сукупності ті ризики, які можуть бути прийняті на страхування з урахуванням діючих правил (умов) страхування і тарифних керівництв. Первинна інформація про об'єкт береться з заяви на страхування та анкети, акта передстрахової експертизи, безпосереднього вивчення об'єкта андеррайтером. У проявах ризику необхідно враховувати принцип Парето, який стверджує, що

для багатьох явищ 80 відсотків наслідків спричинені 20 відсотками причин. Ця ідея знайшла застосування у багатьох галузях, у тому числі і в страхуванні. Стосовно оцінки ризиків можна сформулювати наступним чином: приблизно на 20% об'єкта огляду припаде до 80% ризиків. У першу чергу слід вивчати ці вразливі для ризику частини об'єкта [10].

Найважливішим етапом діяльності страховика є передстрахова експертиза, від її якості залежить успіх всіх наступних етапів укладення та виконання договору страхування. На практиці застосовується як стандартна, так і індивідуальна експертизи. У загальному виразі передстрахова експертиза включає в себе вивчення об'єкта і предмета страхування за документами, а при необхідності - безпосередній огляд і складання висновку. Передбачається, що експерт, який виконує передстрахову експертизу, має відповідну підготовку. Аналіз об'єкта страхування проводиться на основі ознайомлення з документами страхувальника та вивчення їх і безпосереднього обстеження об'єктів, що заявляються на страхування. Передстрахове обстеження і оцінку ризику для цілей страхування може виконати і сам страхувальник безпосередньо, або ж він може звернутися до страхового брокера. Тому, якщо страхувальник (або брокер) пропонує провести таке обстеження або представляє результати вже проведеного обстеження, страховику доцільно вивчити їх для оцінки ризику.

Якщо об'єкт не дуже складний, то передстрахова експертиза може проводитися і продавцем. У складніших випадках його проводять андеррайтери разом з продавцем, а в найскладніших - сюрвейєри або перестрахувальники разом з андеррайтером (і вже без продавця). Спочатку сюрвейєром називали експерта, який здійснює на прохання страхувальника або страховика огляд застрахованих, або що підлягають страхуванню суден, вантажів і дає висновок про їх стан. Надалі це поняття поширилося на інші види страхування, і сюрвейєром стали називати висококваліфікованого представника страховика, що виконує огляд та оцінку майна, прийнятого на страхування. На основі висновку сюрвейєра страховик приймає рішення про укладання договору страхування. У зарубіжній практиці в ролі сюрвейєра виступають класифікаційні суспільства, а також спеціалізовані фірми з протипожежної безпеки, охорони праці і т. д., взаємодіючі зі страховиком на договірній основі. На відміну від аджастера, сюрвейєр оглядає майно до моменту укладення договору страхування. Облік зовнішніх і внутрішніх обставин, взятих у їх єдності і взаємодії, дозволяє сюрвейєру чи іншому експерту оцінити природний стан об'єкта страхування і обстановку, в якій об'єкт знаходиться, спрогнозувати сприятливий або несприятливий результат страхування ризику для страховика і, відповідно, дати пропозиції за тарифом [1].

Висновком огляду має стати два основних результати:

1) віднесення об'єкта до категорії ризику (як мінімум до однієї з трьох: хорошої, середньої і поганої);

2) виявлення проблемних зон (в тому числі для використання в торзі з клієнтом).

Відносини між андеррайтерами і сюрвейєрами часто засновані на особистій довірі. Бізнес, побудований на обслуговуванні страхування як

процесу, - це переважно консалтинговий бізнес; це поради, рекомендації, оцінки. Відповідальність за наслідки виконання цих рекомендацій або відмови від них лежить виключно на особі яка приймає рішення. Загальна практика така: у будь-якому сюрвейєрському звіті обов'язково присутня згадка про те, що висновки, викладені в цьому звіті, не породжують ніяких зобов'язань з боку його авторів чи організацій які підготували звіт, за наслідками застосування цих рекомендацій замовником.

Незалежний сюрвейєр повинен залучатися до оцінки ризику в наступних ситуаціях:

1) при оцінці великого ризику;

2) в іміджевих цілях або за вказівкою страхувальника;

3) у випадках, коли страховик вперше стикається з нехарактерним для себе ризиком, але з міркувань розвитку бізнесу хоче цей ризик прийняти.

Іноді витрати на сюрвейєр можуть істотно перевищувати розмір страхової премії по даному ризику.

Сюрвейєр виступає стосовно до страховика в якості ризик -менеджера, в функції якого входять:

- огляд заявлених на страхування (об'єктів) предметів і виявлення факторів ризику;
- аналіз потенційних ризиків і загроз;
- мінімізація ризиків шляхом проведення превентивних заходів;
- оцінка та аналіз ефективності застосовуваних страховиком методів управління ризиками;
- розгляд передбачуваного страхового випадку в якості аварійного комісара [11].

Результатом проведення сюрвейєра є видача сюрвейєрського рапорту (висновку, звіту) про виконану роботу, отриманих даних і рекомендацій щодо усунення знайдених недоліків та вдосконалення системи контролю і ризик-менеджменту замовника. Якщо сюрвейєр замовляє страховик, то проект сюрвейєрського звіту відправляється і страхувальнику з метою ознайомлення та уточнення рекомендацій.

Звіт може бути використаний як в цілях управління страхувальником своїми ризиками, так і для обговорення умов страхування з потенційними страховиками. В українській практиці функції сюрвейєра продовжують розширюватися, і в даний час багато сюрвейєрів займаються і врегулюванням збитків.

Результати класифікації відібраних ризиків є базою для подальшої роботи з ними - для прийняття рішень про умови страхування та розміри тарифних ставок і франшиз. Андеррайтер повинен оцінити заявленні на страхування ризики з урахуванням всіх притаманних їм суб'єктивних факторів і переконатися в тому, що фактори, властиві конкретному об'єкту, знаходяться не нижче рівня, закладеного в тарифних розрахунках. Необхідний рівень суб'єктивних факторів задається політикою андеррайтингу, правилами (умовами) страхування і тарифними інструкціями. Суб'єктивні чинники істотно різняться залежно від об'єктів страхування і проявляються індивідуально для

кожного об'єкта.

Якщо в результаті передстрахової експертизи встановлено факт дотримання страхувальником всіх технічних, технологічних, організаційних, медико-соціальних та інших нормативів, можна припустити, що очікуваний збиток буде відповідати нормальним або сприятливим умовам розрахунку страхових тарифів і, отже, можливе застосування понижувальних коефіцієнтів до тарифу. При виявленні порушень необхідно застосовувати підвищувальні коефіцієнти або відмовити в страхуванні. Для унікальних об'єктів або умов їх експлуатації (зберігання і т.п.), які не відповідають актуарним розрахункам, необхідно проводити додаткові дослідження із залученням фахівців для оцінки ймовірності настання страхових випадків за заявленими ризикам.

В результаті передстрахової експертизи, особливо промислових об'єктів, бажано отримати прогнозну оцінку очікуваного середнього збитку виходячи з нормального функціонування захисних засобів. Максимальний очікуваний збиток можна оцінити виходячи зі сценарію (прогнозу) найгіршого варіанту розвитку аварії, іншої надзвичайної ситуації при виході з ладу наявних на об'єкті захисних засобів, а також непідготовленість персоналу до ліквідації виникаючих надзвичайних подій або інших небезпек [6].

Найважливішим етапом андеррайтингу є формулювання конкретних умов договору, розмірів тарифних ставок і франшиз, рекомендацій страхувальнику щодо зниження ризику. Андеррайтер визначає технічні параметри підготовлюваного договору і формулює ті зобов'язання, які візьме на себе страховик, а також оцінює майбутні обсяги надходження страхової премії. Особливо відзначимо, що у своїй роботі андеррайтер спирається не тільки на дані заяви про страхування, актів огляду і т.п., а й на свій досвід та інтуїцію.

Після аналізу ризиків у процесі андеррайтингу настає ключовий момент: андеррайтер приймає рішення про те, страхувати конкретний ризик чи ні, так як ймовірні збитки занадто великі. Це - найважливіша стадія андеррайтингу, оскільки від прийнятого рішення буде залежати майбутній розвиток бізнесу страхової компанії та фінансові результати її діяльності.

Після укладення договору страхування андеррайтер бере участь в його супроводі, здійснюючи моніторинг стану об'єкта (предмета) страхування та контроль виконання плану заходів щодо зниження ризиків, і, в разі зміни параметрів прийнятих на страхування ризиків, перераховує страховий тариф і готує зміни до договору. При порушеннях страхувальником своїх зобов'язань за договором страхування андеррайтер готує висновок про розірвання договору або про зменшення страхової виплати при настанні страхового випадку [4].

Останнім часом більшість вітчизняних страховиків вже створили або створюють власні служби андеррайтингу з метою забезпечення і підвищення позитивного фінансового операційного результату по всій сукупності договорів страхування, що укладаються страховиком. Ця мета досягається організацією системного підходу до рішень про прийняття на страхування ризиків (укладанні договорів), їх тарифікації та інших умовах страхування, який дозволяє знаходити і підтримувати оптимальний баланс між обсягом продаж і рівнем виплат по кожному виду страхування залежно від конкретних об'єктів

страхування, заявлених ризиків і ринкової ситуації, що склалася.

Фахівці підкреслюють такі особливості андеррайтера у страховій компанії:

- андеррайтер не завжди має право самостійно визначати свою андеррайтерську політику;
- андеррайтер не може побачити остаточний результат своєї професійної діяльності та її вплив на фінансовий результат страховика в цілому, якщо не налагоджена регулярна робота з обліку прибутковості операцій страхування і перестрахування [5].

У повному циклі андеррайтингу беруть участь не тільки андеррайтинг. Узагальнено участь різних служб в процесі андеррайтингу показано в таблиці 1.

Таблиця 1

Участь служб страхових компаній в системі андерайтингу

Напрямок роботи служби андеррайтингу	Андеррайтер	Служба ІТ	Фінансова служба	Керівник страховика (напрямок страхування)
Розрахунок і обґрунтування власного утриманні	+		+	+
Оцінка та прийом ризиків в перестрахуванні	+		+	+
Ведення бази даних по договорам страхування та перестрахування	+	+	+	+
Аналіз технічних результатів	+	+	+	
Розробка пропозицій по оптимізації методів та моделей перед страхового захисту на основі аналізів фінансових результатів	+		+	+
Мотивація персоналу з залежності від результатів андеррайтингу	+		+	+

Для організації ефективної служби андеррайтингу необхідно забезпечити ефективну роботу традиційних служб страховика, насамперед фінансовий та операційний облік.

Керівник служби андеррайтингу повинен в першу чергу:

- забезпечити детальне знання і розуміння усіма фахівцями служби операцій страхування та перестрахування та постановку технічного завдання колективу андеррайтерів по оцінці конкретних ризиків;
- сформувати структуровану базу даних, яка дозволить знайти відповідь на будь-які запити андеррайтера.

Служба андеррайтингу зазвичай є колегіальним органом яка включає головного андеррайтера, провідних андеррайтерів за напрямами (дирекціям) страхування в центральному офісі страховика і андеррайтерів за видами страхування в регіональних структурних підрозділах (філіях). Керує службою головний андеррайтер, який призначається виконавчим органом страхової компанії. Рішення з андеррайтингу та тарифній політиці, обов'язкові для всіх підрозділів, приймаються також виконавчим органом страховика. Технічну роботу щодо забезпечення діяльності служби андеррайтингу в цілому

забезпечують спеціально створені для цих цілей відділи [7].

Підписання договорів страхування має право здійснювати уповноважені на те особи при неухильному дотриманні таких вимог:

- при підписанні стандартних договорів страхування - дотримання умов про стан об'єкта страхування і наборі страхових ризиків, затверджених діючим андеррайтерським (тарифним) керівництвом ;
- при підписанні індивідуальних договорів страхування - наявність на договорі страхування візи (або наявності письмового позитивного висновку) андеррайтера, що має повноваження на прийняття відповідальності з відповідного виду страхування і ліміту відповідальності.

Результати роботи андеррайтерських служби оформляється у вигляді наступних документів і матеріалів:

а) андеррайтерська та тарифна політика страховика за видами страхування та по портфелю в цілому;

б) методологія андеррайтерської роботи;

в) андеррайтерські та тарифні інструкції для масових видів страхування;

г) типовий андеррайтерський висновок за індивідуальним договорам страхування;

д) типові форми умов договорів, полісів в частині розділів, що підпадають під сферу компетенції служби андеррайтингу;

е) рекомендації експертам з ключових факторів, що підлягає опису при огляді об'єктів страхування для цілей андеррайтингу;

ж) ліміти відповідальності за видами страхування на один договір (предмет) страхування і порядок узгодження договорів з лімітами відповідальності, що перевищують встановлені ліміти;

з) рекомендації продавцям за попередніми переговорами з потенційними страхувальниками в частині можливих умов страхування за індивідуальними договорами;

і) аналітичні матеріали для керівництва страховою компанією: прогноз операційного фінансового результату (нетто-премії мінус виплати); прогноз динаміки зміни страхових резервів;

к) рішення служби андеррайтингу;

л) проекти рішень виконавчого органу страхової компанії [9].

Ефективність андеррайтингу оцінюють зазвичай за фінансовими результатами страхування. Для цього в загальному фінансовому результаті виділяють такі рівні:

1) андеррайтерський результат - зароблена нетто- премія (зарахована премія за мінусом страхових резервів та понесених витрат на ведення справи);

2) страховий результат - сума андеррайтерських результатів і доходів від інвестування страхових резервів;

3) операційний результат - сума страхового результату і доходів від інвестування акціонерного капіталу.

Страхова компанія, створена для того щоб приносити прибуток своїм засновникам, має бути зацікавлена в контролі цих трьох результатів.

Висновки і пропозиції. Отже, андеррайтинг у страхуванні відіграє

важливу роль, так як є ключовим індикатором попередньої і наступної економічної доцільності процесу страхування, адекватності системи управління операційною діяльністю страховика, маркетингової політики, тарифної політики, перестрахування. Андеррайтинг являється первинним чинником, що впливає на надійність, стабільність та організаційний розвиток страхової компанії, і є її визначальним показником стратегічного планування та бюджетного управління.

Список використаних джерел:

1. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум. / А.П. Архипов. — М.; ЮНИТИ- ДАНА, 2007. - 240 с

2. Архипов А.П. О страховом андеррайтинге / А. П. Архипов, Е. И. Дьяков // Финансы. - 2005. - N 8. - С. 51-56

3. Веретнов В. Андеррайтинг у страхуванні. [Елетронний ресурс].- Режим доступу: http://www.klubok.net.

4. Гомелля В.Б., Архипов А.П. Страхование. Современный курс. 2-е изд., перераб. и доп. / В.Б. Гомелля, А.П. Архипов – 2014. – С.125-147.

5. Маслова Юрченко Катерина. Визначення андерайтингу у законодавстві України. /К. Маслова Юрченко // Цивільне право. – 2011р. – №10 . – С. 106-109.

6. Никулина Н.Н. Андеррайтинг в страховом бизнесе /Н.Н.Никулина, С.И.Савиных// Страховое дело. - 2008. - N 4. - С.54-64.

7. Попова А. Особливості правового регулювання андерайтингу. [Елетронний ресурс].- Режим доступу : http://radnuk.info/statti/227-gosp-pravo/14559-2011-01-18-05-18-31.html

8. Федотов М.А. Андеррайтинг в страховании / М. А. Федотов // Финансы и кредит. - 2009. - N 43. - С. 63-67.

9. Шахов В.В., Ахвледиани Ю.Т. Страхование. 3-е изд., перераб. и доп. / В.В.Шахов, Ю.Т. Ахвледиани – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2011. – С. 100-112.

10. Шинкаренко И.Э. Андеррайтинг как конкурентное преимущество /И. Э. Шинкаренко // Страховое дело. - 2004. - N 3. - С. 20-24.

11. Щуклинова М.В. Совершенствование андеррайтинга в страховании / М. В. Щуклинова // Страховое дело. - М., 2008. - N 5. - С. 48-53.

12. Dictionary of Finance and Investment Terms [Електронний ресурс] / AllBusiness.com, Inc. –1999–2009. – http://www.allbusiness.com/glossaries/ best7effort/495187071.html

Н.А. Фоменко
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Розглянуто організаційний та економічний механізми, як передумову до створення єдиного організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку, охарактеризовано його системні складові.

Визначено основні інструменти організаційно-економічного механізму, що забезпечують ефективне управління установою та запропоновано заходи щодо покращення функціонування механізму діяльності банків з орієнтацією на підвищення їх прибутковості.

***Ключові слова**: механізм, організаційно-економічний механізм, ефективне управління банком, інструменти ефективного управління, управління фінансовою стійкістю, інформаційне поле.*

Постановка проблеми**.** В умовах нестійкої економічної ситуації, яка склалась у країні, ефективність діяльності банків значно залежить від змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Це зумовлює потребу в розробленні та застосуванні науково обґрунтованих організаційно-економічних механізмів управління банківськими структурами, що спроможні гнучко та швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі. Досить актуальними в умовах сьогодення є питання, пов'язані з забезпеченням ефективності діяльності банків за умов значного зростання конкуренції.

Дослідженнями питань розвитку банківської діяльності і відповідно підвищення ефективності діяльності банків займалися такі вчені як З.М.Васильченко, П.Є.Житній, В.В.Тищенко, Ю.Ю.Присяжнюк, Н.Шпанковська, В. Шпачук, А. А. Мещеряков, О. Лаврушин, С. О. Подвігін, О.О. Примостка, О.Й. Шевцова, І.М. Бікбов, А.В. Буряк, Н.Р. Галайко та ін., прикладні розробки яких створюють значний науковий та практичний інтерес і потребують спеціальних досліджень.

Проте зміни останніх років вимагають перегляду існуючих положень щодо управління банківською діяльністю і розроблення нових підходів до управління ефективністю діяльності банківських установ з врахуванням не лише реальної ситуації, а й також перспектив їх розвитку.

Метою цієї статті є обґрунтування теоретичних і методичних положень, розроблення певних практичних рекомендацій щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку.

Основний матеріал. Механізм, як категорія, виступає інструментом, який забезпечує поступальний розвиток об'єкта, на який спрямовується рушійна сила чинників зовнішнього середовища. Зміст і структура механізму змінюються у процесі розвитку суспільного виробництва, в наслідок чого механізм має бути адекватним рівню розвитку продуктивних сил.

В найзагальнішому значенні під механізмом розуміється внутрішній устрій, система чого-небудь, а також сукупність станів та процесів, що складають яке-небудь явище.

Багато авторів, надаючи своє тлумачення категорії «механізм», висвітлюють тільки складові даної складної категорії. Її трактування здійснюється з наголосом на тих або інших аспектах механізму, проте всі дослідники погоджуються, що механізм виступає складною, багатоплановою системою. В результаті з'являється необхідність визначення чіткої мети досліджуваної системи, і також розробки дієвого механізму для її досягнення, адекватного даній системі. Одночасно з'являється необхідність у вдосконаленні

наявних механізмів, доповненні їх новими важелями аби досягати поставлених цілей.

Отож з точки зору організації банківської діяльності і з врахуванням поставленої мети - забезпечення прибутковості - головним і першочерговим правилом, на даний час, для ефективної роботи банків має стати гарантування одержання прибутку від усього спектру робіт. В контексті саме цієї вимоги і повинен будуватися сучасний механізм діяльності банку.

На сьогодні даний механізм розглядаємо як механізм організаційно-економічний, що являє собою сукупність організаційних заходів, що спрямовані на дотримання і ефективне використання економічних законів і важелів аби досягти поставленої мети [5].

В економічній літературі синонімами терміна «організаційно-економічний механізм» використовують наступні: «економічний механізм», «організаційний механізм», «господарський механізм», «механізм управління».

Базовий в системі господарського механізму - економічний механізм, який діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей і містить комплекс економічних способів, важелів, методів, нормативів, показників, з допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони.

Економічний механізм являє собою інтегровану, багаторівневу систему методів і форм господарювання. Це своєрідна система економічних методів, що направлені на забезпечення функціонування і підвищення ефективності виробничої системи; додатково це також комплекс взаємопов'язаних і впорядкованих заходів, що реалізуються завдяки різним методам господарювання та забезпечують раціональне протікання економічних процесів; також це підсистема оцінювання і аналізу видів діяльності, підсистема контролю, планування, мотивації і стимулювання [1].

Функціонування банку як системи господарюючих елементів (підрозділів) забезпечується через його внутрішній економічний механізм.

Структура цього механізму визначається через:

- організаційно-технічну систему чи формування вертикальних зв'язків між адміністративним центром й підрозділами і горизонтальних зв'язків між самими підрозділами;
- систему контролю й оцінки та планування діяльності підрозділів;
- мотиваційний механізм функціонування;
- встановлення матеріальної відповідальності підрозділів [7].

Як і система, внутрішній економічний механізм установи будується за дотримання чітко визначених і науково обґрунтованих принципів :

- принцип цільової сумісності і зосередженості передбачає утворення цілеспрямованої системи управління, в якій всі її ланки утворюють єдиний механізм, націлений на вирішення загального завдання;
- принцип безперервності і надійності полягає в утворенні таких технічних і організаційно-господарських умов, при яких забезпечується стійкість та безперервність заданого режиму роботи.
- принцип пропорційності, планомірності та динамізму означає, що система управління повинна бути націлена на вирішення і поточних, і

довгострокових завдань розвитку банку. Дана система пов'язує в часі дії людей, кількість та якість наданих послуг, кількість необхідних ресурсів;

- демократичний принцип - ґрунтується на правилах та методах суспільного поділу праці [8].

Підготовка рішення і відповідальність за його реалізацію на практиці мають покладатися на той орган, що:

1) краще ніж інші інформований про стан справ на окремому об'єкті;

2) найбільш зацікавлений у здійсненні і високій ефективності рішень;

3) може нести юридичну, матеріальну, адміністративну відповідальність за якість прийнятих рішень та повноту їх реалізації;

- наявність принципу ефективності управління пов'язане з існуванням багатоваріантних шляхів досягнення однієї мети. Банк завжди перебуває в процесі пошуку ефективних рішень, направлених на покращення організації діяльності і надання конкурентоспроможних послуг.

Щодо організаційного механізму, то його трактування можна виразити як перелік певних складових елементів, що в сукупності створюють організаційну основу окремих процесів та явищ. На сьогоднішній день одні автори трактують організаційний механізм як сукупність процесів, які відбуваються в організації, другі – як етапи життєвого циклу організації, треті – як основні норми, правила що діють у рамках організації [3].

Найбільш точно поняття організаційного механізму виражено Д.Н.Дударєвим, він стверджує, що це – комплекс організаційних форм та методів, які забезпечують формування, розвиток та відповідно вдосконалення виробничої системи. З іншого боку це цілісний комплекс причинно-наслідкових зв'язків, що сприяють доцільному перетворенню вихідної ситуації в кінцеву (пов'язану з метою, що досягається).

Узагальнивши все вищезазначене поняття «організаційний механізм» набуває наступного вигляду - це сукупність всіх правил і норм, що циркулюють в організації, і разом з цим усі господарські процеси, які організація здійснює для досягнення основної мети діяльності.

Як будь-яка система, організаційно-економічний механізм повинен будуватися та діяти відповідно до основних принципів:

- невід'ємності, який означає, що механізм складається із взаємозалежних складових і відповідно функціонування кожної з них базується на інших підсистемах та загалом на всій економіці;

- комплексного підходу до здійснення, активності і гнучкості;

- оптимального співвідношення державного регулювання і самоуправління;

- максимального використання матеріальних, інтелектуальних, фінансових ресурсів задля реалізації цілей;

- адитивності та неперервності стратегічного партнерства [5].

Організаційно-економічний механізм банку є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку банку, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Разом з тим, зі свого якісного боку, він виступає і визначальним фактором успішності,

будучи інструментом досягнення поставленої мети [6].

З якісного боку даний механізм включає організаційні важелі, що забезпечують ефективний розвиток економічної системи, і дієвість економічних законів. Відповідно якість організаційної складової даного механізму визначає його рівень адекватності відповідній економічній системі.

В свою чергу він діє на макро- та мікрорівні. На макрорівні механізм включає ринкові механізми саморегуляції та систему державного регулювання діяльності банків (законодавча база, рівень податкового обліку, політичні взаємовідносини країн, напрямок політики держави). На даному рівні ефективність механізму частково корегується загальносвітовими тенденціями, та впливами. Водночас він взаємодіє з механізмами мікрорівня, якими виступають індивідуальні внутрібанківські механізми та фактори впливу (рівень зв'язків банку з іншими суб'єктами ринкової інфраструктури, розвиненість і міцність взаємовідносин із державою, якість співробітництва з кредиторами, дебіторами, клієнтами).

Взагалі організаційно-економічний механізм управління є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі підприємства, а й необхідною передумовою його успішної діяльності [1].

Даний механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі, методи, форми і інструменти, організаційну структуру управління банком та його персонал, інформацію та засоби її обробки.

Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму потрібно розглядати комплексну систему, яка складається з системи забезпечення, функціональної і цільової системи, що містять певну сукупність організаційних та економічних важелів, які впливають на організаційні і економічні параметри системи управління банком з метою забезпечення ефективності діяльності і отримання конкурентних переваг.

Підсумовуючи вищезазначені підходи до поняття та більш повного розуміння організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку, побудуємо структурну модель організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності (рис. 1).

Система забезпечення складається з підсистем ресурсного, правового, нормативно-методичного, технічного, наукового, інформаційного забезпечення.

Організаційно-економічний механізм банку включає такі основні функціональні підсистеми: організації, планування, мотивації, контролю і також регулювання.

Цільова система містить у собі цілі та основні результати діяльності банку, і разом з цим критерії вибору й оцінювання досягнення окремих цілей та результатів роботи банку.

Зміст кожної з даних систем та кількість підсистем у кожній з них залежать від сфери і масштабів діяльності банку, його типу, масштабу впливу зовнішнього середовища та результатів роботи банку і інших факторів.

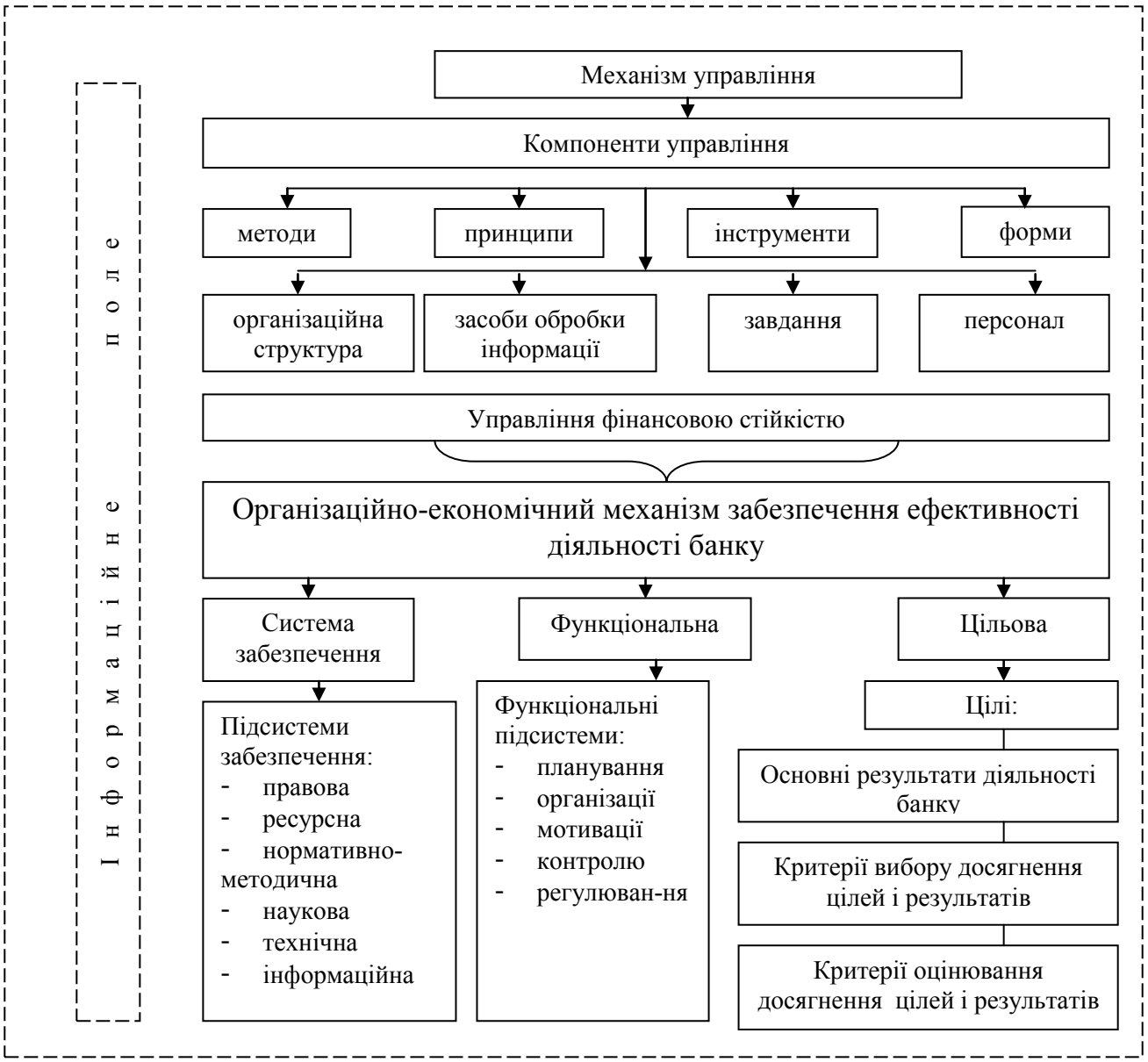


Рисунок 1. **Структурна модель організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку**

Для забезпечення конкурентноздатності та закріплення на ринку банку потрібно завжди працювати в напрямі забезпечення ефективного управління, що має базуватися на забезпеченні поєднання зовнішньої і внутрішньої ефективності управління. Зовнішня ефективність характеризується ступенем досягнення цілей та ступенем виконання планів діяльності. Внутрішня - може бути охарактеризована з допомогою показників фінансової, економічної, ресурсної ефективності, і показників, що характеризують соціальний ефект від роботи установи.

Тому як складова організаційно-економічного механізму, механізм забезпечення ефективності виступає як спроможність організації забезпечити прибутковість та тривалість успішної діяльності і розвитку банку на основі створення і реалізації оптимальних стратегій, які повинні забезпечити не тільки якийсь ефект, результат, а й гнучкість та адаптивність системи управління, конкурентоспроможність діяльності банку загалом [8].

Даний механізм забезпечення ефективності діяльності банку визначається не тільки факторами зовнішнього середовища, оскільки передусім ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності організації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність діяльності залежить від адекватності обраних стратегій цілям організації, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління.

Разом з цим кожен банк повинен мати свій внутрішній механізм, він буде захищати його від потенційних помилок, порушень та втрат, сприятиме банку в досягненні поставлених цілей шляхом всебічної оцінки внутрішніх систем управління, ризик-менеджменту, контролю тощо.

Ефективність механізму багато в чому визначатиметься застосуванням розширеної системи моніторингу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища банку. Відповідно провідне місце в цьому процесі відводиться інформації. Це випливає з наступного:

- по-перше, організаційно-економічний механізм у загальному вигляді являє собою сукупність різноманітних процесів, послідовностей стану або частин деякої системи, порядку визначеної економічної діяльності;

- по-друге, зв’язок між зазначеними складовими частинами здійснюється і підтримується завдяки інформації. Аналіз відповідних інформаційних образів й визначає основу прийняття певних рішень.

Організаційно-економічний механізм діятиме у рамках певного банку даних щодо можливих напрямків ускладнення розвитку організації. Джерелом формування такого банку інформації є, з одного боку, результати аналізу зовнішнього середовища, виявлення пов’язаних з нею негативних тенденцій, з другого - аналіз потенціалу банку і його діяльності, виявлення негативних внутрішніх тенденцій, слабких і сильних сторін банку. Дані зовнішні й внутрішні впливи утворюють деяке інформаційне поле, яке безпосередньо й справляє вплив на відповідні функціональні напрями організаційно-економічного механізму банку (рис.2).

Тобто можна визначити, що інформаційне поле організаційно-економічного механізму ефективної діяльності банку - це сукупність певних складових, які визначаються сукупністю зовнішніх і внутрішніх впливів на різні функціональні напрями діяльності банку.

Інформаційне поле організаційно-економічного механізму діяльності банку складається з інформаційних образів, що утворюються в разі різновидів моніторингу певних напрямків діяльності банку: моніторингу фінансового стану банку; нормативно-законодавчої бази; структурної організації та соціального моніторингу.

Необхідно зазначити, що стійким є той банк, який може витримати граничний, максимальний рівень непередбачуваних втрат, при якому він зберігає стан ефективного функціонування. А стабільний розвиток, в свою чергу, означає спроможність банку з часом забезпечити зменшення даних втрат, належну швидкість їх подолання, створюючи цим можливості для

досягнення та підвищення рівня стійкості.

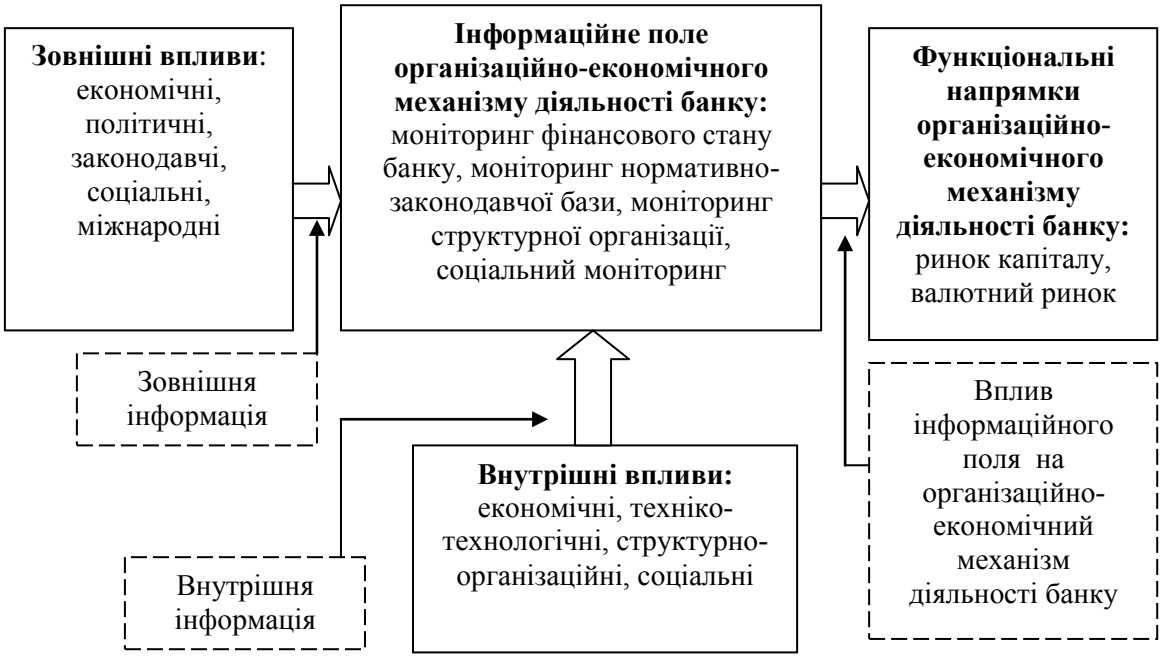


Рисунок. 2. **Інформаційне поле організаційно-економічного механізму діяльності банку**

Результативність функціонування вищезазначеного механізму залежатиме також і від ступеня впорядкованості його елементів, їх взаємодії і спрямованості щодо досягнення поставленої мети.

Складовими блоками механізму є наступні: суб'єкти, об'єкт, процес управління фінансовою стійкістю банку, який включає такі елементи:

а) методи управління (оцінка, планування, аналіз, контроль);

б) інструменти управління.

Перший блок механізму охоплюватиме суб'єктів управління, тобто відповідальних осіб чи груп осіб, органів банківського регулювання, які уповноважені приймати управлінські рішення та вживати певні заходи, щодо здійснення регулювання та контролю за всіма стадіями процесу управління фінансовою стійкістю банку.

Другий блок механізму вміщатиме об'єкт управління, яким є фінансова стійкість банку, яка визначається через наступні характеристики: 1) якість активів; 2) рівень капіталізації, платоспроможності та ліквідності; 3) якість зобов'язань; 4) рівень прибутковості; 6) якість управління активами й зобов'язаннями, капіталом, платоспроможністю, прибутковістю і ліквідністю; 7) рівень чутливості банку до різних ризиків та якість управління ними.

Третій блок механізму представлений процесом управління фінансовою стійкістю банку, він має специфічні особливості і на макроекономічному, і на мікроекономічному рівнях. Процес управління передбачатиме застосування певних методів, основними з яких є:

1. Планування - визначає необхідність постановки цілей, визначення тактики та стратегії досягнення головної мети.

2. Аналіз основних елементів, які визначають стійкий фінансовий стан.

3. Оцінку та регулювання фінансової стійкості банків. Напрямки оцінки фінансової стійкості: по-перше, пряме регулювання й обов'язкова оцінка; по-друге, саморегулювання і самостійна (ініціативна) оцінка.

4. Контроль - перевірка відповідності одержаних результатів запланованим показникам, оптимальні значення даних показників сприяють підвищенню рівня фінансової стійкості комерційного банку.

Висновки. Належне функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку, через узгодження управлінських рішень і відповідно досягнення певних пропорцій між всіма його складовими компонентами, забезпечить досягнення як стратегічних, так і тактичних фінансових цілей банку, сприятиме підвищенню рівня прибутковості, пониженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності і платоспроможності на достатньому рівні, що позитивно вплине на забезпечення фінансової стійкості і підвищення ефективності діяльності банку.

Список використаних джерел:

1. Антонюк Р.Р. Структура організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємств // Економічний простір. – 2008. - №20/2. – С. 176-182

2. Бондаренко А. В. Інформація як складова організаційно-економічного механізму адаптації підприємства // Науково-технічний збірник. – 2008.- № 52. - С.73-79

3. Бондарчук Л. В. Формування показників ефективності функціонування організаційної структури управління підприємством // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №5. - С.138-141

4. Довгань Л.Є., Дукало Г.О. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством // Економіка України. – 2011. - №7. – С. 7-10.

5. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] /А.А. Малицький // Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка. – Режим доступу: http://intkonf.org

6. Пантелєєва Н.М., Організаційно-економічний механізм управління інноваціями банківської системи / Н.М.Пантелєєва // Вісник Університету банківської справи Національного банку України - 2013 - № 1 (16) С.122-127.

7. Петрук І. Р. Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку / І. Р. Петрук, // Вісник НУВГП університет водного господарства та природокористування : зб. наук. праць. – Сер.: Економіка. – Рівне : Вид-во НУВГП. – 2010. – Вип. 1 (49). – С. 154-161.

8. Шараєвський Д. В. Методи оцінки ефективності діяльності банків / Д. В. Шараєвський // Формування ринкових відносин в Україні. - 2009. - № 9. - С. 17-22

В. П. Чайковська, к.е.н., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано основні показники діяльності банків України, наведено динаміку обсягів депозитів, структуру пасивів найбільших комерційних банків України. Визначено основні проблеми залучення депозитних ресурсів в Україні та запропоновано напрями їх вирішення.

Ключові слова: *депозитна діяльність банку, вклади фізичних осіб, депозитний ринок України.*

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування банківської системи необхідним є виконання її основної функції, а саме забезпечувати розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання грошових нагромаджень, доходів та збережень юридичних і фізичних осіб. Банки перетворюють їх у позичковий капітал, тобто в грошовий капітал, який переважно надається в позику власникам на умовах повернення за оплату у вигляді процентів. Депозитна політика повинна бути взаємопов'язаною із кредитною політикою і забезпечувати реалізацію останньої. Саме такий підхід на сьогодні може забезпечувати ліквідність, фінансову стійкість і одночасно прибутковість банку.

Залучення ресурсів для банку є основою його діяльності, пріоритетним завданням, яке історично відіграє первинну і визначальну роль відносно його активних операцій. Залучені кошти є найбільш вагомою частиною ресурсної бази банків, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Частка залучених коштів в різних банках коливається від 75 % і вище. Одним із пріоритетних напрямів стратегії розвитку діяльності банків та вітчизняної економіки в цілому на сучасному етапі є підтримка ресурсної бази банків на достатньому для їх ефективного функціонування рівні. При цьому дуже важливим залишається питання залучення оптимального обсягу депозитних ресурсів на оптимальний строк. Саме ці факти дають змогу стверджувати, що дослідження та вдосконалення депозитної політики банків є безумовно актуальними на сучасному етапі економічного розвитку.

Метою статті є моніторинг сучасного стану депозитних ресурсів вітчизняними комерційними банками, виявлення проблем залучення депозитних ресурсів в Україні та розробка напрями їх вирішення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Економічній сутності депозитної діяльності банків, її формуванню і напрямам вдосконалення приділяється увага з боку вітчизняних науковців. Значні розробки у визначенні системи вкладів фізичних осіб у складі ресурної бази сучасних банківських інститутів здійснили такі зарубіжні та вітчизняні економісти, як Г. Айленбергер, Р. Еллер, П. Роуз, Д. Завадська, В. Кириленко, О. Дмітрієва, Д. Олійник, Н. Парасій-Вергуленко, що аналізували проблеми формування депозитних вкладів у структурі ресурсної бази банку з двох позицій: управління банківським капіталом і управління зобов'язаннями банку. Проте істотне підвищення ролі депозитної діяльності банків щодо підвищення стійкості і надійності економіки країни зумовлює

необхідність подальших комплексних досліджень, особливо розвитку системи вкладів фізичних осіб.

Виклад основного матеріалу. Комерційні банки є надзвичайно чутливими до будь-яких змін економічної ситуації в державі, тому коливання валютних курсів, рівня інфляції, зміни параметрів державного бюджету закономірно призводять до корегування структури банківських активів і пасивів. У сприятливих або стабільних макроекономічних умовах протягом тривалого періоду стабільності курсу національної валюти, помірного рівня інфляції та бюджетного дефіциту обсяги залучення й терміни розміщення банківських активів і пасивів зростають; операції в гривнях поступово витісняють і заміщують операції в іноземній валюті; фізичні особи стають дедалі активнішими вкладниками; процентні ставки поступово знижуються [2, с. 95]. Натомість в умовах економічної чи політичної нестабільності на ринку починають скорочуватися терміни залучення пасивів і розміщення активів; зростає популярність іноземної валюти як інструменту заощадження й розрахунків; реальний сектор економіки відчуває дефіцит ресурсів, населення втрачає довіру до банківських вкладів; у свою чергу банки зменшують обсяги кредитування фізичних осіб; зростають депозитні ставки.

Основні показники діяльності банків України за 2010-2014 роки наведені в табл. 1. Як видно з табл. 1 протягом аналізованого періоду загальні активи банків зросли з 1090248 млн. грн. у 2010 р. до 1408688 млн. грн. у 2014 р., також тенденцію до збільшення мав кредитний портфель банків України, який збільшився на 251328 млн. грн. Негативною тенденцією є зменшення частки кредитного портфеля в загальних активах банків з 69,3% у 2010 р. до 66,2% у 2014 р. Вкладення в цінні папери та їх частка в загальних активах збільшились на 85369 млн. грн. та 3,4% відповідно протягом аналізованого періоду.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України, 2010-2014 рр. [4]

Показники	Роки					Відхилення
	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014
Загальні активи, млн. грн.	1090248	1211540	1267892	1408688	1520817	430569
Кредитний портфель, млн. грн.	755030	825320	815327	911402	1006358	251328
Частка кредитного портфеля в загальних активах, %	69,3	68,1	64,3	64,7	66,2	-3,1
Вкладення в цінні папери, млн. грн.	83559	87719	96340	138287	168928	85369
Частка вкладень в цінні папери в загальних активах, %	7,7	7,2	7,6	9,8	11,1	3,4

Важливим джерелом формування ресурсної бази банків є депозитні операції, сутність яких полягає у залученні тимчасово вільних коштів клієнтів в банківську систему. Результатом проведення депозитних операцій є отримання банками та їх клієнтами певних переваг. Так, розміщення грошових коштів у депозити для клієнтів банку дає можливість: отримувати стабільний дохід в національній та іноземній валюті у вигляді відсотку протягом певного часу; збільшувати суму своїх заощаджень за рахунок процентного доходу; мінімізувати ризики втрати коштів [1, с. 15]. Щодо банків, то залучення

тимчасово вільних коштів у депозити сприяє: підвищенню ліквідності банку; збільшенню обсягів активних операцій та формуванню їх ефективної структури; прискоренню безготівкових розрахунків; зменшенню вартості ресурсів порівняно з міжбанківськими кредитами.

Таблиця 2

Динаміка обсягів депозитів в Україні у 2010-2014 рр. [4]

Показники	Роки					Відхилення 2010-2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
Депозити, залучені депозитними корпораціями, млн. грн.	413851	491756	524909	597631	702914	289063
темп зростання (%)	23,6	18,8	6,7	13,9	17,6	-6,0
у національній валюті, млн. грн.	239918	280440	310325	367425	420856	180938
темп зростання (%)	38,6	16,9	10,7	18,4	14,5	-24,1
у іноземній валюті, млн. грн.	173933	211316	214584	230206	282058	108125
темп зростання (%)	7,5	121,5	1,5	7,3	22,5	15,0

Дані табл. 2 свідчать про ріст загальної величини обсягу депозитів банків України протягом 2010-2014 рр., при чому збільшення з року в рік спостерігається як за вкладами у національній валюті, так і в іноземній.

Вище вже зазначалося, що будь-який банк розробляє власну стратегію і тактику залученні депозитних коштів. З огляду на це структура та обсяги депозитів в банках суттєво різняться. Аналіз інформації, наведеної у табл. 3 показує, що серед 10 найбільших банків України безумовним лідером є «Приватбанк». Другу та третю позицію займають два державних банка - «Укрексімбанк» та «Ощадбанк». Щодо інших фінансових установ - «Райффайзен банк Аваль, «ПУМБ», «Альфа-банк», «Укрсоцбанк (UniCredit Bank)», «Промінвестбанк» «Сбербанк Росії» та «Укрсиббанк», то коливання обсягів депозитних коштів, на нашу думку, свідчить про нестійку позицію цих банків на ринку депозитних послуг.

Таблиця 3

Динаміка обсягів депозитів 10 найбільших банків України у 2010-2014 рр.

млн. грн.

Банк	Роки					Відхилення 2010-2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
Приватбанк	49835	75183	91842	106342	133551	83716
Ощадбанк	24524	24421	38585	39399	46341	21817
Укрексімбанк	19425	27332	31682	44841	42970	23545
Райффайзен банк Аваль	27668	28342	27635	27804	26419	-1249
Укрсоцбанк (UniCredit Bank)	12340	15337	17708	18370	21611	9271
ПУМБ	5765	8003	20094	17645	20444	14679
Сбербанк Росії	1774	4280	7593	13280	18910	17136
Промінвестбанк	14593	19482	16507	13986	13898	-695
Укрсиббанк	14149	17867	20701	17313	16632	2483
Альфа-банк	7421	9653	12174	14736	15831	8410

Не дивлячись на позитивні тенденції щодо зростання обсягів депозитів у вітчизняних банках, існують і певні проблеми, з якими стикаються банки при залученні коштів клієнтів.

По-перше, це розробка депозитної політики, привабливої для клієнтів, з одного боку, та прибуткової для банків - з іншого.

По-друге, є певні проблеми з формуванням довіри у потенційного клієнта банку.

По-третє, банки мають проблеми з підвищенням зацікавленості індивідуальних осіб у розміщенні своїх коштів на вкладних рахунках.

По-четверте, існують питання у використанні цінових і нецінових методів залучення ресурсів.

Таблиця 4

Основні проблеми залучення депозитних ресурсів в Україні та напрями їх вирішення

Проблеми	Напрями вирішення
1. Розробка депозитної політики, привабливої для клієнтів, з одного боку, та прибуткової для банків – з іншого:	1. Розробка простих і зрозумілих споживачу депозитних продуктів, які б не потребували значних витрат з боку банку; врахування інтересів певного сегмента споживачів, на який орієнтується банківська установа. 2. Розвиток новітніх банківських технологій, поліпшення якості обслуговування банком клієнтів. 3. Використання широкої номенклатури депозитних послуг, а також застосування сучасних технологій їх розробки.
2. Формування довіри у потенційного клієнта:	1. Формування бездоганної ділової репутації банку. 2. Забезпечення фінансової стійкості та надійності банку. 3. Ретельне та постійне вивчення інтересів і запитів вкладників - юридичних та фізичних осіб, надання найзручніших форм депозитного обслуговування (тобто мінімізація витрат часу для них).
3. Підвищення зацікавленості індивідуальних осіб у розміщенні своїх коштів на вкладних рахунках:	1. Переорієнтація депозитної політики на нові джерела ресурсів, її модернізація та перегляд цілей. 2. Запровадження новітніх організаційних форм ведення депозитних рахунків населення; активніше використання можливостей з комплексного обслуговування клієнтури, тобто необхідність надання індивідуальним вкладникам додаткових послуг, які супроводжують взаємини із банком у процесі традиційного депозитного обслуговування.
4. Використання цінових методів залучення ресурсів:	1. Формування банками адекватної процентної політики, спрямованої на залучення та стійке утримання коштів населення на депозитних рахунках.
5. Використання нецінових методів залучення ресурсів:	1. Розповсюдження реклами; поліпшення якості обслуговування клієнтів; розширення спектра депозитних послуг; комплексне обслуговування; додаткові види послуг за вкладами; розширення філіальної мережі. 2. Залучення до роботи в банку досвідчених менеджерів, які володіють навичками розробки та впровадження пакетів депозитних послуг.

Основним джерелом банківських ресурсів з огляду на специфіку діяльності банків є залучені ресурси (табл. 5), хоча вони й мають низку недоліків:

- об'єктивна обмеженість їхнього обсягу в межах сфери діяльності банку;
- значні маркетингові витрати;
- необхідність обов'язкового резервування на кореспондентському рахунку в НБУ частини залучених ресурсів у встановленому відсотку від їхнього загального обсягу.

За даними табл. 5, де проаналізовано статистику 15 найбільших банків України, очевидно, що в структурі пасивів зобов'язання складають близько 90%, тоді, як капітал — близько 10%; «серцевину» ж зобов'язань (63%) становлять кошти на строкових вкладах, вкладах до запитання та поточних рахунках суб'єктів господарювання та фізичних осіб.

Таблиця 5

Структура пасивів найбільших комерційних банків України, 2014 р.

Назва банку/Показники	Частка капіталу банку в його сукупних пасивах, %	Частка зобов'язань банку в його сукупних пасивах, %	Частка коштів СГ та ФО в зобов'язаннях банку, %	Частка коштів СГ в зобов'язаннях банку, %	Частка коштів СГ до запитання в коштах ЮО, %	Частка коштів СГ до запитання в зобов'язаннях банку, %	Частка коштів ФО в зобов'язаннях банку, %	Частка строкових депозитів ФО в коштах ФО, %	Частка строкових депозитів ФО в зобов'язаннях банку, %
ПРИВАТБАНК	10,51	89,49	74,04	20,73	71,00	14,72	53,31	77,41	41,27
Райффайзен Банк Аваль	11,53	88,47	67,41	19,11	66,03	12,62	48,30	74,08	35,78
УКРСИББАНК	9,09	90,91	31,75	14,35	55,23	7,93	17,40	87,03	15,15
УКРСОЦБАНК	11,20	88,80	70,99	37,39	60,96	22,79	33,60	77,74	26,12
РАЙФФАЙЗЕНБАНК УКРАЇНА	8,50	91,50	37,82	19,31	62,72	12,11	18,51	45,69	8,46
ОТР банк	7,98	92,02	38,66	21,42	74,93	16,05	17,23	47,03	8,10
ПІБ	8,89	91,11	94,45	47,50	36,53	17,35	46,95	67,66	31,77
НАДРА	12,98	87,02	59,81	17,03	52,31	8,91	42,78	86,08	36,82
ОЩАДБАНК	14,02	85,97	78,07	9,76	98,27	9,59	68,31	29,80	20,36
ПІВДЕННИЙ	11,95	88,05	73,79	34,58	42,89	14,83	39,21	84,82	33,25
ПРАВЕКС	9,91	90,09	77,42	8,85	90,81	8,04	68,57	90,90	62,33
БРОКБІЗНЕСБАНК	16,66	83,34	76,93	51,61	32,38	16,71	25,32	87,82	22,24
УКРЕКСІМБАНК	9,70	90,30	37,34	19,71	64,07	12,63	17,64	85,30	15,04
ПУМБ	16,16	83,84	48,53	28,26	55,81	15,77	20,27	66,60	13,50
УКРПРОМБАНК	13,91	86,09	77,99	14,52	18,12	2,63	63,46	92,51	58,7'
Середнє значення показника	11,53	88,47	63,00	24,28	58,80	12,85	38,72	73,36	28,59

Слід також зазначити, що в структурі вкладів переважають саме кошти фізичних осіб, які становлять близько 40% усіх зобов'язань банків. Наведені

дані свідчать, що такі зміни в структурі залучених коштів у банківській системі наближають Україну до рівня, притаманного банківській практиці розвинутих країн, де особлива увага з боку банків приділяється розвитку вкладних операцій з населенням, що являє собою чинник забезпечення належної фінансової стійкості банківських установ на ринку.

Отже, основними джерелами фінансування активних операцій, які становлять найбільшу питому вагу в структурі банківських пасивів, виступають строкові депозити та кошти на поточних рахунках. Останнє джерело ресурсів, на відміну від строкових депозитів, є більш дешевим, але разом з цим становить групу зобов'язань, що характеризується підвищеним рівнем ризику. Як свідчить аналіз, значна частина залучених банками коштів має безстроковий чи короткостроковий характер.

Переважно короткострокова структура депозитів диктує банкам необхідність орієнтуватися на короткострокові активні операції. Це зумовлене значною мірою тим, що значну частину зобов'язань банків становлять кошти юридичних осіб (25%), що є негативним, оскільки кошти на рахунках підприємств формуються в основному з коштів до запитання (60%). Основну ж частину банківських ресурсів становлять депозити населення, які є більш стабільним джерелом формування ресурсного потенціалу банку: частка коштів фізичних осіб в зобов'язаннях банків України становить майже 40%, з них близько 75% — це строкові депозити, які складають близько 30% зобов'язань банків.

За останні роки в результаті поліпшення фінансово-економічного стану підприємств та підвищення рівня доходів населення в депозитній діяльності банків спостерігаються позитивні тенденції. На депозитну діяльність банківських установ впливає в цілому складна економічна ситуація в країні, водночас характерним є зростання обсягів депозитних вкладень у банківську систему України (табл. 6).

Таблиця 6

Зобов'язання банків України за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, 2010-2014 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2010-2014 рр.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Сукупні зобов'язання банків, млн. грн.	898793	957872	1085496	1168829	1258547	359754
Зобов'язання банків за коштами суб’єктів господарювання, млн. грн.	186213	202550	234948	261372	287804	101591
у т.ч. строкові, млн. грн.	74239	92786	104722	102527	94732	20493
у т.ч. до запитання, млн. грн.	111974	109764	130226	158845	193072	81098
Зобов'язання банків за коштами фізичних осіб, млн. грн.	306205	364003	433726	416371	424212	118007
у т.ч. строкові, млн. грн.	237438	289129	350779	319121	317098	79660
у т.ч. до запитання, млн. грн.	68767	74874	82947	97250	107114	38347

Важливим завданням депозитної діяльності банків на сучасному етапі є активізація зусиль щодо залучення коштів на строкові депозити як найбільш стійку частину акумульованих банками ресурсів, що дозволяє підтримувати належний рівень фінансової стійкості та провадити активну кредитно-інвестиційну діяльність. Від «серцевинних» депозитів, що були зібрані на кінцевих ринках і завдяки застрахованості коштів та явної довіри до банку є сталими джерелами фінансування його активів, залежать також платоспроможність і ліквідність банку. І хоча на сьогодні строкові депозити населення в банках за обсягом більш як утричі перевищують вклади до запитання (табл. 6), очевидно, що можливості для задоволення потреб клієнтів у різноманітних послугах задля додаткового залучення коштів далеко не вичерпані. Близько 40% населення України отримує офіційно не зареєстровані доходи. Слід хоча б частково залучити ці кошти, оскільки, за різними розрахунками, вони становлять понад 20 млрд. дол. США, адже за рахунок цих коштів можна суттєво розширити ресурсну базу банків.

Висновки. На основі проведеного дослідження становлення депозитного ринку в Україні можна зробити такі висновки:

- на ринку вкладів фізичних осіб і, зокрема, на ринку строкових депозитів, конкуренція є відносно досконалою;

- на ринку зобов'язань банків за коштами до запитання конкуренція є теж досконалою, хоча високий рівень індексу провокується майже монопольним становищем Ощадбанку в окремих сегментах ринку;

- з огляду на попередні висновки банкам доцільно у своїй діяльності у сфері формування депозитної політики застосовувати більшою мірою нецінові методи. З метою активізації процесів залучення коштів населення до активного банківського обороту необхідно впроваджувати нові види банківських депозитів, зручних для клієнтів: now-рахунки, supernow-рахунки, вклади, дохід на які нараховується за складними процентами, депозитні рахунки грошового ринку та різні (святкові, відпускні, інвестиційні) депозити; відкривати депозити новонародженим як подарунок від банку; проводити лотереї серед клієнтів; надсилати клієнтам привітання та подарунки до свят від імені керівництва банку; прискорити реалізацію державної програми цілісної автоматизованої системи безготівкових розрахунків.

Список використаних джерел:

1. Базадзе К. М. Банківські послуги в контексті підвищення конкурентоспроможності банків [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Базадзе К. М.; Ун-т банк. справи НБУ. - Київ, 2014. - 24 с.

2. Кучерук І. В. Депозитні операції комерційних банків України, їхня організація та депозитна політика [Електронний ресурс] / І. В. Кучерук // Формування ринкових відносин в Україні . - 2012. - № 12. - С. 93-97.

3. Малахова О. Галіцейська Ю. Оптимізація діяльності банківських установ щодо організації депозитних операцій / О. Малахова, Ю. Галіцейська // Науковий журнал Тернопільського економічного університету «Світ Фінансів». — 2010. — № 3. — С. 18-30.

4. Основні показники діяльності банків України - [Електронний ресурс]:

http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.bank.gov.ua.

6. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.fg.gov.ua.

7. Павленко Л. Д. Удосконалення ціноутворення на депозитні банківські продукти [Електронний ресурс] / Павленко Л. Д. // Часопис економічних реформ. — № 2 (6). — 2012. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Cher/2012_2/Pavlenko.pdf

О.О. Швабський
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

В статті обґрунтовано формування оптимальної структури портфелю страхових послуг страхової компанії на базі застосування моделі Г. Марковіца. Отримані результати можуть бути використані при прийнятті керівництвом страховика стратегічних рішень щодо розвитку страхової компанії.

Ключові слова: *страхова компанія, страхова послуга, портфель страхових послуг, модель Г. Марковіца.*

Діяльність страхових компаній у посткризовий період можна було б охарактеризувати як переосмислення напрямів розвитку в майбутньому. Особливо мова йде про безпосередньо діяльність із продажу страхових продуктів. Погіршення фінансових результатів діяльності окремих страховиків, а також нові можливості, які з'являються із поступовим пожвавленням ситуації на страховому ринку, ставлять питання щодо обрання нової стратегії розвитку, ключовим елементом має бути вибір оптимального набору страхових послуг, який забезпечить отримання максимального прибутку виходячи із прийнятного рівня ризику.

Значний внесок у дослідження сутності страхового портфеля та його впливу на фінансову надійність страховика внесли вітчизняні вчені: В. Д. Базилевич, А.Л. Баранов, О. І. Барановський, Н. М. Внукова, О. Д. Вовчак, С. С. Осадець, Я. П. Шумелда, а також зарубіжні – Т. Є. Гварліані, С. Л. Єфімов, Є. В. Коломін, В. К. Райхер, Л. І. Рейтман, К. Є. Турбіна, В. В. Шахов, Н. М. Яшина. Невирішені раніше частини проблеми. Не заперечуючи внеску провідних дослідників у дану проблематику вважаємо за доцільне в рамках даної статті показати, яким має бути оптимальний портфель страхових послуг у сучасних українських реаліях розвитку страхового ринку.

Розв'язання проблеми буде здійснено шляхом аналізу показників діяльності страхових компаній України в розрізі наданих страхових послуг і застосування принципів побудови оптимізаційної моделі Г. Марковіца для формування оптимального портфелю страхових послуг.

На сучасному етапі розвитку страхового ринку у страховиків вже накопичено достатньо інформації про обсяги страхової діяльності, які в певній мірі, продовжуючи зростати, стабілізувались за темпами збільшення. Тому страхові компанії вже можуть роботи прогнози своєї діяльності і реально оцінювали свій потенціал.

Модель Марковіца, яка традиційно використовується з метою оптимізації структури портфелю цінних паперів, може бути застосована і у страхуванні. При цьому мова йде не тільки про інвестиційну діяльність страхової компанії, а й безпосередньо про страхову діяльність, а саме оптимізації портфелю страхових послуг. Показники, які використовує модель Марковіца для розрахунку оптимального інвестиційного портфелю, знаходять свої аналоги і у страховій діяльності. Так дохідність цінного паперу аналогічна прибутковості виду страхування. Ризик цінного паперу в моделі розраховується як середнє квадратичне відхилення доходності. Розрахувати такий показник для конкретного виду страхування також можливо.

Ще одне припущення моделі Марковіца, яке базується на тому, що дані за минулі періоди, використані для розрахунку доходності і ризику цінних паперів, в повній мірі відображають майбутні значення доходності, цілком прийнятна і для страхування, адже розвиток страхового ринку в цілому стабілізувався і суттєвих змін в ньому не відбувається (за виключенням факту фінансової кризи).

Ступінь і характер взаємозв'язку між цінними паперами, що виражається коефіцієнтами лінійної кореляції, також може бути розрахована і для видів страхування.

Модель Марковіца заснована на тому, що показники доходності цінних паперів взаємозалежні, тобто може спостерігатись зростання доходності одних цінних паперів з одночасним зростанням у інших цінних паперів, в той час як треті залишаються без змін, а четверті взагалі зменшуються. Подібна ситуація притаманна і страховому ринку, коли дохідність страхових продуктів може зростати по одним категоріям і зменшуватись по іншим.

Тому, на нашу думку, модель Марковіца у своїх базових підходах цілком прийнятна і для застосування у сфері вибору оптимального портфелю страхових послуг.

Для аналізу були обрані статистичні дані по добровільних видах страхування, які надавалися страховими компаніями за період 2009-2014 рр. Показники страхових компаній, які займаються страхуванням життя, до аналізу не були включені через специфіку їх діяльності, обмеженість видів страхування, які присутні у статистичній звітності відповідних страховиків. Попередній аналіз державного страхування і обов'язкових видів страхування показав, що ці види в більшості своїй не призводять до значних виплат страхових відшкодувань і забезпечують високу прибутковість.

Види добровільного страхування пройшли процедуру відбору шляхом виключення видів страхування із нульовими (або фактично нульовими) показниками отриманих чистих страхових премій, здійснених страхових виплат або від'ємної різниці між чистими страховими преміями і чистими страховими

виплатами (тобто збиткові види страхування). Також булі відсіяні ті види страхування, чисті премії за якими не перевищували 1% від сумарної питомої ваги добровільних видів страхування. Це дозволяє уникнути роботи з такими страховими послугами, які фактично не мають обсягів або ринок їх споживання обмежується незначною кількістю клієнтів.

Таким чином для подальшої роботи залишилось 10 видів добровільного страхування, по кожному з яких було здійснено розрахунок показників прибутковості за період 2005-2010 рр. (вихідні дані наведено в табл. 1 і 2).

Розрахунки прибутковості конкретного виду страхування проведені за формулою (1), а отримані результати представлені в табл. 3.

$$Пр_i = 1 - \frac{ЧСВ_i}{ЧСП_i}, \quad (1)$$

де $Пр_i$ – прибутковість і-го виду страхування;

$ЧСВ_i$ – чисті страхові виплати за і-м видом страхування, грн.;

$ЧСП_i$ – чисті надходження страхових платежів за і-м видом страхування, грн.

Таблиця 1

Чисті надходження страхових платежів по окремим видам страхування, тис. грн.

Вид страхування	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Страхування від нещасних випадків	111793,9	184561,0	276146,5	417808,1	287792,3	348881,7
Медичне страхування	253962,4	353157,2	452830,0	636346,6	724128,6	809363,9
Страхування здоров'я на випадок хвороби	81261,0	93659,3	111264,5	165034,1	126797,7	138908,2
Страхування наземного транспорту	1039177,7	1900058,7	3403873,0	4887040,2	3448112,1	3064987,5
Страхування вантажів та багажу	582942,8	483278,9	532950,2	699678,1	378596,7	801 675,9
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	759 564,4	927 128,1	1 142 878,7	1 204 612,7	930 997,5	1 156 295,8
Страхування іншого майна	984 700,4	1 194 267,8	1 534 129,7	1 630 413,4	1 489 866,3	1 680 822,1
Страхування іншої відповідальності перед третіми особами	190 157,6	226 778,9	283 125,6	434 077,2	485 832,5	505 916,5
Страхування кредитів	371 683,4	336 574,9	598 682,6	1 178 680,0	744 296,6	256 445,2
Страхування медичних витрат	28 803,8	50 348,2	85 117,9	142 588,5	167 797,5	213 867,0

Показники прибутковості обраних видів страхування були використані в моделі Марковіца [1, 2], формалізований вигляд якої представлений формулою 2.

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{N} w_i r_i \to max; \\ \sqrt{\sum_{a=1}^{N}\sum_{b=1}^{N}(w_a w_b cov_{ab})} \le \sigma_{req} \\ 0 \le w_i \le 1; \\ \sum w_i = 1\,. \end{cases} \quad (2)$$

де w_i – частка і-го виду страхування в портфелі страхових послуг;
r_i – прибутковість і-го виду страхування;
N – кількість видів страхування;
cov_{ab} – коефіцієнт коваріації між парам конкретних видів страхування;
σ_{req} – максимально припустимий ризик портфелю страхових послуг.

Таблиця 2

Чисті страхові виплати по окремим видам страхування, тис. грн.

№	Вид страхування	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Страхування від нещасних випадків	27 360,3	19 841,2	28 750,3	44 622,8	37 414,7	39 314,9
2	Медичне страхування	169 959,9	226 709,6	324 971,4	461 004,4	550 694,6	632 899,6
3	Страхування здоров'я на випадок хвороби	35 857,9	32 589,6	29 574,3	32 822,2	33 348,1	38 026,6
4	Страхування наземного транспорту	510 901,4	846 639,8	1 647 280,1	2 828 225,2	2 377 013,0	1 693 035,6
5	Страхування вантажів та багажу	8 677,6	3 950,9	19 122,9	13 195,6	12 690,4	27 825,5
6	Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	20 998,5	42 952,8	237 563,7	321 246,2	160 026,0	176 992,9
7	Страхування іншого майна	83 926,7	66 734,2	73 840,1	82 047,0	109 710,7	133 825,2
8	Страхування іншої відповідальності перед третіми особами	37 270,1	22 922,0	35 735,0	23 186,4	15 773,6	10 802,0
9	Страхування кредитів	18 888,7	97 648,9	223 225,0	616 901,1	355 114,6	151 089,8
10	Страхування медичних витрат	15 701,5	24 544,0	34 210,1	44 810,7	72 713,6	83 834,2

Можливі і інші варіанти формулювання задачі, а саме досягнення мінімального ризику при визначеному рівні прибутковості. Але в рамках цієї статті ми обмежимось лише максимізацією прибутковості, яку можна досягти при різних значеннях загального ризику портфелю страхових послуг.

Для кожного виду страхування були розраховані окремі показники, які необхідні для застосування формалізованої моделі, а саме: середнє значення прибутковості, дисперсія і середньоквадратичне відхилення, яке фактично є нормою ризику по кожному з видів страхування (табл. 4). Ці розрахунки здійснено на підставі даних прибутковості конкретного виду страхування за період 2005-2010 рр., представлених у табл. 3.

Для остаточного застосування моделі необхідно отримати значення попарних коефіцієнтів коваріації для всіх видів страхових послуг, що було здійснено із застосуванням стандартних функцій MS Excel 2010. Отримані результати наведені у матричному вигляді (табл. 5), де числами від 1 до 10 умовно позначені відповідні види страхування з табл. 4.

Таблиця 3

Показники прибутковості добровільних видів страхування за період 2009-2014 рр.*

№	Вид страхування	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Страхування від нещасних випадків	0,7553	0,8925	0,8959	0,8932	0,8700	0,8873
2	Медичне страхування	0,3308	0,3580	0,2824	0,2755	0,2395	0,2180
3	Страхування здоров'я на випадок хвороби	0,5587	0,6520	0,7342	0,8011	0,7370	0,7262
4	Страхування наземного транспорту	0,5084	0,5544	0,5161	0,4213	0,3106	0,4476
5	Страхування вантажів та багажу	0,9851	0,9918	0,9641	0,9811	0,9665	0,9653
6	Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	0,9724	0,9537	0,7921	0,7333	0,8281	0,8469
7	Страхування іншого майна	0,9148	0,9441	0,9519	0,9497	0,9264	0,9204
8	Страхування іншої відповідальності перед третіми особами	0,8040	0,8989	0,8738	0,9466	0,9675	0,9786
9	Страхування кредитів	0,9492	0,7099	0,6271	0,4766	0,5229	0,4108
10	Страхування медичних витрат	0,4549	0,5125	0,5981	0,6857	0,5667	0,6080

Пошук оптимального портфелю страхових послуг здійснено із застосуванням функції MS Excel 2010 «Пошук рішення» із пакету «Аналіз». При цьому були введені обмеження згідно моделі (2) за виключенням того, що значення питомої ваги конкретного виду страхування було обмежено 20%, що, на нашу думку, дасть можливість включити максимальну кількість обраних страхових послуг. Сам пошук рішення був здійснений для класу нелінійних задач методом узагальненого зведеного градієнту (УЗГ).

Таблиця 4

Розрахункові показники середньої прибутковості і ризику (середньоквадратичне відхилення) по видам страхових послуг

№	Вид страхування	Середнє значення прибутковості	Дисперсія	Середньо-квадратичне відхилення
1	Страхування від нещасних випадків	0,8657	0,0030	0,0549
2	Медичне страхування	0,2840	0,0028	0,0531
3	Страхування здоров'я на випадок хвороби	0,7016	0,0071	0,0845
4	Страхування наземного транспорту	0,4597	0,0077	0,0876
5	Страхування вантажів та багажу	0,9757	0,0001	0,0119
6	Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	0,8544	0,0086	0,0928
7	Страхування іншого майна	0,9345	0,0003	0,0160
8	Страхування іншої відповідальності перед третіми особами	0,9116	0,0044	0,0664
9	Страхування кредитів	0,6161	0,0380	0,1950
10	Страхування медичних витрат	0,5710	0,0064	0,0802

Ще однією особливістю моделі, яка використовується, є той факт, що ми повинні задавати конкретне значення ризику під який і буде формуватись оптимальний портфель страхових послуг. Схильність до ризику різних осіб може суттєво відрізнятись, тому отриманий варіант оптимального портфелю для кожної особи буде свій.

Таблиця 5

Коваріаційна матриця портфелю страхових послуг

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	0,0030	-0,0010	0,0038	-0,0006	-0,0002	-0,0032	0,0006	0,0026	-0,0085	0,0032
2	-0,0010	0,0028	-0,0029	0,0034	0,0005	0,0031	0,0002	-0,0026	0,0083	-0,0026
3	0,0038	-0,0029	0,0071	-0,0038	-0,0005	-0,0074	0,0008	0,0044	-0,0148	0,0065
4	-0,0006	0,0034	-0,0038	0,0077	0,0005	0,0041	0,0003	-0,0038	0,0095	-0,0028
5	-0,0002	0,0005	-0,0005	0,0005	0,0001	0,0006	0,0000	-0,0004	0,0014	-0,0004
6	-0,0032	0,0031	-0,0074	0,0041	0,0006	0,0086	-0,0008	-0,0036	0,0138	-0,0070
7	0,0006	0,0002	0,0008	0,0003	0,0000	-0,0008	0,0003	0,0001	-0,0008	0,0007
8	0,0026	-0,0026	0,0044	-0,0038	-0,0004	-0,0036	0,0001	0,0044	-0,0123	0,0037
9	-0,0085	0,0083	-0,0148	0,0095	0,0014	0,0138	-0,0008	-0,0123	0,0380	-0,0134
10	0,0032	-0,0026	0,0065	-0,0028	-0,0004	-0,0070	0,0007	0,0037	-0,0134	0,0064

Саме тому розрахунок буде здійснено для одного значення ризику, яке обрано на рівні 5%. Отримані результати представлені в таблиці 6.

Отримані результати, так само як і використана методика, можуть бути застосовані керівництвом страхових компаній для розробки стратегії розвитку страхової компанії. Вибір саме добровільних видів страхування забезпечує достатню гнучкість страховика в плані можливої відмови від укладання значних за рівнем ризику договорів страхування або в певних випадках можна передати договір у перестрахування.

Таблиця 6

Оптимальний портфель страхових послуг із добровільних видів страхування при 5%-му рівні ризику і встановлених максимальних обмеженнях частки одного виду страхування на рівні 20%.

№	Вид страхування	Середнє значення прибутковості	Ризик	Ефективна структура портфелю
1	Страхування від нещасних випадків	86,57%	5,49%	**20,00%**
2	Медичне страхування	28,40%	5,31%	**1,29%**
3	Страхування здоров'я на випадок хвороби	70,16%	8,45%	**10,94%**
4	Страхування наземного транспорту	45,97%	8,76%	**1,62%**
5	Страхування вантажів та багажу	97,57%	1,19%	**20,00%**
6	Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	85,44%	9,28%	**2,29%**
7	Страхування іншого майна	93,45%	1,60%	**20,00%**
8	Страхування іншої відповідальності перед третіми особами	91,16%	6,64%	**20,00%**
9	Страхування кредитів	61,61%	19,50%	**0,63%**
10	Страхування медичних витрат	57,10%	8,02%	**3,23%**
	Разом			100,00%
	Загальний ризик портфелю страхових послуг (фіксована величина)			**5%**
	Оптимальна дохідність сформованого портфелю страхових послуг			**86,72%**

Зрозуміло, що реалії конкретного регіону, існуючі розробки, клієнтська база, додаткові ризики, притаманні тому чи іншому виду страхування, можуть вплинути на остаточний вибір і кінцевий варіант портфелю страхових послуг може відрізнятись від отриманого в цій статті, але визначені орієнтири можуть виявитись достатньо корисними.

Список використаних джерел.

1. Harry M. Markowitz. Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments. Monograph. New York: John Wiley & Sons, Inc. 1959. – 356 p.

2. Harry Markowitz. Portfolio Selection. The Journal of Finance. Vol. VII, No.1, March 1952.

3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг – www.nfp.gov.ua.

4. Уокенбах, Джон. Microsoft Office Excel 2007. Библия пользователя. : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 816 с. : ил. – Парал. тит. англ.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТА УСТАНОВ

А.О. Гуйван
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ НА АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглядаються функціональні складові економічної безпеки та їх особливості на автотранспортних підприємствах. Вивчені основні підходи до трактування поняття економічної безпеки підприємством з позиції мети її забезпечення.

Ключові слова: *економічна безпека, автотранспортне підприємство, ранжування, транспортна галузь*.

Швидко змінювані ринкові умови діяльності суб'єктів господарювання характеризуються нестабільністю та невизначеністю зовнішнього і внутрішнього середовища, безліччю несприятливих чинників, серед яких: недосконаліть нормативно-правової бази, поява великої кількості нових суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, коливання на валютному ринку тощо – поставили автотранспортні підприємства (АТП) у становище, коли вони вимушені приділяти значну увагу питанням забезпечення власної економічної безпеки (ЕБ) зараз і в майбутньому. У такому контексті особливо актуальними постають завдання створення дієвих систем підвищення економічної безпеки автотранспортних підприємств, оскільки ефективність функціонування останніх, особливо за умов нестабільної економіки і великої множини як зовнішніх, так і внутрішніх загроз, значною мірою визначається надійністю системи управління економічною безпекою підприємства (УЕБП).

Вагомі наукові здобутки для висвітлення проблем, пов'язаних із стійкістю економічного розвитку й економічною безпекою підприємств були зроблені, зокрема, такими провідними зарубіжними і вітчизняними науковцями як: О. Ареф'єва, О. Барановський, Д. Бабич, Я. Жаліло, М. Войнаренко, В. Геєць, О. Грунін, О. Дейнека, Д. Ковальов, О. Козаченко, О. Ляшенко, С. Лабунська, Л. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, Н. Реверчук, А. Соснін, Т. Сухорукова, В. Шлемко, А. Штангрет та інші. Питаннями управління на транспорті займались такі науковці: В. Гриньова, Д. Горовий, І. Дмитрієв, О. Криворучко, В. Шинкаренко та ін. Достатньо глибоко досліджено у працях вітчизняних і зарубіжних учених необхідність, причини, функції та планування економічної безпеки в умовах трансформаційних процесів. Але, незважаючи на досить широку і розгалужену множину досліджень щодо заходів із забезпечення ЕБП, усі вони, здебільшого, мають загальнонауковий, методологічний характер. Питання вивчення сутності, якісних ознак економічної безпеки АТП, розробки системи управління економічною безпекою та її впровадження на сучасних автотранспортних підприємствах, обґрунтування методичних засад визначення рівня економічної безпеки АТП у ринковій економіці залишаються поза увагою більшості науковців. Отже, об'єктивна необхідність розвитку теоретико-методичного

забезпечення цих наукових завдань зумовила актуальність роботи.

Перетворення, які постійно відбуваються у різних сферах життя, впливають на економічні процеси, що вже встоялися, висуваючи на перший план нові цілі, і, в першу чергу, забезпечення стійкого, безпечного полягання економіки у зв'язку з проявами невизначеності умов протікання економічних процесів, яка породжує виникнення чинників, які можуть як позитивно, так і негативно впливати на стан економіки. Позитивні фактори ж не потребують глибокого дослідження через те, що вони сприятливо впливають на стан економіки. Чинники негативного характеру заслуговують на особливу увагу, оскільки несуть у собі різного роду небезпеку. Крім того, ведення бізнесу за сучасних умов розбудови економіки України ставить перед підприємствами складні вимоги, збільшує потреби в своєчасному реагуванні на зміни у середовищі. Сучасні економічні реалії потребують постійного вдосконалення управління, швидкого пристосування до сьогоденних умов господарювання. При чому, ринкові відносини вимагають вирішення низки нових завдань, серед яких особливого значення набувають управління й оцінювання економічної безпеки підприємства (ЕБП). Тому для чіткого й ясного розуміння ефективності господарювання необхідно відстежити еволюцію наукової думки стосовно сутності понять як «економічна безпека підприємства», «загроза», «управління економічною безпекою підприємства» тощо.

На сучасному етапі розвитку з питань дослідження економічної безпеки в наукових джерелах зустрічається велике розмаїття дефініцій економічної безпеки підприємства. Безумовно, всі вони мають повне право на існування, хоча наявна проблема однозначності відносно сутності цього поняття, тому вважаємо доцільним провести дослідження з виділенням основних підходів, їх характеристик, окремих відмінностей, спільних параметрів, що у подальшому слугуватиме певним теоретичним базисом для визначення процесу управління ЕБП. Отже, з-поміж всього спектру точок зору нами виокремлено основні підходи науковців стосовно трактування економічної категорії «економічна безпека підприємства» та головної мети забезпечення ЕБП (рис. 1).

Представники (Г. Андрощук, Л. Вороненко, І. Давидов, В. Бєлов, П. Крайнєв та інші) першої з наведених групи дефініцій, яку визначаємо як «інформаційний підхід», під економічною безпекою підприємства розуміли захист його комерційної таємниці та ступінь надійності захисту власної інформації.

Варто наголосити, що такий вузько направлений підхід дозволяє провести глибокі й всебічні дослідження обраного аспекту діяльності підприємства, хоча він охоплює тільки окрему площину функціонування суб’єкта господарювання, не враховуючи багатогранність і комплексність останнього.

Концепція до визначення економічної безпеки підприємства, яка є найбільш широкою, багаоохоплюючою та перспективною у дослідженні, визначена як ресурсно-функціональна. Представниками її є С. Іляшенко, С. Грунін, Є. Олейников, В. Тамбовцев та інші [1]. У різновекторності і комплексності є головна особливість такого підходу щодо тлумачення поняття ЕБП.

Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства» з позиції мети її забезпечення		
Інформаційний підхід		
Захист інформації та комерційних таємниць підприємства (відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру)	Г. Андрощук, Л. Вороненко, І. Давидов, В. Ярочкін, А. Шаваєв	Економічна безпека суб'єктів господарювання полягає у ступені надійності захисту інформації як одного з основних чинників розвитку суспільства у сучасному світі
Ресурсно-функціональний підхід		
Розвиток підприємства, що досягається шляхом ефективного використання корпоративних ресурсів за функціональним складовими ЕБП	В. Тамбовцев, Е. Олєйніков, О. Бандурка, А. Козаченко, Г. Швиданенко, С. Покропивний	Економічна безпека підприємства передбачає стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дозволяє надійно зберегти й ефективно використовувати матеріальний, кадровий і фінансовий потенціал
Захисний підхід		
Захист та попередження суб'єкта господарювання від загроз зовнішнього середовища	Д. Ковальов, Т. Сухорукова, Н. Капустін, В. Забродський, О. Соснін	Економічна безпека підприємства полягає у захищеності діяльності та попередження негативного зовнішнього впливу на функціонування підприємства
Стійкістний підхід		
Забезпечення стійкості, незалежності, автономії та здатності підприємства до прогресу в умовах сукупності дестабілізуючих явищ	К. Горячева, Н. Капустін, С. Дубецька	Економічна безпека підприємства розглядається з позиції здатності суб'єкта господарювання як економічної системи до збалансованості та стійкості
Гармонізаційний підхід		
Захист економічних інтересів підприємства з урахуванням місії та головної мети з інтересами зовнішнього середовища	В. Пономарьов, Г. Козаченко, О. Ляшенко	Економічна безпека підприємства визначається з позиції гармонізації місії та головної мети суб'єкта господарювання з інтересами зовнішнього
Фінансовий підхід		
Забезпечення і підвищення рівня фінансової стійкості підприємства та захист його комерційних інтересів від впливу негативних ринкових процесів	О. Радзіна	Економічна безпека підприємства включає його здатність забезпечувати реалізацію фінансових інтересів та досягнення визначеного рівня фінансових показників
Конкурентний підхід		
Забезпечення конкурентних переваг (рівня ефективного використання наявних у розпорядженні підприємства всіх видів ресурсів)	В. Бєлокуров, Т. Кузенко	Економічна безпека підприємства розглядається в контексті наявності його конкурентних переваг як головної умови забезпечення належного рівня ЕБП
Загрозонівелюючий підхід (авторський)		
Забезпечення ефективного функціонування та мінімізація негативного впливу деструктивних і дестабілізуючих явищ	А. Нікітіна	ЕБП визначається з позиції досягнення властивості уникнення, послаблення або локалізування дії загроз за мінімальних втрат і часового інтервалу, які є прийнятними й економічно обґрунтованими для керівників АТП

Рисунок 1. Основні підходи до трактування поняття економічної безпеки підприємством з позиції мети її забезпечення

Науковцями в рамках ресурсно-функціонального підходу ідентифікуються основні чинники, процеси, що впливають на стан безпеки суб'єкта господарювання, аналізується структура власних і позичкових ресурсів підприємства, розглядаються головні показники, що відображають рівень ЕБП. Основною метою забезпечення економічної безпеки підприємства

за такого підходу є розвиток суб'єкта господарювання і його стабільне функціонування. Перевагами цієї концепції є комплексне, багатостороннє вивчення об'єкта через аналітичну призму дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ, в яких функціонує підприємство, у рамках часового інтервалу, але недоліком є досить проблематичне застосування інструментарію такого аналізу через значні трудозатрати на ідентифікацію усіх можливих і потенційних загроз економічній безпеці підприємства.

Необхідно звернути увагу на визначення, яке наводить В. Тамбовцев, який характеризує економічну безпеку тієї або іншої системи як сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, що забезпечує можливість досягнення мети всієї системи [2]. На нашу думку, така дефініція є вузькою, визначаючи тільки кінцевий результат, що може бути досягнуто лише за упорядкуванню одній головній меті, та не відображає сутності економічної безпеки як цілеспрямованого і комплексного явища, на яке впливає сукупність чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Велика кількість деструктивних чинників зовнішнього середовища спричинила виникнення ще одного наукового підходу до економічної безпеки підприємства – захисного, прибічниками якого є Д. Ковальов, Т. Сухорукова, О. Козаченко, О. Ляшенко та інші. Зовнішнє оточення та його вплив на підприємство є головним стрижнем досліджень вчених. Так, Д. Ковальов і Т. Сухорукова під економічною безпекою підприємства розуміли можливість захищати свою діяльність від негативного впливу зовнішнього середовища та спроможність усувати за максимально короткий строк сукупність загроз або пристосуватись до умов, які впливають негативно на його діяльність [3]. Трактування економічної безпеки підприємства у працях є таким: сукупність факторів, що визначають забезпечення економічних інтересів, здатність протистояти загрозам, незалежність, платоспроможність, стійкість тощо. Разом з тим, незважаючи на детальне вивчення факторів середовища, науковці не враховували необхідність забезпечення сталого розвитку та необхідність урахування часового чинника, що й відносимо до головного недоліку цієї концепції.

Ототожнення ЕБП із стійкістю та розвитком останнього є основною наступного підходу, стійкісного, для таких вчених як: К. Горячева, М. Капустін, С. Дубецька. Вони звертають особливу увагу на основні умови існування підприємства, необхідність дотримання певних параметрів, хоча таким чином розкривається сутність економічної безпеки підприємства не у повній мірі, вказуючи лише на сталий розвиток суб'єкта господарювання.

Головною тезою гармонізаційного підходу до трактування економічної безпеки підприємства є орієнтація на взаємоузгодження місії, основних цілей суб'єкта господарювання з інтересами зовнішнього середовища [4]. Проте, Варто підкреслити, що за такої концепції вчені не враховують значення впливу внутрішнього середовища функціонування суб'єкта господарювання.

Вельми цікавий, хоча й вузько спрямований, підхід пропонує О. Радзіна, яка розглядає економічну безпеку підприємства з позиції здатності останнього забезпечувати реалізацію фінансових інтересів та досягнення визначеного рівня

індикаторів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що дозволяє провести комплексний аналіз окресленого аспекту функціонування підприємства, виявити резерви, відхилення або недоліки у цій сфері. Хоча, Варто наголосити, що, все ж таки, економічна безпека підприємства є комплексним, багатогранним явищем, яке об'єднує у собі не тільки фінансову складову, тому постає об'єктивна необхідність дослідження визначеного явища у розрізі всієї сукупності функціональних елементів економічної безпеки через призму галузевої приналежності та впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

З позиції наявності конкурентних переваг пропонує досліджувати економічну категорію «економічна безпека підприємства» В. Бєлокуров, який зазначає, що головною метою забезпечення ЕБП є досягнення конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням, але сам факт наявності таких переваг потенціалу, без їх використання і відповідної реалізації не гарантує підприємству економічної безпеки.

Ґрунтовним вважаємо підхід Г. Пастернак-Таранушенка, який розглядає систему економічної безпеки як взаємопов'язану сукупність всіх видів захисту національних інтересів, зокрема: політичного, військового, економічного, правового, інформаційного тощо. Економічну ж безпеку держави він визначає як комплексну систему з великою кількістю відгалужень або напрямів, а саме: демографічний, екологічний, ресурсний, прісноводний, продовольчий, енергетичний, інформаційний та інші. Крім того, науковець наголошує, що національна економічна безпека встановлює природні зв'язки між безпекою особи, угрупування, регіону і держави загалом, хоча, на наш погляд, необхідно включити до цього ланцюга таку ланку як галузево-секторіальну.

Отже, детальний аналіз існуючої етимології поняття економічної безпеки підприємства дозволив виявити проблематику розуміння передостанньої:

– категорія розглядається як здатність підприємства ефективно використовувати ресурси та наявні ринкові можливості в умовах цілеспрямованого й опосередкованого впливу, як ззовні, так і всередині суб'єкта господарювання;

– економічна безпека підприємства – це системне, складне й об'ємне поняття, яке побудоване на принципах стійкості, саморегуляції, цілісності, сумісності та гнучкості структурних елементів ЕБП;

– економічна безпека підприємства повинна враховувати часовий параметр та бути націлена на довгострокову перспективу.

Дослідивши й узагальнивши фундаментальні праці вітчизняних і закордонних науковців, приходимо висновку, що підходи до розуміння категорії економічної безпеки підприємства різняться, а також відсутність єдиної універсальної думки щодо тлумачення сутності й економічного змісту зазначеного поняття обумовлює необхідність його подальшого більш детального і глибинного дослідження, яке б розкрило найсуттєвіші закономірні зв'язки і відношення в сучасних економічних реаліях, виявило всю складну,

багатогранну природу, неоднозначність і проблемний характер економічної безпеки підприємства з урахування галузевого аспекту.

Під час ідентифікація економічної безпеки АТП необхідно враховувати особливості такого виду господарювання, яке є організацією, що здійснює перевезення автомобільним транспортом, а також зберігання, технічне обслуговування (ТО) та ремонт рухомого складу. Так, будь-якому автотранспортному підприємству, притаманні такі головні особливості та види діяльності: управління виробництвом – це комплекс робіт із здійснення техніко-економічного планування виробничої діяльності, підбору, розстановки кадрів тощо; обслуговування виробництва – це комплекс робіт із опалення приміщень і підігріву автомобілів, постачання електроенергії, ремонту пасивної частини основних фондів [5].

Крім того, до особливих характеристики АТП відносимо ще й інші. По-перше, складний процес надання послуг, що складається з трьох складових: формування послуги, власне надання послуг та надання додаткових послуг. Так, аналіз вимог ринку і споживачів та організація транспортного процесу (прийняття замовлення, оформлення договору, розробка маршруту, вибір рухомого складу тощо) являють собою дві групи складової, що характеризує процес формування послуг. Переміщення вантажів між пунктами відправлення і призначення є елементами надання основних послуг, а вантаження, розвантаження, експедирування, повідомлення клієнта про виконання замовлення, зважування вантажу – додаткових. Визначена тріада повинна обумовлюватись основними факторами цінності послуги: якість, що сприймається, тобто задоволеність споживача; внутрішні ознаки притаманні послузі; зовнішні ознаки; витрати на послугу; ціна у вартісному вимірі; невартісна ціна, час.

Враховуючи таку специфіку у процесі надання послуг, якість якої формується в процесах надання та реалізації останньої, забезпечуючи при цьому отриманням АТП доходу, функціонування всіх аспектів господарювання: фінансового, кадрового, інвестиційного, правового, інформаційного тощо, а отже, й рівень економічної безпеки.

Другою визначальною особливістю АТП є діяльність із технічного обслуговування та ремонт рухомого складу, тому що через ефективність здійснення останньої залежить якість процесу перевезень та рівень задоволеності вимог споживачів щодо послуг, а отже, й отримання прибутку від основної виду господарювання, і відповідно, належного рівня фінансової складової ЕБ АТП.

Третьою особливою характеристикою автотранспортних підприємств є якість у сфері послуг, під якою розуміємо «задоволеність споживача» та оцінка котрої здійснюється за допомогою певного спектру критеріїв, що сприймає споживач автотранспортної послуги. За умови, якщо споживач, отримавши послугу, задовольнив потребу або навіть перевищив рівень очікувань, створюється цінність послуги, і, відповідно, майбутнє функціонування АТП на високо конкурентному ринку автотранспортних послуг, й певний рівень економічної безпеки зокрема.

Беручи до уваги проведене дослідження тлумачень економічної безпеки підприємства різними науковцями, приходимо до висновку, що з розвитком вчень з окресленої проблематики виявляється все більше розгалуження цього поняття, хоча врахування прийнятності, яка б відтворювала й охоплювала певні види економічної діяльності, їх особливості, практично в науковій літературі не існує, тому, вважаємо доцільним запропонувати власне трактування ЕБП: стан підприємства, що є результатом цілеспрямованого комплексу заходів щодо уникнення, послаблення, локалізації або адаптації впливу загроз за мінімально можливих втрат і часового інтервалу, які є прийнятними й економічно обґрунтованими для підприємства.

Отже, являючи собою сукупність міжнародних передумов та інституцій, а також домовленостей між ними, не піддаючись зовнішньому тиску та розраховуючи на невтручання, міжнародна економічна безпека забезпечує взаємоприйнятне розуміння з боку держав-членів світового співтовариства, можливість вільно обирати та здійснювати обрану програму економічного розвитку. Такий вид економічної безпеки є найвищим рівнем багаторівневої системи економічної безпеки. Оскільки світові явища обумовлюють діяльність усіх сфер господарства і чинять потужний вплив як негативного, так і позитивного характеру на економіку країн та взагалі світу.

Список використаних джерел:

1. Криворучко О. М. Менеджмент бізнес-процесів автотранспортних підприємств : [монографія] / О. М. Криворучко, Ю. О. Сукач. – Х. : ХНАДУ, 2012. – 244 с.

2. Клейнер Г. Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратеги, безопасность : [учеб.] / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : ОАО «Изд-во «Экономика», 1997. – 288 с.

3. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – № 10. – С. 48-52.

4. Козаченко А. В. Декомпозиція управління економічною безпекою підприємства / А. В. Козаченко, О. М. Ляшенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 4. – С. 34-38.

5. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Х. : Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.

А.О. Гуйван
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлюється теоретико-прикладні основи управління економічною безпекою автотранспортних підприємств. Вивчений взаємозв'язок функцій управління економічною безпекою та управління АТП

Ключові слова: *економічна безпека, автотранспортне підприємство, ранжування, транспортна галузь*.

Сьогодні Україна знаходиться на шляху створення ефективних ринкових механізмів господарювання. За таких умов особливо гострими питаннями для вітчизняних автотранспортних підприємств є конкурентоспроможність послуг й імідж підприємств на ринку транспортних послуг; коригування планів за мінімальних втрат будь-якого виду ресурсів; інвестиційне забезпечення виробництва; аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників господарювання; детермінація відхилень під час виконання стратегічних і тактичних планів, програм, підприємства тощо. У такій ситуації підвищуються вимоги до гнучкості системи управління АТП, і об'єктивним процесом є вдосконалення її методів на підґрунті забезпечення економічної безпеки підприємств у цілому. Оскільки наслідком неврахування особливостей управлінського процесу ЕБ може стати наслідком низької продуктивності, ефективності виробництва, втрати конкурентних переваг АТП тощо. Отже, об'єктивною й однією з позачергових постає задача з розробки системи управління економічною безпекою АТП.

Багато науковців присвятили свої роботи питанням економічної безпеки, зокрема: В. Анальгін, М. Брендіков, О. Барановський, М. Войнаренко, В. Геєць, О. Грунін, В. Гусін, В. Демін, Я. Жаліло, В. Забродський, М. Капустін, О. Козаченко, А. Колосов, Т. Косянчук, А. Крисін, С. Лабунська, В. Лук'янова, О. Ляшенко, В. Микитенко, Є. Олейников, Н. Реверчук, Т. Сухорукова, В. Тамбовцев, В. Шликов, А. Штангрет та інші.

Питаннями розкриття сутності національної безпеки України активно почали займатися з 1997 року, зокрема роботи таких науковців заслуговують особливої уваги як: І.Ф. Бінько, О.П. Великий, В.П. Горбулін, Г.В. Задорожний, П.А. Іващенко, В.І. Мунтіян, Г.А. Пастернака-Таранущенко, О.В. Плотніков, А.Ф. Ревенко, В.Т. Шлемко, А. Штангрет та інші.

Сьогодні теоретико-методологічні засади управління постійно розвиваються, оновлюється положеннями і рекомендаціями, що є адаптованими до сучасних умов розбудови економічних відносин, але у той же самий час потребують уточнення та більш глибинного дослідження. Зазначимо, що взагалі від управлінням розуміють безперервний процес дії на керований об'єкт, направлений на досягнення поставлених цілей. Крім того, рівень досягнення мети визначає результативність управління в цілому й ефективність його інструментарія зокрема [1, с.19].

На сучасному етапі розвитку теоретико-методичних засад управлінської діяльності важливим моментом є розкриття сутності поняття «управління», оскільки останнє доводить його багатоаспектність і складність як з теоретичних, так і прикладних позицій. Необхідно підкреслити, що досліджуване поняття розглядається з досить різноманітних точок зору, а саме: у статичній – як система, сукупність методів і способів, апарат управління, та у динамічній – як сукупність функцій, процес, цілеспрямований вплив [2, с. 88].

Проведені досліджені дозволили прийти до висновку, сучасна якісна модель управління на більшості вітчизняних підприємств повинна базуватися на основних принципах, а саме: системний підхід до управління; орієнтація бізнесу до управління «організаційною культурою» як системою цінностей

персоналу підприємства; науковий підхід до формування й обґрунтування управлінських рішень; динамічність і варіативність використання технологій, методів й інструментарію управління підприємством; повнота і достовірність необхідної для прийняття управлінських рішень інформації; сприяння активізації інноваційного менеджменту; використання сценарного підходу до розробки окремих управлінських рішень; орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

За сучасних умов розбудови економіки України підприємство стикається з проблемою створення й управління системою економічної безпеки, оскільки на суб'єкт господарювання впливає велике розмаїття чинників, як позитивного, так і негативного характеру, вплив яких може істотно зменшити або у найгіршому випадку зруйнувати середовище, де існує підприємство.

Розуміючи, що економічна безпека АТП є досить неоднозначним і складним за своєю природою явищем, вважаємо доцільним виділити та розподіляти на функції управління економічною безпекою автотранспортних підприємств як керуючої системи і функції управління економічною безпекою як спеціалізованої системи управління, а саме: набір функцій управління як керуючої системи є стандартним для будь-якого виду управління, а склад функцій управління як спеціальної системи управління безпекою підприємства визначається конкретними економічними інтересами суб'єкта господарювання, що потребують захисту (табл. 1).

Таблиця 1. Розподіл функцій УЕБП

Основні функції управління економічною безпекою підприємства	Найменування функцій	Найменування функцій	Спеціальні функції управління системи управління економічною безпекою підприємства
	Планування заходів із забезпечення економічної безпеки	Управління фінансовою безпекою	
	Організація заходів із забезпечення економічної безпеки	Управління кадровою безпекою	
	Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища	Управління техніко-технологічною безпекою	
	Оцінювання рівня економічної безпеки	Управління політико-правовою безпекою	
	Розробка і стимулювання дієвої системи стимулювання реалізації прийняття рішень	Управління інноваційно-інвестиційною безпекою	
		Управління екологічною безпекою	
	Контроль та координація виконаних рішень	Управління інформаційною безпекою	

На підґрунті виваженого аналізу інструментарію управління приходимо умовиводу, що управління економічною безпекою АТП за умов появи інформаційних сигналів про небезпеку зниження ефективності функціонування підприємства, недосконалості методів планування, корегування, організації виробництва, невідповідності існуючих цілей підприємства й вимог зовнішнього середовища повинно включати у себе таку дієву підсистему інформаційно-аналітичного обслуговування, яка б була направлена на підвищення якості і результативності управління за рахунок розстановки пріоритетів. Тому вважаємо доцільним впровадити систему управління

економічною безпекою підприємства, котра передбачає інтеграцію всіх функцій управління, забезпечує методичну й інструментальну базу для управління ЕБ АТП, що представлено у рис. 1.

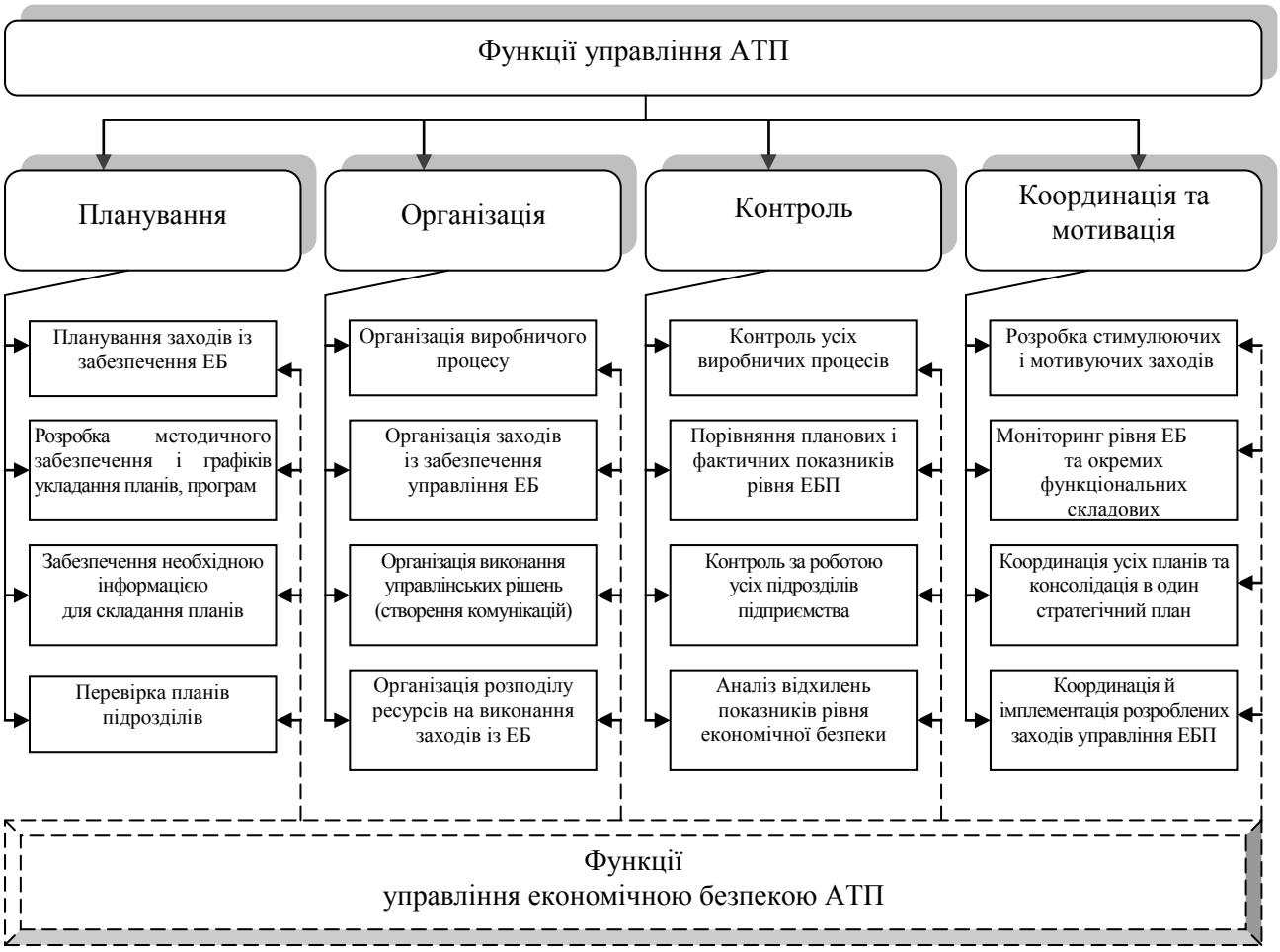


Рисунок 1. Взаємозв’язок функцій управління економічною безпекою та управління АТП

Так, управлінський процес починається з планування, під час якого встановлюються показники результативності управління економічною безпекою АТП за певний період. Потім за результатами порівняння та аналізу інформації ідентифікується причини, потенційні наслідки і загрози відхилень між запланованими й отриманими результатами, корегуються помилки, розробляються комплекс корегуючи заходів з можливими альтернативними варіантами розвитку подій з урахуванням потенційного впливу всієї сукупності деструктивних явищ, що впливають на ЕБ.

Велика безліч складних і багатоаспектних завдань, з якими стикається сучасні автотранспортні підприємства, потребує вирішення у контексті забезпечення й управління економічною безпекою суб’єкта господарювання. При чому ЕБП передбачає розгалуження, диверсифікацію і розширення структурних елементів, зв’язків і відношень його ресурсного простору, захищеністю їх від внутрішніх та зовнішніх загроз, дія яких може значно скоротити або зруйнувати його середовище, уповільнювати або стримувати

розвиток АТП, трансформувати шлях його руху до визначеної стратегічної мети.

До найбільш значущих і вадливих окреслених завдань управління ЕБ АТП відносимо такі: ідентифікація реальних та прогнозування потенційних загроз і небезпек; з'ясування способів їх попередження, послаблення або ліквідацію наслідків їх впливів; виявлення шляхів і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства; заснування власної відповідної служби безпеки підприємства або звернення та взаємодію із державними або приватними організаціями тощо.

Подальшим та необхідним є визначення структури і змісту системи управління економічної безпеки АТП. За такими ознаками як: система допускає розбивку на підсистеми, вивчати кожну з яких можна самостійно; система функціонує за умов суттєвої невизначеності і впливу середовища на неї, обумовлює випадковий характер зміни її показників; система обирає цілеспрямований вибір своєї поведінки – визначаємо систему управління економічною безпекою складною, тобто такою, що складається із значної множини взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих та взаємодіючих між собою елементів, кожен з яких може бути представлений у вигляді системи (підсистеми). Вираженням поєднання та узгодженості підсистем у їх взаємодії проявляється повнота система, яка націлена на досягнення кінцевого результату. Метою повної системи визначається її призначення, для здобуття якого виокремлюються й організовуються всі підсистеми останньої, особливості і зв'язки. Призначенням системи управління ЕБ АТП є формування певних управлінських впливів на економічну безпеку автотранспортного підприємства за допомогою певного інструментарію управління і зворотного зв'язку для досягнення високого рівня економічної безпеки.

Використовуючи системний і кібернетичний підхід, зобразимо систему управління економічною безпекою АТП у вигляді, по-перше, сукупності керуючої і керованої підсистем, розуміючи існування доведеної тези стосовно наявності декомпонованості на базові елементи більшості систем для зниження невизначеності складної системи і формування вимог до останньої. По-друге, у вигляді дворівневої ієрархічної системи, якій притаманні такі властивості: вертикальна декомпозиція або багаторівнева ієрархія, пріоритетність дій верхній рівнів перед нижніми, залежність рішень, що приймаються на верхніх рівнях, від результатів, одержаних на нижніх рівнях, а отже, наявність обернених зв'язків у системі. По-третє, зображення системи управління обов'язково включає контури управління економічною безпекою АТП у розрізі її функціональних складових. Під контуром управління пропонується розуміти замкнуту сукупність елементів системи управління, а в контурі управління кожний елемент системи впливає на наступний та отримує, у свою чергу, вплив від попереднього [3].

Необхідно підкреслити, що кількість управляючих контурів ідентифікується спектром задач управління в системі, яка визначається і досліджується, а зв'язки між контурами відбивають взаємозв'язки процесів управління. Крім того, кожен контур зображується певною низкою

компонентів, функціонування яких пов'язане із реалізацією алгоритму розв'язку задачі управління одним із аспектів керованої системи.

Наявність у ієрархічних систем таких переваг, як: взаємодія між підсистемами на основі прямих і обернених зв'язків, що реалізуються у горизонтальному і вертикальному напрямах; можливість стиснутого подання інформації про результати управління, що надходять каналами оберненого зв'язку; свобода локальних дій у рамках накладених обмежень; можливість доцільного сполучення локальних критеріїв функціонування окремих підсистем і глобального критерію оптимальності системи в цілому – доводять обґрунтованість і доцільність представлення систему управління економічною безпекою у вигляді ієрархічної на основі використання наукового підходу Л. А. Пономаренка [4], який детально зобразив типову ієрархічну модель управління. Отже, дворівнева система управління економічною безпекою утворена (n+2)-ма основними підсистемами: (1) розміщено на верхньому рівні управляючою підсистемою (координатором) C_0, який генерує координуючі сигнали γ_i ($i = 1,...,n$), адресовані (2) *n* нижче розміщеним управляючим підсистемам C_1 ($i = 1,...,n$), які виробляють сигнали зворотного зв'язку ω_i ($i = 1,...,n$), що надходять на вхід координатора, а також управляючі впливи m_i, призначені для управління (3) процесом *P*, зв'язок якого із зовнішнім середовищем здійснюється через вхід *X* та вихід *Y*, а обмін інформацією щодо результатів діяльності відбувається каналами оберненого зв'язку z_i (рис. 1.14).

За запропонованим підходом у системі управління економічною безпекою у ролі управляючої (керуючої) підсистеми (координатора) C_0 виступає підсистема управління економічною безпекою АТП, що передбачає загальне управління ЕБ. Другий рівень керуючої системи підсистем управління певними функціональними складовими економічної безпеки, що виокремлюються за певними ознаками та характеризують сукупність основних напрямків економічної безпеки АТП (фінанси, завантаженість потужностей, кадри тощо). В якості об'єкту управління (керованої системи) виступає сама економічна безпека, яка, в свою чергу, декомпонована на сім підсистем різних функціональних складових економічної безпеки АТП (фінансова, техніко-технологічна, кадрова, політико-правова, екологічна, інформаційна, інноваційно-інвестиційна).

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: [сокр. пер. с англ.] / И. Ансофф – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

2. Гітазулін Т. М. Виявлення зони атракції в економічній системі на основі оцінювання форм розподілу показників структурних елементів / Т. М. Гітазулін, Т. М. Киташенко // Ефективна економіка. – 2014. – Вип. 4. – С. 87-95.

3. Радзина Е. Экономическая безопасность фирмы – очередная мода или закономерность? / Е. Радзина //. – М. : Деловая жизнь, 1997. – №2. – С. 6-7.

4. Пономаренко Л. А. Основи економічної кібернетики: [підруч.] / Л. А. Пономаренко. – К. : Київ. нац.. торг.-екон. ун-т, 2002. – 432 с.

Р.О. Заверуха, к.е.н., доцент В.В.Турчак
Науковий керівник Турчак В.В
Вінницький торговельно - економічний інститут КНТЕУ

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ТА КОНЦЕПЦІЇ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Постановка проблеми важливою категорією економіки в цілому та головною метою здійснення підприємницької діяльності виступає прибуток. Він відіграє провідну роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує соціальний розвиток підприємства.

Актуальність теми полягає в тому, що поняття прибутку являється дискусійною категорією. Дослідження його економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується до сьогодні. Серед великої кількості економічних теорій, теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних. Тому проблема її обґрунтування належить до найважливіших проблем економіки та господарської практики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти, як А. Бабо [1], К. Маркс [5],

Ф. Найт [6], Д. Рікардо [11], П. Самуельсон [12], А. Сміт [13], Й. Шумпетер [18], Е. Чемберлен [15], Дж. Хікс [14] та ін.

В сучасних умовах даному питанню продовжує приділяти першочергову увагу значна частина вітчизняних та зарубіжних економістів. Зокрема серед них можна виділити І.А. Бланка [2], Н.М. Бондара [3],О.О. Гетьмана [4],

С.Ф. Покропивного [8], А.М. Поддєрьогіна [9],В.М. Шаповала [4], Л.І. Шваба [16] і т.д. Але, необхідно зазначити, що як економісти-класики так і сучасні вчені-економісти не мають єдності думок щодо визначення змісту категорії «прибуток», тому теорія прибутку досі залишається незавершеною та містить в собі певні протиріччя.

Для пояснення сутності прибутку недостатньо лише констатації фактів, необхідним є здійснення певних досліджень, які в свою чергу потребують концептуальної основи.

Виклад основного матеріалу. Без перебільшення можна стверджувати, що прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. На протязі декількох століть економістами-класиками досліджувалась сутність поняття «прибуток» та висловлювались різні концепції його формування. В економічній літературі одні автори розглядають прибуток у вигляді заробітної плати, відсотку та ренти, інші стверджують, що – це відсоток на капітал. В марксистській літературі прибуток розглядається у вигляді перетвореної форми додаткової вартості, створеною найманою працею.

В США та інших країнах з розвинутою ринковою економікою поширена концепція, за якою прибуток є винагородою за підприємницькі здібності. При

цьому, на думку більшості авторів, головним джерелом прибутку є капітал. Еволюція поглядів на сутність прибутку починається з часів виникнення меркантилізму, найвидатнішим представником якого в Англіїї був Т. Мен. Джерелом прибутку меркантиліcти вважали зовнішню торгівлю. Вони стверджували, що прибуток утворюється у сфері обігу, і визначали його як різницю між продажною і покупною вартістю товару. З виникненням у XVII ст. в Англії класичної школи політичної економії, засновником якої був Уільям Петті виникає твердження про «виробниче» походження прибутку, джерелом якого є не сфера обігу, а праця, виробництво. Виходячи з того, що робітник в процесі праці одержує не всю створену ним вартість, а лише мінімум засобів існування, Петті розглядає питання про додатковий продукт, який його власники обертають на свою користь. У. Петті не досліджував прибуток як самостійну категорію, але пов'язував його з рентою, яка розглядалась у двох її проявах: рента з землі і рента з грошей (відсоток), що становили основну форму додаткового продукту. Таким чином, У. Петті та його найближчі послідовники приходять до висновку, що дохід у вигляді ренти і відсотка виникає в результаті створення працею додаткового продукту. У XVIII ст. наслідуючи вчення У. Петті набула розвитку школа фізіократів, дослідження яких були спрямовані у сферу виробництва. Вони стверджували, що прибуток створюється в сільському господарстві. Основною формою доданої вартості виступає земельна рента, яку фізіократи ототожнюють з «чистим продуктом», що є результатом додаткової праці робітника [10, с.125].

Найвидатнішим представником класичної економічної теорії XVIII ст. є Адам Сміт. Розглядаючи теорію прибутку А.Сміта,необхідно підкреслити, що на відміну від меркантилістів, які вважали, що прибуток утворюється у сфері обігу і фізіократів, які пов'язували його із сільським господарством, А. Сміт першоджерелом прибутку визначає тільки виробництво. У своїй праці «Дослідження природи та причини багатства», яка була опублікована в 1776 році А. Сміт розробив найважливіші концепції трудової теорії вартості. Він вважав, що прибуток – це продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва. У зв'язку з цим вчений відзначає, що «вартість, яку робітники додають до матеріалів, зводиться... до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга становить прибуток їхнього наймача на весь капітал, авансований ним у вигляді матеріалів і заробітної плати». Також А. Сміт зазначає, «що прибуток на капітал визначається вартістю застосовуваного в праці капіталу і є принципово відмінним від заробітної плати». Крім праці та прибутку, ще одним ціноутворюючим фактором, що визначає мінову вартість товару є рента [13, с.46]. Виходячи з цього, А. Сміт приходить до висновку, що заробітна плата, рента і прибуток – це три первинні джерела будь-якого доходу і мінової вартості. Давід Рікардо, представник класичної політичної економії XVIII і початку XIX ст. був прибічником та продовжувачем теорії трудової вартості А. Сміта.

Як і А. Сміт , Д. Рікардо стверджував, що прибуток створює лише праця. На думку Рікардо прибуток і заробітна плата є не джерелами, а складовими частинами вартості, що створюється працею. Аналізуючи співвідношення

прибутку із заробітною платою, він приходить до висновку,що зростання заробітної плати призводить до зменшення прибутку, і навпаки, збільшення прибутку відбувається внаслідок зниження заробітної плати [11, с.95]. Погляди А. Сміта і Д. Рікардо стали основою створення концепції продуктивності капіталу, за якою прибуток є результатом заміни людської праці капіталом і здійснення ним таких завдань, які не можуть бути виконані людською працею.

Таким чином, теорія формування прибутку А. Сміта і Д. Рікардо поклала початок теорії трудової вартості, яка на той час ще не була обґрунтована як цілісна концепція прибутку. Надалі концепція продуктивності капіталу переростає в теорію трьох факторів виробництва – праці, капіталу і землі, основоположником якої був Ж.Б. Сей. Він стверджував, що дані фактори виробництва мають самостійне значення у створенні доходів капіталістів та землевласників. Прибуток розглядався ним як винагород підприємця за його промислові здібності в процесі поєднання всіх факторів виробництва [10, с.138]. У середині XIX ст. набуває розвитку теорія додаткової вартості К. Маркса. У вигляді перетвореної форми додаткової вартості виступає прибуток, який є мотивом діяльності капіталіста та показником ефективності розвитку капіталістичного виробництва. Прибуток утворюється як надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власниками засобів виробництва. Джерелом прибутку К. Маркс вважав додатковий продукт, створений в сфері виробництва і реалізований у сфері обігу.Перетворення додаткової вартості на прибуток пов’язане з тим, що капіталіст авансує свій капітал не лише на наймання робочої сили, а й на придбання засобів виробництва, без яких неможливі виробничий процес і створення додаткової вартості. Тому «додаткова вартість, як породження всього авансованого капіталу набуває перетвореної форми прибутку»[5, с.43].

Таким чином, прибуток у К. Маркса є результатом експлуатації найманої праці капіталом і відношення «капіталіст-найманий працівник» складає основу відношень капіталістичного суспільства. Необхідно зазначити, що як марксистська теорія прибутку, яка базувалась на експлуатації праці капіталом, так і інші теорії «засобів виробництва» XVIII- XIX ст. зводились до трактування прибутку в основному як оплати кваліфікованої праці управління, тобто як різновиду заробітної плати. Інакше кажучи до XX ст. в економічній думці була відсутня самостійна теорія прибутку [7, с.21].

Відсутність вчення про походження прибутку пояснює одну особливість в трактуванні даної категорії в економічних теоріях до XX ст. Вона перебувала у розриві або у відсутності достатнього логічного зв’язку між двома важливими групами проблем – походження прибутку та його ролі в підприємницькій діяльності. Зважаючи на це, у сфері дослідження були відсутні проблеми ефективності використання та розподілу виробничих ресурсів в ринковій економіці, органічно пов’язані з ціллю прибутковості функціонування підприємництва.

Лише в XX ст. починає формуватися самостійна теорія прибутку, яка включає три головні джерела його походження:

- послідовне введення в економічний процес технічних, комерційних і

організаційних інновацій;

- винагороду за передбачений і непередбачений ризик;
- існування монополії – обмеженої конкуренції у різних її видах [17, с.158].

Отже, суспільне визнання в той час отримала теорія прибутку Й. Шумпетера. У своїй праці «Теорія економічного розвитку» ним було розроблено теорію прибутку як результату здійснення нововведень. У науковій концепції Й. Шумпетера вперше вводяться поняття новатора, винахідника, який здійснює впровадження нових поєднань різних факторів виробництва, тобто інновацій. При цьому інновації розглядались ним як зміни в комерційній та фінансовій діяльності, тобто відкриття нових ринків збуту та освоєння нових джерел сировини, створення нового продукту, а також революційні зміни в організації та технології виробництва. Зважаючи на це, прибуток, на думку Й. Шумпетера є винагородою за підприємницьку діяльність, тобто – це «вартісний вираз того, що створює або впроваджує підприємець» [18-с.211]. Іншу теорію прибутку розвиває Ф. Найт, який пов'язує походження прибутку також із підприємницькою діяльністю, але з іншим її аспектом, а саме – з фактором підприємницького ризику.У своїй теорії він виділяє два види ризику: ризик, який може бути розрахований та від якого можна застрахуватися та непередбачуваний ризик, який не підлягає розрахунку (невизначеність). На думку Найта невизначеність і прибуток – це нерозривно пов'язані поняття. Таким чином, відповідно до його концепції, прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності [16- с.22].

Необхідно зазначити, що певна частина економістів зближують і навіть поєднують теорії походження прибутку Ф. Найта та Й. Шумпетера. Оскільки, по суті, здійснюється розподіл ризику на 2 складові: невизначений ризик та ризик від нововведень.Їх ідеї лягли в основу теорії прибутку отримавши підтримку більшості економістів.

Теоретичне обґрунтування прибутку в умовах монополістичної конкуренції належить Е. Чемберлену. Він стверджував, що панування на галузевому ринку незначної кількості крупних виробників призводить до формування ринкової та цінової політики, проявом якої є завищення цін. Таким чином, при реалізації товару монополіст отримує в межах прибутку додаткову частину, джерелом якої виступає реалізована в ціні монополія[15,с.55]. В країнах з розвинутою ринковою економікою прибуток не пов'язують з витратами тільки живої праці.

Так, П. Самуельсон визначає прибуток як «надзвичайно різносторонню категорію». Він вважає, що джерелом прибутку є дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження технічних нововведень. До прибутку також відносяться розбіжність між очікуваним та фактичним доходом у зв'язку з невизначеністю (ризиком), монопольний дохід тощо [12,с.16].

У 1985 році французьким економістом А.Бабо у своїй праці «Прибуток» узагальнено існуючі погляди на зміст даної категорії. Він зазначає, що «прибуток являє собою різницю, відхилення, залишок» Дослідники розглядають прибуток як «дещо», що міститься у виручці від продажу.При

цьому, істотні сперечання виникають при спробі встановити з яких компонентів складається це «дещо» [20, с.8]

Висновок. Отже, «прибуток» в економічній літературі приділяється підвищена увага, але на даний момент єдиного визначення прибутку немає, оскільки воно насамперед залежить від поставлених його користувачами цілей. Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність прибутку, неможна однозначно стверджувати, яка з наведених теорій є найбільш вірною, оскільки кожна з них пояснює певний важливий аспект даного питання, а узагальнення даних поглядів становить сучасну теорію прибутку, яка досі залишається незавершеною та потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Бабо А. Прибыль / А. Бабо ; пер. с фр. Е.П. Островской; общ. ред. В.И. Кузнецова. – [4-е изд. испр.].–М.: Издательская группа «Прогресс» «Универс», 1993. – 175 с.

2. Бланк И.А. Управление прибылью / Игорь Александрович Бланк. – [2-е изд.]. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.

3. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник./Н.М. Бондар – 2004. – 400 с.

4. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посібник/ О.О. Гетьман – К.:Центр навч. літератури, 2006. – 488 с.

5. Маркс К. Сочинения -Т. 25. –Ч. І. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — М..: 1984. С.43

6. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Найт ; пер. с англ. М.Я. Каждана; Центр эволюц. экономики. – М.: Дело, 2003. – 359 с.

7. Никитин С., Глазова Е.. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения . - 2002. – No 5. - С. 20-27.

8. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. / С. Ф. Покропивний – [2-ге вид. перероб та доп.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 352 с.

9. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств:Підручник. / Поддєрьогін, А. М., Білик,М.Д., Буряк Л.Д.- [5-те вид. перероб. та допов.] - К.: КНЕУ, 2005.-286 с.

10. Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень . Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. / Проскурін В.П. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.

11. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Соч. – М.: Политиздат, 1955. Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17

12. Самуэльсон П.А. Экономика: [учебн.] / П. А. Самуэльсон ; пер. с англ. – Севастополь: Издательство «Ахтиар», 1995. – 384 с.

13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. 1935. – 112 с.

14. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Дж. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. 488 с.

15. Чемберлен Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Чемберлен Є. Х. ; пер. с англ. Э.Г. Лейкина,

Л.Я. Розовского ; под ред. О.Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996. – 351 с. 16. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посібник/ Л.І. Шваб – [4-те вид.]. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.

17. Ширягіна О.Є. Прибуток підприємства: історичний аспект / О. Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - No 12.- С. 156-159.

18. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер ; В.С. Автономов и др. – М.: Прогресс, 1982.. – 455 с.

19. American Institute of Accountants (1955). Proceeds, Revenue, Income, Profit and Earnings. Accounting Terminology Bulletin No.2. Committee on Terminology. AIA.

20. American Institute of Certified Public Accountants (1966). APB Opinion. No.10.Omnibus Opinion. New York: AICPA

Р.О. Заверуха
Науковий керівник В.В. Турчак
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки формування прибутку підприємства набуває особливого значення, оскільки держава не несе відповідальності за результати його фінансово-господарської діяльності. Особливої гостроти проблематика формування прибутку набуває в умовах невизначеності та глобальної фінансово-економічної кризи. Варіативність можливих критеріїв, підходів, важелів, інструментів, врахування широкого спектру чинників впливу, методології, спричиняють суттєві та принципові відмінності у формуванні прибутку підприємств. Насамперед, це пов’язано з наявністю різних підходів до тлумачення сутності формування прибутку. З огляду на зазначене, актуальним постає необхідність поглиблення наукового дослідження процесу формування прибутку

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою формування прибутку, зокрема її теоретичними аспектами, займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як І.А. Акодіс, А.В. Бугай, В.З. Бугай, О.О. Гетьман, Г.Г. Кірейцев, Т.А. Краєва, О.О. Ланда, П.М. Марич,С.М. Онисько, Г.Б. Поляк,

А.Г. Семенов, Г.А. Семенов, Т.О. Скрипко,В.М. Шаповал, Л.І. Шваб,

В.М. Шелудько.Проте залишаються дискусійними та такими, що не мають єдиного бачення підходи щодо визначення сутності та механізму формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки з позиції виокремлення технологій формування.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження діючих підходів, визначення сутності та характеристика процесу формування прибутку підприємств у ринковій економіці як сукупності технологій.

Виклад основного матеріалу. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відображається в офіційній звітності

суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та іншої діяльності. Отже, прибуток - важливий показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання прибутку, який залишився у розпорядженні підприємства. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) мають враховувати потребу підприємства у фінансових ресурсах, резервах, необхідність виробничого і соціального розвитку підприємства, можливості прибуткових фінансових вкладень тощо. [1,с.57].

В умовах ринкової економіки, зокрема в умовах невизначеності, актуалізується проблематика формування прибутку з позиції виокремлення нових підходів щодо бачення цього процесу. Окреслення нових стратегічних бачень щодо формування прибутку підприємств у ринковій економіці можливе на основі дослідження наявних підходів щодо окресленої проблематики.Так, процес формування прибутку С.М. Онисько та П.М.Марич розглядають як отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідницьку та іншу діяльність [4, с.103].Гетьман О.О. та Шаповал В.М. стверджують, що підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми [2,с.457].Л.І.Шваб,

розглядаючи прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, стверджує, що він визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність [10,с.483].Вітчизняні дослідники в галузі менеджменту,

Т.О. Скрипко та О.О. Ланда, вказуючи на доцільність розмежування поняття ефективності та ефекту,–ефект розглядають як абсолютний показник у натуральному або вартісному вираженні(сума прибутку,обсяг виробництва і продажу тощо). [6,с. 126]

Фінансова система України. 283В. М. Шелудько, розглядаючи прибуток як основний фінансовий результат діяльності підприємства, а отримання прибутку як мету створення будь-якого підприємства, процес формування та максимізації прибутку визнає одним із завдань фінансового менеджера, стабільне зростання прибутку – результатом ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому [11, с.113].Г.Г. Кірейцев акцентує увагу на тому, що фінансовий менеджер має орієнтуватися на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових – витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції і обсягу реалізації [9, с.151].Г.А. Семенов, В.З. Бугай,А.Г. Семенов, А.В. Бугай розглядають управління формуванням прибутку як об'єкт управління прибутком, під яким розуміють сукупність фінансових відносин, які виникають в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання щодо перетворення доходів від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства [5, с. 97, 98].

В Україні до 2000 року формування балансового прибутку підприємств було представлене як алгебраїчна сума чотирьох видів прибутку. Зокрема, балансовий прибуток = прибуток від реалізації товарної продукції (робіт, послуг) + прибуток (– збиток) від іншої реалізації + прибуток, отриманий від здійснення підприємством корпоративних прав (у тому числі у вигляді дивідендів на придбані акції акціонерних товариств, процентів на внески до статутних фондів спільних підприємств) + прибуток (– збиток) від інших позареалізаційних операцій [8, с. 111, 112].

Наведені вище положення не розкривають сутності формування прибутку та його значення. Концептуалізація сутності формування прибутку підприємств, на нашу думку, має ґрунтуватись на визначенні ролі та місця прибутку в економіці ринкового типу. Про зміну векторів у формуванні прибутку підприємств, його місця та ролі, свідчить механізм управління формуванням прибутку

Валовий прибуток є вихідною ланкою для визначення операційного прибутку, його розподіл забезпечує реалізацію функції економічної цінності, задовольняючи інтереси держави, трудового колективу та частково інтереси співвласників, та дає можливість визначити абсолютне значення фінансового результату від операційної діяльності. Метою подальшого розподілу операційного прибутку є задоволення інтересів співвласників, що теж забезпечує реалізацію функції економічної цінності прибутку та дає можливість визначити фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

Чистий прибуток підприємства в повному обсязі залишається в розпорядженні власника (співвласників) підприємства. На цьому етапі, поряд з реалізацією функції економічної цінності прибутку, забезпечується формування стратегічного бачення адміністрацією підприємства перспектив його розвитку. Це залежатиме від того, як буде здійснено розподіл чистого прибутку: що використається на розвиток, що на споживання, що на капіталізацію, що на виплату дивідендів і т. ін.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства:

-обсяг діяльності підприємства;

-стан та ефективність використання ресурсів підприємства;

-рівень доходів;

-рівень витрат;

-ефективність цінової та асортиментної політики.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства:

-державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика (хлібобулочні вироби, м'ясні та молочні продукти);

-подорожчання послуг інших галузей народного господарства - зростання цін на електроенергію, тарифів на паливо-мастильні матеріали, теплову, парову енергію, транспортні послуги, послуги зв'язку, що приводить до збільшення поточних витрат;

-система оподаткування - залежність між прибутком та податками

обернено-пропорційна - чим менше податків заплатить підприємство, тим більше прибутку залишиться в його розпорядженні;

-зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними ресурсами - збільшує поточні витрати та негативно впливає на формування прибутку;

-політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції впливає на зниження купівельної спроможності населення, що приводить до зниження обсягів реалізації продукції, а отже зниження прибутків.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що наявність різних підходів та тлумачень формування прибутку породжують відсутність єдиного визначення його сутності. На нашу думку, формування прибутку – це безперервний процес, який включає в себе комплекс дій щодо забезпечення ув'язки (узгодження) доходів і витрат підприємства з метою отримання та максимізації їх позитивного сальдо.

Виробничі технології є поєднанням засобів праці (необоротних активів), предметів праці (оборотних активів) та безпосередньо праці (персонал), які, взаємодіючи, створюють предмети споживання.

Фінансово-економічні технології спрямовані на забезпечення своєчасного достатнього фінансування діяльності підприємства, визначення ринків збуту та цінової політики, застосування економіко-математичних методів та прийомів, щодо визначення ефективності та обґрунтування можливих напрямів оптимізації та максимізації прибутку підприємства.

Інформаційно-правові технології орієнтовані на поєднання законодавчо-нормативних актів (зовнішніх та внутрішніх щодо підприємства) та фінансової звітності, які в сукупності забезпечують можливість регулювання як на загально державному, так і на рівні підприємства, процесу формування прибутку.

Висновки. Варто зазначити, що формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки доцільно розглядати як безперервний процес, який складається з сукупності певних технологій вдосконалення процесу формування прибутку в умовах невизначеності необхідним постає виокремлення таких технологій, як виробничі, фінансово-економічні, інформаційно-правові та управлінські.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 "Звіт про фінансові результати", затверджений наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87 і зареєстровано Міністерством юстиції України 21 червня 1999р., № 391/3690 (із змінами та доповненнями). – К., 1999.

2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ, Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

3. Мочерний С. В., Мочерна Я. С. Політична економія: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684 с.

4. Онисько С. М., Марич П. М. Фінанси підприємств: Підручник для

студентів вищих закладів освіти. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів.: „Магнолія Плюс”, 2006. – 367 с.

5. Семенов Г. А., Бугай В. З., Семенов А. Г., Бугай А В. Фінансове планування і управління на підприємствах. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

6. Скрипко Т. О., Ланда О. О. Менеджмент. Навчальний посібник. – К.:Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.

7. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г. Б. Поляк,

И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.; Под. ред. проф. Г. Б. Поляка. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

8. Фінансова діяльність підприємства: [підручник] / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – Либідь, 1998. – 312 с.

9. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник: / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.

10. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4-е вид. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.

11. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 С.

Л.С. Іванютіна
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто значення та проблеми реалізації фінансового менеджменту в діяльності підприємств. Окреслено основні аспекти організації фінансового менеджменту на підприємстві. Визначено напрями реалізації фінансового менеджменту з метою забезпечення ефективності підприємницької діяльності.

Ключові слова: банк, кредит, управління, кредитна діяльність, кредитний менеджмент, ефективність.

Успішне функціонування підприємства, як основного елементу фінансової системи України, зумовлено ефективними управлінням його фінансами. Однією зі складових управління фінансами підприємства є аналіз та прогнозування фінансового стану, які дозволяють виявити здатність підприємства до сталого функціонування і розвитку в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища господарювання.

Теоретичні та практичні аспекти фінансового менеджменту підприємства глибоко досліджені у працях вітчизняних вчених як: М.Білик, І.Бланка, Є.Бойко, В.Забродського, Г.Крамаренко, Л.Лігоненко, Є.Мниха, В.Савчука, О.Терещенка та багатьох інших. Проте багато положень праць вказаних дослідників носять суперечливий та дискусійних характер.

Необхідність вивчення та визначення напрямів удосконалення фінансового менеджменту викликана низьким рівнем господарської діяльності

значної кількості підприємств, незадовільною структурою їх капіталу. Ця проблема є актуальною для підприємств України незалежно від їх організаційно-правових форм та форм власності.

Метою написання даної статті є обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій стосовно удосконалення системи фінансового менеджменту.

На нашу думку роль фінансового менеджменту в діяльності підприємств полягає в наукових принципах, засобах та формах організації грошових відносин підприємства, спрямованих на управління його фінансово-господарською діяльністю, в яку входять:

1. розроблення і реалізація фінансової політики підприємства;

2. інформаційне забезпечення (складання і аналіз фінансової звітності підприємства);

3. оцінка інвестиційних проектів і формування «портфеля» інвестицій; поточне фінансове планування та контроль.

Фінансовий стан підприємства є основою його благополуччя, тому головним на меті фінансовий менеджмент має знаходження розумного компромісу між завданнями, що їх ставить перед собою підприємство, і фінансовими можливостями реалізації цих завдань для:

- підвищення обсягів продажів і прибутку;
- підтримування стійкої прибутковості
- підприємства; збільшення доходів власників (акціонерів);
- підвищення курсової вартості акцій підприємства та ін.

Ефективність підприємницької діяльності залежить, насамперед від її планування та оцінювання. Будь - який підприємницький захід, пов'язаний з витратами і зорієнтований на прибуток, потребує розрахунків і оцінки. Оцінка підприємницької діяльності складається з оцінювання її складових,таких як: витрати виробництва і прибуток, фінанси, податки, ринок як об'єкт маркетингу, кредити тощо. Проте оцінювання окремих, навіть дуже важливих її складових у відриві від усієї виробничої економічної системи якнайшвидше призведе до помилок, які, своєю чергою, створять "зону ризику" саме там, де знехтували оцінюванням [1].

На думку одного з відомих у діловому світі експертів в галузі фінансового менеджменту Е. Хелферта, будь - який бізнес можна дати як взаємопов'язану систему руху фінансових ресурсів, викликаних управлінськими рішеннями. Такий системний підхід корисний, оскільки він відображає фінансову природу всієї діяльності бізнесу, а також подає її у фінансово-економічних термінах.

Практика свідчить, що жодне стратегічне або навіть і тактичне рішення менеджерів не буде виконане, якщо воно не підкріплено, рухом фінансових ресурсів. Отже, від того, наскільки пов'язані собою управлінські рішення та наявні фінансові можливості, залежать життєздатність і довго тривалість бізнесу.

Наприклад, прийом людини на роботу приведе в майбутньому до серії виплат зарплати, а також відрахувань на соціальні заходи. Продаж у кредит

звільняє від необхідності складування, розширює обсяг реалізації, але, з іншого боку породжує напруження в готівкових ресурсах, купівля основного капіталу для виробництва може викликати цілу низку фінансових зобов'язань, водночас домовленість з кредитором про відкриття кредитної лінії викличе приплив капіталу в бізнес і т.ін.

Спільним для всіх рішень є базовий принцип «економічного компромісу», згідно з яким перед кожним рішенням менеджер повинен зважувати вигоди, які отримують, та фактичні витрати. Періодично сукупний ефект від цих компромісів можна спостерігати, коли робота чи фінансова вартість бізнесу оцінюються або через фінансову звітність, або за допомогою спеціального аналізу.

Стосовно механізму прийняття управлінських рішень, будь - який бізнес можна розділити на три сфери: інвестиційну, виробничу і фінансову. В кожній сфері фінансовий менеджмент має свої специфічні основні завдання [2].

В інвестиційній сфері вони полягають:

- по-перше, у формуванні достатнього обсягу фінансових ресурсів для забезпечення нормальної виробничої діяльності за найнижчою ціною;

- по-друге, у виборі та виконанні інвестицій на основі ґрунтовного економічного аналізу й менеджменту.

Особливу увагу слід приділяти пошуку шляхів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів та інвестуванню коштів у проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику.

За наявності альтернативних можливостей необхідно проаналізувати вплив кожної з них на оцінку загальної вартості капіталу підприємства. В ринковому середовищі дуже важливо визначити співвідношення між фінансуванням бізнесу за допомогою позик, продажем цінних паперів, а також звернути увагу на впроваджені оптимальної дивідендної політики.

Роль фінансового менеджменту в діяльності підприємств розкривають їх функції які виконують дві основні роботи: управління розподільчою та контрольною функціями, до того ж одночасно. Кожна фінансова операція передбачає розподіл суспільного продукту та національного доходу і контроль за таким розподілом [3].

Суть управління розподільчою функцією полягає в розподілі національного доходу, коли створюються основні, або первинні доходи. Їх сума дорівнює національному доходу. Первинні доходи формуються при розподілі національного доходу серед учасників матеріального виробництва. Їх поділяють на дві групи:

1)заробітна плата працівників, доходи фермерів, інших робітників, зайнятих у сфері матеріального виробництва;

2) доходи підприємств сфери матеріального виробництва.

Оскільки фінансовий менеджмент є інструментом формування та використання грошових доходів і фондів, вони об'єктивно відображають розподільчий процес. У правління контрольною функцією фінансово менеджменту виявляється в контролі за розподілом внутрішнього валового продукту за відповідними фондами та їх використанням відповідно до

цільового призначення. У сучасних умовах фінансовий контроль повинен забезпечити розвиток суспільного й приватного виробництва, прискорення НТП, підвищення якості праці в усіх ланках народного господарства. Він охоплює виробничу та невиробничу сфери і спрямований на поліпшення економічного стимулювання, раціональне й економне витрачання матеріальних, трудових, фінансових та природних ресурсів, скорочення невиробничих витрат тощо.

Причинами фінансової нестабільності більшості підприємств є:

1) наявність основних засобів, що незадіяні у виробництві;

2) наявність простроченої та сумнівної дебіторської заборгованості;

3) наявність наднормових запасів товароматеріальних цінностей;

4) збитковість роботи підприємства та його низька рентабельність.

Основними задачами покращення фінансового стану підприємства є:

- забезпечення планомірного надходження та витрачання грошових ресурсів у відповідності із платіжним календарем;

- суворе виконання розрахункової дисципліни: своєчасне надання розрахункових документів споживачам та замовникам, своєчасний перерахунок грошових засобів постачальникам;

- управління дебіторською заборгованістю, як засіб покращення фінансового стану;

- досягнення оптимальних пропорцій власного та запозиченого капіталу;

- своєчасне виявлення та знищення недоліків фінансової діяльності підприємств, пошук додаткових господарських резервів;

- прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства, виходячи із реальних умов господарської діяльності та наявності власного капіталу;

- розробка засобів по найефективнішому використанню фінансових ресурсів підприємства;

- організація роботи системи фінансового менеджменту з чіткою системою інформаційного обміну, що сприятиме оперативному реагуванню на зміни ситуації у роботі підприємства.

Одним з важливих завдань управління фінансовим контролем є перевірка дотримання законодавства з фінансових питань, своєчасності й повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, податковими органами, банками, а також взаємних зобов'язань підприємств щодо розрахунків і платежів.

Управління контрольною функцією фінансів виявляється також через багатогранну діяльність фінансових органів. Працівники фінансової системи й податкової адміністрації здійснюють фінансовий контроль у процесі фінансового планування, при виконанні доходної та витратної частин бюджетної системи [4].

Підсумовуючи викладене вище, варто зазначити, що ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку та забезпечення фінансового менеджменту. Це питання є особливо актуальним, коли відбуваються докорінні зміни в галузі фінансових відносин,

ускладнення ринкової ситуації, постійна зміна зовнішніх і внутрішніх чинників.

Отже, під час формування фінансового менеджменту на підприємстві передусім необхідна установка внутрішнього управління, яка охоплює такі аспекти:

- перебудову всього механізму управління підприємством з врахуванням необхідності впровадження служби фінансового менеджменту;
- розробку організаційних структур управління з розподілом виробництва на бізнес - одиниці;
- організацію роботи фінансового менеджменту з чіткою системою інформаційного обміну, що сприятиме оперативному реагуванню на зміну ситуації в роботі підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. Посібник. Видання 3-є./ Г.Г. Кірейцев – К.: Центр навчальної літератури, 2004. –531 с.

2. Хелферт Э. Теория финансового анализа. / Э. Хелферт -М.: 1996. – 322 с.

3.Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання / Л.М.Ремньова //Фінанси України. –2004. – № 1. – С. 32- 40.

4. Крупник А.С. Теорія і практика прийняття управлінських рішень: навч. посібник / А.С. Крупник, К.О. Линьов, Є.М. Нужний, О.М. Рудик. – К.: Простір, 2007. – 156 с.

А.О. Колосніченко
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретико-прикладні основи та особливості управління власним капіталом підприємств як складова частина фінансового менеджменту підприємства в сучасних умовах господарювання

Ключові слова: *фінансування підприємства, фінансові ресурси, власний капітал, управління власним капіталом.*

Завданням успішного розвитку підприємств виступає якісне управління їх власним капіталом. При цьому обґрунтування його оптимальної величини відповідно до обсягу, структури та змісту виробничої діяльності, вибір раціонального способу нарощування, врахування вартості й ризиків забезпечує сталий розвиток підприємства. Однак нерозвиненість національного фінансового ринку, недосконаліть законодавчої бази, відсутність дієвих механізмів корпоративного управління перешкоджають досягненню високої ефективності фінансового менеджменту.

У сучасних умовах значна частина підприємств не застосовує перспективних методів управління фінансовими ресурсами та власним капіталом, зокрема, не приділяє належної уваги розвитку ризик-менеджменту,

внутрішнього контролю та аудиту, не враховує базових положень міжнародних стандартів фінансової звітності.

У цьому зв'язку розробка методичних підходів до управління власним капіталом підприємств з урахуванням вимог системності є затребуваною для вітчизняної науки й практики проблемою, а обґрунтування теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій щодо її вирішення в сучасних умовах стає актуальним завданням наукових досліджень.

Питаннями управління власним капіталом підприємств займалися в своїх роботах такі дослідники, як: А. Бутко, Р. Варічева, І. Данилюк, М. Дзямулич, К. Боримська, А. Микитенко, Н. Михайлишин, Ю. Полюшко, О. Сарапіна, Н. Чиж та інші. Позитивно оцінюючи результати, отримані дослідниками, необхідно відзначити, що дотепер відсутні науково обґрунтовані рекомендації з побудови системи управління власним капіталом підприємств; окремі концептуально-методичні положення є досить дискусійними та вимагають більш поглибленого вивчення.

Метою дослідження є визначення теоретико-прикладних основ управління власним капіталом підприємств в сучасних умовах господарювання.

Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на праві власності, що використовуються для формування певної частини його активів. Власний капітал можна трактувати як аналог довгострокової заборгованості підприємства перед своїми власниками.

Специфічний спосіб вираження ознак, характерних власному капіталу як економічній категорії, проявляється в його функціях. У період створення підприємства статутний капітал виконує стартову функцію, оскільки наявність статутного капіталу мінімальної величини є обов'язковою умовою для реєстрації підприємства як юридичної особи та початку його діяльності. При формуванні власного капіталу проявляється емісійна функція. Страхова функція передбачає збереження платоспроможності шляхом використання резервного фонду та резервів, що включаються до власного капіталу, що дає можливість продовження діяльності підприємства незалежно від загрози появи збитків. Функцію фінансового забезпечення власний капітал виконує протягом усього періоду функціонування: спочатку він виступає в ролі стартових коштів, необхідних для здійснення першочергових витрат, в подальшому – джерелом формування та розвитку матеріально-технічної бази підприємства, створюючи умови для його організаційного зростання, розширення бізнесу й забезпечуючи інтереси власників, персоналу та держави.

Склад власного капіталу підприємства зазвичай розглядають у формі авансованого капіталу та капіталу, зробленого в процесі господарської діяльності [1, с.128].

Авансований (інвестований) капітал є основою діяльності підприємства. Він включає засоби, внесені власниками у момент створення підприємства та впродовж його функціонування, а також реінвестовані зробленого капіталу. Авансований капітал бере участь у господарському процесі тривалий час і включає:

− зареєстрований (пайовий) капітал, що визначає право власності;

− відвернутий капітал, тобто той, що тимчасово не працює (виступає у формі неоплаченого) і (або) вилучений;

− додатковий капітал, що виконує функцію обслуговування основного капіталу у формі емісійного доходу і доходу від операцій з власними акціями;

− підтримуючий капітал, що виконує функцію збереження величини основного капіталу і представлений резервами.

Зароблений капітал – це засоби, створені в результаті функціонування капіталу і збережені для подальшого використання.

Управління власним капіталом розглядається як складова частина фінансового менеджменту підприємства, що припускає: обґрунтування його достатності відповідно до обсягу, структури і змісту виробничої діяльності; вибір оптимального способу нарощування капіталу (емісія акцій, прибуток тощо) в умовах, що склалися; врахування вартості і ризиків [2, с.95].

Раціональне управління власним капіталом передбачає чітку постановку цілей і завдань управління капіталом, які реалізуються через систему узгоджених між собою принципів, елементів та методів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо формування та ефективного використання власного капіталу підприємства, що, в свою чергу, спрямоване на оптимізацію його розміру та структури, зростання якісних параметрів формування, розподілу та використання з мінімальними ризиками для підприємства [3, с.63].

Управління капіталом, і власним зокрема, спрямоване на вирішення таких основних завдань [4, с.58]:

1) формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства;

2) оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямами використання;

3) забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику;

4) забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов’язаного з використанням капіталу, при запланованому рівні його дохідності;

5) забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку;

6) забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників;

7) забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства;

8) оптимізація структури капіталу;

9) забезпечення своєчасного реінвестування капіталу.

На думку багатьох дослідників принципи є більш постійними, чим інші елементи управління. Проте по мірі розвитку економічної системи держави відбувається зменшення і принципів управління. В економічній літературі в загальному розглядають принципи управління фінансами підприємства в цілому, не виділяючи окремих їх складових. Щодо власного капіталу, то виокремлюють такі основні принципи управління [5, с.237]:

− принцип обґрунтування потреби в джерелах коштів полягає в тому, що

в процесі господарської діяльності підприємства повинні економічно обґрунтувати розміри власного капіталу на всіх етапах життєвого циклу;

− принцип оцінки вартості окремих джерел власного капіталу і доцільності їх залучення полягає в тому, що всі джерела власного капіталу, які може залучати підприємство, повинні бути оцінені з позиції їхньої вартості;

− принцип пошуку і вибору найбільш прийнятних джерел власного капіталу, виходячи з проведеної вартісної оцінки полягає в тому, що пошук і вибір джерел коштів для формування власного капіталу повинен здійснюватися на основі проведеної раніше вартісної оцінки;

− принцип формування елементів власного капіталу полягає в тому, що за рахунок різних джерел коштів формується окремі елементи власного капіталу;

− принцип формування раціональної структури власного капіталу визначає постійну необхідність підприємства обґрунтовувати і формувати раціональну структуру власного капіталу;

− принцип раціонального використання власного капіталу для фінансування активів;

− принцип урахування ризику в процесі формування і використання власного капіталу;

− принцип контролю визначає необхідність здійснення контролю за формуванням та ефективним використанням власного капіталу;

− принцип ефективності полягає в ефективному використанні власного капіталу підприємства в процесі фінансово-господарського діяльності;

− принцип комплексного характеру прийняття управлінських рішень та високого динамізму управління;

− принцип орієнтованості на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Всі ці принципи повинні діяти одночасно, оскільки вони визначають умови рівноваги і ефективного управління власним капіталом підприємств, а рівень реалізації принципів може служити критерієм якості управління власним капіталом. На нашу думку, знання основних принципів управління власним капіталом дозволяє ефективно організувати процес його функціонування на підприємствах, забезпечуючи необхідний рівень фінансової стійкості та постійного нарощення ринкової вартості. Принципи управління власним капіталом створюють можливості визначитися з цілями і завданнями формування власного капіталу. Сучасна економічна наука основною метою формування та використання власного капіталу вважає забезпечення максимізації добробуту власників підприємства. Ця головна мета знаходить своє конкретне втілення в зростанні ринкової вартості підприємства.

За сучасних економічних умов управління власним капіталом як процес організації управлінських дій у сфері використання фінансових ресурсів складається з трьох етапів [6, с.86]:

1. Виявлення та формулювання проблеми чи завдання управління власним капіталом, що повинно бути вирішене на базі використання попередньо здобутого досвіду й наявної інформації.

2. Прийняття управлінського рішення щодо ефективності використання власного капіталу та його реалізація.

3. Аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування у процесі накопичення досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

Важливість власного капіталу у фінансово-господарській діяльності будь-якого підприємства беззаперечна. Тому зрозуміло, що ефективне управління власним капіталом є необхідною умовою функціонування підприємства на ринку та його виживання в конкурентній боротьбі.

Оптимізація структури капіталу є однією з найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються в процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позикових коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [7, с.50].

Процес оптимізації структури капіталу підприємства здійснюється поетапно. На початковому етапі проводиться аналіз капіталу підприємства та його структури, оцінюються фактори, що її визначають.

Наступним етапом оптимізації структури капіталу є оптимізаційні розрахунки, засновані на таких критеріях:

1) максимізація рівня фінансової рентабельності;

2) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості;

3) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

Завершальним етапом оптимізації структури капіталу є формування показника цільової структури капіталу на майбутній період відповідно до якого буде здійснюватися подальше його формування на підприємстві шляхом залучення фінансових коштів з відповідних джерел.

У процесі формування цільової структури капіталу враховуються граничні межі максимально рентабельної та мінімально ризикованої структури капіталу, що дозволяють визначити поле вибору конкретних його значень на плановий період.

При оптимізації структури капіталу необхідно враховувати цілі розвитку підприємства, його стратегію з урахуванням їх вимог, а також умов ефективного господарювання проводити відповідні розрахунки за розглянутими критеріям, що дозволяє максимізувати рівень фінансової рентабельності та ринкової вартості підприємства й мінімізувати фінансові ризики діяльності.

При виборі прийнятного рівня задаються параметри прибутковості та ризикованості, а також формується цільова структура капіталу на плановий період діяльності.

Таким чином, у зв’язку із самостійною розробкою управлінських рішень, які приймають суб’єкти господарювання в умовах ринку, кожне підприємство повинно формувати оптимальну структуру власного капіталу, ефективно управляти ним, щоб забезпечити йому успіх в умовах конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Михайлишин Н. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління власним капіталом підприємства / Н. Михайлишин, І. Данилюк // Галицький економічний вісник. – 2014.– №2. – Том 45. – С. 127-133.
2. Микитенко А. М. Формування системи управління власним капіталом підприємства / А. М. Микитенко // Наукові праці НУХТ. – 2015. – №1. – Т. 21. – С. 93-101.
3. Боримська К. П. Удосконалення методичного забезпечення облікового відображення власного капіталу в системі управління акціонерним товариством / К. П. Боримська, Р. В. Варічева // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – Вип. 3. – Ч. 1. – С. 58-70.
4. Бутко А. Д. Щодо питання управління власним капіталом підприємства / А. Д. Бутко, А. М. Пташник // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2011. – Вип. 35. – С. 56-59.
5. Чиж Н. М. Особливості управління структурою власного капіталу акціонерних товариств / Н. М. Чиж, М. І. Дзямулич // Економічний форум. – 2014. – №4. – С. 235-240.
6. Сарапіна О. А. Управління власним капіталом підприємства / О. А. Сарапіна, Т. В. Шептіка // Молодий вчений. – 2015. – №1. – С. 53-57.
7. Полюшко Ю. Н. Эффективное управление собственным капиталом предприятия / Ю. Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы решения. – 2012. – №8. – С. 50-54.

А.О. Колосніченко
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено і обґрунтовано теоретичні і практичні засади управління структурою капіталу підприємства для забезпечення залучення на підприємство необхідних видів і обсягів капіталу та оптимальних пропорцій його структури

Ключові слова: *фінансування підприємства, структура капіталу, управління структурою капіталу, прибутковість підприємства, фінансування інвестицій.*

У сучасних умовах існує ряд проблем теорії структури капіталу загального характеру, невирішеність яких перешкоджає правильній оцінці вартості капіталу та застосуванню її результатів для прийняття фінансово-інвестиційних рішень у діяльності підприємства. Таких ключових проблем три. Перша полягає в кількісному вимірі впливу прямих і непрямих втрат, пов’язаних з фінансовими труднощами, на необхідну прибутковість підприємства. Друга – у відображенні тієї чи іншої політики фінансування, рівня очікуваної процентної ставки, періоду рефінансування боргу в оцінці вартості капіталу. Третя – у визначенні впливу зростання доходів підприємства

на системний ризик, прибутковість і вартість капіталу. У даний час відсутні прості в плані практичного застосування теоретичні концепції, які дозволили б побудувати моделі, що відображають вплив ризику фінансових труднощів, зростання доходів і різних аспектів політики фінансування підприємства, на вартість капіталу. Відсутність концепцій і моделей негативно відображається на якості прийнятих управлінських рішень, що стосуються фінансування інвестицій, вибору оптимальної структури капіталу, оцінки ринкової вартості підприємства тощо. У зв'язку з цим вирішення питань управління капіталом підприємства в частині оптимізації його структури є актуальним.

Різні аспекти формування та використання капіталу, управління його структурою висвітлені в працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених: О. Борисової, А. Джалала, А. Єльмурзаєвої, Н. Колпакової, Л. Кустріч, О. Пілюгіної, Є. Соколова, Т. Теплової, Т. Щукіної та інших. Однак важливим є подальше дослідження напрямів посилення ефективності управління структурою капіталу підприємства, оскільки встановлення оптимального співвідношення між власним та позиковим капіталами, формування інструментарію визначення такого співвідношення, своєчасне та ефективне реагування на зміну внутрішніх й зовнішніх факторів є необхідною умовою ефективного функціонування підприємства, забезпечення стабільних фінансово-економічних показників його діяльності.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних і практичних засад управління структурою капіталу підприємства.

Безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства, його довгострокову платоспроможність, величину доходу, рентабельність діяльності здійснює такий фактор, як структура капіталу.

Структура капіталу – це сукупність фінансових ресурсів підприємства з різних джерел фінансування, а точніше – співвідношення короткострокових зобов'язань, довгострокових зобов'язань і власного капіталу підприємства [1, с.91].

Структура капіталу – важливий стратегічний параметр підприємства. З одного боку, надмірно низька частка позикового капіталу фактично означає недовикористання потенційно більш дешевого, ніж власний капітал, джерела фінансування. Така структура означає, що у підприємства складаються більш високі витрати на капітал, та створюються для нього завищені вимоги до прибутковості майбутніх інвестицій. З іншого боку, структура капіталу, перевантажена позиковими коштами, також пред'являє дуже високі вимоги до прибутковості капіталу, оскільки підвищується ймовірність неплатежів і зростають ризики для інвесторів. Стратегічна важливість рішень щодо структури капіталу пов'язана з тим, що високі витрати на капітал, які виникають як при недовикористанні, так і при надмірному вливанні кредитних ресурсів, створюють перешкоди для розвитку підприємства [2, с.14].

Управління структурою капіталу підприємства повинно забезпечити оптимальне поєднання існуючих обмежень за всіма компонентами капіталу для отримання прибутку, достатнього для вирішення завдань перспективного та поточного розвитку, та, відповідно, максимізації вартості підприємства [3,

с.32]. Отже, управління структурою капіталу підприємства зводиться до двох основних напрямів: встановлення оптимальних для підприємства пропорцій використання власного та позикового капіталу та забезпечення залучення на підприємство необхідних видів і обсягів капіталу для досягнення оптимальних пропорцій його структури.

Основними факторами, які впливають на ефективне й правильне управління структурою капіталу підприємства, є такі [4, с.8-9]:

1. Рівень ділової активності підприємства. При прискоренні оборотності оборотних активів відбувається вивільнення коштів, що позитивно позначається на фінансовому стані підприємства, знижуючи залежність від зовнішніх джерел фінансування при відносно постійному розмірі власного капіталу. Уповільнення оборотності викликає додаткове залучення коштів в оборот і здійснює на фінансовий стан підприємства негативний вплив.

2. Галузеві особливості діяльності підприємства. Характер цих особливостей визначає структуру активів підприємства, їх ліквідність. Підприємства з високим рівнем фондомісткості виробництва продукції через високу частку необоротних активів мають звичайно низький кредитний рейтинг і змушені орієнтуватися при формуванні капіталу на власні джерела його залучення. Крім того, характер галузевих особливостей визначає різну тривалість операційного циклу (періоду обороту оборотного капіталу підприємства в днях). Чим менший період операційного циклу, тим більшою мірою (за інших рівних умов) може бути використаний позиковий капітал, який залучається з різних джерел.

3. Кон'юнктура товарного і фінансового ринку. Залежно від стану цієї кон'юнктури зростає або знижується вартість позикового капіталу, що залучається з різних джерел. При істотному зростанні цієї вартості прогнозований диференціал фінансового левериджу може досягти негативного значення (при якому використання позикового капіталу призведе до збиткової операційної діяльності підприємства).

4. Високий рівень прибутковості діяльності. Як звичайно, найрентабельніші підприємства мають порівняно низьку частку позикового фінансування в середньому за тривалий період. Підприємство, генеруючи достатній прибуток для фінансування розвитку, обходиться в більшій мірі власними коштами.

5. Рівень витрат на отримання, обслуговування і погашення кредиту. Попит і пропозиція на фінансовому ринку визначає середні умови кредитного фінансування. Але конкретні умови надання даного кредиту можуть відхилятися від середніх залежно від фінансово-господарського стану підприємства. Від цього багато в чому залежать реальні можливості підприємства щодо формування бажаної структури коштів.

6. Стратегічні цільові фінансові установки підприємства в контексті реально досягнутого фінансово-господарського стану.

7. Ступінь ризику діяльності. Неприйняття високих рівнів ризиків формує консервативний підхід засновників до фінансування підприємства, при якому його основу становить власний капітал. І навпаки, прагнення отримати в

майбутньому високий прибуток на вкладений власний капітал, незважаючи на високий рівень ризику порушення фінансової стійкості створюваного підприємства, формує агресивний підхід до фінансування, при якому позиковий капітал використовується в процесі створення підприємства в максимально можливому розмірі.

8. Величина податків. Чим вищі ставки податків, тим хворобливіше підприємство відчуває нестачу коштів і тим частіше воно вимушене брати кредит.

9. Фінансова гнучкість підприємства. Інколи підприємства відмовляються від вигідних угод через брак коштів. У таких випадках завдання фінансового менеджера полягає в тому, щоб підприємство завжди було здатне мобілізувати капітал, необхідний для фінансування поточних операцій.

Отже, оцінка розміру і структури капіталу є важливою умовою пошуку ефективних способів його управління. Ефективне управління структурою капіталу дозволяє підприємству забезпечити свою діяльність необхідним обсягом фінансових ресурсів з метою подальшого розвитку та зростання фінансової рентабельності, а також знизити рівень витрат на фінансування, пов’язаних з використанням різних джерел.

Основні етапи процесу управління структурою капіталу підприємства представлено на рис. 1.

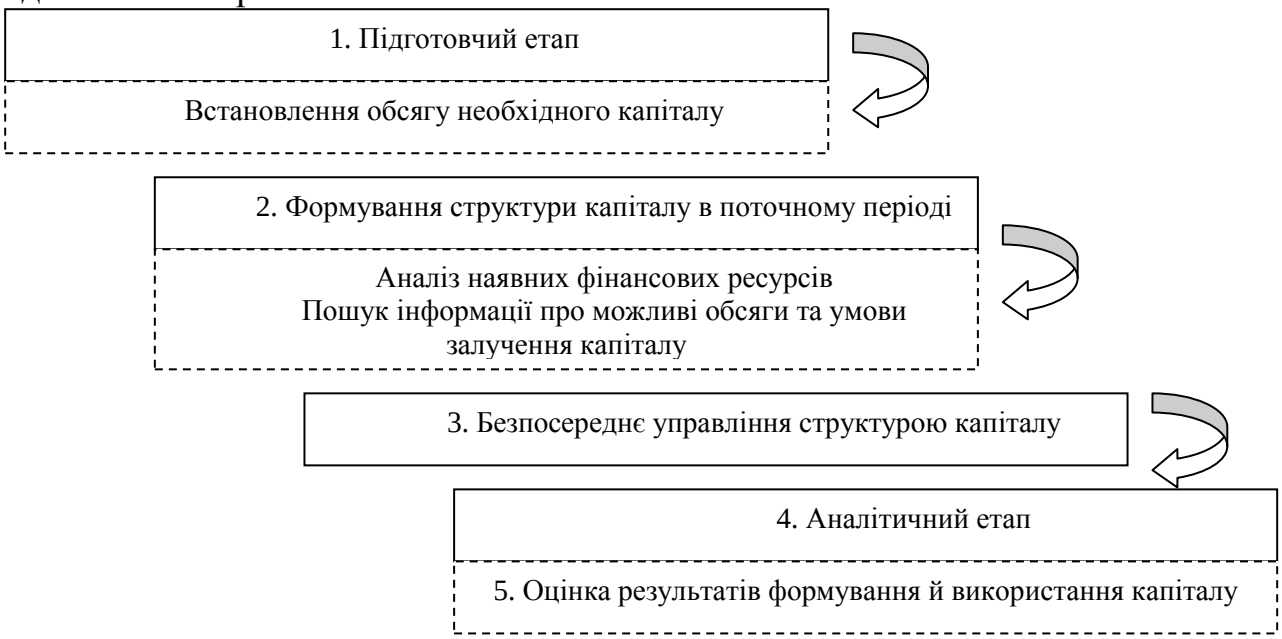


Рис. 1. Етапи управління структурою капіталу підприємства

1. Підготовчий етап. Передбачає формулювання основних цілей діяльності підприємства на планований період і розробку стратегії їх досягнення. Крім того, здійснюється формування бюджету та визначення необхідних обсягів капіталу. Для чого вивчається алгоритм формування структури капіталу у минулому періоді, визначається співвідношення власних і позикових коштів, аналізуються наявні в розпорядженні підприємства джерела фінансування, а також розраховується величина відсутніх фінансових ресурсів.

На даному етапі надзвичайно важливим є ставлення кредиторів та

інвесторів до підприємства. Крім цього, кредитори варіюють процентні ставки та умови кредиту в залежності від багатьох факторів. Так, наприклад, підприємству-позичальнику доведеться погодитися на високу ставку залучення капіталу, якщо у нього: коротка бізнес-історія; низький дохід чи немає можливості підтвердити доходи і прибуток; коротка або погана кредитна історія [5, с.381].

2. Формування структури капіталу підприємства в поточному періоді. Остаточна структура капіталу формується після отримання та аналізу інформації про всі доступні для підприємства джерела фінансування.

При виборі джерела фінансування враховують його вплив на коефіцієнти структури капіталу, фінансові сигнали, рейтинг цінних паперів, податки і витрати підприємства. Для цього розраховують планові показники діяльності, фінансові коефіцієнти та ризик залучення позикових коштів.

Далі затверджується остаточна структура капіталу, що є оптимальною при заданих умовах. Для підтримки її в оптимальному стані вносяться корективи в залежності від мінливих умов функціонування підприємства.

3. Безпосереднє управління структурою капіталу. Політика залучення капіталу повинна ґрунтуватися на гнучкому реагуванні на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, щоб здешевити вартість його залучення та підтримати оптимальність структури джерел [6, с.223].

4. Аналітичний етап. Включає оцінку діяльності підприємства. Проводиться аналіз показників та ефективності політики залучення капіталу у минулому періоді.

В історичній перспективі підприємства мають тенденцію фінансувати свою діяльність відповідно до наміченої структури капіталу, однак, витрати на залучення позикових коштів, а також ряд інших факторів істотно впливають на специфіку фінансування в кожному окремо взятому періоді.

Таким чином, управління структурою капіталу підприємства можна звести до трьох моментів:

а) визначення загальної потреби в капіталі;

б) оцінка вартості капіталу при його запозиченні з різних джерел фінансового ринку;

в) оптимізація фінансової структури капіталу, тобто встановлення такого співвідношення його власних і позикових джерел, при якому забезпечується найбільш високий рівень фінансової стійкості підприємства.

В результаті можна зробити висновок, що функціонування і розвиток підприємства за рахунок власного капіталу зменшує деякі фінансові ризики, але при цьому значно знижує швидкість приросту. Навпаки залучення додаткового позикового капіталу при правильній фінансовій стратегії та якісному менеджменті може значно збільшити доходи. Але перевантажена позиковими коштами структура капіталу пред’являє надто високі вимоги до його доходності, оскільки підвищується імовірність неплатежів і зростають ризики для інвесторів і кредиторів. З іншого боку, надто низька частка позикового капіталу означає недовикористання більш дешевого (за рахунок податкової економії), ніж власний капітал, джерела фінансування.

Зазначимо, що однакової для всіх підприємств ефективної структури капіталу не існує. Будь-яке рішення щодо структури капіталу – це вибір між ризиком і прибутковістю, оскільки збільшення частки позикового капіталу в джерелах фінансування підвищує як ризик, так і прибутковість. Виходячи з цього, встановлюються критерії формування ефективної структури капіталу (прибутковість, мінімізація вартості капіталу або мінімізація фінансового ризику), відповідно до яких і формується ефективна структура.

Список використаних джерел:

1. Ельмурзаева А. Б. Управление структурой капитала предприятия: источники финансирования и оптимизация структуры капитала предприятия / А. Б. Ельмурзаева // Российское предпринимательство. – 2010.– №5. – С. 90-93.

2. Джалал А. К. Управление структурой капитала предприятия / А. К. Джалал, Н. С. Колпакова // Научные труды Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет». Серия: Экономические науки. – 2014. – №159. – С. 13-20.

3. Пилюгина А. В. Управление структурой капитала предприятия / А. В. Пилюгина, Е. В. Соколов // Контроллинг. – 2012. – №3. – С. 30-36.

4. Кустріч Л. О. Структура капіталу як об’єкт управління в системі фінансового менеджменту / Л. О. Кустріч // Сучасні питання економіки і права. – 2013.– №2. – С. 5-10.

5. Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями : учебник для вузов / Т. В. Теплова. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 504 с.

6. Борисова О. Теоретические аспекты формирования и управления структурой капитала предприятия / О. Борисова, Т. Щукина // РИСК. Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2013.– №2. – С. 220-224.

І.П. Мацюх, здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ, РОЗПОДІЛОМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

В статті висвітлено особливості формування, розподілу та використання прибутку сучасних підприємств. Розглянуті основні питання реалізації моделі управління формуванням і використання чистого прибутку суб'єкта господарювання

Ключові слова: *прибуток, розподіл прибутку, підприємство, зовнішні та внутрішні джерела, ризики, собівартість.*

Прибуток підприємства являє собою результативний фінансовий показник, що унеможливлює його безпосереднє використання як прямого об'єкта управління і вимагає формування важелів впливу на величину прибутку через управління факторами його формування та використання.

За таких умов зростає роль аналітичних досліджень, пов’язаних з фінансовим аналізом, який дає змогу забезпечити високу якість оцінки

результатів діяльності підприємств за реалізації таких функцій як пізнавальна, критична, прагматична й прогностична. Це й визначає важливу роль інформаційних ресурсів фінансової звітності респондентів при застосуванні методів економічного аналізу фінансової звітності - неодмінної умови з'ясування рівня фінансової стійкості господарюючих систем для побудови ефективної системи управління підприємством.

Теоретичні та методичні аспекти означених питань знайшли відображення у працях українських вчених: Н.С. Барабаш, М.А.Болюха, Ф.Ф.Бутинця, О.О.Васєчко, О.І.Гадзевича, С.Ф.Голова, М.І.Горбатюка, В.А.Євтушевського, В.М.Івахненка, Г.І.Кіндрацької, М.Я.Коробова, Г.І.Купалової, Л.А.Лахтіонової, В.О.Мец, Є.В.Мниха, С.В.Науменкової, В.О.Подольської, П.Я.Поповича, Л.О.Примостки, І.Ф.Прокопенка, Д.М.Черваньова, О.І.Черняка, М.Г.Чумаченка, А.В.Шегди, В.М.Шелудько, В.Г.Швеця, Ю.С.Цал-Цалко та ін.

За беззаперечної значущості, цінності й результативності наукового апарату, за допомогою якого реалізується й удосконалюється економічний аналіз, не всі його аспекти щодо оцінки фінансового стану підприємства та його прогнозування достатньо теоретично опрацьовані та відповідають вимогам сучасної управлінської практики.

Особливого значення набуває економічний аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання в контексті оперативного забезпечення користувачів інформації, що дає змогу приймати рішення щодо оптимізації вибору управлінських рішень в умовах фінансової кризи.

Метою роботи є розробка теоретичних та організаційних засад щодо управлінням формуванням, розподілом та використанням прибутку підприємницьких структурах.

Можна виділити ряд структурних елементів, які в результаті і формують цілісну систему управління прибутком підприємства :

- управління прибутком на етапі його формування;
- управління доходами суб'єкта господарювання;
- управління затратами суб'єкта господарювання;
- управління прибутком на етапі його використання [1, с.152].

Системоутворюючими елементами моделі управління формування і використання чистого прибутку підприємства є мета та завдання такого управління, від чіткості формулювання яких залежить ефективність, як моделі управління прибутком, так і фінансового менеджменту взагалі.

Розглянемо основні питання реалізації моделі управління формуванням і використання чистого прибутку суб'єкта господарювання:

1) стратегія управління прибутком підприємства;

2) особливості обгрунтування управлінських фінансових рішень;

3) критерії організації управління прибутком підприємства.

Слід зазначити, що управління прибутком як на стадії формування, так і на стадії розподілу та використання пов'язані з ризиками - операційними, фінансовими та інвестиційними.

Під моделлю управління формуванням і використання чистого прибутку

суб'єкта господарювання необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних методів і прийомів прогнозування, планування та контролю за формуванням доходів підприємства з метою забезпечення підтримання прийнятного рівня прибутковості суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених стратегією.

Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним. Управління прибутковістю представляє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання прибутку підприємством.

Ефективність управління прибутком залежить від дотримання наступних принципів:

- органічна інтеграція системи управління прибутком і загальної системи управління підприємством (будь-яке управлінське рішення прчмо чи опосередковано впливає на прибуток підприємства);
- системність як основа формування управлінських рішень (тільки комплексна система дій забезпечує розробку взаємопов'язаних управлінських рішень – реалізацію першого принципу);
- гнучкість та динамізм розробки та прийняття управлінських рішень (при розробці відповідних рішень менеджмент повинен враховувати постійні швидкі зміни в зовнішньому середовищі, фінансовому стані підприємства тощо);
- значна варіабельність управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання прибутку;
- орієнтованість менеджменту на визначений стратегічний вектор розвитку підприємства [2, с.117].

Необхідною умовою вдосконалення механізму формування та використання прибутку підприємства є розрахунок потреби прибутку. Економічне обґрунтування розрахунку потреби прибутку проводиться на основі детального планування окремих напрямків виростання коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а також він повинен бути підкріплений реальними можливостями підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку.

Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку:

1. визначення потреби у прибутку за напрямками його використання;
2. формування цільової структури розподілу прибутку;
3. визначення пріоритетності у використання прибутку за окремими напрямками використання [3, с.91].

Важливим напрямом стратегічного планування діяльності є врахування усіх чинників та аспектів подальшого розвитку підприємства для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня прибутковості [3].

Розподіл прибутку є процесом формування напрямів її майбутнього

використання відповідно до цілей і задач розвитку підприємства (рис. 1).

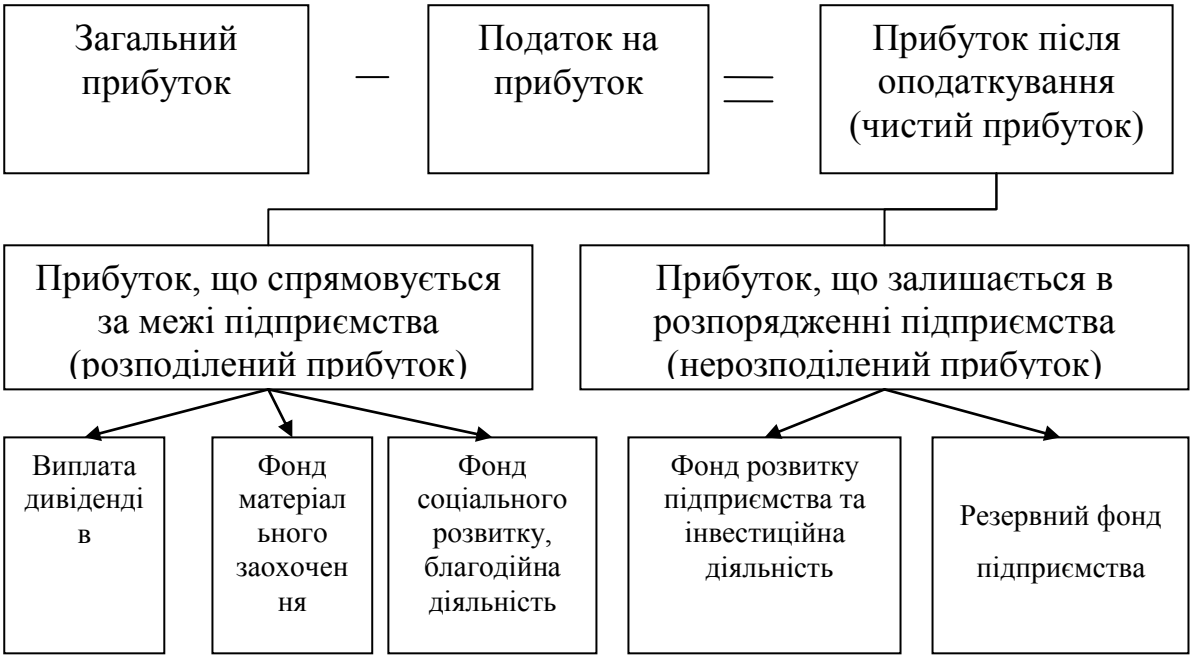


Рисунок 1. Схема формування та розподілу прибутку підприємства

Характер розподілу прибутку визначає багато істотних аспектів діяльності підприємства, роблячи вплив на її результативність. Цей вплив виявляється в різних формах зворотного зв'язку розподілу прибутку з її формуванням в майбутньому періоді. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до спеціально розробленої політики (її основу складає дивідендна політика), формування якої є однією з найскладніших задач загальної політики управління прибутком підприємства.

Під час розподілу прибутку необхідно встановити обґрунтовані пріоритети розподілу з врахуванням обмеженості ресурсів та визначити конкретні цілі для досягнення яких будуть мобілізуватися ресурси підприємства.

Стратегічними завданнями підприємства з врахуванням яких необхідно проводити розподіл прибутку, є:

1) забезпечення ефективності діяльності ключових напрямків діяльності;

2) забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості підприємства;

3) забезпечення стабільної прибутковості діяльності;

4) створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку;

5) виконання реальних можливостей і концентрації потужностей, з метою створення потенціалу розвитку;

6) розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу;

7) створення реальних гарантій для подальшого розвитку;

8) створення стійкого потенціалу розвитку за різних сценаріїв змін [4].

З метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі, виникає потреба у розробці стратегії

управління підприємством спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку. Для максимізації прибутку підприємства необхідно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства. Розподіл прибутку підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, формування якої є складною економічною задачею. Ця політика повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників. При цьому у процесі формування політики розподілу прибутку необхідно враховувати дві протилежні мотивації власників підприємства – отримання високих поточних доходів або значне збільшення їх розмірів у перспективному періоді.

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування отримання прибутку суб'єктами господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів. На підприємствах виробничої сфери можуть застосовуватись три методи розрахунку прибутку від реалізації:

1) Метод прямого рахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані:

а) перелік і кількість продукції відповідної номенклатури, що планується до виробництва і реалізації;

б) повна собівартість одиниці продукції;

в) оптова ціна одиниці продукції (ціна виробника).

Цей метод розрахунку застосовується за відносно невеликого асортименту продукції. Метод достатньо точний, але надто трудомісткий, коли треба розрахувати великий асортимент продукції. Крім того, він не дає можливості визначити вплив на прибуток окремих факторів.

2) Розрахунок прибутку на основі показника витрат на 1 грн. продукції. Може застосовуватись по підприємству в цілому за розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати, реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоду. За цього методу розрахунку також бракує можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

3) Економічний (аналітичний) метод. Він відрізняється тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, але також і вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції, собівартості продукції, рівня оптових цін і рентабельності продукції, асортименту та якості продукції. Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді.

Таким чином, ми встановили, що прибуток як економічна категорія

відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення.

В свою чергу, модель управління прибутком підприємства представляє собою сукупність взаємопов'язаних функціонально організаційних блоків, що пов'язані з вирішенням конкретних завдань, а також сукупність фінансово-математичних методів, які формують методологічну основу узгодження окремих блоків моделі.

Прибуток тим більший, чим менші витрати виробництва і навпаки. Кількісно прибуток – це різниця між доходом від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво. В умовах ринкової економіки він на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлена іманентно притаманною капіталу тенденцією до самозростання.

Важливим напрямом стратегічного планування діяльності є врахування усіх чинників та аспектів подальшого розвитку підприємства для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня прибутковості.

Непорівнянна продукція – це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді. Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в такій послідовності: визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції; порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому; виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянною продукцією в плановому періоді; розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Список використаних джерел

1. Білик М.Д. До питання формування прибутку підприємства та управління ним / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - № 7/8. - С. 150-154 (№ 8).

2. Гіл, Чарльз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку//Переклад з англійської А.Олійник, Р.Ткачук. – К.: “Основи”, 2012. – 856с.

3. Блонська В.І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В.І. Блонська, П.П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 20.7. – С. 91-96.

4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.

5. Філіна Г.І. Управління витратами та цінами : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Г.І. Філіна.– К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2014. – 240 с.

Ю.П. Мартинчук
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розкрито сутність стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства з урахуванням цілеспрямованості управлінського впливу, запропоновано систему управління з виділенням видів управління потенціалом, методології управління, розроблено загальну структурно-логічну схему управління потенціалом та систематизовано етапи управління з урахуванням складових управління.

Ключові слова: *потенціал підприємства, фінансовий потенціал, фінансові ресурси, стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства.*

Постановка проблеми. Фінансовий потенціал виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. Нестача фінансових ресурсів негативно впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення та зростання заборгованості перед суб'єктами господарювання. При цьому зменшуються можливості фінансування подальшого розвитку підприємств, скорочуються надходження до бюджету. За цих обставин важливого значення для здійснення фінансово-господарської діяльності набуває формування в достатньому обсязі фінансових ресурсів підприємств. В умовах ринку, який характеризується мінливістю попиту та пропозиції, агресивністю конкурентного середовища і низкою інших негативних макро- та мікро факторів, без ефективного фінансового управління та реальної оцінки наявних можливостей підприємства до цілеспрямованого фінансового розвитку, фінансові менеджери не здатні висунути перспективні цілі та виробити раціональну стратегію їх досягнення.

Метою статті є розробка стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам управління фінансовим потенціалом підприємств присвячені праці таких вчених, як Л.І. Абалкін, В.М. Авдєєнко, М.С. Абрютіна, Р.А. Білоусов, Е.Ф. Брінхем, О.М. Волкова, Е.П. Горбунов, П.А. Ігнотовський, Ф.І. Євдокімов, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов, Н.В. Колчін, М.Н. Крейніна, І.І. Лукінов, М.М. Максімов, Р.В. Марушков, О.В. Мізіна, Б.М. Мочалов, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна, А.І. Самоукін, В.К. Сенчагова, В.С. Стоянова, О.С. Федонін та ін. Незважаючи на значний доробок з цієї проблематики, існують питання, які потребують поглибленого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Основною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Під стратегією по управлінню фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти комплекс заходів по управлінню фінансовими і економічними ресурсами господарюючого суб'єкта з метою отримання економічної вигоди і забезпечення безперервного виробничого процесу.

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом

можна поділити на такі етапи [4, с. 125]:

- формування загальної стратегії розвитку підприємства;
- розробка цільових орієнтирів, в основі яких лежать наступні процедури: аналіз і прогноз фінансово-економічного стану, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, виявлення сильних і слабких сторін;
- визначення основних напрямів формування, накопичення і розподілу фінансових та економічних ресурсів;
- розробка і реалізація стратегії управління фінансово-економічним потенціалом в рамках стратегічних планів;
- аналіз і контроль стратегії управління фінансово-економічним потенціалом;
- використання результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Формування стратегії управління фінансовим потенціалом повинне включати діагностику і прогнозування фінансового потенціалу підприємства, стратегічне і тактичне планування, вибір ефективних фінансових інструментів, зокрема в рамках ухвалюваних інвестиційних рішень, управління фінансовими ризиками. Необхідно відзначити, що вказані елементи стратегії зрештою визначають конкурентоспроможність будь-якого підприємства, що має на своїй меті підвищення позитивного економічного ефекту. Досягнення саме цієї мети і повинна забезпечити в перспективі система менеджменту в цілому.

Таким чином, стратегічними завданнями управління фінансовим потенціалом підприємства є [5, с. 98]:

- забезпечення ефективності діяльності ключових напрямків діяльності;
- забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості підприємства;
- забезпечення стабільної прибутковості діяльності;
- створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку;
- виконання реальних можливостей і концентрації потужностей, з метою створення потенціалу розвитку;
- розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу;
- створення реальних гарантій для подальшого розвитку;
- створення стійкого потенціалу розвитку за різних сценаріїв змін.

Основна ідея SWOT- аналізу полягає в тому що при розробці стратегії потрібно враховувати основні чинники, які впливають на бізнес підприємства. Серед чинників зовнішнього середовища виділяють сприятливі можливості і загрози для підприємства, тобто чинники, які існують поза прив’язкою до підприємства. Першим етапом SWOT- аналізу є оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства.

Станом на початок 2015 року ПП «ТД «Солодкий світ» мало наступні сильні та слабкі сторони, можливості та ймовірні загрози, перелік яких представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища ПП «ТД «Солодкий світ» методом SWOT-аналізу

Сильні сторони	Слабкі сторони
Наявність потужного фінансового потенціалу, що дозволяє освоювати нові види діяльності та ринки збуту	Високий рівень собівартості продукції
	Вузькість асортиментного складу
Наявність кваліфікованого трудового потенціалу	Відсутність системи мотивації працівників
Накопичений багаторічний досвід роботи на ринку	Труднощі з доставкою якісних матеріалів
Забезпеченість усіма необхідними комунікаціями	Затягування термінів партнерами при постачанні великих партій нової продукції
Висока якість продукції	
Гарні ділові зв'язки із замовниками продукції і постачальниками	Послаблення конкурентних позицій через скорочення темпів росту обсягів реалізації
Низька трудомісткість виробництва	
Завойована частка ринку виробництва	
Зручне місце розташування підприємства	
Наявність висококваліфікованої управлінської команди	
Можливості	Загрози
Сформований імідж у споживачів продукції	Зниження платоспроможності споживачів товарів (робіт, послуг)
Великий потенціал ринку України	Нестабільна політична ситуація
Попит на продукцію підприємства в країні досить високий і має стійку тенденцію до збільшення.	Нестабільність господарського, податкового, банківського й іншого законодавств в Україні
Вихід на нові сегменти ринку	Велика кількість достатньо сильних конкурентів в регіоні
Розширення асортиментного складу	
	Зростання темпів інфляції

Наступним етапом SWOT-аналізу є визначення та оцінка ринкових можливостей та загроз за допомогою матриці сприятливих можливостей та загроз. У першу чергу всі фактори впливу, що не підлягають контролю підприємства, поділено на позитивні та негативні. Після цього проводиться комплексний аналіз сприятливих можливостей та загроз за допомогою поєднання ймовірності реалізації фактора протягом 2014 року з важливістю впливу цього фактора на діяльність підприємства. Оцінку цих двох параметрів проводимо за 10-бальною шкалою, де 10 означає найвищу оцінку (табл. 2).

Таким чином, кожен із факторів отримав дві координати, які було відкладено по осях матриці можливостей та загроз (рис. 1).

Таблиця 2

Аналіз сприятливих можливостей та загроз для ПП «ТД «Солодкий світ»

Фактор	Ймовірність здійснення			Важливість впливу		
	Висока 7-10	Середня 4-6	Низька 1-3	Висока 7-10	Середня 4-6	Низька 1-3
Можливості						
1.☺ Сформований імідж ТОВ у споживачів продукції	+			+		
2. ☺ Великий потенціал ринку України		+			+	
3. ☺ Попит на продукцію підприємства в країні досить високий і має стійку тенденцію до збільшення.		+		+		
4. ☺ Вихід на нові сегменти ринку		+			+	
5. ☺ Розширення асортиментного складу	+			+		
Загрози						
1. ☻ Зниження платоспроможності споживачів товарів (робіт, послуг)	+			+		
2. ☻ Нестабільна політична ситуація		+				+
3. ☻ Нестабільність господарського, податкового, банківського й іншого законодавств в Україні		+		+		
4. ☻ Велика кількість достатньо сильних конкурентів в регіоні	+			+		
5. ☻ Зростання темпів інфляції	+			+		

Після завершення попередніх етапів аналізу складемо матрицю SWOT-аналізу (табл. 3), в якій розглянуто можливі напрями реалізації стратегій з метою розвитку сильних сторін, реалізації шансів, пом’якшення загроз та подолання слабкостей підприємства.

На перетинах окремих складових груп факторів формуються поля:

На перетині розділів утворяться чотири поля [1, с. 56]:

- поле «СІМ» (сила і можливості);
- поле «СІЗ» (сила і погроза);
- поле «СЛМ» (слабкість і можливості);
- поле «СЛЗ» (слабкість і погроза).

Ліворуч виділяються два розділи (сильні сторони, слабкі сторони), у які відповідно вносяться усі виявлені на першому етапі аналізу отримані дані. У верхній частині матриці також виділяються два розділи (можливості і погрози), у які записуються відповідні показники.

На кожному з даних полів необхідно розглянути всі можливі парні комбінації і виділити ті, котрі повинні бути враховані при розробці стратегії поведінки організації. Для тих пар, що були обрані з поля «СІМ», варто розробляти стратегію з використання сильних сторін фірми для того, щоб одержати віддачу від можливостей, що з'явилися в зовнішнім середовищі. Для

пар, що опинилися на полі «СЛМ», стратегія повинна бути така, щоб за рахунок можливостей, що з'явилися, спробувати перебороти наявні в організації слабості. Якщо пари знаходяться на полі «СІЗ», то стратегія повинна допускати використання сили організації для усунення погроз. І, нарешті, для пар, що знаходяться на полі «СЛЗ», організація повинна виробляти таку стратегію, що дозволила б їй позбутися слабості і запобігти навислій над нею погрозі. Після проведення SWOT-аналізу ПП «ТД «Солодкий світ», можна зробити висновок, що на підприємстві переважають сильні сторони, а також воно має чудові шанси для подальшого розвитку.

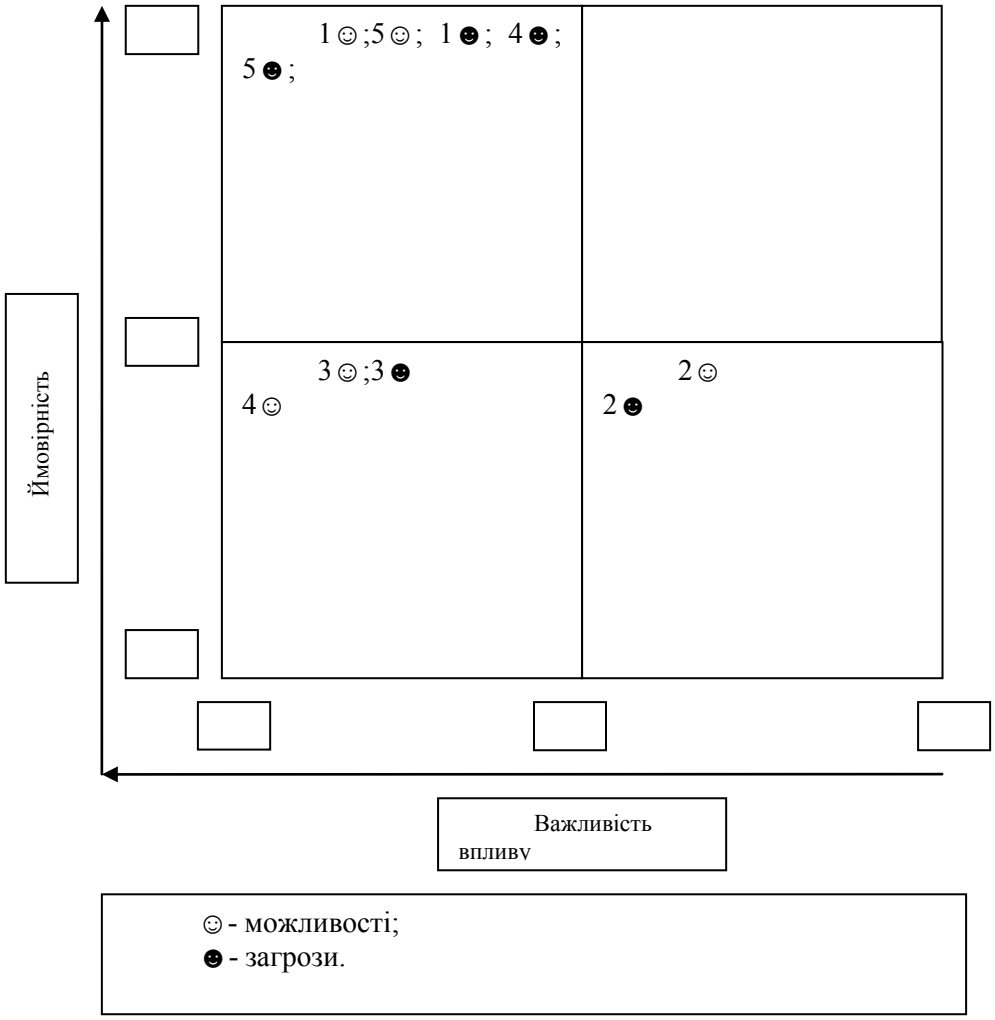


Рис. 1. Матриця можливостей та загроз ПП «ТД «Солодкий світ»

Висновки. Враховуючи, напрямки підвищення ефективності формування та використання фінансового потенціалу підприємства та використовуючи результати аналізу, сформулюємо основні заходи реалізації стратегії розвитку для ПП «ТД «Солодкий світ»:

- розглянути і усунути причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати;

- впровадити на підприємстві системи управлінського обліку витрат в розрізі центрів відповідальності та витрат по окремим групам товарної

продукції;

Таблиця 3

Матриця SWOT-аналізу для ПП «ТД «Солодкий світ»

	Можливості	Загрози
	1. Сформований імідж ТОВ у споживачів продукції 2. Потенціал ринку України 3. Зростаючий попит на продукцію в країні 4. Вихід на нові сегменти ринку 5. Розширення асортиментного складу продукції	1. Зниження платоспроможності споживачів 2. Нестабільна політична ситуація 3. Зростання темпів інфляції 4. Нестабільність господарського, податкового, банківського та ін. законодавства України 5. Наявність конкурентів
	Поле СІМ	Поле СІЗ
Сильні сторони	1. Досвід роботи на внутрішньому ринку, наявність кваліфікованого персоналу та фінансових можливостей дозволяє розширити ринок збуту продукції;	1. Такі коливання в країні призводять до невизначеності партнерів, покупців,тому потрібно посилювати позиції на внутрішньому ринку;
1. Наявність потужного фінансово-економічного потенціалу 2. Досвід роботи на внутрішньому ринку 3. Налагоджені зв'язки з постачальниками. Стабільна група партнерів. 4. Кваліфікований кадровий склад 5. Низька трудомісткість	2. На ринку країни спостерігається підвищення попиту на продукцію, задоволення якого можливе завдяки достатнім фінансовим можливостям підприємства; 3. Завдяки сильному становищу на ринку, налагодженим зв'язкам з постачальниками та міцному фінансово-економічному потенціалу, можливе розширення сфери діяльності.	2. Посилення позицій на ринку, завдяки іміджу надійного партнера, наявній висококваліфікованій управлінській команді; 3. Досвід роботи на внутрішньому ринку, стабільна група партнерів допоможуть протистояти впливу конкурентів; 4. Розширення каналів реалізації та підвищення попиту на продукцію можуть принести додаткові доходи.
Слабкі сторони	Поле СЛМ	Поле СЛЗ
1. Послаблення конкурентних позицій через скорочення темпів росту обсягів реалізації 2. Відсутність системи мотивації працівників 3. Труднощі з доставкою якісних матеріалів 4. Затягування термінів партнерами при постачанні партій нової продукції 5. Високий рівень собівартості 6. Вузькість асортиментного складу	1. Потенціал ринку дозволяє впроваджувати нові види продукції (робіт, послуг); 2. Пошук нових каналів реалізації може посилити конкурентні позиції підприємства; 3. Імідж підприємства та гарантії тривалої співпраці дозволять налагодити відносини з постачальниками; 4. Впровадження системи матеріального стимулювання працівників матиме позитивний вплив на результати діяльності підприємства.	З метою усунення слабких сторін та подолання загроз підприємства потрібно розробити та реалізувати комплекс стратегій, за напрямки яких взявши структуру заходів , розроблену в полях СІМ , СІЗ та СЛМ.

- здійснити ефективну цінову політику, диференційовану по відношенню до окремих категорій покупців;
- удосконалити рекламну діяльність, підвищувати ефективність окремих рекламних заходів;
- надавати достатню увагу навчанню і підготовці кадрів, підвищенню їх кваліфікації;
- розробити і ввести ефективну систему матеріального стимулювання персоналу, тісно пов'язану з основними результатами господарської діяльності підприємства і економією ресурсів;
- розробити і здійснити заходи, направлені на поліпшення матеріального клімату в колективі, що зрештою відобразиться на підвищенні продуктивності праці;
- здійснювати постійний контроль за умовами зберігання і транспортування товарної продукції.

Впровадження зазначених заходів дозволить реалізувати наявні резерви та покращить загальну якість функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бритченко І. Г. Управління потенціалом підприємства : [конспект лекцій] / І. Г. Бритченко. - Донецьк : ДонДУЕТ, 2012. - 122 с.
2. Горовий Д.А., Федотова К.О. Капітал підприємства: формування та розподіл: навч.-метод. посіб. в схемах та табл. / Д.А. Горовий, К.О. Федотова; Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. — Х. : ХНАДУ, 2013. — 84 с.
3. Динда С.І. До питання про сутність фінансових ресурсів / С.І. Динда // Збірник наукових праць «Фінансова система держави: проблеми та перспективи розвитку». — К., 2011. — С.186–187.
4. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков. -К. : Центр навч. літ-ри, 2012. – 424 с.
5. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник / І.З. Должанський, Г.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна– К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 362 с.

Д.О. Мельник
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено сутність фінансової безпеки підприємства та виокремлено принципи, критерії та ознаки, що характеризують фінансову безпеку на мікрорівні.

Ключові слова: *стратегія розвитку підприємства, фінансовий стан, фінансова безпека підприємства, параметри фінансового стану.*

Сучасні умови господарювання, що характеризуються високою динамічністю фінансово-економічних відносин, вимагають від кожного

підприємства постійного контролю за станом його фінансів. Одним із засобів забезпечення стабільного фінансового стану та високої ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства є забезпечення фінансової безпеки. Фінансова безпека виступає об'єднуючою основою при створенні умов економічної безпеки, тому формуванню стратегії її забезпечення повинна приділятися особлива увага на підприємстві.

Питаннями формування стратегії розвитку підприємства в контексті забезпечення фінансової безпеки займалися в своїх роботах такі дослідники, як: В. Бараш'ян, О. Гудзь, Є. Картузов, Т. Кузенко, К. Орєхова, М. Осколкова, С. Ткаченко, О. Халіна та інші. Однак окремі питання формування стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства до цих пір залишаються недостатньо дослідженими та потребують подальших наукових розробок.

Метою дослідження є визначення теоретико-прикладних основ формування стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Фінансова безпека підприємства – це здатність його фінансової системи стабільно функціонувати, забезпечуючи збалансований рух грошових коштів у процесі їх формування і розподілу, що є передумовою фінансової стійкості і розвитку підприємства, а також наявність дієвих механізмів протидії потенційним і реальним дестабілізуючим факторам, в основі яких покладено принцип превентивних заходів і максимального інформаційного забезпечення [1, с.264].

Вважаємо, що стратегія забезпечення фінансової безпеки – це один з видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує його зростання та захист фінансових інтересів від різноманітних загроз шляхом формування довгострокових напрямів розвитку.

Формування стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства, на наш погляд, повинно бути пов'язане із розробленням стратегічних фінансових цілей, які визначаються з урахуванням загроз втрати фінансової безпеки підприємства та способів їх нейтралізації.

Розробка стратегії забезпечення фінансової безпеки повинна бути орієнтована на головний фінансовий інтерес – максимізацію добробуту власників, яка досягається в поточному та перспективному періоді за допомогою максимізації ринкової вартості підприємства.

В процесі формування стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні досягатися такі завдання [2, с.75]:

− моніторинг, прогнозування, своєчасне виявлення та усунення загроз, причин і умов, що сприяють нанесенню моральної та матеріальної шкоди, порушенню їх функціонування і розвитку;

− віднесення інформації до категорії обмеженого доступу (комерційної та конфіденційної інформації), а також інших інформаційних ресурсів – до різних рівнів вразливості і таких, що підлягають збереженню;

− створення механізму та умов оперативного реагування на загрози і прояви негативних тенденцій;

− ефективне запобігання посяганням на ресурси структурних підрозділів шляхом застосування правових, організаційних та інженерно-технічних заходів

для досягнення необхідного рівня безпеки;

− застосування нормативно-правового механізму з метою локалізації (мінімізації) негативного впливу наслідків порушення фінансової безпеки;

− створення уніфікованого інформаційного забезпечення щодо стану загроз фінансово-господарської діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

До основних умов забезпечення фінансової безпеки підприємства можна віднести [3, с.124]:

− високий ступінь гармонізації й узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами оточуючого середовища та інтересами його персоналу;

− наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансової системи, яка спроможна забезпечувати реалізацію: фінансових інтересів, місії і завдань;

− збалансованість і комплексність фінансових інструментів і технологій, які використовуються на підприємстві;

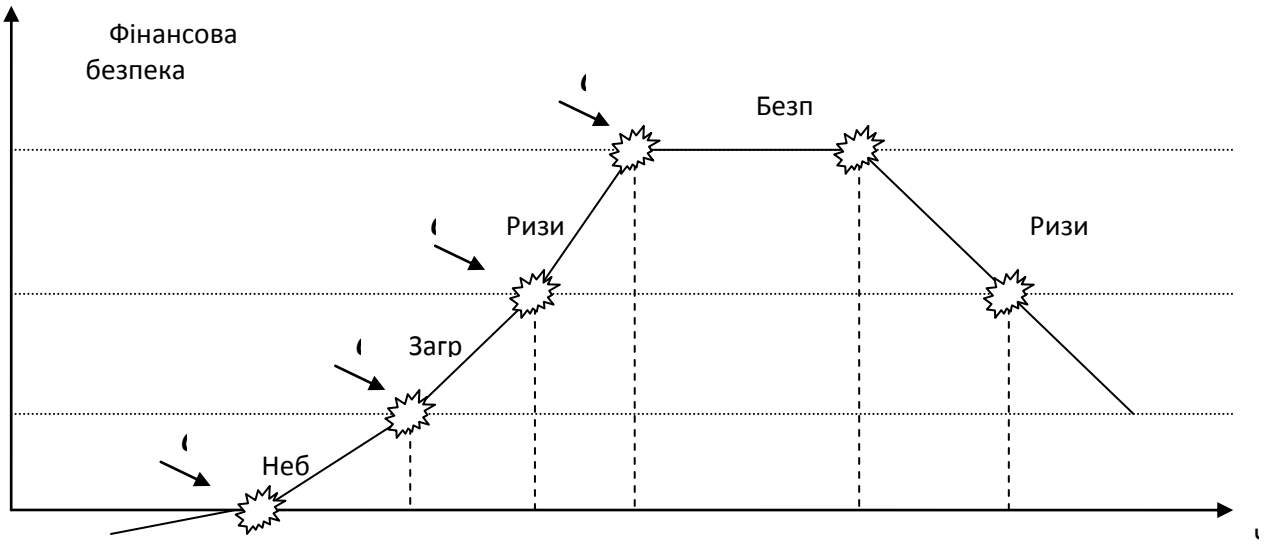
− постійний і динамічний розвиток фінансової системи (підсистеми) підприємства.

Стратегія забезпечення фінансової безпеки в найбільш агрегованому вигляді включає чотири найважливіших складових, а саме: стратегію управління фінансовими ризиками; стратегію управління структурою капіталу; стратегію управління грошовими потоками та антикризову фінансову стратегію [4, с.23].

Стратегія управління фінансовими ризиками є ефективним інструментом підвищення фінансової стійкості підприємства, запобігання збитковості та банкрутства. Процес стратегічного управління фінансовими ризиками складається, як правило, з чотирьох етапів. На першому етапі здійснюється ідентифікація ризиків підприємства, на другому – аналізується і дається кількісна оцінка ступеня ризику, на третьому – здійснюється підбір конкретних методів управління ризиками з метою їх мінімізації і на четвертому – проводиться оцінка досягнутих результатів і ефективності обраної стратегії. Управління структурою капіталу відіграє важливу роль у складі стратегічних методів забезпечення фінансової безпеки підприємства. У процесі стратегічного управління капіталом оптимізація його структури є одним із найбільш важливих і складних завдань. Якщо структура капіталу оптимальна, то вона виконує такі функції: допомагає подолати агентський конфлікт; згладжує вплив зовнішніх факторів; дозволяє визначити перспективи розвитку підприємства; максимізує вигоди залежно від поставлених цілей [5, с.76]. Одним з найважливіших об’єктів стратегічного управління фінансовою безпекою підприємства є грошові потоки. Стратегія управління грошовими потоками, як правило, націлена на збалансованість обсягів грошових потоків, синхронність їх формування в часі, зростання чистого грошового потоку підприємства. Антикризове фінансове управління передбачає процес запобігання та / або подолання фінансової неспроможності підприємства в умовах потенційної кризи або кризи, що розвивається. Основна мета стратегії антикризового фінансового управління полягає в розробці та реалізації заходів,

спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та відновлення фінансової стійкості, що забезпечує вихід з кризового фінансового стану підприємства. Стратегія антикризового фінансового управління включає методи і моделі прогнозування ймовірності настання банкрутства та механізми фінансового оздоровлення підприємства.

Враховуючи життєвий цикл підприємства, стратегія забезпечення його фінансової безпеки і методика її реалізації повинна бути такою, щоб підприємство могло у кожній точці зрілості мало нову стадію зародження конкурентних переваг, що відображено на рис. 1.



– точка прийняття рішення щодо вибору стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства

СВ – стратегія виживання

СЗ – стратегія інтенсифікації зусиль

СП – стратегія попередження впливу негативних факторів на фінансовий стан підприємства

Рис. 1. Взаємозв'язок між життєвим циклом підприємства та стратегією забезпечення його фінансової безпеки [6, с.127]

Так, стратегія виживання застосовується на стадії депресії (народження) підприємства. На цій стадії спостерігається стан небезпеки для фінансового стану підприємства. Стратегія виживання передбачає пошук шляхів подолання небезпек для функціонування підприємства, який включає радикальну його структурну перебудову, що сприяє протидії та уповільненню розвитку деструктивних процесів і забезпечує виживання підприємства.

Стратегія інтенсифікації зусиль використовується для виходу підприємства зі стану загрози. Характерною особливістю стратегії є те, що вона використовується як на стадії розвитку, так і на стадії спаду життєвого циклу підприємства, а тому передбачає заходи як на підтримку позитивних зростаючих позицій, так і на недопущення переходу підприємства до стану небезпеки, де вплив негативних факторів є максимально деструктивним. Стратегія інтенсифікації зусиль полягає у створенні передумов для виходу з

кризи та подолання наслідків загрозливих факторів впливу на основі покращення рівня існуючих позицій функціонування підприємства. Метою стратегії є розробка на всіх рівнях управління підприємством системи заходів, спрямованих на активізацію інтенсивності використання всіх видів ресурсів: праці, енергії, сировини та матеріалів, обладнання, а також на ліквідацію непродуктивних витрат.

Стратегія попередження впливу негативних факторів спрямована на вихід зі стану ризику підприємства. Характерною особливістю стратегії є те, що вона використовується як на стадії розвитку, так і на стадії спаду, а тому має передбачати заходи як для підтримки позитивних зростаючих позицій, так і для недопущення переходу до стану загрози та дії деструктивних факторів впливу. Стратегія попередження впливу негативних факторів повинна забезпечувати перехід до розвитку підприємства, тим самим будуть створюватися передумови для забезпечення його фінансової безпеки.

Стратегія стабільності та зміцнення досягнутих позицій використовується для підтримки стану фінансової безпеки підприємства та створення нових передумов її забезпечення. Стратегія стабільності та зміцнення досягнутих позицій передбачає спрямування зусиль на підтримку збалансованого, диверсифікованого (вертикального, горизонтального і діагонального) розвитку підприємства, підвищення ролі фінансових механізмів, розширення відтворювальних процесів.

Застосування стратегії стабільності і зміцнення досягнутих позицій сприятиме досягненню нового етапу стабільності підприємства, який є початковою стадією життєвого циклу підприємства для наступного розвитку. Тому стратегія стабільності та зміцнення досягнутих позицій повинна мати необхідну основу для сталого розвитку ефективності виробництва та створення умов для збереження і нарощення позитивних тенденцій розвитку підприємства.

У табл. 1 представлені заходи щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства з урахуванням етапів його життєвого циклу.

Виходячи з даних табл. 1, на нашу думку, можна сформувати таку сукупність цільових орієнтирів для формування стратегії забезпечення фінансової безпеки кожного підприємства:

− прогнозування тенденцій, що порушують нормальне функціонування підприємства та його розвиток;

− встановлення причин і умов, що породжують нанесення збитку та загроз реалізації фінансових інтересів підприємства, порушення його нормального функціонування;

− своєчасне виявлення та усунення загроз для фінансової безпеки, зниження ризиків у діяльності підприємства;

− створення ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства та умов оперативного реагування на загрози, їх своєчасне виявлення;

− дотримання адекватності витрат для виконання рішень у процесі забезпечення фінансової безпеки можливих втрат від реалізації зовнішніх і

внутрішніх загроз.

Таблиця 1

Заходи щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства з урахуванням етапів його життєвого циклу

Етап життєвого циклу	Тип фінансового стану	Основна стратегічна мета	Тип перебудови	Місце на ринку	Тип управлінського впливу
Депресія, криза, народження	Небезпека	Вихід з кризи	Радикальна	Новачок	Жорстке регулювання
Спад	Загроза	Локалізація загроз, відновлення фінансової рівноваги	Стримане перетворення	Послідовник	Комбінація жорсткого і гнучкого регулювання
Зростання	Ризик	Зменшення рівня ризику, попередження потенційних деструктивних факторів	Звичайні зміни	Претендент на лідерство	Комбінація жорсткого і гнучкого регулювання
Зрілість	Безпека	Підтримка та зміцнення досягнутих позицій безпеки	Незмінне функціонування	Лідер	Гнучке регулювання

Таким чином, формування стратегії забезпечення фінансової безпеки може бути конкретизоване з урахуванням стадії життєвого циклу та особливостей діяльності конкретного підприємства. Кожна стадія життєвого циклу підприємства відповідає певному типу його фінансового стану. Так етапу народження відповідає стан фінансової небезпеки (стратегія виживання); етапу розвитку – стан загроз і ризиків (стратегія інтенсифікації зусиль, стратегія попередження впливу негативних факторів на фінансовий стан підприємства); етапу зрілості – стан фінансової безпеки (стратегія стабільності та зміцнення досягнутих позицій). Для того, щоб вижити в сучасних умовах господарювання, підприємства в процесі реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки повинні постійно здійснювати моніторинг фінансово-господарської діяльності, визначати її сильні та слабкі сторони; виявляти її можливості й загрози; розробляти заходи щодо покращення фінансового стану як у статиці, так і динаміці.

Список використаних джерел:

1. Халіна О. В. Ключові аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємства / О. В. Халіна // БізнесІнформ. – 2015. – №1. – С. 263-268.

2. Ткаченко С. О. Формування системи безпеки фінансово-господарської діяльності підприємств: концептуальні засади та основні напрями / С. О. Ткаченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Економічна серія. – 2012. – №3(60). – С. 72-77.

3. Картузов Є. П. Аналіз механізму управління фінансовою безпекою підприємства / Є. П. Катрузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. –

№7(133). – С. 118-124.

4. Барашьян В. Ю. Системный поход к разработке стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия / В. Ю. Барашьян, С. В. Верещага // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2014. – №5-5. – С. 20-24.

5. Осколкова М. А. Детерминанты формирования структуры капитала российскими компаниями / М. А. Осколкова // Финансы и кредит. – 2013. – №40. – С. 76-84.

6. Орехова Е. В. Стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия / Е. В. Орехова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – №38. – С. 125-130.

Д.О. Мельник
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – НЕОБХІДНА УМОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено сутність фінансової безпеки підприємства та виокремлено принципи, критерії та ознаки, що характеризують фінансову безпеку на мікрорівні

Ключові слова: *фінансовий стан, фінансова безпека підприємства, параметри фінансового стану.*

Забезпечення економічного розвитку підприємств, стабільності результатів їх діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки й проведення самостійної стратегії, що у сучасній економіці визначається наявністю надійної системи фінансової безпеки. Ефективність діяльності підприємств у ринковій економіці обумовлена значною мірою станом його фінансів, що актуалізує проблему забезпечення фінансової безпеки. Необхідність постійного дотримання фінансової безпеки зумовлюється об’єктивно наявним для кожного суб’єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності.

Активні дослідження в сфері фінансової безпеки підприємства вітчизняними й зарубіжними науковцями почали здійснюватися нещодавно. Основними вченими, які розглядають питання фінансової безпеки є: І. Біломістна, О. Дробот, Є. Картузов, Н. Михаліцька, О. Олійник, К. Орєхова, О. Сорокіна, С. Ткаченко, Г. Фадєєва та інші. Однак окремі теоретичні питання фінансової безпеки підприємства до цих пір залишаються дослідженими недостатньо та потребують подальших розробок.

Метою дослідження є визначення сутності фінансової безпеки підприємства та виокремлення принципів, критеріїв та ознак, що характеризують фінансову безпеку на мікрорівні..

Фінансова безпека підприємства – це такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових

інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [1, с.174].

Головна мета фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування у даний час та високий потенціал розвитку в майбутньому.

До основних функціональних цілей фінансової безпеки належать [2, с.269]:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи;

– підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства;

– досягнення високої конкурентоздатності;

– забезпечення високої ліквідності активів;

– підтримка належного рівня ділової активності;

– забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці;

– ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів.

Фінансова безпека підприємства як економічне поняття наділене сутнісними характеристиками, до яких відносимо.

1. Фінансова безпека є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента є провідною в силу основоположного значення структури та рівня фінансового потенціалу підприємства для забезпечення основних цілей його діяльності.

Фінансова безпека підприємства є важливою складовою економічної безпеки підприємства, що [3, с.55]:

1) дає змогу забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та фінансову незалежність підприємства у довготерміновому періоді;

2) забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;

3) дає змогу ідентифікувати небезпеки і загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення;

4) дає змогу самостійно розробляти і запроваджувати фінансову стратегію;

5) повинна бути оцінена кількісними та якісними показниками, які мають граничні значення.

Отже, фінансова безпека, як складова економічної безпеки, посідає особливе місце, оскільки фінанси є двигуном будь-якої економічної системи та забезпечують найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів.

2. Фінансова безпека може бути охарактеризована за допомогою комплексу кількісних та якісних параметрів фінансового стану, що відображають рівень його захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Ступінь даної захищеності обумовлена здатністю органів управління

підприємства на відповідних рівнях [4, с.224]:

– забезпечити сталий економічний розвиток підприємства, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні його ліквідності та певного рівня фінансової незалежності, необхідного для підтримки стійкості в поточному періоді;

– нейтралізувати негативний вплив кризових явищ в економіці, навмисного впливу конкурентів та інших «недружніх» структур;

– запобігти угодам з активами підприємства, що створюють загрозу втрати прав власності;

– сформувати адекватну систему обліку фінансових потоків і підвищити ефективність системи контролю;

– залучити та використовувати позикові кошти за оптимальною вартістю та контролювати прийнятний рівень боргового навантаження;

– запобігти випадкам халатності, шахрайства, а також умисним діям персоналу у відносинах з контрагентами та іншим фінансовим порушенням;

– розробити і впровадити систему постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього діагностування кризових явищ і ознак банкрутства.

Реалізація перелічених напрямів допоможе підприємству створити необхідний запас міцності фінансової системи, що забезпечує подолання кризових явищ.

3. Показники фінансової безпеки повинні мати порогові значення, за якими можна судити про рівень фінансової стійкості підприємства.

Порогові значення – це граничні величини, недотримання значень яких призводить до фінансової нестійкості, перешкоджає нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, веде до формування негативних, руйнівних тенденцій. Система показників-індикаторів, які отримали кількісне вираження, дозволяє завчасно сигналізувати про небезпеку та вживати заходів щодо її попередження.

Важливо підкреслити, що найвища ступінь безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників перебуває в межах допустимих меж своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не на шкоду іншим. За межами значень порогових показників підприємство втрачає здатність до стійкості, динамічного саморозвитку, конкурентоспроможності на зовнішніх і внутрішніх ринках, стає об’єктом ворожого поглинання.

4. Об’єктом забезпечення фінансової безпеки виступає сформований комплекс пріоритетних фінансових інтересів підприємства, які вимагають захисту в процесі здійснення діяльності. На даному етапі важливо інтегрувати пріоритетні фінансові інтереси підприємства, що відіграють найбільш важливу роль в процесі його розвитку, оскільки розгляд всіх фінансових інтересів, породжуваних різноманітними видами фінансових відносин підприємства на всіх рівнях його фінансової діяльності, буде істотно ускладнювати систему його фінансової безпеки та знижувати можливості реалізації комплексу пріоритетних превентивних заходів [5, с.76].

5. Основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікація

реальних та потенційних загроз внутрішнього і зовнішнього характеру його фінансовим інтересам.

Серед усіх ідентифікованих загроз фінансовим інтересам компанії основна увага повинна приділятися найбільш небезпечним їх видами, до яких відносяться ті, що мають прямий вплив на можливості реалізації пріоритетних фінансових інтересів підприємства та призводять до досить відчутних за розміром і наслідками збитків.

6. Найважливішою цільовою спрямованістю фінансової безпеки підприємства є створення необхідних фінансових передумов його стійкого зростання та розвитку в короткостроковому і довгостроковому періоді [6, с.113].

У короткостроковому періоді мета й завдання формування фінансової безпеки підприємства повинні бути орієнтовані на стабілізацію його фінансового стану, при якому закладаються основи для майбутнього розвитку.

У довгостроковому періоді мета й завдання системи фінансової безпеки підприємства повинні бути спрямовані на збереження найважливіших фінансових пропорцій, що забезпечують постійне зростання його ринкової вартості.

Функціонування фінансової безпеки підприємства з метою максимальної ефективності повинні ґрунтуватися на певних принципах [7].

1. Комплексність – забезпечення безпеки персоналу, матеріальних, фінансових і інформаційних ресурсів від можливих загроз всіма доступними законними засобами і методами.

2. Своєчасність – постановка завдань комплексної безпеки на ранніх стадіях розробки системи безпеки на основі аналізу і прогнозування загроз.

3. Активність – захищати інтереси підприємства необхідно з достатньою наполегливістю.

4. Законність – розробка системи безпеки на основі законодавства в області підприємницької діяльності, захисту інформації, приватної охоронної діяльності, а також інших нормативно-правових актів з безпеки.

5. Економічна доцільність і зіставність можливого збитку і витрат на забезпечення безпеки (ефективність – вартість).

6. Спеціалізація – залучення до розробки засобів захисту спеціалізованих організацій, найбільш підготовлених до конкретного виду діяльності із забезпечення безпеки.

7. Взаємодія і координація – здійснення заходів забезпечення безпеки на основі чіткої взаємодії зацікавлених підрозділів і служб.

8. Вдосконалення – поява нових технічних засобів захисту з урахуванням змін в методах і засобах розвідки і промислового шпигунства, нормативно-технічних вимог, накопиченого вітчизняного і зарубіжного досвіду.

9. Централізація управління – самостійне функціонування системи безпеки за єдиними принципами.

10. Безперервність – функціонування комплексної системи забезпечення безпеки підприємства повинне здійснюватися постійно.

11. Обов’язкова диференціація заходів – вибір заходів щодо подолання

виниклих загроз відбувається залежно від характеру загрози і ступеня тяжкості наслідків її реалізації.

12. Надійність – гарантування високого ступеня надійності певних параметрів усіх процесів, що не повинні виходити за межі припустимих відхилень, що встановлені компетентними суб'єктами фінансової безпеки.

Функціонування фінансової безпеки підприємства повинно відповідати таким критеріям [8, с.76]:

1. Забезпечення усіма доступними законними засобами, методами і заходами безпеки фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів підприємства, членів товариств (у т. ч. засновників, акціонерів, інвесторів концерну), майна, інформаційних ресурсів тощо від можливих загроз.

2. Постійне здійснення комплексу заходів щодо забезпечення дії системи фінансової безпеки, впровадження функціонування комплексу превентивних заходів.

3. Забезпечення фінансової безпеки та захисту інформації структурних підрозділів підприємства, із застосуванням всіх законних (дозволених) форм і методів попередження, виявлення та припинення правопорушень.

4. Забезпечення дотримання науково обґрунтованих критеріїв рівня фінансової безпеки, відповідності встановленим вимогам і нормам під час проведення спеціальних заходів та засобів захисту, залучення новітніх технологій протидії промисловому шпигунству, досягнень вітчизняного та зарубіжного досвіду.

5. Забезпечення дотримання критерію фінансової обґрунтованості вартості системи безпеки.

6. Здатність самостійного функціонування системи фінансової безпеки структурних підрозділів підприємства за єдиними методологічними, функціональними й організаційними принципами.

Таким чином, фінансова безпека – це результат політики підприємства із забезпечення необхідного рівня фінансової рівноваги, який відображається кількісними та якісними характеристиками фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність пріоритетних фінансових інтересів підприємства від реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки добробуту та стабільного зростання.

Список використаних джерел:

1. Картузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №8(134). – С. 172-181.

2. Михаліцька Н. Я. Теоретичні засади фінансової безпеки підприємства / Н. Я. Михаліцька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Економічна серія. – 2013. – №1. – С. 268-275.

3. Фадєєва Г. М. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємства / Г. М. Фадєєва, О. О. Семченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 52-59.

4. Сорокина О. Н. Сущностные характеристики финансовой безопасности предприятия / О. Н. Сорокина // Альманах современной науки и образования. – 2011. – №6(49). – С. 224-225.

5. Сорокина О. Н. Понятие «финансовая безопасность предприятия»: определяем суть / О. Н. Сорокина // Российское предпринимательство. – 2012. – №14. – С. 74-80.

6. Дробот О. А. Финансовая безопасность предприятия / О. А. Дробот // Информационные системы и технологии: управление и безопасность. – 2014. – №3. – С. 109-114.

7. Біломістна І. І. Особливості формування теоретичних підходів до визначення фінансової безпеки підприємства як економічної категорії / І. І. Біломістна, О. В. Олійник // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)__6.pdf.

8. Ткаченко С. О. Формування системи безпеки фінансово-господарської діяльності підприємств: концептуальні засади та основні напрями / С. О. Ткаченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Економічна серія. – 2012. – №3(60). – С. 72-77.

К.А. Михайленко
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

В статті обґрунтовано доцільність дослідження потенціалу в якості підґрунтя формування фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Доведено, що використання стратегії розвитку потенціалу підприємства у забезпеченні його фінансової стійкості дозволяє суб'єктам господарювання обрати альтернативні напрями сталого розвитку.

Ключові слова: *потенціал підприємства, стратегія розвитку, фінансова стійкість.*

Матеріальною основою забезпечення динаміки соціально-економічного розвитку є фінансова стійкість підприємства, кількісні і якісні характеристики якої відображають упорядковану сукупність ресурсів підприємства, що включають матеріально-технічні, фінансові і нематеріальні активи.

Однією з характеристик стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого підприємство здійснює свою діяльність, так залежить і від результатів використання його потенціалу, активного й ефективного його реагування на зміну внутрішніх і зовнішніх факторів.

Дослідженням обраного поняття займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: А. О. Вознюк, Н. В. Плахотна, М. В. Рубаха, О. Б. Нетак, Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л. А. Суліменко [1; 3-6]. Однак на

сучасному етапі в економічній літературі не визначено єдиного підходу щодо основного підґрунтя розвитку «фінансова стійкість», а навпаки їх існує багато, хоча найчастіше вони доповнюють або повторюють один одного.

Тому метою даного дослідження виступає саме визначення найбільш вичерпного підґрунтя розвитку фінансової стійкості підприємства, а саме його потенціал.

Закономірним результатом використання потенціалу підприємства є насамперед створення якісно нових основних виробничих фондів як перспективних інвестиційно-технологічних систем, що дають високу віддачу, у тому числі соціальну, якщо вони стають органічною частиною інтенсифікації відтворювального процесу.

Реалізація потенціалу здійснюється не тільки в процесі створення капіталу у формі основних виробничих фондів, але і при утворенні специфічних ресурсів (наприклад, "людського капіталу", інформатизації). При цьому міняється соціально-економічний базис виробництва, а також економічні інтереси його учасників. За умови становлення ефективного ринку відбувається якісна трансформація і самий відтворювальний процес. Насамперед його класична схема доповнюється ще одною фазою – науково-технічна підготовка виробництва. Так відтворювальний процес включає виробництво і розподіл, у тому числі і за допомогою обміну не тільки засобів виробництва й предметів споживання, але і такі специфічні товари, як послуги, інформація й ін.

Сучасна економіка запозичила термін "потенціал" (від лат "potentia" – сила) із фізики [2, с. 167], де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Також поняття "потенціал" розглядається з двох ракурсів: 1) як засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання; 2) як можливості окремої особи, суспільства, держави в цілому у певній сфері [2, с. 171]. Вже з наведених визначень чітко проглядає положення, що потенціал це не лише і не просто показник, який відображає стан об'єкта, а й, що особливо важливо, одночасно сутність методологічних основ багатьох реальних процесів і явищ. Таке поєднання дає можливість визначити його підґрунтям розвитку фінансової стійкості підприємства. Адже фінансова стійкість підприємства – це здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику.

Таким чином потенціал як основа фінансової стійкості суб'єкта господарювання у загальному розумінні розглядаються як джерела, можливості, засоби, запаси, що можуть бути приведені в дію, використані для досягнення оптимального фінансового стану підприємства в процесі його розвитку.

Для прийняття рішень і планування фінансової стійкості підприємства необхідно мати довгостроковий план дій компанії [3, с. 56] – стратегію, що визначає набір напрямків, націлених на розвиток сильних сторін підприємства.

Таким чином вважаємо за доцільне розглядати стратегію розвитку потенціалу підприємства як основу забезпечення його фінансової стійкості як встановлений набір напрямків діяльності (цілей та способів їх досягнення) для забезпечення поновленої відмінності та прибутковості підприємства. Даний підхід спирається на такі характерні риси [3, с. 58]:

— досягнення мети та орієнтирів – цілей, яких прагне досягти організація, можуть змінюватися в окремі моменти і на різних рівнях ієрархії.

— узгодження з місією, орієнтирами, які визичила для себе організація.

— користування узагальненою, неповною та неточною інформацією стосовно альтернатив розвитку підприємства.

— використання зворотного зв'язку. Необхідність у даній стратегії зникає, як тільки реальний процес розвитку починає виводити організацію на рівень очікування подій.

— застосування для розробки подальших стратегічних проектів пошукових методів.

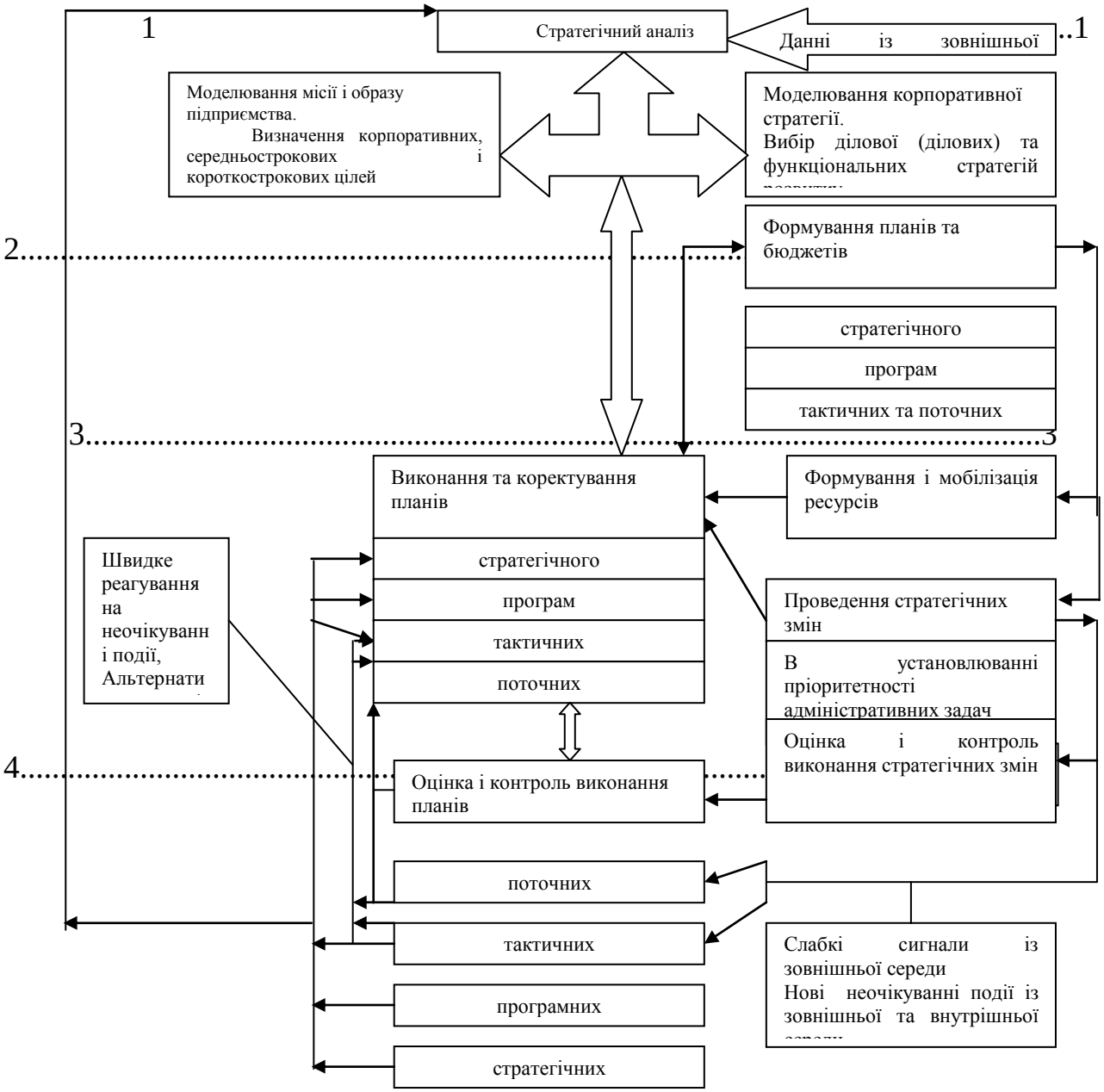
— вживанням негайних засобів і здійснення певних мір з орієнтацією на певний напрям розвитку стратегії.

— надання стратегії у виді взаємозв'язку категорій теорій її розвитку на підприємстві.



Рис. 1. Основні складові комплексу заходів з розробки і впровадження стратегії розвитку підприємства

Якщо розглядати класичний шлях від загального до окремого, то увесь комплекс робіт з розробки і впровадження стратегії розвитку підприємства, можна умовно розбити на наступні великі блоки (рис. 1) [2, с. 209. З урахуванням стратегічного підходу потенціал як основа фінансової стійкості підприємства має такі найважливішими ознаки: багатоваріантність і альтернативність розвитку; вибір шляхів розвитку; прискорення темпів росту; пошук оптимальних шляхів; неприпустимість нав'язування шляхів розвитку; протікання процесів в умовах невизначеності і нестабільності; необоротність розвитку (рис. 2).



1. рівень, що характеризує процес стратегічного аналізу.
2. рівень, що характеризує процес стратегічного вибору.
3. рівень, що характеризує процес стратегічного виконання.
4. рівень, що характеризує процес стратегічного контролю

Рис.2. Складові процесу розвитку стратегії потенціалу підприємства як основи фінансової стійкості підприємства

На рис. 2 можна побачити декілька важливих аспектів розвитку стратегії потенціалу підприємства як основи фінансової стійкості підприємства:

а) існує стійкий зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного процесу на всі інші і на всю їхню сукупність;

б) процес стратегічного виконання означає не тільки реалізацію розроблених і коректуємих планів, але й одночасне проведення стратегічних змін, формування і мобілізацію ресурсів;

в) у процесі стратегічного аналізу використовуються ідеї стратегічного планування і вибору позиції в конкуренції;

г) процес стратегічного контролю додає вищеописаному процесу динамічну гнучкість, забезпечуючи своєчасну й адекватну реакцію організації на не передбачувані швидко розвинуті події і слабкі сигнали з внутрішнього і зовнішнього середовища. Тут використовуються системи ранжирування стратегічних задач і управління по слабких сигналах.

Таким чином, процес забезпечення фінансової стійкості підприємства є невід'ємною частиною стратегії розвитку потенціалу підприємства, оскільки фінансово стійке, стабільне, платоспроможне підприємство має ряд переваг перед іншими підприємствами такого ж профілю при отриманні кредитів, залученні інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів, а також воно є більш захищеним від впливу негативних зовнішніх чинників і має менший ризик банкрутства.

Список використаних джерел:

1. Вознюк А. О. Фінансова стійкість та її значення для економічного розвитку і безпеки підприємства / А. О. Вознюк // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. - 2012. - Вип. 9(1). - С. 164-169.
2. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: моногр. / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. - Луганськ, 2007. - 272 с.
3. Плахотна Н. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю комерційного банку / Н. В. Плахотна // Управління розвитком. - 2013. - № 18. - С. 55-58.
4. Рубаха М. В. Моніторинг чинників впливу на фінансову стійкість та платоспроможність вітчизняних суб'єктів господарювання у посткризовий період / М. В. Рубаха, О. Б. Нетак // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип. 23.4. - С. 278-285.
5. Філонич О. М. Управління фінансовою стійкістю підприємства/ О. М. Філонич, Я. О. Дряпак //Економіка і регіон. - 2012. - № 1. - С. 199-202.
6. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л. А. Суліменко. – Житомир : ЖОО ГО «Спілка економістів України», 2012. – 609 с.

К.А. Михайленко
здобувач освітнього ступеня «магістр», гр. ДФ-11зм
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

СИСТЕМА ДИНАМІЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено сутність економічної категорії «фінансова стійкість підприємства». Виявлено недоліки статичних методів оцінки фінансової стійкості підприємства. В роботі доведено особливості оперативної, розгорнутої та експрес-оцінки підприємства з точки зору фінансового менеджменту.

Ключові слова: *методи, оцінка, фінансова стійкість підприємства, статика, динаміка.*

Система показників та методи оцінки, що досліджені на сьогодні у фінансовому менеджменті не дозволяють повною мірою виявити причини поліпшення або погіршення фінансового стану підприємства. У цьому зв'язку необхідно застосовувати перехід від оцінки статики до оцінки динаміки, який означає проведення аналізу достатності власних платіжних джерел для погашення боргів і зобов'язань за рахунок побудови балансу руху власних грошових коштів за період, що в цілому розкриває сутність динамічної оцінки фінансової стійкості підприємства. Тоді традиційну оцінку фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів загальної платоспроможності, поточної ліквідності та фінансової стійкості на звітні дати можна буде доповнити системою динамічних показників, в основі розрахунку яких лежать залишки на звітні дати і обороти за період у складі активів і капіталу.

Останнім часом з'явилося багато фундаментальних наукових праць з вивчення звітних форм і особливо аналізу фінансового стану підприємства, що мають практичну спрямованість і представляють особливу цінність для керівників підприємств, фінансових директорів і аудиторів. Це дослідження Т. В. Безуглої, В. Г. Боронос, К. В. Савченко, В. М. Геєця, М. В. Ігнатишина, О. В. Алтухової, А. А. Мазаракі, Г.О. Партина, О. В. Дідуха, О. А. Сметанюка, С. О. Кругляка, А. Ю. Хрумало, Д. В. Ягодки та інш. [1-8].

Але, саме оцінка фінансової стійкості підприємства в динаміці, що дозволить більш точно зрозуміти причини зміни фінансового стану підприємства за період не була досліджена всебічно, що вимагає подальшої роботи в цьому напрямі.

Фінансову стійкість підприємства доцільно розглядати як властивість платоспроможності, характеристику і вид динамічної оцінки фінансового стану підприємства [1, с. 32; 7, с. 102]:

1) фінансова стійкість як властивість платоспроможності підприємства. Якщо платоспроможність означає здатність підприємства погашати свої борги і зобов'язання за рахунок власних і позикових джерел, то участь власних коштів у грошовій та не грошовій формі відображає «фінансову стійкість», а участь позикових грошових засобів - «фінансову залежність». У зв'язку з цим аналіз достатності власних платіжних джерел точно вкаже на причини поліпшення або

погіршення платоспроможності підприємства в статиці і динаміці;

2) фінансова стійкість як характеристика фінансового стану підприємства, коли поліпшення платоспроможності за рахунок власних джерел відбувається одночасно із зростанням власного капіталу і підвищенням поточної ліквідності при виконанні вимог банку, що пред'являються до позичальника кредитних ресурсів, а також накопиченням власних джерел для подальшого росту і розвитку. Такий підхід означає, що для забезпечення достатності власних платіжних джерел та покращення фінансового стану підприємства необхідно враховувати різноспрямований вплив різних чинників;

3) фінансова стійкість як вид динамічної оцінки (аналізу) фінансового стану підприємства. Сенс такої оцінки полягає в тому, що для поліпшення фінансового стану підприємства потрібно постійно контролювати і управляти фінансовою стійкістю не тільки після закінчення, але, що дуже важливо, і протягом звітного періоду.

Беручи до уваги, що існуючі методи оцінки в традиційному аналізі фінансової звітності дають уявлення про роботу підприємства в цілому на звітні дати, ніж за період, то висновки, що витікають з такого аналізу, можуть виявитися поспішними і навіть помилковими [3, с. 45; 4, с. 104]. Відбувається так тому, що відсутні методи оцінки, засновані на аналізі руху активів і капіталу через їх залишки і особливо обороти, а тому причини поліпшення або погіршення фінансового стану підприємства залишаються недослідженими для аналітика. Відповідні підходи повністю відносяться до таких відомих методів оцінки, як:

вертикальний і горизонтальний аналіз статей різних форм фінансової звітності з виявленням абсолютних, відносних або питомих відхилень;

коефіцієнтний аналіз, включаючи розрахунок, наприклад, коефіцієнтів загальної платоспроможності, поточної ліквідності та фінансової стійкості з встановленими граничними значеннями;

факторний аналіз фінансового результату, показників рентабельності і оборотності;

складання різних рівнянь регресії, що описують фінансовий стан підприємства;

обґрунтування якогось одного узагальнюючого коефіцієнта, у складі розрахунку якого беруть участь різні абсолютні або відносні показники зі своїми питомими вагами або балами;

аналіз різних типів фінансової стійкості в залежності від забезпеченості підприємства власними і позиковими джерелами фінансування;

визначення ймовірності банкрутства на основі різних моделей.

У той же час слід зазначити, що ефективність застосовуваних методів оцінки залишається досить низькою, оскільки використовуються у формулах питомі ваги або бали в значній мірі умовні, а для встановлення граничних значень результуючого показника потрібні все ж вагомі аргументи.

Крім того, в традиційному аналізі фінансової звітності виявляються й інші недоліки, які не дозволяють повною мірою контролювати фінансовий стан підприємства:

немає ясності в розумінні того, як повинні виглядати вихідні баланси фінансового стану суперстійкі, стійкого або нестійкого підприємства при виконанні або невиконанні зазначених умов, встановлених критеріїв або граничних значень оціночних показників;

відсутні рекомендації з одночасного обліку всіх критеріїв або досягненню усіма оціночними показниками своїх граничних значень;

як за допомогою цих методів пояснюються причини тих чи інших змін, які можливості пропонуються для усунення виявлених відхилень;

дані методи можна використовувати тільки після закриття звітного періоду і лише за наявності комплекту форм звітності, а тому вони більше застосовні в аналізі за рік, ніж за квартал або місяць;

ці методи не можна використовувати в реальному режимі, а тому аналітик не може проводити щоденний моніторинг фінансового стану підприємства і приймати обґрунтовані рішення протягом звітного періоду.

Враховуючи дані недоліки, а також необхідність вдосконалення фінансового аналізу, пропонується концепція динамічної оцінки фінансової стійкості підприємства, в якій містяться методи, що дозволяють проаналізувати роботу підприємства за період, точно встановити причини відхилень і усунути їх у реальному режимі часу.

У свою чергу розроблена система динамічних методів оцінки фінансової стійкості підприємства являє собою сукупність ефективних інструментів, застосування яких на практиці дає можливість аналітику істотно розширити традиційний аналіз фінансової звітності [8, с. 88]:

метод оцінки достатності власних платіжних джерел в статиці, за допомогою якого визначається в інтервалі величина залишку власних грошових коштів на звітні дати. Якщо даний залишок є позитивною величиною, то у підприємства є профіцит власних коштів для подальшого росту і розвитку, а в разі негативного залишку - дефіцит, який був покритий за рахунок залучення позикових джерел у грошовій формі;

метод оцінки достатності власних платіжних джерел в динаміці, за допомогою якого визначається точна величина залишків на звітні дати і будується баланс руху власних грошових коштів за період. З даного балансу чітко видно джерела утворення та напрями використання власних коштів, а тому їх порівняння точно покаже причини появи дефіциту і, отже, незбалансованості в притоках і відтоках;

графічний метод оцінки фінансової стійкості підприємства за період на основі аналізу структури активів і структури капіталу. Цей метод наочно ілюструє зміни, які відбуваються в бухгалтерському балансі суперстійкі, стійкого або нестійкого підприємства;

метод оцінки впливу фінансової стійкості на темпи економічного зростання і рівень поточної ліквідності, який показує, що, керуючи тільки одним фактором - платоспроможністю, можна успішно контролювати темпи зростання власного капіталу і коефіцієнт поточної ліквідності.

Перехід до динамічної оцінці дозволяє проводити моніторинг фінансової стійкості підприємства в режимі реального часу, що є істотною відмінністю від

традиційного аналізу. А тому сучасний аналітик зможе більш успішно контролювати фінансовий стан підприємства і приймати обґрунтовані управлінські рішення, оскільки така оцінка проводиться в поточному періоді, а не після його закінчення. Крім того, виявлення відхилень в поточних і перспективних планах і їх усунення на стадії планування дає можливість заздалегідь побачити негативні тенденції і попередити наступ банкрутства.

Залежно від доступності вихідної бази даних і дати проведення дослідження (протягом періоду або після його закінчення) розрізняють три види динамічної оцінки фінансової стійкості підприємства: розгорнуту, оперативну та експрес-оцінку (табл. 1) [2, с. 227; 3, с. 78].

Таблиця 1. **Динамічна оцінка фінансової стійкості підприємства**

Оперативна оцінка	Розгорнута оцінка	Експрес-оцінка
Задачі аналізу		
Контроль виконання виробничої програми в реальному режимі часу: оцінка достатності власних платіжних джерел в статиці; оцінка впливу структури активів і структури капіталу на фінансову стійкість підприємства в статиці; факторний аналіз фінансової стійкості підприємства; експрес-оцінка рівня фінансової стійкості підприємства; оптимізація структури балансу	Оцінка фінансового стану підприємства за період, включаючи звітні дати: оцінка достатності власних платіжних джерел в статиці і динаміці; оцінка впливу структури активів і структури капіталу на фінансову стійкість підприємства в статиці і динаміці; факторний аналіз фінансової стійкості підприємства; точний розрахунок показників фінансової стійкості підприємства; оптимізація структури балансу	Оцінка фінансового стану підприємства за період, включаючи звітні дати: оцінка достатності власних платіжних джерел в статиці; оцінка впливу структури активів і структури капіталу на фінансову стійкість підприємства в статиці; факторний аналіз фінансової стійкості підприємства; експрес-оцінка рівня фінансової стійкості підприємства; оптимізація структури балансу
Джерело вихідної інформації		
Бухгалтерські регістри	Річна (проміжна)звітність	Бухгалтерський баланс
Готовність джерела і вихідної інформації та час отримання оцінки		
На будь-яку дату звітного періоду	Після закінчення періоду	Після закінчення періоду
Показники		
розмір залишку власних коштів; структура активів і структура капіталу; система показників фінансової стійкості в статиці і динаміці		
Вихідні форми внутрішньої звітності		
Зведені рапорти внутрішньої звітності, аналізу та аудиту	Аналітичні звіти у вигляді балансів і таблиць	Роздруківка з результатами експрес-оцінки

Для проведення розгорнутої оцінки фінансової стійкості після закриття звітного періоду джерелом інформації служать бухгалтерські регістри (наприклад, шаховий бухгалтерський баланс), в якій представлені залишки по рахунках активів і капіталу на початок і кінець періоду, а також їхні обороти за

період. На її основі будуються за певним алгоритмом аналітичні таблиці і баланси, що дозволяють отримати точні значення оціночних показників, що характеризують роботу підприємства, його фінансовий стан і платоспроможність за період.

Якщо аналітику доступна тільки річна (проміжна) звітність, то форми звітності з деякими припущеннями можна возз'єднати (Отримавши укрупнений шаховий бухгалтерський баланс в розрізі статей, а не рахунків), а потім оцінити фінансовий стан підприємства за період.

Для здійснення контролю фінансового стану підприємства протягом звітного періоду розроблені внутрішні форми звітності, які заповнюються за певним алгоритмом в реальному режимі часі з використанням бухгалтерської бази даних. Такий підхід означає постановку і проведення оперативної оцінки роботи підприємства, його фінансового стану і платоспроможності протягом звітного періоду, коли звітність в повному обсязі відсутня.

Якщо ж джерелом інформації виступає бухгалтерський баланс разом із звітом про фінансові результати або без нього, або оборотно-сальдова відомість, то можлива тільки експрес-оцінка фінансової стійкості підприємства. Оскільки обмеженість інформації впливає на точність розрахунків, то значення показників будуть перебувати в інтервалі, але в будь-якому випадку якісна оцінка роботи підприємства буде отримана.

Таким чином, розглянувши «фінансову стійкість» як властивість платоспроможності, характеристику і вид аналізу фінансового стану підприємства, можна зробити висновок про необхідність переходу від оцінки загальної платоспроможності, поточної ліквідності та фінансової стійкості підприємства станом на звітні дати до оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства за період. Отже, пропоновані методи динамічної оцінки фінансової стійкості на основі аналізу статей бухгалтерського балансу дозволяють виявити і усунути відхилення у розвитку підприємства, оскільки порушення встановлених пропорцій неминуче веде до уповільнення його розвитку та погіршення платоспроможності. В результаті застосування цих методів на практиці можна значно покращити фінансовий стан підприємства за рахунок досягнення збалансованості між різними бюджетами та потоками.

Список використаних джерел:

1. Безугла Т. В. «Економічна стійкість» та «Фінансова стійкість» / Т. В. Безугла // Молодий вчений. - 2014. - № 3(06). - С. 32-34.
2. Боронос В. Г. Стійкість фінансової системи в контексті реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні / В. Г. Боронос, К. В. Савченко //Економічний форум. - 2014. - № 3. - С. 226-236.
3. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): навч. посіб. / [В. М. Геєць та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Вид. 2-ге, допов. – К.: КНТЕУ, 2011. – 295с.
4. Ігнатишин М. В. Фінансова стійкість підприємства як гарантія забезпечення платоспроможності/ М. В. Ігнатишин, О. В. Алтухова // Науковий

вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2014. - Вип. 2. - С. 104-112

5. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г.О. Партин, О. В. Дідух // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. – Вип. 20.8. – Львів: РВВЛТУ України. – 2010. – С. 275-279.

6. Сметанюк О. А. Фінансова стійкість в системі фінансової безпеки підприємства/ О. А. Сметанюк, С. О. Кругляк // Економічний простір. - 2014. - № 85. - С. 187-196.

7. Хрумало А. Ю. Теоретичні аспекти дослідження поняття «фінансова стійкість» господарюючих суб'єктів / А. Ю. Хрумало //Управління розвитком. - 2014. - № 10. - С. 102-105.

8. Ягодка Д. В. Фінансова стійкість як характеристика ефективного функціонування підприємства / Д. В. Ягодка // Управління розвитком. - 2014. - № 13. - С. 88-90.

Д.Д. Незамай
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Стаття присвячена проблемам формування та використання фінансових ресурсів фермерських господарств. Розглянуто основні джерела формування фінансових ресурсів фермерських господарств. Проаналізовано проблеми фінансової підтримки фермерів.

Ключові слова: *власні фінансові ресурси, залучені фінансові ресурси формування, використання, фермерське господарство.*

У процесі аграрної реформи фермерські господарства отримали повну економічну свободу, проте їх можливості у підвищенні продуктивності праці, організації високоефективного виробництва сільськогосподарської продукції залишаються нереалізованими через низку невирішених проблем [1].

Особливо гостро в сучасних умовах перед вітчизняними фермерськими господарствами стоять проблеми фінансового характеру: дефіцит фінансово-кредитних ресурсів через недостатню державну підтримку аграрного сектору економіки; слабка доступність для дрібних підприємців-фермерів комерційного кредиту; недостатній розвиток сільської кредитної кооперації (навіть з урахуванням її позитивної динаміки); втрата потенційних доходів через відсутність відповідного вимогам інноваційного розвитку системи збуту продукції; високі витрати, обумовлені відсутністю налагодженого та ефективного матеріально-технічного і виробничого обслуговування фермерських господарств [11].

Метою статті є пошук шляхів поліпшення фінансового стану фермерських господарств через розв’язання проблем формування та використання їх

фінансових ресурсів.

Теоретичні й практичні аспекти фінансової діяльності виробників аграрного сектору висвітлено у працях вітчизняних науковців, зокрема таких, як: В.М.Алексійчук, Н.П. Брязгун, О.В. Гривківська, С.О. Гуткевич, А.І. Даниленко, М.Я. Дем'яненко, В.К. Збарський, В.М. Заєць, В.В. Зіновчук, І.Г. Кириленко, П.А. Лайко, І.О. Лютий, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік, Ю.О. Нестерчук, С.С. Осадець, Г.М. Підлісецький, А.М. Поддєрьогін, Д.В. Полозенко, П.Т. Саблук, В.М.Федосов, С.І. Юрій та ін.

Доречно зазначити, що фінансові ресурси фермерського господарства, як і фінансові ресурси будь-якого підприємства, включають в себе грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для здійснення витрат на розширене відтворення, виконання фінансових зобов'язань та економічне стимулювання працівників.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів фермерських господарств є власні та запозичені кошти.

До власних фінансових ресурсів фермерів належать: статутний капітал, виручка від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг), амортизаційні відрахування та прибуток.

До залучених фінансових ресурсів фермерів належать: кошти державної фінансової підтримки, кредиторська заборгованість, приватні кредити, кредити фінансових установ (комерційних банків, кооперативних банків, кредитних кооперативів кредитних спілок), ресурси від користування послугами лізингу.

Зовнішні або залучені фінансові ресурси діляться також на дві групи: власні й позикові. Такий розподіл, зумовлений формою капіталу, в якій він вкладається зовнішніми учасниками в розвиток даного підприємства як підприємницький або як позиковий капітал. Відповідно результатом вкладень підприємницького капіталу є утворення залучених власних фінансових ресурсів, результатом вкладень позикового капіталу - позикових коштів.

За характером використання розрізняють цільові та універсальні фінансові ресурси. Цільові фінансові ресурси – це ресурси, що мають цільове призначення, а саме: кошти амортизаційного, резервного фонду, бюджетних асигнувань тощо. Універсальні фінансові ресурси використовуються на різні цілі: фінансові вкладення, благодійні внески тощо.

Фермерські господарства орієнтуються насамперед на використання власних (внутрішніх) коштів, які відіграють важливу роль у діяльності будь-якого підприємства, оскільки:

– є основою для започаткування справи;

– є захистом на випадок непередбачених ситуацій і, відповідно, слугують для компенсації завданих збитків;

– є мірилом кредитоспроможності підприємства;

– визначають незалежність підприємства, а також відображають рівень його надійності перед кредиторами;

– є основою розподілу доходів та активів при розподілі фінансового результату і майна при ліквідації підприємства.

Нестача фінансових ресурсів спричиняє виникненню, формуванню та

зростанню заборгованостей перед партнерами, інвесторами, працівниками, фінансовими інституціями, що негативно впливає на імідж, функціонування та можливості розширення подальшого економічного горизонту сільськогосподарських підприємств, оскільки при цьому скорочуються обсяги та ускладнюються умови їх фінансування [3].

Формування власних фінансових ресурсів фермерських господарств в Україні має певну специфіку, оскільки держава не встановлює обмежень щодо розміру власного капіталу (формується на основі паю та власних грошових заощаджень селянина), а також фондів, які мають створювати фермери. Крім того, згідно із Законом України "Про фермерське господарство" держава створює пільгові умови для кредитування, оподаткування, страхування, матеріально-технічного постачання на період трирічного становлення фермерського господарства.

На нашу думку доцільно виділити наступні основні джерела формування фінансових ресурсів фермерських господарств:

- зовнішні фінансові ресурси;
- власні фінансові ресурси.

При залученні зовнішніх фінансових ресурсів на власний розвиток фермерські господарства значною мірою використовують банківські кредити.

Разом з тим для українських аграрних підприємств банківське кредитування є досить складною та витратною процедурою. Переважна частина підприємницьких структур, що працює в аграрному секторі економіки, на сьогодні не мають доступу до банківських кредитів. Це пояснюється як високими процентними ставками, так і низькою кредитоспроможністю виробників сільськогосподарської продукції. Більшість з них в якості застави під позику окрім майбутнього врожаю нічого надати не можуть, оскільки земля, що вони використовують як основний засіб виробництва, є орендованою. В результаті традиційне банківське кредитування, що розглядається в інших країнах світу як головний інструмент фінансування потреб сільгоспвиробників, в Україні майже не застосовується [10].

Щодо зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів, то фермери активно користуються послугами фінансового лізингу, що являє собою передачу споживачеві техніки в довготривале користування, оренду з оплатою її вартості частинами протягом двох і більше років, після чого користувач отримує право власності на майно [6].

Для сільського товаровиробника лізинг одночасно вирішує дві важливі проблеми – придбання техніки та її фінансування. В результаті поліпшення матеріально-технічного забезпечення господарської діяльності забезпечується дотримання технологічних вимог виробництва продукції, покращення кінцевих результатів діяльності, що є яскравим проявом підприємництва з позиції поєднання всіх видів ресурсів з метою отримання економічного ефекту.

За допомогою лізингу можна частково подолати монополізм виробників сільськогосподарської техніки. Лізинг розширює доступ фермерів до дорогих машин, знижує час на утримання господарствами власного парку машин, насамперед сезонного використання, і супроводжується фаховим

обслуговуванням машин, що знаходяться у користуванні.

Для користувачів техніки (якими є фермери) лізинг – це інструмент оперативної заміни виробничих фондів через придбання для експлуатації машин без великих одноразових витрат і дієвий важіль вирішення проблеми морального старіння техніки. Розвиток ринку лізингових операцій в найближчій перспективі може відіграти вирішальну роль у модернізації обладнання підприємств, розвитку малого бізнесу в Україні, у тому числі фермерств.

Одним із джерел надходження фінансових ресурсів для фермерських господарств також є приватний кредит. Найбільш вагомі переваги, які при цьому набувають фермери, – це більш тривалі терміни, на які можна одержати кредит, менші процентні ставки, порівняно з банківським кредитом, а також висока оперативність в отриманні такого кредиту. Ця господарська операція являє собою інноваційний, на свій суд і ризик, процес поліпшення економічних результатів, можливий завдяки підприємницькій діяльності фермера - позичальника та приватної особи – кредитора. Однак, можливості отримання приватного кредиту при формуванні фінансових потоків у фермера обмежені через наявність високих ризиків виробничої діяльності фермерів і тривалий період повернення кредитних коштів, порівняно з іншими видами підприємництва (наприклад, сферою торгівлі тощо). Тобто, приватні кредитні ресурси є можливою, але не вагомою складовою фінансових ресурсів фермерських господарств.

Наступним джерелом формування фінансових ресурсів фермерів виступають ресурси різних форм кредитних кооперативів. Формування фермерами фінансових ресурсів у такий спосіб також є проявом дії економічного механізму за певного рівня ризику, що визначаємо як підприємницьку діяльність. Саме кредитна кооперація дозволяє подолати обмеження практики приватних кредиторів і банківського кредитування (нестачу пропозиції фінансових ресурсів порівняно з потребами підприємств, короткі терміни надання приватних кредитів порівняно з потребами для реалізації інвестиційних проектів і високу вартість отримання навіть короткострокових ресурсів).

Державна підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів здійснюється відповідно до державних та регіональних програм за рахунок державного і місцевих бюджетів у порядку, встановленому законом [4].

Обмеженість можливостей фермерів щодо використання фінансових інструментів пояснюється:

– наявністю специфічних ризиків у діяльності фермерських господарств, що, відповідно, стримує попит на послуги кредитування;

– невисокою пропозицією кредитних послуг фермерським господарствам з боку фінансово-кредитних установ;

– низьким рівнем використання існуючих кредитних інструментів при взаємодії фермерських господарств та фінансово-кредитних установ.

Фермерські господарства відіграють значну роль у виробництві сільськогосподарської продукції, продовольчому забезпеченні населення,

формуванні пропозиції на регіональних і локальних продовольчих ринках. Діяльність фермерських господарств сприяє вирішенню соціальних проблем села, налагодженню стійкого розвитку сільських територій, забезпеченню зайнятості та підтримці доходів сільського населення. Позитивним фактором від діяльності фермерських господарств є збереження й поліпшення екологічної ситуації в сільській місцевості. Це пояснюється тим, що багато фермерських господарств веде менш спеціалізоване, порівняно з великими сільськогосподарськими підприємствами, аграрне виробництво і вирощує широкий набір сільськогосподарських культур і тварин.

Проте потенціал фермерських господарств використовується недостатньо ефективно, оскільки власники господарств (сільські підприємці) стикаються з правовими, економічними, соціальними проблемами в процесі свого функціонування і розвитку [11].

У зв'язку з недосконалістю чинного законодавства, недостатньою державною підтримкою діяльність фермерських господарств не принесла бажаних результатів. Неналагоджена система матеріально-технічного і виробничого обслуговування, обмежена доступність до ринків збуту, відсутність інформації про реальні ціни на окремі види продукції призводить до зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції, зниження доходів і, в наслідок цього, втрати позицій на ринку [7].

На ринку фермерські господарства пропонують продукцію власного виробництва в тій кількості і якості, яку можливо забезпечити з урахуванням наявного ресурсного потенціалу та поточних можливостей запровадження агротехнологій виробництва. Тому фермерські господарства, істотною ознакою яких є повна економічна, виробнича і фінансова відповідальність за результати своєї діяльності, обирають ті напрями, які дозволяють їм концентрувати наявні ресурси з метою отримання певних прибутків та утримання завойованих ринкових позицій. Саме це визначає їх виробничу структуру і доцільність вирощування певних сільськогосподарських культур, реалізація яких дає можливість отримати найбільший прибуток. Адже прибуток дає можливість для розширеного відтворення на інтенсивно-інноваційних засадах, а це забезпечує фінансову стійкість і конкурентоспроможність товаровиробника [2].

Фінанси фермерських господарств – це грошові відносини, які виникають між фермерами з одного боку, і державними органами, підприємствами, окремими особами – з іншого, і пов'язані з формуванням та використанням грошових ресурсів. Фермерські господарства сплачують податки, платежі в бюджет і спеціальні фонди. Державні органи влади у свою чергу надають фермерам прямі і опосередковані субсидії, здійснюють певні заходи на їх підтримку. Фермери користуються державними позиками на будівництво, реконструкцію, придбання засобів виробництва [8].

Отже, для фінансування своєї діяльності та розвитку фермери використовують власні й залучені із зовнішніх джерел кошти. Власні кошти – це кошти засновників, прибуток, амортизаційні відрахування. Зовнішні фінансові ресурси фермерів – це кошти державної фінансової підтримки, кредити суб'єктів господарювання, кредити банків і кредитних кооперативів,

факторинг, лізинг.

Враховуючи вищенаведене, вважаємо за доцільне виокремити два шляхи, якими здійснюється отримання фермерськими господарствами фінансових ресурсів для власного ефективного функціонування і розвитку, а саме:

- через співпрацю з фінансово-кредитними установами (банками);
- через використання інструменту взаємного кредитування (кредитної кооперації): шляхом заснування фермерами фінансово-кредитних установ (кредитних кооперативів) і завдяки їх діяльності продукування кредитних ресурсів на власне розширене відтворення в майбутньому.

У цілому, можна зробити висновок, що раціональне використання вільних фінансових ресурсів, поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування виробничої діяльності, пошук найефективніших напрямів інвестування сприятиме зміцненню фінансової стійкості фермерських господарств, підвищенню рівня їхньої прибутковості, а також розвитку сільськогосподарського виробництва України як важливої галузі економіки.

Список використаних джерел:

1. Гнатишин Л. Механізми відтворення власного капіталу фермерських господарств / Л. Гнатишин // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. - 2013. - № 20(1). - С. 157-161 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ _2013_20(1)__27.pdf.

2. Добрунік Т. П. Проблеми забезпечення ефективності виробництва продукції у фермерських господарствах / Т. П. Добрунік // Агросвіт. – 2012. - №13. – С. 7–11.

3. Зуєва Олена Іванівна. Фінансові ресурси: формування та ефективне використання в сільськогосподарських підприємствах.: Дис. канд. наук: 08.00.04 - 2009

4. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» № 469/97-ВР від 17.07.1997.

5. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 № 973-IV/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show /973-15.

6. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 723/97-%D0%B2%D1%80.

7. Мармуль Л. О. Підвищення дохідності фермерських господарств// Економіка АПК. - 2008. - № 5. - С. 74-77.

8. Майовець Є. Особливості фінансового забезпечення фермерських господарств в умовах кризи / Формування ринкової економіки в Україні: науковий збірник / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка . – Львів, 2009 . – Вип.19: Фінансово - економічні проблеми розвитку України . – С. 92-95.

9. Горьовий В.П., Тимчук С.В. Менеджмент фермерських господарств: Навч. посібн. / За ред. В.П. Горьового. – К.: Видавництво «Центр учбової літератури», Київ, 2014. – 364 с.

10. Фкщенко В. Сучасні інструменти для фінансування аграрного сектору

економіки. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. ufin.com.ua/analit_mat/sdu/132.htm.

11. Хлівна Ірина Вікторівна. Формування та використання фінансових ресурсів фермерських господарств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І. В. Хлівна. – К., 2008. – 21 с.

Т.В. Скоропада
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається проблема досягнення фінансової стабільності підприємства. Визначено методи управління фінансовою стабільністю. Систематизовані показники, що є найбільш важливими для оцінки фінансового стану підприємства.

Ключові слова: *фінансова стабільність, рівновага, стійкість, фінансове планування.*

В умовах нестабільної економічної ситуації в країні перед підприємствами стоїть завдання відновлення та зміцнення рівня фінансової стабільності, що є основною передумовою його виживання і фінансово-економічної безпеки держави.

Підтримка належного рівня фінансової стабільності дає змогу підприємству адаптуватися до умов зовнішнього середовища та контролювати ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Для цього необхідна побудова механізму забезпечення фінансової стабільності підприємства з метою організації ефективної системи взаємодії всіх елементів, які беруть участь у процесі управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Саме тому достатньо актуальним і своєчасним є завдання дослідження фінансової стабільності підприємства в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави.

Потреба забезпечення фінансової стабільності підприємств знайшла відображення в науковій літературі. Цій проблемі присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як В.Н Глазунов, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька, А.М. Поддєрьогін, В.О. Павловська, А.О. Єпіфанов, В.В. Коваленко, Л.С Мартюшева, К.В. Орєхова, В.І. Міщенко, Н.М. Ушакова та інших. Проте недостатньо розглянутими залишаються складові фінансової стабільності, резерви її забезпечення на підприємствах.

Метою статті є дослідження методології аналізу та оцінки фінансової стабільності підприємства.

В узагальненому вигляді фінансова стабільність підприємства являє собою комплексну категорію, що характеризує стан, структуру та напрями використання фінансових ресурсів підприємства, здатність його виконувати свої зобов'язання, а також ступінь захищеності капіталу від фінансових ризиків

та можливість забезпечувати розширення діяльності без збільшення залежності від зовнішніх джерел фінансування [1, с.29].

Фінансова стабільність підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Цей показник дає загальну оцінку фінансової стабільності. У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблена система методів та показників, що характеризують фінансову стабільність підприємства.

Можна назвати шість основних прийомів аналізу [2, с.268]:

1) горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими та середніми показниками.

6) факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Для оцінки фінансової стабільності та прогнозування фінансового стану підприємства, необхідно проводити фінансовий аналіз. Фінансовий аналіз є важливим елементом та інформаційною основою фінансового менеджменту підприємства і являє собою спосіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на підставі його бухгалтерської, фінансової звітності й оперативних даних з метою з метою виявлення резервів його покращення та забезпечення ефективного розвитку підприємства.

До основних напрямів фінансового аналізу відносять [3]:

- дослідження рентабельності підприємства;
- оцінка фінансової стійкості підприємства;

- аналіз стану та динаміки ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз структури активів і пасивів;
- дослідження ефективності використання майна і капіталу підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства, його бізнес-середовища та ринкової позиції на ринку власної продукції та фінансовому ринку;
- загальна оцінка фінансового стану підприємства та факторів його зміни.

Фінансовий аналіз є базою для розробки фінансової політики підприємства з урахуванням його стратегічних, поточних та оперативних завдань.

Основу фінансового аналізу, як і фінансового менеджменту в цілому, складає аналіз фінансових звітів.

Основними завданнями аналізу фінансових звітів є [4, с.19]:

- дослідження ступеня збалансованості між джерелами коштів та їх розміщенням;
- виявлення факторів і причин досягнутого стану й фінансових результатів;
- оцінка можливості виконання зобов'язань підприємства з огляду на достатність обсягів фінансових ресурсів і забезпечення безперебійного функціонування підприємства.

Аналіз фінансових звітів дозволяє провести:

- попередню (загальну) оцінку фінансового стану підприємства та змін його фінансових показників за звітний період;
- аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз кредитоспроможності підприємства та ліквідності його балансу;
- аналіз фінансових результатів підприємства;
- аналіз обертання оборотних активів;
- оцінка потенційного банкрутства;
- аналіз доходності (рентабельності);
- аналіз використання капіталу;
- аналіз рівня самофінансування та ін.

Для аналізу фінансових звітів використовують комплекс показників, що детально й усебічно характеризують фінансово-господарське становище підприємства [4, с.20].

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники:

- платоспроможності і ліквідності – характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;
- прибутковості – дають можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу;
- ділової активності – характеризує кругообіг засобів підприємства;

- фінансової стійкості – характеризує співвідношення власних і залучених коштів.

Слід підкреслити, що всі показники фінансового стану підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні показники. Наведемо коротку характеристику основних показників, які використовуються в процесі оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства [5, с.85].

Узагальнюючим абсолютним показником фінансової стійкості є надлишок або нестача джерел фінансування для формування запасів й витрат, який визначають як різницю між величиною джерел покриття та величиною запасів і витрат.

Відповідно до забезпеченості запасів і витрат вищенаведеними джерелами фінансування розрізняють наступні типи фінансової стійкості [6]:

1) абсолютна фінансова стійкість – коли власні оборотні кошти повністю забезпечують запаси та витрати. Така ситуація зустрічається вкрай рідко. До того ж, вона навряд чи може розглядатись як ідеальна, оскільки означає, що керівництво підприємства не вміє, не бажає або не має можливості використовувати зовнішні джерела фінансових ресурсів для основної діяльності.

2) нормальна стійкість – коли запаси та витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами:

3) нестійкий (передкризовий) фінансовий стан – коли запаси та витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими і короткостроковими позиковими джерелами, тобто за рахунок усіх загальних джерел формування запасів і витрат; У цьому випадку порушується платоспроможність підприємства, водночас існує можливість її відновлення за рахунок скорочення дебіторської заборгованості та прискорення оборотності запасів.

4) кризовий фінансовий стан – коли запаси та витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Отже, за допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні й слабкі позиції різних підприємств, фірм. Менеджери використовують ці дані для контролю діяльності підприємства, щоб не допустити банкрутства. Важливим є й те, що аналіз коефіцієнтів дає змогу ліпше зрозуміти взаємозв'язок між балансом і звітом про доходи. Наприклад, щоб підрахувати дохідність інвестицій, необхідно взяти загальну суму активів з балансу та чистий дохід із звіту про доходи. Деякі коефіцієнти показують, чи ефективно поєднуються підприємством різні активи і пасиви та як це впливає на прибуток.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. - К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

2. Смачило В.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В.В. Смачило, Ю.В. Будникова // Економічний простір. – 2008. - № 20. – С. 266-269.

3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник для самост. вивч. дисц. / А. М. Поддєрьогіна, Л. Д. Буряк, Н. Ю. Калач. – К.: КНЕУ, 2002. – 294 с.

4. Федоренко В.П. Показники фінансової стабільності й інтенсивності використання капіталу підприємства / В.П. Федоренко // Фондовий ринок. – 2008. - № 19. – С. 18-21.

5. Шевчук О.Д. Економічна суть фінансової стійкості аграрних підприємств // Вісник Технологічного університету Поділля. – Хмельницький: ТУП, 2004. – № 1,Ч. 2, Т. 1. – С. 82-86.

6. Поддєрьогін, А.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / А.М. Поддєрьогін ; Мін-во освіти і науки. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

Ю. В. Петлінська
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано комплексний підхід до управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання, визначено перелік фінансових ризиків, які притаманні саме комерційним підприємствам, зазначено переваги та недоліки лінійної організаційної структури управління з урахуванням економічного ризику.

Ключові слова: *ризик, фінансові ризики, ризик-менеджмент, систематичний ризик.*

Постановка проблеми. Усі, без винятку підприємства, які функціонують в умовах ринкових відносин, випробують на собі вплив різного роду ризиків. Принципи, що складають основи підприємництва, є причиною їх виникнення й об'єктивності існування при функціонуванні господарських суб'єктів. Нові умови господарювання, і, зокрема, конкурентне середовище, роблять будь-як підприємницьку діяльність складно прогнозуємим процесом. Це означає, що підприємцям, що розробляють стратегію і тактику організації і розвитку своєї справи, вкрай необхідні знання теорії ризиків, без яких ефективне ведення власного бізнесу не представляється можливим. Ефективність системи управління ризиком багато в чому залежить від ступеня участі колективу у виробленні і прийнятті альтернативних рішень і від того, наскільки повно і вчасно враховуються індивідуальне сприйняття ризикованих програм, а також психологічна підготовка до них. Як показує життя, люди, як правило, переоцінюють небезпеку тих подій, про які частіше повідомляється в засобах масової інформації. Але відсутність широкої інформації приводить до недооцінки імовірності як негативних, так і позитивних наслідків реалізованих ризикованих рішень.

Метою статті є комплексний аналіз процесу управління фінансовими ризиками підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вагомий внесок у розробку даного питання зробили О. О. Терещенко, К. В. Багацька, Т. М. Білоконь, В. Базилевич,

І. Балабанова, В. Вітлінський, А. Гайдуцький, В. Грушко, О. Кузьмін, В. Стецюк.

Виклад основного матеріалу. Діяльність підприємства на етапах і у будь-яких сферах завжди сполучена з невизначеністю. Наявність невизначеності в діяльності господарських суб'єктів, носить імовірнісний характер в проходженні подій, пов'язаних з функціонуванням всіх елементів ринку обумовлює виникнення ризиків, без врахування яких неможливий ефективний розвиток підприємства. Саме по собі наявність ризику, що супроводжує діяльність підприємства, що працює в ринкових умовах, не є недоліком ринкової економіки. Більш того, відсутність ризику, тобто небезпеки виникнення непередбачених і небажаних для підприємства наслідків його власних дій, як правило, шкодить економіці, оскільки підриває її динамічність і ефективність.

Згідно з даним визначенням управління ризиками, можна виділити декілька основних принципів цього процесу:

1. Принцип масштабності. Суть цього принципу складається в тому що суб'єкт який хазяює, повинен прагнути до найбільш повного охоплення можливих сфер виникнення ризиків. Таким чином цей принцип обумовлює зведення ступеню невизначеності до мінімуму. Це означає, що невизначене у виникненні ризику буде продовжувати існувати (риск може реалізуватися чи не реалізуватися), але невизначеність в тім, що він може реалізуватися, зникає;

2. Принцип мінімізації. Цей принцип означає, що підприємства прагнуть мінімізувати, по-перше, спектр можливих ризиків, а по-друге, ступінь їхнього впливу на свою діяльність. Мінімізація ризику може бути реалізована у деяких напрямках, що на думку більшості авторів, полягають у лімітуванні ризиків, їхньому хеджуванні і страхуванні.

3. Принцип адекватності реакції. Суть даного принципу зводиться до того, що суб'єкт, що хазяює, повинен відповідно і швидко реагувати на внутрішні і зовнішні зміни, що виражаються в реалізації ризику, тобто в тих ситуаціях, коли він стає реальністю. Даний принцип може бути реалізований як за допомогою постійного і безупинного маркетингу, так і за допомогою ефективної організації робіт з розробки стратегії розвитку підприємства;

4. Принцип розумного прийняття. Цей принцип означає, що тільки в тому випадку, коли ризик обґрунтований, підприємство може прийняти його. Складові цього принципу можуть бути зведені до наступного:

- підприємство повинне знати до початку своєї діяльності про те, що можливі результати будуть перевищувати витрати, необхідні для їх отримання, тобто те, що не розумно ризикувати більшим заради меншого;
- приймати ризик необхідно тільки в розмірах власних засобів;
- необхідно заздалегідь прогнозувати можливі наслідки у випадку реалізації ризику.

Управління ризиком, як і будь-яка система керування, складається з двох підсистем: керованої підсистеми (об'єкта керування) і керуючої підсистеми (суб'єкта керування). При цьому керована підсистема являє собою сукупність ризиків, що роблять вплив на діяльність суб'єктів, що хазяюють, і взаємини, що

виникають між ними під час реалізації останніх. Керуюча система – це спеціальна група людей, що за допомогою різних прийомів і методів здійснює цілеспрямоване функціонування господарського суб'єкта. Для того, щоб ефективно керувати ризиками, необхідно не тільки прогнозувати їх появу, включаючи місце, сферу і час, а мати підготовлений план дій підприємства у випадку їхньої реалізації.

Процес ефективного керування ризиком містить у собі наступні етапи:

– Комплектація. На цьому етапі підприємство оцінює, можливість виникнення всієї сукупності ризиків незалежно від того, чи зможе воно впливати на них у випадку реалізації чи ні. Таким чином, даний етап є інформаційно-аналітичним етапом.

– Ідентифікація. На цьому етапі підприємство установлює всі параметри можливого ризику відповідно до класифікації підприємницьких ризиків.

– Перевірка. На цьому етапі підприємство вирішує питання про доцільність заняття певним напрямком діяльності при наявності інформації про вже ідентифіковані ризики. Воно може відмовитися від кожного з передбачуваних видів діяльності в тому випадку, якщо за якихось причин ризик не задовольняє стратегії фірми (наприклад, більш високий рівень ризику для даного напрямку діяльності в порівнянні з іншими напрямками і т.д.). Однак, слід зазначити, що суб'єкт, що хазяює, може не приймати унікальні (несистемні ризики), але відмовитися від системних він не може.

– Якісний і кількісний аналіз. На цьому етапі робиться повний аналіз ризику з розрахунком його рівня і ступеню впливу на діяльність даного підприємства.

– Зниження ступеня ризику. На цьому етапі підприємство займається пошуком шляхів активного і пасивного захисту від ризику і розробкою конкретних механізмів їхньої реалізації.

– Планування реагування. На цьому етапі підприємство планує свої дії (розробляє стратегію поводження) на той випадок, коли прийняті ним ризики виявляться реалізованими.

– Контроль. Після того, як підприємство прийняло ризик, проаналізувало його і спланувало свої дії, у випадку його реалізації воно повинне контролювати поточну обстановку (як внутрішню так і зовнішню) для того, щоб при реалізації ризику або на етапі появи умов до його реалізації відреагувати на нього за заздалегідь розробленим планом.

– Реагування. Цей етап не завжди є присутнім у процесі керування ризиками і з'являється тільки у випадку їхньої реалізації. Протягом даного етапу підприємство будує свою діяльність (поводження) за заздалегідь наміченим планом.

– Перспективний аналіз. Має своєю основною метою аналіз минулого досвіду з керування ризиками з метою його обліку у своїй подальшій діяльності. Ефективність проведення даного етапу багато в чому визначає успіх наступного функціонування підприємства.

На кожному з цих етапів йде збір інформації й обмін нею, від її обсягу і

якості залежить ступінь ризику. Таким чином, при недостатній її кількості для прийняття конкретного управлінського рішення або здійснюється її подальше накопичення, або при наявності певних обмежень, які не дозволяють зробити це, управлінське рішення приймається на базі уже наявної інформації. Для організації дуже важливо сформувати визначену стратегію керування ризиками, для чого необхідно дати конкретні відповіді на наступні питання:

– які види ризиків варто обов'язково враховувати у своїй діяльності;

– які способи й інструменти дозволяють керувати подібними ризиками;

– який обсяг ризику організація може взяти на себе (прийнятна сума збитку, що може бути погашена з власних засобів).

Однак тільки сформулювати стратегію для керування фінансовими ризиками недостатньо, потрібно мати механізм її реалізації – систему керування ризиками, що, у свою чергу, припускає:

– створення ефективної системи оцінки і контролю прийнятих рішень;

– організацію спеціального підрозділу (працівника), якому буде доручене керування ризиками;

– виділення засобів і формування спеціальних резервів для страхування ризиків і покриття збитків і втрат [1, с.57].

В процесі фінансової діяльності ризик-менеджмент здійснюється у відповідності з політикою управління фінансовими ризиками – системою цілей і завдань управління ризиками, а також сукупністю засобів і методів досягнення цих цілей. Політика управління фінансовими ризиками знаходить своє відображення у стратегії і тактиці виявлення та нейтралізації ризиків.

Практика підтверджує також доцільність і необхідність розробки спеціальної інструкції з керування ризиками, у якій регламентувалися б дії окремих працівників і структурних підрозділів організації, пов'язані з можливими ризиками. Насамперед це відноситься до банків, кредитних, страхових організацій, інвестиційних інститутів, а також фінансового і комерційного підрозділів організацій інших видів діяльності.

Організаційні структури управління, характерні для недавнього минулого української економіки, з суворо фіксованими функціями підрозділів і обов'язками працівників, виявились неефективними в нових умовах господарювання з підвищеним рівнем економічного ризику. Основними завданнями структури управління є здатність за рахунок гнучкості та адаптивності пристосовуватись до нових змін і виробляти відповідні рішення у вигляді реакцій на них. Важливо також надати структурі здатності швидкої та повної концентрації всіх видів ресурсів та резервів на випадок виникнення непередбачених ситуацій.

Фактор ризику вимагає від організаційної структури управління поєднання двох на перший погляд несумісних принципів: централізації (єдність повноважень і відповідальності у керівника) та децентралізації (делегування значної частини повноважень та відповідальність підлеглим). В роботі підрозділів повинен реалізуватися принцип поділу відповідальності. Ефективною робота даного підрозділу і підприємства в цілому буде тоді, коли тут створять умови для узгоджень та консультацій, забезпечать мінімальне

втручання вищого керівництва в оперативну діяльність керівників нижчих рівнів. Тобто в умовах існування ризику повинна бути створена структура з локальною автономією і загальноорганізаційною координацією.

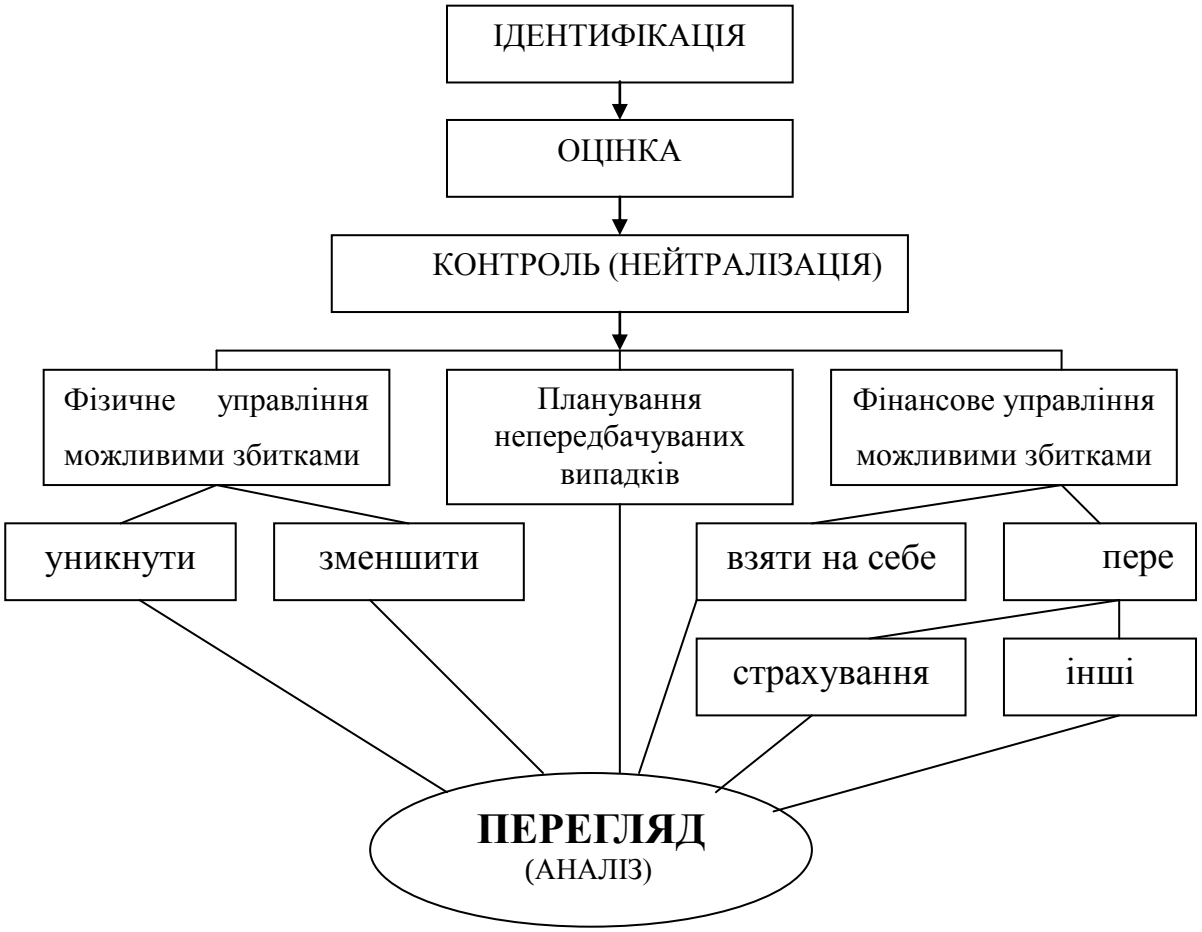


Рис. 1. Процес управління фінансовими ризиками

Можна виділити шість видів організаційних структур управління в умовах економічного ризику: лінійні; функціональної спеціалізації територіальні; дивізійні структури (продуктові, споживчі); матричні структури; адаптивні структури (проектні, координаційні, програмно-цільові); конгломератні. Кожен з них має недоліки та переваги з точки зору вираховування економічного ризику [3, с.68].

Відомо, що лінійна структура управління складається з взаємопідпорядкованих органів у вигляді ієрархічної драбинки, де менеджер нижчого рівня підпорядковується лише одному менеджеру вищого рівня. Відповідно зв’язки з вищим рівнем управління йдуть через безпосереднього керівника. Простота, чіткість та зрозумілість взаємовідносин ланок та працівників забезпечує стрункість лінійної структури. Оскільки наше господарство має саме лінійну структуру управління, доцільно виділити переваги та недоліки такої структури (табл. 1).

Методи керування фінансовими ризиками можна розділити на два основних напрямки, що відрізняються як цілями, так і інструментами впливу:

– попередження й обмеження ризику;

– відшкодування втрат.

Таблиця 1

Переваги та недоліки лінійної організаційної структури управління з урахуванням економічного ризику

Переваги	Недоліки
Добре налагоджений контроль за виконанням управлінських рішень, в тому числі в ризик-менеджменті підприємства. Координація підрозділів з розробки програми ризик-менеджменту, а також при її реалізації. Чіткість, простота та зрозумілість самої структури для працівників, що дозволяє знизити рівень внутрішньої невизначеності та конфліктності.	Збільшення витрат часу при прийнятті рішень, особливо при врахуванні фактору ризику. Втрата ініціативи працівниками нижчих управлінських ланок. Гальмування росту кваліфікації менеджерів. Суворе дотримання встановлених правил та процедур. Відсутність мотивації до творчого, нового підходу у розв'язанні ризик-задач. Погана робота інформаційної системи у зв'язку із недосконалою структурною адаптивністю. Неприйняття змін та новинок.

До першого напрямку, що переслідує мету знизити рівень ризиків, можна віднести такі методи:

– ретельна попередня експертиза варіантів прийнятого рішення й оцінка відповідних рівнів ризику;

– лімітування ризику – встановлення граничних сум витрат, пов'язаних з визначеним рішенням;

– використання різноманітних гарантій і заставних операцій для забезпечення виконання зобов'язань боржника;

– диверсифікованість ризиків, наприклад інвестування капіталу організації в різні види діяльності (рекомендується не менш 12 компаній), у різні види цінних паперів (оптимально 8-20 видів), оптимізація структури інвестиційного портфеля (1/3 - великі фірми, 1/3 - середні, 1/3 - дрібні), дублювання постачальників (як мінімум два постачальники, а краще три-чотири), поділ партій при транспортуванні коштовного вантажу (як мінімум дві партії), збут товарів і послуг у декількох ринкових сегментах (різні категорії споживачів, клієнтів, різні регіони), збереження цінностей у різних місцях і т.д.;

– орієнтація на середню норму прибутку (прибутковість), тому що погоня за більш високим прибутком різко збільшує ризик;

– застосування ефективних систем контролю, що дозволяють вчасно виявляти і запобігати втрати [2, с.18].

До другого напрямку, що має ціль компенсувати заподіяний організаційний збиток, відносяться такі методи керування ризиками:

– створення спеціальних страхових і резервних фондів;

– страхування ризиків у страхових організаціях – висновок договорів страхування різних комерційних ризиків, майна, цивільної відповідальності.

Висновки. Ризик у підприємницькій діяльності має надзвичайно важливе значення, так як має великий вплив на діяльність підприємства та на результати цієї діяльності. Тому менеджери повинні враховувати в плануванні та аналізі діяльності різні види ризику та вміти впливати на нього.

Список використаних джерел:

1. Білоконь Т. М. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм / Т. М. Білоконь, Л. М. Несен. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 152 с.

2. Булович Т. В. Санаційний потенціал як передумова виживання підприємства [Електронний ресурс] / Булович Т. М. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_2/64.pdf.

3. Омельянчук А. И. Совершенствование методов оценки финансового состояния акционерного общества/ Омельянчук А. И., Пампура О. И., Поклонский Ф. Е. / Донец. гос. акад. упр. и др. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2013.– 43 с.

4. Пузирьова П. В. Базові методи нейтралізації фінансових ризиків у підприємницькій діяльності / П. В. Пузирьова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5. – С.143-149.

5. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [монографія] / Терещенко О. О. – К.: КНЕУ, 2012. – 272 с.

О.В. Плис
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно – економічний інститут КНТЕУ

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

У статті розглянуто сутність фінансових ресурсів підприємства, визначено основні джерела формування фінансових ресурсів підприємства. Досліджено особливості джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: *фінансові ресурси, джерела формування фінансових ресурсів, напрями використання фінансових ресурсів, позиковий капітал, власний капітал, фінансування активів.*

Постановка проблеми. В умовах становлення та розвитку ринкових відносин в Україні спостерігається нестача фінансових ресурсів у багатьох суб’єктів господарювання. Нестача фінансових ресурсів негативно впливає на господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед суб’єктами господарювання, по оплаті праці та сплаті податків. При цьому зменшуються можливості фінансування подальшого розвитку підприємств, скорочуються надходження до бюджету. За цих обставин важливого значення для здійснення господарської діяльності набуває формування в достатньому обсязі фінансових ресурсів підприємств.

Роль та значення фінансових ресурсів у сучасних умовах господарювання важко переоцінити. Адже це ресурс, який за короткий проміжок часу може

трансформуватися в будь-який інший, що дозволяє без проблем перегрупувати фактори виробництва. У найзагальнішому вигляді фінансові ресурси можна охарактеризувати як матеріальні носії фінансових відносин. Сукупність фінансових ресурсів, сформованих на рівні підприємства, визначає можливості: здійснення необхідних капітальних вкладень; збільшення оборотних коштів; виконання фінансових зобов'язань; забезпечення потреб як економічного так і соціального характеру[6].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі поняттю «фінансові ресурси підприємства» присвячено багато уваги. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності фінансових ресурсів та процесів їх формування і використання внесли вітчизняні вчені-економісти: Білик М.Д., Бланк І.О., Буряк Л.Д., Василик О.Д., Даниленко А.І., Загородній А.Г., Зятковський І.В., Костирко Л.А., Опарін В.М, Павлюк К.В., Поддєрьогін А.М., Романенко О.Р. та інші. В Росії дослідженню фінансових ресурсів присвятили свої праці Бєлоліпецький В.Г., Вахрін П.І., Ковальова А., Колчіна Н.В., Лапуста М.Г., Моляков Д.С., Скамай Л.Г., Г.І.Ткаліч та інші.

Сучасний економічний науковець Р. Б. Тян зосереджував свою увагу на сутності грошових потоків на підприємстві та їх впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання.Зокрема теоретик економіки І.А. Бланк розглядав у своїх працях теоретичні та практичні розробки питань, пов'язаних з управлінням фінансовими ресурсами підприємств. Вчений А. М. Поддерьогін займався вивченням організаційно-економічного механізму управління фінансовими ресурсами підприємства.

Мета дослідження. Метою даної статті є вивчення економічної сутності джерел формування та напрями використання фінансових ресурсів підприємства, розгляд особливостей управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств та вивчення сучасних методів управління фінансовими ресурсами, які можуть ефективно застосовуватися вітчизняними суб'єктами господарювання в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасного розвитку ринкових економічних відносин між суб'єктами господарювання, що склалися на даному етапі в Україні, одним з найважливіших питань, що постають перед підприємствами, є питання забезпечення ефективної діяльності через знаходження достатньої кількості фінансових ресурсів. Фінанси підприємства займають одне з базових місць у відтворювальному процесі, формуванні власних грошових фондів і ценралізованих фінансових ресурсів держави, тому вимагають постійного контролю і належної уваги з боку керуючих органів.

Формування фінансових ресурсів здійснюється в процесі створення підприємств і реалізації їх фінансових відносин при здійсненні господарської діяльності підприємства залучають кошти під прогнозований напрямок використання. Отже, спочатку визначають мету формування і використання коштів та їх розмір, а вже потім залучають кошти. При цьому джерела фінансових ресурсів підприємств виступають як складова фінансового потенціалу для формування фінансових ресурсів і визначають напрямок та

обсяг їх надходження[8].

До створення підприємства засновники визначають необхідний розмір фінансових ресурсів, який обмежується: видом фінансово-господарської діяльності та обсягом виробництва і продажу; законодавчо зафіксованим мінімальним розміром статутного фонду[2].

Фінансові ресурси підприємств слід розглядати як кошти, залучені в господарський оборот підприємства із різних джерел з метою отримання економічних вигод і використовуються для забезпечення поточної та інвестиційної діяльності. Формування фінансових ресурсів — це процес надходження коштів у розпорядження підприємства із відповідних джерел.

За джерелами формування фінансові ресурси підприємств поділяються на:

– васні - частина прибутку, який спрямовується на розвиток виробництва; амортизаційні відрахування;доходи від реалізації основних засобів; частина залишків оборотних активів, котра і мобілізується; емісія цінних паперів.

– позичені – довгострокові кредити банків та інші кредитні ресурси; цільовий державний кредит, спрямований на конкретний вид інвестування.

– залучені – внески сторонніх вітчизняних і зарубіжних інвесторів (грант, безповоротна фінансова допомога) [3].

При створенні державних підприємств фінансові ресурси формуються за рахунок бюджету, засобів вищих органів керування, засобів інших аналогічних підприємств при їх реорганізації та ін. При створенні приватних підприємств чи інших недержавних підприємств, вони формуються за рахунок часткових внесків засновників, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб і т.п. Усі ці внески (засоби) являють собою статутний (первісний) капітал і акумулюються в статутному фонді створеного підприємства[1].

Згідно визначеня «джерел формування фінансових ресурсів» можна вирізнити такі функціональні особливості фінансових ресурсів:

– забезпечення розширеного відтворення та фінансування загальнодержавних витрат;

– забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб;

– виконання фінансових зобов’язань, здійснення витрат із розширеного відтворення та економічного стимулювання працівників;

– виконання статутних цілей підприємства;

– формування доданої вартості;

– джерело відшкодування вибуття та капітального ремонту основних фондів, забезпечення розширеного відтворення та задоволення суспільних потреб[6].

Структура та розмір фінансових ресурсів залежить від обсягу виробництва та його ефективності. Зв’язок між розміром фінансових ресурсів та обсягом виробництва є двояким, оскільки основним регламентуючим фактором збільшення обсягів виробництва є величина фінансових ресурсів, як і навпаки. Наприклад, недостатній розмір фінансових ресурсів веде до

скорочення обсягу виробництва та неможливості його розширення, зниження рівня використання виробничих потужностей, недостатнього забезпечення матеріальними, трудовими та іншими ресурсами і, як наслідок, до ще більшого скорочення фінансових ресурсів.

Таким чином, фінансові ресурси підприємств – це засоби, які акумулюються підприємством з метою забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів, а також з метою досягнення високих фінансових результатів. Вони представляють собою сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні підприємств і є джерелом їх виробничого та соціального розвитку. Фінансові ресурси підприємства утворюються в результаті виробничо-господарської діяльності господарюючих суб'єктів шляхом отримання грошей за продані товари, вироблені ними, а також мобілізації коштів на фінансовому ринку[4].

Фінансові ресурси як джерела формування активів підприємства відображаються у пасиві балансу, а засоби, у тому числі й грошові кошти, – у активі балансу.

Формування фінансових ресурсів здійснюється в процесі створення підприємств і реалізації їх фінансових відносин при здійсненні господарської діяльності. Підприємства залучають кошти під прогнозований напрямок використання. Спочатку визначають мету формування і використання коштів та їх розмір, а вже потім залучають кошти. При цьому джерела фінансових ресурсів підприємств виступають як складова фінансового потенціалу для формування фінансових ресурсів і визначають напрямок та обсяг їх надходження[5].

Оскільки фінанси підприємства як відносини є частиною економічних відносин, що виникають у процесі господарської діяльності, принципи їхньої організації визначаються основами господарської діяльності підприємств. Виходячи їх цього, принципи організації фінансів можна сформулювати наступним чином: самостійність в області фінансової діяльності, самофінансування, зацікавленість у результатах фінансово - господарської діяльності, відповідальність за її результати, контроль за фінансово - господарською діяльністю підприємства.

На сьогоднішній день кожне підприємство, не залежно від його розміру, форми власності, виду та сфери діяльності, має чітко сформувати не тільки цілі, але й стратегії власної діяльності. Так, в умовах існуючої кризи „на плаву" залишаються лише ті підприємтсва й установи, які мали заздалегідь визначену стратегію розвитку, зокрема фінансову стратегію[7].

При залученні фінансових ресурсів пропонуємо використовувати такі типи стратегій, які можуть мати внутрішню і зовнішню орієнтацію:

1. Використання власних коштів для розширення своєї ринкової ніші. Така стратегія використовується великими та вузькоспеціалізованими фірмами які працюють на нестійких ринках. Стратегія в цілому є малоприбутковою.
2. Об'єднання фінансових ресурсів середніх та великих фірм для реалізації проектів захоплення нових ринків.
3. Використання всіх доступних джерел фінансування для

формуванню та реалізації перспективних інноваційних програм малих та середніх підприємств наукоємних галузей. Стратегія є досить ризикованою, але високоприбутковою.

4. Залучення донорських коштів великих фірм - споживачів продукції в рамках вертикальної інтеграції з ними.

5. Перехресне фінансування [2].

Доцільно мати визначену величину вільних коштів для забезпечення можливого чи прогнозованого розширення діяльності. Таким чином, кошти можуть бути отримані від продажу непотрібних запасів та готової продукції на складі. Отже підприємство, створюючи цей та інші заходи, по зменшенні кредиторської заборгованості, запасів, дебіторської заборгованості, має можливість покращити свою ділову активність.

Суб'єкти господарювання, що не мали планування в будь-якій його формі й „пливли за течією" втратили рентабельність та ліквідні активи, а то й взагалі отримали статус банкрутів. До числа останніх на сьогодні можна віднести як суб'єкти банківської діяльності, так навіть великі заводи, що мають стратегічне значенння для всієї держави в цілому. Тому для ефективної не тільки господарської, але й фінансової діяльності підприємства в цілому, кожний суб'єкт господарювання повинен сформувати власну стратегію управління фінансами. Це може бути як стратегічний чи виробничий фінансові плани (на місяць, півроку або будь-який інший часовий відрізок) – план доходів та витрат, балансовий план; так і бюджетування, що є елементом оперативного фінансового планування[4].

Проблеми управління формуванням та використанням фінансових ресурсів підвищується у зв'язку з постійними змінами в податковому законодавстві України, дестабілізацією фінансового ринку і структурними змінами капіталу, які викликані змінними банківськими відсотками та курсами валют на фоні інфляції, яка не припиняється; зниженням централізованого фінансування, складністю інформаційного забезпечення, що постійно зростає[2].

Крім ускладнюючих макроекономічних умов, проблеми управління фінансовими ресурсами значною мірою обумовлені й існуючими підходами підприємства до їх вирішення. Вони залишаються незмінними ще з часів планово-розподільчої економіки, коли фінансове управління відігравало другорядну роль.

Зважуючи усі обставини сучасного економічного та політичного становища в державі, у модель управління фінансовими ресурсами (зокрема грошовими потоками) підприємства слід закладати загальні та специфічні цілі, а саме:

- повнота та своєчасність покриття потреби підприємства в капіталі для фінансування операційної інвестиційної та фінансової діяльності;
- підтримання прийнятного рівня платоспроможності й ліквідності;
- оптимізація інвестиційних грошових потоків з урахуванням того, що вихідний інвестиційний потік зменшує вартість підприємства, а його генерування зорієнтоване на компенсуюче збільшення вхідних та/або зменшення вихідних грошових потоків у таких періодах;

– узгодження політики управління грошовими потоками з потребами операційної діяльності підприємства, зокрема в частині управління робочим капіталом та управління прибутком;

– організація фінансових грошових потоків із метою оптимізації структури капіталу та зменшення середньозваженої вартості капіталу;

– забезпечення ефективності використання такого обмеженого ресурсу підприємства, яким є грошові кошти в його розпорядженні;

– підтримання балансу між формуванням резерву ліквідності та альтернативними можливостями використання грошових ресурсів підприємства;

– скорочення витрат підприємства, пов'язаних з організацією управління грошовими потоками[8].

Потрібно врахувати й ті обставини, що на багатьох підприємствах не створені умови для ефективного функціонування фінансового механізму, управління відтворювальними процесами і ресурсною базою підприємства. Наприклад, це низький ступінь технічного забезпечення і енергозабезпечення, високий рівень зношеності основних засобів, неконкурентоспроможність продукції, зростання простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості, відсутність грошової готівки, зниження частки централізованих джерел фінансування, порушення фінансової рівноваги і як наслідок, неплатоспроможність, висока частка збиткових підприємств, нестійке фінансове становище[5].

Проблеми формування фінансових ресурсів мають місце на кожному підприємстві. Вони пов'язані з особливостями організації виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємств; державною регуляторною політикою щодо формування фінансових ресурсів підприємств, вплив якої зростає за умов державної монополії на виробництво продукції. Однак в сучасних умовах підприємства недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами через відсутність та недостатність відповідних джерел їх формування. Значна кількість підприємств є збитковими, що суттєво обмежує власні джерела формування фінансових ресурсів. Залучення банківських кредитів супроводжується зростанням плати за їх використання, що призводить до збільшення операційних витрат та збитковості підприємств. Тому кожному суб'єктові господарювання необхідно раціональніше використовувати свої ресурси, зменшити кількість кредитів і зобов'язань. А державі необхідно, особливо в даних умовах, забезпечити сталість економіки та покращити нормативну базу, що дозволить підприємствам бути захищеними і функціонувати навіть в кризових ситуаціях[3].

Крім того, необхідно створити таке економічне середовище, в умовах якого вигідно виробляти товари, отримувати прибуток, знижувати витрати. Цієї мети можна досягти лише при оптимальній організації фінансів на підприємстві, яка дозволить не лише закріпити фінансовий стан підприємств, але й забезпечити фінансову стабілізацію в країні[1].

Отже, ефективне управління формуванням та використанням фінансових

ресурсів підприємства дасть змогу забезпечити зростання достатку акціонерів (власників) підприємства як фундаментальної фінансового менеджменту, що проявляється в зростанні вартості підприємства та створенні грошової доданої вартості.

Висновки. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх ефективне використання визначають задовільний фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність і рентабельність. З огляду на це, найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найкращого їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства.

Формування, управління та регулювання фінансовими ресурсами - складна справа, яка потребує від усіх служб та керівників підприємств здійснення складник і трудомістких розрахунків, прийняття управлінських рішень щодо здійснення перетворень та оптимізації діяльності підприємства.

Фінансові ресурси, що формуються на рівні підприємств, забезпечують можливість здійснення виробництва продукції, інвестування, формування оборотних коштів, створення фондів економічного стимулювання, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансово-кредитною системою, постачальниками та працівниками, здійснення міжгосподарських розрахунків. Їх рух опосередковує рух матеріальних та трудових ресурсів, необхідних складових організації виробничого процесу.

Список використаних джерел.

1. Рудченко І.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / І.В. Рудченко // Сучасні питання економіки та права.- 2014.- №1-330 с.

2. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів//Фінанси України. – 2012. –№1. – С. 129-141.

3. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства.//. Фінанси України – 2014. - №10 – С.123 - 128.

4. Волк І.Ф. Фінансові ресурси підприємства: економічна сутність та ефективність управління.//. Держава і регіони. – 2013. - №6 – С.339 -342.

5. Попов В.Ю. Потоки фінансових ресурсів в Україні.//. Фінанси України - 2012 - №5 – С.78 - 86.

6. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК. - 2014. - № 3/5. - С.100 - 105.

7. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. -2012. - № 3. - С. 113 - 118.

8. Бердар, М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства // Актуальні проблеми економіки. - 2013. - №5. - С.133-138.

А.І. Поліщук
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ВНУТРІШНЬОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто основні напрями удосконалення елементів внутрішнього податкового планування на підприємстві. Окреслено основні напрями забезпечення досягнення податкової дисципліни та контролю.

Ключові слова: податки, планування, управління, податкові зобов'язання, податковий контроль.

Стабілізація економічної ситуації й зростання інтересу до розробки економічної стратегії й тактики підприємства обумовлюють необхідність визначення цілей і завдань податкової політики підприємства, виходячи як з оптимізації податкових платежів, так і з можливостей реалізації основних завдань господарської діяльності. Ефективність податкового планування як складової частини системи управління підприємством визначається оптимізацією податкових параметрів його діяльності в поточному й стратегічному аспектах.

Питання вдосконалення й оптимізації податкової політики підприємств вирішені зокрема й російськими вченими є. Балацьким, с. Мовшовичем, с. Нікітіним, в. Пансковим, с. Пепеляєвою, в. Пушкарьовою, с. Сутиріним, а. Погорлецьким, д. Черніком, т. Юткіною та іншими. В їх праці в основному міститься аналіз окремих параметрів податкової системи або податкової політики підприємства без дослідження їх суттєвих зв'язків з результатами діяльності підприємств та можливостей податкового менеджменту, тому це питання залишається досить актуальним.

Метою дослідження є розвиток вивчення підходів до визначення сутності податкового планування підприємства, а також формування практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління податковими платежами на підприємстві в сучасних умовах господарювання.

До внутрішнього податкового планування можна віднести всі методи, не пов'язані з використанням географічних (як на рівні країни , так і регіону) відмінностей. Теоретичні підвалини, що можуть бути покладені в його основу, запропоновано класифікувати таким чином:

1. Економіко-правові, а саме: вибір виду діяльності (ряд видів діяльності має істотні пільги по податках); вибір організаційно-правової форми (має значення в основному, у частині виплати дивідендів або інших виплат засновникам); вибір основних операцій та підготовка контрактів (обрані умови контракту, визначення операцій, які будуть розглядатися для організації як основний вид діяльності можуть визначати обсяг податкових платежів). Фіскальні, до яких відноситься використання податкових пільг і звільнень. Крім пільг, що надаються по окремих податках, має значення й неподаткове законодавство. Наприклад, деякі пільги в даний час використовують малі підприємства.

2. Облікові. Незважаючи на те, що податковий облік має тенденцію до

відділення від бухгалтерського, облікова політика підприємства суттєво впливає на обсяги податкових нарахувань. Зокрема, значення мають способи оцінки і порядок списання коштів на витрати. У даний час облікова політика поряд із податковим законодавством є основним інструментом податкового планування на підприємстві. Крім того, податкова база по деяких податках визначалася й визначається в прив'язці до конкретних рахунків Плану рахунків, а не по відношенню до конкретних об'єктів оподаткування. Таким чином, податкова база безпосередньо залежить від методології формування даних на конкретних рахунках бухгалтерського обліку.

3. Фінансово-контрольні. До них належить організація внутрішнього контролю на підприємстві, у тому числі й у податковій сфері. Заходи податкового контролю, як правило, реалізуються індивідуально на кожному підприємстві [1].

Повертаючись до питання про внутрішнє податкове планування, відзначимо, що не всі ситуації прописані в законодавстві, проте є ряд норм, якими керується законодавець і які необхідно мати на увазі, здійснюючи планування податків. Розглянемо їх детальніше.

Існує цілий ряд економіко-правових доктрин, які вживаються в податковому праві різних країн. І хоча в практиці застосування і в розумінні цих доктрин є істотні відмінності залежно від країни їх застосування, їх об'єднують і сприяють практиці їх використання два моменти, спрямовані на розмежування зловживання правом від легальних дій при спробах зменшення податкових платежів. По-перше, це пріоритет суті над формою. Ця доктрина широко використовується при розгляді податкових справ за кордоном. Прикладом схем, які були розкриті із застосуванням цієї доктрини в Україні, є оформлення з працівниками договорів підряду, а не трудових договорів з метою ухилення від сплати податків. По-друге, це ділова мета. Прикладом схем, які були розкриті, базуючись на цій доктрині, є “паперові” схеми руху товарів. Ці схеми засновані на тому, що формально залишаючись на одному місці, формально, “по паперах”, товари проходили через кордони, зони пільгового податкового режиму тощо. По-третє, це операція по кроках. Ця доктрина застосовується при розгляді законності багатоступеневих операцій. Так, застосовуючи цю доктрину, можна відстежити діяльність фіктивних компаній. Наприклад, укладання угоди з фіктивною страховою компанією. Суть цієї операції полягає в страхуванні операцій в незалежній страховій компанії, ризики якої потім перестраховуються в залежній страховій компанії. Іноді ланцюжок перестраховок включає безліч кроків. По-четверте, продовження комерційної діяльності. Ця доктрина дозволяє виявляти схеми за участю фірм-однодневок, що відкриваються для разового проведення операцій, пов'язаних з ухиленням або уникненням податків. По-п’яте, це доктрина, пов’язана з обґрунтуванням комерційних мотивів. Застосовується для доказу факту незаконного ухилення від податків.

Нагадаємо що, в Україні зберігається невизначеність як відносно правового статусу внутрішнього податкового планування, так і відносно зловживання податковим правом. Іншими словами, правова невизначеність

може тлумачити як на користь застосування різного роду податкових схем, так і проти них. Це пояснює, чому в сучасному податковому плануванні поширені методи, віднесені до обходу податків, на основі визначення наслідків операцій і їх результатів. Схеми, засновані на ухиленні від сплати податків, більш схильні до ризику бути розціненими як такі, що застосовані з метою зловживання правом. Тому грамотно побудовані схеми є вдалим поєднанням обох складових частин. Тобто вони не виглядають як схеми і дійсно "вписані" в реальну структуру бізнесу.

Зупинімося тепер детальніше на податковій політиці й організації податкового обліку організації. При ухваленні управлінських рішень менеджер повинен бути впевнений, що володіє всією повнотою податкової інформації, а також в тому, що використовувана інформація цілком надійна. Крім того, грамотно побудована податкова система організації може бути надійною гарантією від різного роду податкових і пов'язаних з ними санкцій. Остання обставина особливо важлива при ухваленні управлінських рішень, оскільки дозволяє виключити або звести до прийнятного рівня ризик непередбаченого зростання витрат, пов'язаних із позивами або претензіями податкових або інших державних контролюючих органів. Тобто грамотно організована податкова система на підприємстві дозволяє управляти ризиком невизначеності при ухваленні управлінських рішень.

В основу визначення оптимальності податкової системи на підприємстві запропоновано покласти два критерії: надійність і ефективність. Критерій надійності податкової системи пов'язаний з податковою логістикою, яка включає такі аспекти, як вибір податкової політики, організація документообігу, оптимізація податкових процесів тощо. Критерій ефективності податкової системи пов'язаний з податковим контролем.

Як уже зазначалося, одним із завдань податкового планування є недопущення штрафних санкцій з боку податкових та інших контролюючих органів. З метою недопущення такої ситуації на підприємстві перш за все повинні бути відмінно налагоджені податковий облік і контроль [2,3]. Саме тому, на наш погляд, питання про організацію податкового обліку одночасно є важливим питанням податкового планування.

У цьому плані податковий облік і контроль є, на наш погляд, технологічним підходом до податкового планування.

Запропонований російськими фахівцями технологічний принцип внутрішнього податкового планування, на наш погляд, доречніше було б назвати технологіями податкового планування і внутрішнього податкового контролю. Як відомо, технологічний принцип вперше з'явився в промисловості і з тих пір успішно використовується в багатьох галузях, у тому числі й нематеріальної сфери. В основі технологічного принципу лежить стандартизація процедур і їх класифікація, яка дозволяє зменшити або навіть повністю виключити вплив індивідуальності тієї або іншої людини на процес у цілому. Упровадження технологій має на меті: по-перше, оптимізацію процесу з погляду витрат і, по-друге, зведення до мінімуму помилок, що можуть допускатися людиною в процесі роботи.

Організація надійного податкового обліку й контролю тісно пов'язана з функціями податкового планування. Податковий контроль, на наш погляд, дає уявлення про ефективність податкової системи, що діє на підприємстві. Податковий контроль є подальшим контролем і покликаний виявляти моменти, не виявлені податковою логістикою на даному конкретному підприємстві. Податковий контроль може бути як внутрішнім (внутрішній аудит, внутрішня служба безпеки, наявність в штаті структурних підрозділів з контрольними функціями, наявність організації вищого рівня тощо), так і зовнішнім (зовнішній аудит, різного роду контролюючі організації) [3].

Що стосується незаконних операцій, то система контролю повинна виявляти не тільки самі дії і їх наслідки, але також встановлювати й реальне джерело і їх причину. Прикладом останнього служить той факт, що законодавство дозволяє бухгалтерові у разі незгоди з думкою керівника здійснювати окремі операції з письмової санкції керівника.

Відносно непідтверджених операцій слід мати на увазі, що такі операції можуть бути, а можуть і не бути зафіксовані системою податкової логістики. Якраз відсоток фіксації непідтверджених операцій в системі податкової логістики і є одним з критеріїв оцінки ефективності останньої. Податковий контроль повинен виявляти всі такі ситуації.

Багато методів податкового планування можна цілком успішно застосовувати в Україні в рамках різного роду вільних економічних зон. Так, наприклад, дуже вигідним може опинитися трансфертне ціноутворення, тобто використання цінових переваг так, щоб найбільша частка сплачуваних податків доводилася на регіони з найбільш низькими ставками відповідних податків. Хотілося б відзначити, що більшості українських вільних економічних зон властива правова невизначеність, оскільки вони залежать від політичної кон'юнктури у відносинах регіонів і центру. Проте якою б не була політична ситуація, поки в податковому праві існує можливість зниження податкових ставок за рахунок здійснення діяльності у вільних економічних зонах підприємства можуть використовувати можливості податкової економії.

У цих умовах найбільш надійними називаються зони, що відповідають таким критеріям: відповідні запаси природних ресурсів; значний виробничий потенціал; достатньо розвинена інфраструктура; стабільна соціально-економічна ситуація; місцеве законодавство стимулює приток інвестицій.

Таким чином, використання вітчизняними компаніями переваг українських ВЕЗ слід визнати одним з найбільш простих і ефективних способів податкового планування. Крім того, платники податків можуть застосовувати неринкові ціни в цілях зменшення своїх податкових зобов'язань, ризикуючи тільки тим, що податковий орган під час перевірки може донарахувати суму податку і пені. Вважається, що законодавець, вводячи принципи визначення ціни в податкових цілях, не врахував відповідного досвіду інших країн, які, тривалий час використовуючи аналогічні механізми в цілях боротьби з ухиленням від сплати податків, встановлюють докладне регулювання обов'язку платника податків відображати в своєму податковому обліку ринкові ціни. Одним з таких заходів є право (іноді – обов'язок) платника податків

повідомляти в податкові органи про вживані ціни. Якщо податковий орган не оспорить отримані відомості протягом певного періоду, то надалі він позбавляється цього права.

Таким чином, ідея контролю за неринковими цінами, хоч і закріплена в податковому законодавстві, але практично не працює, оскільки відсутній конкретний механізм складу порушення, отже, і механізм реалізації прав податкових органів.

Отже, можна сказати, що вітчизняне податкове законодавство практично не перешкоджає широкому застосуванню методів мінімізації податкових зобов'язань бізнесом. Найбільш істотні обмеження накладаються валютним і банківським законодавством, а також деколи зайвим бюрократизмом потрібних законом процедур. Крім того, Україна має в своєму розпорядженні достатньо широку мережу податкових угод, ряд яких надає дуже пільгові умови. Широкому застосуванню методів мінімізації податкових зобов'язань українськими підприємствами також сприяють податки, які продовжують залишатися високими на тлі несприятливої економічної ситуації.

Список використаних джерел:

1. Данілов О.Д., Фліссак Н.П. Податкова система та шляхи її реформування: Навч. посібник. – К.: Парламентське видавництво, 2001. – 216 с.

2. Завгородний В.П. Налоги и налоговый контроль в Украине. – К.: А.С.К., 2000. – 639 с.

3. Каламбет С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Наукова монографія. – Д.: Наука і освіта, 2001. – 304 с.

К. В. Тихонюк
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний
інститут КНТЕУ

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню основ нормативно-правового регулювання нарахування амортизації на підприємствах в сучасних умовах господарювання, наведено класифікацію груп основних засобів та інших необоротних активів, строки нарахування амортизації нематеріальних активів та методи нарахування амортизації основних засобів згідно Податкового Кодексу України.

Ключові слова: *амортизація, Податковий Кодекс, основні засоби, амортизаційні відрахування.*

Постановка проблеми. Для підприємств амортизаційні відрахування є головним джерелом інвестицій і часткового поповнення обігових коштів. Причому йдеться не про просте відтворення наявних основних засобів, а про регулярну зміну їхньої активної частини - базового технологічного обладнання, яке визначає в кінцевому підсумку витрати виробництва і

конкурентоспроможність продукції. За правильного використання амортизаційні відрахування могли б стати підвалиною для науково-технічного та інноваційного розвитку. Законодавство України передбачає п'ять методів нарахування амортизації: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості (річна норма амортизації обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеню кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість), методу прискореної амортизації, методу кумулятивного і виробничого. Підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством. Слід відмітити, що ідеології інноваційного розвитку найбільше відповідає метод прискореної амортизації. Прискорене формування амортизаційного фонду розширює можливості для інновацій. Однак, прискорена амортизація ефективна для рентабельних підприємств. Проте її не можна нав'язувати підприємствам збитковим, бо у них відбудеться штучне збільшення збитків. Прискорена амортизація - це передусім стимул оновлення виробництва, водночас для збиткових вона перетворюється в гальмо інвестицій та інновацій.

Метою статті є дослідження практичних аспектів нормативно-правового регулювання нарахування амортизації на підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні та практичні аспекти амортизації перебували у центрі уваги таких науковців, як А. Аракелян, Д. Баранов, В. Будавей, П. Буніч, В. Захаров, Я. Кваша, П. Павлов та ін. В період становлення амортизаційної політики в Україні питаннями амортизації займалися вітчизняні вчені-економісти: В.І. Бакай, А.А. Безуглий, М.Д. Білик, І.А. Бланк, З.М. Борисенко, Н.Г. Виговська, А.Г. Загородній, Г.В. Зябченкова, І.В. Зятковський, Н.В. Дацій, М.І. Крупка, І.В. Лісовський, ПА. Орлов, О.О. Орлов, Ю.М. Стадницький, А.Е. Фукс та ін. Питаннями амортизації займалися також іноземні вчені, зокрема Л. Бернсгайн, М. Ван Бред, Е. Домар, М. Лохман, К. Маттерн, Л. Рушті та ін. Але за кордоном це питання не набуло достатнього розвитку у зв'язку з розумінням амортизації як законодавчо визначеного способу компенсації капітальних витрат.

Виклад основного матеріалу. У відповідності до Податкового кодексу України [3] основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). Вартісна межа для основних засобів у 2011 році залишилася на рівні 1000 грн.

Нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами. За визначенням Податкового кодексу України амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [3]. Податковий кодекс України закладає перехід від групового до пооб'єктного обліку основних засобів, тому і нарахування амортизації буде здійснюватися щомісячно (сума амортизації за розрахунковий квартал відповідає добутку місячної суми амортизаційних відрахувань на три місяці) та пооб'єктно.

Таблиця 1

Класифікація об’єктів за приналежністю до приватизації

Амортизації підлягають	Не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат за звітний період такі витрати платника податку	Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування
Витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності.	Витрати на утримання основних засобів, що знаходяться на консервації.	Витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків, придбання і збереження бібліотечних і архівних фондів.
Витрати на самостійне виготовлення основних засобів, вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності	Витрати на ліквідацію основних засобів.	Витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування.
Витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року.	Витрати на придбання (виготовлення) сценічно-постановочних предметів вартістю до 5 тис. грн. театрально- видовищними підприємствами - платниками податку.	Витрати на придбання та збереження Національного архівного фонду України, а також бібліотечного фонду, що формується та утримується за рахунок бюджетів.
Витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме: іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі.	Витрати на виробництво національного фільму та придбання майнових прав інтелектуальної власності на національний фільм	Вартість гудвілу.
Капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту		Витрати на придбання (самостійне виготовлення) та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів.
Сума переоцінки вартості основних засобів, проведеної відповідно до п. 146.21 Податкового кодексу України		
Вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств.		

В табл. 1 наведено розподіл об'єктів на групи, ті, що підлягають і не підлягають амортизації. Як видно з даних табл. 1, амортизації підлягають: витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів; витрати на самостійне виготовлення основних засобів; витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів; витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом; капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету; сума переоцінки вартості основних засобів; вартість безоплатно отриманих об'єктів.

Не підлягають амортизації: витрати на утримання основних засобів, що знаходяться на консервації; витрати на ліквідацію основних засобів; витрати на придбання (виготовлення) сценічно-постановочних предметів вартістю до 5 тис. грн.; витрати на виробництво національного фільму; витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків; витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг; витрати на придбання та збереження Національного архівного фонду України; вартість гудвілу; витрати на придбання (самостійне виготовлення) невиробничих основних засобів.

В Податковому кодексі України також записано, якщо основні засоби або нематеріальні активи придбані у фізичних осіб – платників єдиного податку, то в податковому обліку витрати, понесені на їх придбання, не амортизується і не включаються до витрат.

Класифікація основних засобів та інших необоротних активів за групами, а також мінімально допустимі строки їх амортизації відповідно до п. 145.1 Податкового кодексу України наведена в табл. 2 [3].

З табл. 2 видно, що класифікація основних засобів в податковому обліку тепер передбачає 16 груп замість звичних нам 4-х., і що мінімальний строк корисного використання будівель становить 20 років, а транспортних засобів - 5 років.

Відмічаємо, що амортизація по нематеріальних активах нараховується за будь-яким з методів, викладених у пп. 145.1.5 Податкового кодексу України. Облік вартості, яка амортизується, таких активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи . На сьогодні вже немає податкового методу.

Тепер відповідно до Податкового кодексу України в податковому обліку методи нарахування амортизації повністю відповідають бухгалтерським методам, що перелічені в п. 26 П(С)БО 7 «Основні засоби». П.145.1.5 Податкового кодексу України визначає такі методи нарахування амортизації основних засобів (табл. 4).

Таблиця 2

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років	Рахунки бухобліку
група 1 - земельні ділянки	-	101
група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15	102
група 3 - будівлі,	20	103
споруди,	15	
передавальні пристрої	10	
група 4 - машини та обладнання	5	104
з них:		
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2	
група 5 - транспортні засоби	5	105
група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4	106
група 7 - тварини	6	107
група 8 - багаторічні насадження	10	108
група 9 - інші основні засоби	12	109
група 10 - бібліотечні фонди	-	111
група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи	-	112
група 12 - тимчасові (нетитульні) споруди	5	113
група 13 - природні ресурси	-	114
група 14 - інвентарна тара	6	115
група 15 - предмети прокату	5	116
група 16 - довгострокові біологічні активи	7	16

Основні засоби та інші необоротні активи групи 9, 12, 14, 15, що наведені в таблиці 4, амортизуються прямолінійним та виробничим методами. На основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

Малоцінні необоротні матеріальні активи і бібліотечні фонди (групи 10 та 11) підприємство, так як і раніше, може амортизувати на свій розсуд одним з цих методів:

- у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% вартості, яка амортизується, та решта 50% - у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом, або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості.

Таблиця 3

Строки нарахування амортизації нематеріальних активів

Групи	Строк дії права користування
група 1 - права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище);	відповідно до правовстановлюючого документа
група 2 - права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);	відповідно до правовстановлюючого документа
група 3 - права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	відповідно до правовстановлюючого документа
група 4 - права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років
група 5 - авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно- обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки
група 6 - інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа

Перелік груп основних засобів та інших необоротних активів та методи амортизації, що можна до них застосувати покажемо в табл. 5.

Податковим кодексом України визначено наступний порядок нарахування амортизації.

Амортизація нараховується помісячно, починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію, протягом строку корисного використання об'єкта, що встановлюється наказом по підприємству в момент визнання цього об'єкта активом (при зарахуванні його на баланс). А цей строк не повинен бути меншим, ніж визначено в п. 145.1 Податкового кодексу.

При визначенні строку корисного використання засобу слід враховувати наступні моменти:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Таблиця 4

Методи нарахування амортизації основних засобів

Метод нарахування	Формула розрахунку річної суми амортизації
Прямолінійний	Ділення вартості, що амортизується, на строк корисного використання
Зменшення залишкової вартості	Добуток залишкової вартості на початок звітного року (або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації. Річна норма амортизації (%) = 1-пІ(ліквідаційна вартість / первісна вартість) п - кількість років експлуатації.
Прискорене зменшення залишкової вартості (застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби))	Добуток залишкової вартості на початок звітного року (або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації. Річна норма амортизації обчислюється відповідно до строку корисного використання і подвоюється.
Кумулятивний	Добуток вартості, що амортизується, на кумулятивний коефіцієнт. Кумулятивний коефіцієнт = відношення кількості років, що залишаються до кінця строку використання, до суми чисел років його корисного використання
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку. Виробнича ставка = відношення вартості, що амортизується, до загального обсягу продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Нарахування амортизації призупиняється на періоди виводу об'єкта з експлуатації - це може бути реконструкція, модернізація, добудова, дообладнання, консервація або інші причини. При цьому необхідні підтвердні документи, що засвідчують факт виведення цих об'єктів з експлуатації.

Так як і раніше рішення щодо виведення основних засобів з експлуатації приймає керівник підприємства. Зміни очікуваних економічних вигод від використання основних засобів, строк експлуатації доречно переглянути, але все ж із дотриманням вимог п. 145.1 Податкового кодексу України. І вже потім нараховувати амортизацію, виходячи з нового строку, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (це правило не діє при застосуванні виробничого методу нарахування амортизації). Закінчується нараховуватися амортизація лише тоді, коли залишкова вартість засобу дорівнює його ліквідаційній вартості (умовно ліквідаційна вартість = 0).

Метод амортизації на підприємстві визначається наказом про облікову політику і може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Таблиця 5

Методи нарахування амортизації за групами основних засобів та інших необоротних активів

Група основних засобів та інших необоротних активів	Методи нарахування амортизації				
	Прямолінійний	Зменшення залишкової вартості	Прискорене зменшення залишкової вартості	Кумулятивний	Виробничий
1	-	-	-	-	-
2	+	+	-	+	+
3	+	+	-	+	+
4	+	+	+	+	+
5	+	+	+	+	+
6	+	+	-	+	+
7	+	+	-	+	+
8	+	+	-	+	+
9	+	-	-	-	+
10	Використовується один із методів, встановлених п. 145.1.6 Податкового кодексу України				
11					
12	+	-	-	-	+
13	-	-	-	-	-
14	+	-	-	-	+
15	+	-	-	-	+
16	+	+	-	+	+

Згідно з п. 146.4 Податкового кодексу України придбані (самостійно виготовлені) основних засобів зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, що складається з таких витрат:

- суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням/отриманням прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються платнику);
- витрати на страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, встановлення, монтаж, налагодження основних засобів;
- фінансові витрати, включення яких до собівартості кваліфікаційних активів передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою .

Якщо підприємство здійснює самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб, вартість основних засобів, яка амортизується, збільшується на суму всіх виробничих затрат, що були понесені при їх

виготовленні та введенні в експлуатацію, а також витрат на виготовлення таких основних засобів, без урахування сплаченого ПДВ, у разі якщо платник податку зареєстрований платником ПДВ, незалежно від джерел фінансування.

Якщо підприємство придбало декілька об'єктів основних засобів, що мають загальну вартість, то для цілей податкового обліку вартість кожного окремого об'єкту визначається розподілом цієї загальної суми пропорційно звичайній ціні окремого об'єкта основних засобів.

Коли підприємство отримало основний засіб як внесок до статутного фонду, то первісна вартість такого основного засобу буде визначатися за погодженням засновників (учасників) підприємства, але вона не повинна бути вище звичайної ціни.

Первісна вартість об'єкту основних засобів, отриманого в обмін на подібний об'єкт, дорівнює вартості переданого об'єкта основних засобів, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації, але не вище звичайної ціни об'єкта основних засобів, отриманого в обмін.

Первісна вартість об'єкту основних засобів, отриманого в обмін (або частковий обмін) на неподібний об'єкт, дорівнює вартості переданого об'єкта основних засобів, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації, збільшеній/зменшеній на суму коштів чи їх еквівалента, що була передана/отримана під час обміну, але не вище звичайної ціни об'єкта основних засобів, отриманого в обмін.

Якщо підприємство проводить ремонт та поліпшення основних засобів (наприклад, модернізацію, модифікацію, добудову, дообладнання, реконструкцію) і очікує, що це призведе до зростання економічних вигод у майбутньому, то воно має право збільшити первісну вартість основних засобів на суму витрат, що перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року.

Висновки. Новий порядок податкового обліку основних засобів досить серйозно відрізняється від звичного нам раніше. Якщо оцінювати його в цілому, то варто відзначити спробу законодавця максимально наблизити його до бухгалтерського обліку основних засобів, що впадає в очі хоча б уже з уніфікації термінів. Отже, згідно з Податкового кодексу України передбачено розподіл основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, як і в бухобліку, на 16 груп замість 4 нинішніх. При цьому замість щоквартальних норм амортизації основних засобів встановлено мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів у розрізі кожної з груп. Облік вартості, що амортизується, ведеться за кожним об'єктом, який входить до складу окремої групи основних засобів, у тому числі вартість ремонту, поліпшення таких засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг, як окремий об'єкт амортизації.

Список використаних джерел:

1. Кургіна Л.Г. Питання узгодженості бухгалтерського обліку амортизації з її нарахуванням за Податковим кодексом України / Л.Г. Кургіна // Науковий вісник. — К., 2011. — Вип. 168, ч. 1: Серія «Економіка, аграрний

менеджмент, бізнес». — С. 313–318.

2. Погоріла І.І. Амортизаційна політика та її вплив на відтворення основних фондів підприємств / І.І. Погоріла // Формування ринкових відносин в Україні. — К., 2014. — Вип. 7–8 (86–87). — С. 17–19.

3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 // Голос України, 2010. - № 229-230. – С. 4-62.

4. Сажинець С.Й. Формування податкової амортизаційної бази даних необоротних активів підприємства / С.Й. Сажинець // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів. — Ірпінь, 2012. — С. 339–341.

5. Турко М.О. Нарахування амортизації необоротних активів підприємства / М.О. Турко // Вісник. — Д., 2014. — N 6–7 (159–160). — С.79–81.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ

Л.В. Гончарук
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
Вінницький-торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ РУХУ КОШТІВ НА ЛІКУВАННЯ І ХАРЧУВАННЯ ХВОРИХ В УСТАНОВАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В статті розглянуто шляхи організації контролю руху коштів на лікування і харчування хворих у закладах охорони здоров'я в умовах застосування комп'ютерної техніки. Доведено необхідність та переваги використання комп'ютеризованої форми обліку медичних засобів та продуктів харчування у медичних закладах.

Ключові слова: *контроль, бюджетні кошти, запаси, витрати, медичні інформаційні системи, комп'ютерна техніка, автоматизація контролю.*

Постановка проблеми. Динаміка розвитку суспільства, швидке проникнення новітніх інформаційних технологій в різні галузі діяльності людини не дають вибору медичній галузі залишатися осторонь цього процесу. Виклики, які стоять перед Україною щодо необхідності підвищення рівня продуктивності праці до європейських норм та аналогічного підвищення рівня заробітної плати, зростаюча конкуренція в галузі, просто примусять лікувальні заклади вже в близькому майбутньому перейти до активного впровадження спеціалізованих програмних засобів.

В свою чергу, запланований в перспективі перехід до обов'язкового медичного страхування стимулюватиме зростання інформаційної звітності і, по суті, зробить неможливим роботу будь-якого закладу в «ручному режимі».

Метою статті є доведення переваг комп'ютерної форми контролю використання запасів, яка допоможе: зробити їх оприбуткування своєчасним і повним; правильно документувати надходження й використання запасів; покращити контроль за їх зберіганням; додержуватись встановлених норм витрат запасів та їх використання за цільовим призначенням; правильно провести інвентаризацію й виявити запаси, що не використовуються в господарстві; контролювати відображення операцій з руху запасів в облікових регістрах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні наукові дослідження головним чином націлені на проблеми організації обліку, проведення контролю та аналізу діяльності бюджетних установ. Зокрема, проблеми обліку, контролю та аналізу функціонування установ знайшли відображення в наукових працях багатьох українських вчених: П.Й. Атамаса, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Р.Т. Джоги, Г.І. Кіндрацької, С.В. Левицької, Т. Микитенко С.В. Свірко та інших. Аспекти використання інформаційних технологій та інформаційного інструментарію для цілей контролю висвітлюються у роботах С.В. Івахненкова,

О.В. Клименка, С.Ф. Лазарєвої та інших. Проте організації контролю використання запасів в бюджетних установах, зокрема, в установах охорони здоров'я із застосуванням інформаційних технологій уваги приділяється недостатньо.

Виклад основного матеріалу досліджень. Нові інформаційні технології – «це сукупність принципово нових засобів і методів обробки інформації, передавання, зберігання та відображення інформаційного продукту (даних) з найменшими витратами згідно із закономірностями того соціального, в якому розвиваються технології» [2, с. 315].

Значні обсяги інформації з власних джерел, що повинні формуватись кожним суб'єктом контролю якості за результатами його проведення, мають відповідати певним вимогам: своєчасності збору, обробки і передачі на вищий рівень управління, достатнього обсягу, надійності (відсутності помилок), цінності (здатності досягати мети). Накопичену інформацію бажано зберігати для використання в майбутньому для оцінки динаміки змін характеристик якості, що забезпечуються об'єктом контролю. Разом з тим збір інформації стосовно якості не повинен перевантажувати персонал надмірними витратами часу.

Саме тому важливе місце серед дієвих засобів підвищення якості контролю займає автоматизація процедур контролю запасів з використанням комп'ютерної техніки та спеціального програмного забезпечення. Зазначеним вимогам відповідають медичні інформаційні системи – комплекс методологічних прийомів, технічних засобів і алгоритмів керування, призначених для збору, зберігання, обробки й передачі інформації з питань контролю якості медичної допомоги [3].

Сьогодні в медичній галузі України використовуються різні інформаційні системи, серед яких «ЕМСІМЕД», «Медучет», «Медіалог», «TherDep», «Astraia», «ЛисМедап» та інші.

Використання та експлуатація перелічених систем дозволяє здійснювати оперативний контроль за достовірністю обліку надходження, внутрішнього переміщення та використання запасів медичного закладу.

Категорія „запаси" широко використовується у бюджетних установах, основним продуктом діяльності яких є послуги. Під запасами бюджетних установ розуміють засоби, які є задіяні у виробничому процесі і які забезпечують його безперервність [4].

На відміну від госпрозрахункових підприємств в бюджетних установах при використанні запасів їх вартість не відноситься на собівартість послуг чи діяльності установи, а списується на видатки кошторису за відповідним кодом економічної класифікації видатків (КЕКВ). При цьому використання запасів на протязі поточного бюджетного періоду не є обов'язковим – частина їх може бути перехідними залишками на наступний бюджетний рік з тим, щоб забезпечити її діяльність на початку нового року. Використання запасів здійснюється тільки на передбачені статутними документами завдання або ж у процесі надання платних послуг, що передбачені кошторисом установи [1].

У даний час спостерігається ріст потреби установ в запасах, що може бути

задоволена придбанням більшої кількості матеріалів або за рахунок більш ощадливого використання наявних ресурсів. Найбільш прийнятним і ефективним, особливо в умовах дефіциту бюджетних ресурсів, є другий шлях, тобто ощадливе використання наявних запасів. Але при цьому варто враховувати, що всі витрати медичних установ можна розділити на дві групи:

– витрати матеріалів, які використовуються в процесі надання послуг і які можна скоротити без шкоди для задоволення потреби в них і підвищення якості обслуговування (канцелярські приналежності, господарські матеріали);

– витрати, які впливають на яку-небудь сторону діяльності установи і які безпосередньо пов'язані з підтримкою життєдіяльності людей, що одержують послуги (продукти харчування, медикаменти й перев'язувальні засоби, що мають значну частку в загальному обсязі матеріальних витрат) [5].

Дотримання режиму економії по більшості матеріальних запасів, що використовуються в установі, повинне бути обмежене доцільністю, раціональністю їх розподілу й використання без шкоди якості лікування хворих.

Виживання в жорстких умовах обмеженого фінансування бюджетних установ неможливе без реалізації економічних методів, дієвість яких стає реальною лише при глибокому й всебічному аналізі використання наявних ресурсів. За даними бухгалтерського обліку і економічного аналізу в бюджетних установах розкриваються факти безгосподарності у використанні запасів.

Для автоматизації робіт на кожному з етапів контрольного процесу застосовують медичні інформаційні системи (МІС). Відомі, щонайменше, два підходи до визначення МІС.

У широкому розумінні під медичною інформаційною системою розуміють форму організації діяльності в медицині й охороні здоров'я, що поєднує медиків, математиків, інженерів, техніків з комплексом технічних засобів і забезпечує збір, збереження, переробку і видачу медичної інформації різного профілю в процесі рішення визначених задач медицини й охорони здоров'я.

У вузькому розумінні медичною інформаційною системою називають комплекс технічних засобів і математичного забезпечення, призначений для збору, аналізу медико-біологічної інформації і видачі результатів у зручному для користувача вигляді.

Таким чином, можна дати наступне визначення: МІС – це програмно-технічний комплекс, що готує і забезпечує процеси збирання, зберігання і обробку інформації в медицині й галузі охорони здоров'я.

Технічну основу МІС становлять оснащені периферійним обладнанням ПЕОМ, апаратура та канали зв'язку, що реалізують інформаційні комунікації.

Найбільш зручним для контрою руху коштів на лікування і харчування хворих в установах охорони здоров'я є МІС «ЕМСІМЕД».

Медична інформаційна система «ЕМСІМЕД» являє собою збиране з модулів рішення для автоматизації більшості процесів, що відбуваються в лікувально-профілактичних установах. Завдяки цьому кожен клієнт може самостійно вирішити, які модулі слід придбати, а на яких можна заощадити.

Для початку слід зазначити, що МІС «ЕМСІМЕД» розроблялася згідно з поточним законодавством України, а також отримала експертний висновок від державного клінічного науково-практичного центру телемедицини МОЗ України про те, що продукт придатний для експлуатації в медзакладах країни.

МІС «ЕМСІМЕД» складається з декількох модулів, кожен з яких спрямований на автоматизацію певного відділення та області бізнес-процесів в медустанові. Завдяки цьому система має гнучкість в налаштуванні і розрахунку кінцевої вартості впровадження та супроводу продукту. До складу МІС «ЕМСІМЕД» входять наступні модулі:

- модуль «Поліклініка»;
- модуль «Стаціонар»;
- модуль «Реєстратура»;
- модуль «Лабораторія»;
- модуль «Управління документами»;
- модуль «Управління персоналом»;
- модуль «Управління організацією»;
- модуль «Медичні послуги»;
- модуль «Управління запасами»;
- модуль «Статистика»;
- модуль «Архів медичних зображень PACS».

Оскільки державні клініки надають безкоштовне лікування і фінансуються з держбюджетів, важливим завданням МІС «ЕМСІМЕД» є скорочення витрат і оптимізація різних процесів, що відбуваються всередині установи. Так, автоматизація документообігу дозволяє значно скоротити як час медперсоналу для заповнення різних журналів і складання статистичної звітності, так і витрати на продукти харчування, медикаменти й перев'язувальні засоби. Облік медикаментів і медичних послуг також скорочує ймовірність фінансових втрат і помилок.

Облік послуг у медзакладі неможливий без обліку витрат медикаментів, продуктів харчування і господарських речей. Для цього виділено спеціальний модуль «Управління запасами». Він не тільки дозволяє оперативно отримувати дані про наявність лікарських засобів в аптеці та продуктів харчування на складі, а й контролювати термін їх придатності, надходження та відпуск продуктів, автоматизувати їх витрати при виконанні призначень, а також формувати про це звіти.

За допомогою модуля «Управління запасами» з'являється можливість автоматизувати планування закупівель і стеження за залишками запасів.

Модуль призначений для автоматизованого контролю руху медикаментів, перев'язувальних матеріалів та виробів медичного призначення з формуванням відповідних документів між постачальниками, аптекою, відділеннями стаціонару, «Швидкою допомогою» та консультативно-діагностичним відділенням. Процес формування звітної інформації аптек про рух медикаментів, які підлягають предметно-кількісному обліку, також може бути автоматизований.

Функції обліку та контролю медичних засобів:

− можливість ведення обліку медикаментів на різних рівнях медичної установи: поста, кабінету, відділення, аптечного складу (одного або декількох), закладу в цілому;

− забезпечення можливості отримання даних про наявність лікарських засобів в аптеці і у всіх відділеннях лікувально-профілактичного закладу;

− облік надходжень медикаментів з різних джерел;

− контроль терміну придатності медикаментів;

− облік руху медикаментів у відділеннях медичного закладу: використання для лікування пацієнтів, інші потреби (санітарія та ін.), передача в інші підрозділи, повернення, повернення приватним особам, списання із зазначенням причини;

− автоматичний облік витрат лікувальних засобів при реєстрації виконання призначення;

− формування звітів про використання лікарських засобів у відділеннях медичних установ.

Основною особливістю модуля є функція обліку документів (рис. 1).

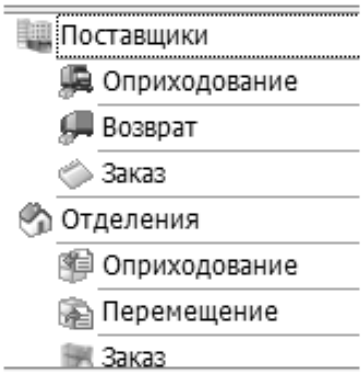


Рис. 1. Частина операцій з обліку медикаментів

З допомогою функції обліку документів можна проводити стандартні операції оприбуткування, повернення та замовлення, які є у будь-яких складських підприємств (рис. 2). Також запаси можна переміщати між складами, списувати, проводити інвентаризацію і оформляти їх витрачання.

Витрачання може бути організовано за бажанням клієнта в майже автоматичному режимі. Наприклад, якщо клієнт прийшов на консультацію, і лікар зробив ін'єкцію за допомогою шприца, вакцини, ватки, спирту або іншого антисептика, то він може вказати список використаних матеріалів. Коли пацієнт покине лікаря, на нього будуть автоматично списані зі складу всі медикаменти і витратні в заздалегідь певній кількості. Це значно спрощує роботу комірників та інших співробітників складів.

Окремо слід згадати роботу з дефектурою. Дефектура дозволяє описати якийсь мінімум препаратів, який завжди повинен бути присутнім на складі. Наприклад, у лікарні в зимовий період є вимоги до кількості певних антивірусних препаратів. Коли вона сягає мінімально допустимої межі, в дефектуру потрапляє деяка кількість препаратів, які необхідно докупити до мінімального залишку.

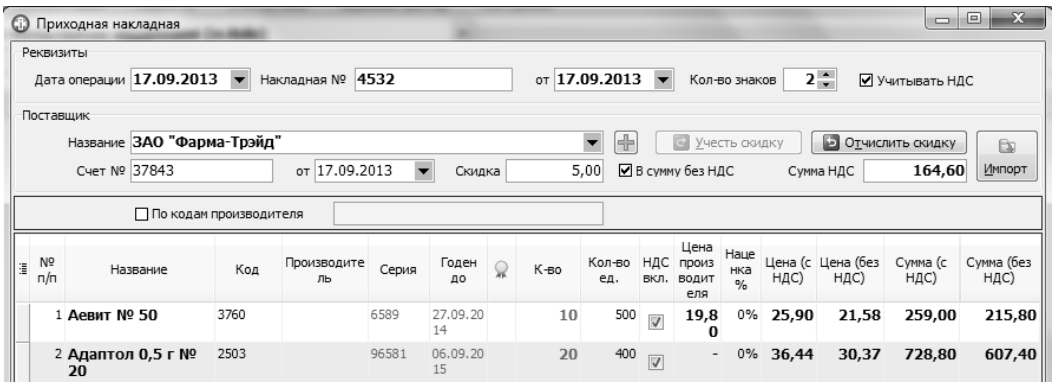


Рис. 2. Формування прибуткової накладної на лікарські препарати

Також за допомогою модуля «Управління запасами» можна регулювати залишки і проводити партійний і серійний облік. За допомогою стікеруванія ампул лікар надалі може вибирати ті препарати, чиї терміни придатності закінчуються раніше, щоб оптимально витрачати запаси.

Статистика по споживанню, представлена у вигляді зручних звітів, дозволяє прогнозувати витрати. Вказавши потрібний період часу, користувач системи може подивитися, скільки препаратів було в наявності, скільки продалося і скільки витратилося, а потім аналізувати динаміку використання препарату.

Коли мова йде про речі немедичного призначення, їх теж можна списувати після використання. Наприклад, можна списати гумові рукавички, після того, як вони були видані прибиральниці.

У модулі також можна працювати з лікарськими препаратами – вносити їх до списку, бачити детальнішу інформацію про них, знайти аналоги за речовинами, що в них містяться. До кожного препарату можна вказати його партію, серію і дані по сертифікації. Якщо сертифікація закінчиться, використовувати такі ліки буде не можна і в його купівлі теж не буде необхідності.

Висновки. Ефективність механізму управління медикаментами та продуктами харчування лікувального закладу залежить від якісного рівня контрольно-аналітичної роботи, глибини економічного аналізу, обґрунтованості його висновків.

Аналіз коштів на лікування і харчування хворих у медичних закладах повинен бути направлений на виявлення резервів раціонального їх використання. Для цього необхідно вивчити динаміку запасів, фактори, що визначають їх розвиток, асортиментну структуру та обіг запасів, оцінити ефективність роботи з управління запасами та її вплив на діяльність медичного закладу.

Таким чином, запровадження і використання інформаційних технологій прискорить обмін інформацією і комунікації в системі контролю руху бюджетних коштів, знизить ризики їх нераціонального використання і невизначеність за рахунок достатнього обсягу інформації, які, як правило, обумовлюються її дефіцитом при прийнятті управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Бенько І.Д. Аналіз запасів медичних установ / І.Д. Бенько, С.В. Сисюк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №1. – С. 267-270.
2. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. – К.: Укр. акад. оригін. ідей, 2005. – 888 с.
3. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посібник. К.: Знання. – 2006. – 350с.
4. Лондаренко О.О. Економічна природа видатків та її вплив на обліково-аналітичні аспекти бюджетних установ / О.О. Лондаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 9. – С. 15-19.
5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О.О.Шеремет. – К.: Київ, 2009. – 194 с.

Л.В. Гончарук
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
Вінницький-торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ РУХУ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ

Досліджено сутність обліково-аналітичної інформації, її роль у формуванні інформаційної бази для системи прийняття управлінських рішень. Розглянуто основні принципи та методи організації обліково-аналітичного забезпечення фінансового контролю руху бюджетних ресурсів.

Ключові слова: *бюджетні ресурси, бухгалтерський облік, господарські операції, державний фінансовий контроль.*

Постановка проблеми. На даний час усе більше уваги приділяється методиці розподілу фінансових ресурсів, яка б ураховувала стратегічні програми уряду, пріоритетність напрямків діяльності бюджетних організацій та установ, спроможність їх використовувати отримані бюджетні кошти. Для забезпечення оперативного контролю органами Державного казначейства України за цільовим, повним та раціональним використанням бюджетних коштів необхідна повна інформація, яку отримують за допомогою даних бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах є системою контролю за наявністю та рухом бюджетних і позабюджетних коштів, котра будується на загально-прийнятих у міжнародній практиці принципах, виконує управлінську, контрольну й інформаційну функції, має певні особливості. Отже, дослідження обліково-аналітичних аспектів облікових об’єктів на сьогодні є вкрай актуальним.

Мета статті полягає в обґрунтуванні обліково-аналітичного забезпечення контролю руху бюджетних коштів, розкритті загальних підходів до обліку видатків за фондами бюджетних установ в умовах реформування системи бухгалтерського обліку в Україні на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності у державному секторі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування фінансових ресурсів бюджетних установ та ефективність їх використання стали предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, В.Т. Александров, П.Й. Атамас, Р.Т. Джога, О. Сліпачук у своїх публікаціях розкривають основні принципи фінансування та здійснення видатків бюджетними установами та організаціями. Проблеми контролю за фінансово-господарською діяльністю бюджетних установ розглядалися у працях Є.В. Калюги, В.І. Крисюка, М.М. Каленського, О.В. Юрченка, Н.С. Вітвицької, І.Ю. Чумакової, М.М. Коцупатрого, В.Т. Александрова, О.І. Ворони, П.К. Германчука, В.С. Шестак, А.М. Любенка. Проте питанню обліково-аналітичного забезпечення фінансового контролю руху бюджетних коштів у науковій літературі приділяється вкрай мало уваги.

Виклад основного матеріалу досліджень. Система господарювання в сучасних умовах, становлення якої відбувається в Україні, об'єктивно передбачає необхідність пошуку і формування варіантів ведення обліку в бюджетних установах, що відповідали б новим соціально-економічним відносинам і процесу реформування бухгалтерського обліку [1].

Бухгалтерський облік стає невід'ємною стадією процесу виконання бюджету. Доходи, видатки та витрати бюджетних установ є самостійними об'єктами обліку, проте в системі бухгалтерського обліку бюджетних установ розглядаються у взаємозв'язку. Існуюча система бухгалтерського обліку не відповідає повною мірою сучасній господарській практиці державних виконавчих органів [2].

Регулювання бухгалтерського обліку установ і організацій бюджетної сфери полягає у регламентації порядку документування господарських операцій, облікової методики за відповідними напрямками, порядку складання і подання звітності, має на меті забезпечити методологічну єдність щодо бухгалтерського обліку бюджетних установ в цілому, а отже, і порівнянність облікової та звітної інформації на макро- і мікрорівні.

Основні правила (принципи) ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах будується на нормах, що встановлені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [5].

До завдань обліку діяльності державної установи відноситься:

– формування повної і достовірної інформації щодо господарської діяльності відповідно до нормативно-правової бази;

– вчасне забезпечення необхідною інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів;

– контроль за дотриманням фінансової дисципліни, суворого режиму економії, ефективного використання і збереження коштів та майна;

– систематичний контроль за виконанням кошторису доходів і видатків бюджетної установи, що є основним документом, який узагальнює її діяльність і свідчить про напрями використання бюджетних ресурсів.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах забезпечує відображення всіх операцій, пов'язаних з їх рухом в процесі виконання функцій щодо надання послуг.

Фінансові ресурси є матеріальною основою господарської діяльності бюджетних установ. Від раціональності їх використання залежить ефективність діяльності бюджетної установи.

Керівництву установи необхідно мати вичерпну, достовірну інформацію про необоротні та оборотні активи, витрати, доходи, власний капітал та зобов'язання. Таку інформацію, узагальнення та згруповану у відповідному порядку, отримують за допомогою бухгалтерського балансу.

Бухгалтерський баланс – це звіт про фінансовий стан бюджетної установи, який відображує на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах забезпечує відображення усіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторисів та узагальнення даних обліку та звітності. Своєчасне, повне й достовірне відображення у балансі установи всіх операцій дає змогу її керівникові ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, аналізувати роботу установи, здійснювати і контролювати цільове витрачання бюджетних ресурсів на підставі затвердженого кошторису, виявляти незаконні і непередбачені витрати.

Бухгалтерський облік виконання кошторисів в бюджетній установі ведеться за рахунок коштів державного бюджету, за Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. №611 [4]. План рахунків має наступну структуру (рис. 1).

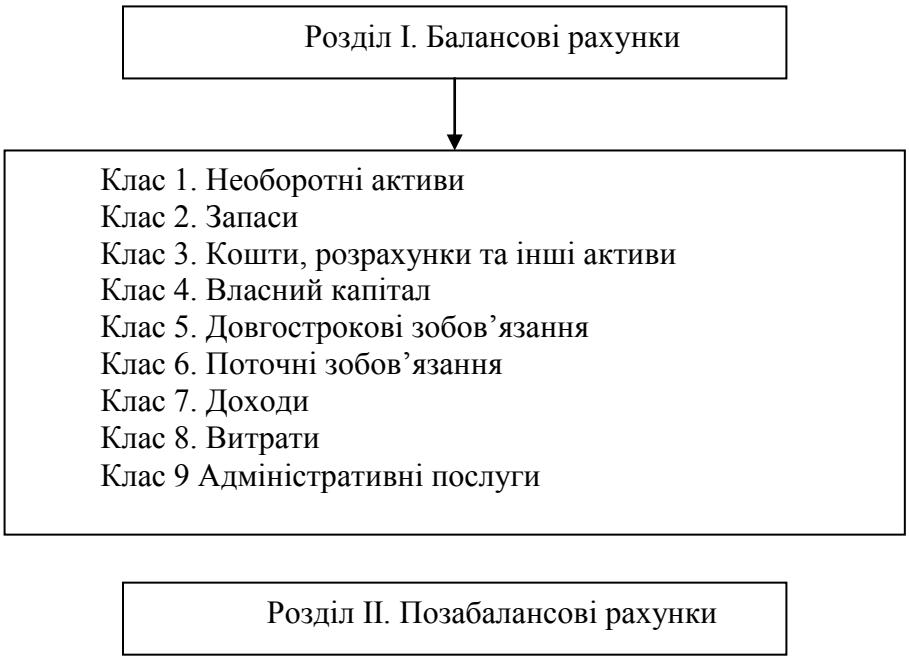


Рис. 1. Структура Плану рахунків бюджетних установ

Підставою для бухгалтерського обліку операцій руху бюджетних ресурсів у бюджетних установах є первинні документи, які систематизуються за хронологічним порядком і оформлюються меморіальними ордерами – накопичувальними відомостями, які у сукупності характеризуються як фактографічна інформація, що використовується під час проведення контролю

(табл. 1). Перелічені у табл. 1. облікові регістри виконують подвійну функцію – на підставі даних, що міститься в них, бухгалтер обліковує рух коштів по складових кошторису бюджетної установи, з іншого боку – саме представлені бухгалтерські регістри є інформаційною базою для проведення контролю і ревізії руху джерел фінансування та використання бюджетних коштів.

Таблиця 1

Характеристика фактографічної інформації для фінансового контролю руху бюджетних ресурсів

Джерело інформації	Зміст інформації	Використання у контрольно-ревізійному процесі
1	2	3
Наказ про облікову політику	Специфічні особливості обліку окремих господарських операцій	Контроль системи внутрішнього контролю за виконанням фінансово-господарських операцій
Лімітна довідка про бюджетні асигнування на рік	Бюджетні призначення та їх помісячний розподіл	Перевірка встановлених бюджетних асигнувань, які відповідно до законодавства визначені на підставі нормативів, відповідність витрат сумами, що затверджені
Кошторис доходів і видатків	Показники доходів і видатків за кодами економічної класифікації [6] (тут і далі по тексту)	Контроль доходів поточних і капітальних видатків, створення державних запасів і резервів, капітальних трансфертів тощо
План асигнувань із загального фонду бюджету	Запланована сума асигнувань за видатками за кодами економічної класифікації	Контроль суми бюджетних асигнувань у поточному році з помісячним їх розподілом
Картка аналітичного обліку отриманих асигнувань	Сума асигнувань за кодами економічної класифікації видатків	Контроль фактичної суми отриманих асигнувань за кодами економічної класифікації видатків відповідно до номеру і дати виписки органу Державного казначейства (установи банку)
Меморіальний ордер №2	Накопичувальна відомість руху грошових коштів загального фонду	Перевірка надходження і використання коштів загального фонду за бухгалтерськими рахунками
Меморіальний ордер №3	Накопичувальна відомість руху грошових коштів спеціального фонду	Перевірка надходження і використання коштів спеціального фонду за бухгалтерськими рахунками
Меморіальні ордери №№ 4, 6, 14, 15	Накопичу вальні відомості (зведені відомості) щодо власних надходжень бюджетних установ	Перевірка розрахунків з іншими дебіторами і кредиторами, контроль нарахування доходів спеціального фонду
Карта аналітичного обліку касових видатків	Сума касових видатків за кодами економічної класифікації відповідно до виписки органу Державного казначейства	Перевірка сум касових видатків за кодами економічної класифікації

Продовження табл. 1

1	2	3
Карта аналітичного обліку фактичних видатків	Сума фактичних видатків за кодами економічної класифікації відповідно до номеру меморіального ордера	Перевірка сум фактичних видатків за кодами економічної класифікації
Наказ про облікову політику	Специфічні особливості обліку окремих господарських операцій	Контроль системи внутрішнього контролю за виконанням фінансово-господарських операцій
Фінансова та статистична звітність	Узагальнені дані про результати діяльності	Перевірка реальності показників фінансової і статистичної звітності

Проведені дослідження показали, що бухгалтерський облік у бюджетних установах ведеться за певною формою, що охоплює систему регістрів, порядок і спосіб реєстрації та узагальнення облікової інформації. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5] бюджетна установа сама обирає форму бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей своєї діяльності та технології оброблення облікових даних. Разом з тим, з метою забезпечення єдності бухгалтерського обліку бюджетних установ Державним казначейством України було затверджено Інструкцію про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання.

Основною формою бухгалтерського обліку в бюджетних установах є форма «Журнал-Головна» – різновид і спрощений варіант меморіально-ордерної форми. Форму «Журнал-Головна» розроблено Державним казначейством України на основі меморіально-ордерної форми бухгалтерського обліку, яка застосовувалась у бюджетних установах раніше, з урахуванням вимог сьогодення.

Застосування меморіальних ордерів за групою взаємозв'язаних субрахунків робить записи більш наочними, сприяє скороченню облікової роботи, завдяки чому загальна кількість меморіальних ордерів значно менша за кількість синтетичних рахунків, передбачених Планом рахунків.

Записи в меморіальні ордери (основні регістри) здійснюються безпосередньо на підставі належним чином оформлених оправдальних документів у міру їх надходження та опрацювання. У разі значної кількості однорідних документів за операціями їхні дані попередньо групують у допоміжних відомостях, місячні підсумки яких потім переносять у відповідні меморіальні ордери. Операції, які не потрібно накопичувати протягом місяця або які не фіксуються в меморіальних ордерах №1-15, реєструються в меморіальних ордерах ф. №274.

Регістром синтетичного обліку за формою «Журнал-Головна» (в Інструкції №68 [7] назви форми немає) є книга «Журнал-Головна», яка й дала назву формі. Облік у книзі «Журнал-Головна» ведеться, як правило, за субрахунками. За рішенням головного бухгалтера вона може вестись за синтетичними рахунками.

Розроблені Державним казначейством облікові регістри надають формі

«Журнал-Головна» низку переваг і особливостей, завдяки яким її можна застосовувати в бюджетних установах, що мають різний обсяг господарських операцій і рівень технології їх оброблення. Так, меморіальні ордери №1-15 застосовуються в разі як ручного, так і автоматизованого ведення бухгалтерського обліку. Аналітичний облік організовується з використанням позиційного способу записів в окремих меморіальних ордерах (меморіальні ордери №4, 6, 7, 8) та веденням типових регістрів аналітичного обліку (книг і карток кількісно-сумового обліку, касової книги, інвентарних карток тощо). Крім того в облікових регістрах синтетичного й аналітичного обліку забезпечується роздільний облік грошових коштів, доходів і видатків загального і спеціального фондів, що є принциповим для бюджетних установ. Сувора регламентація облікових записів здійснюється на рівні не тільки синтетичного обліку (синтетичних рахунків і субрахунків), а й аналітичного, що надає формі «Журнал-Головна» переваг журнально-ордерної форми. Необхідно зазначити ще одну перевагу – пристосованість окремих регістрів синтетичного й аналітичного обліку до вимог фінансової звітності. При веденні бухгалтерського обліку при формі «Журнал-Головна» враховуються вимоги міжнародних стандартів щодо роздільного обліку розрахунків з іншими дебіторами і кредиторами, за передбачено два меморіальні ордери: №4 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими дебіторами» і №6 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими кредиторами».

Система бухгалтерського обліку передбачає суцільне безперервне відображення господарської діяльності бюджетних установ у первинному та поточному обліку. Інформація, що відображається в документах і реєстрах бухгалтерського обліку, носить дещо відокремлений характер і, з огляду на це, є складною для аналізу діяльності бюджетних установ. Безумовно, показники і дані зазначених етапів обліку потребують узагальнення. Зазначене завдання виконується на заключному, чи підсумковому, етапі бухгалтерського обліку - етапі складання фінансової звітності. Висока відповідальність завершального етапу бухгалтерського обліку вимагає відповідного рівня організації зазначеного технологічного етапу – облікового процесу.

Правильність бухгалтерського обліку забезпечується єдністю системи, що будується на бюджетній класифікації. Бюджетна класифікація передбачає науково обґрунтоване обов’язкове групування доходів і видатків за однорідними ознаками, вона має організуюче і правове значення. Перше виявляється у тому, що вона дозволяє однорідно враховувати доходи та витрати, складати звітність, здійснювати контроль і аналіз за кожним із видів доходів і видатків. Правове значення бюджетної класифікації полягає у тому, що всі показники доходів і видатків передбачені в бюджеті і згруповані відповідно до бюджетної класифікації, є фінансовим планом, обов’язковим до виконання.

Для забезпечення єдності відображення однорідних за змістом господарських операцій на відповідних синтетичних рахунках бухгалтерського обліку затверджено Інструкцію про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій.

Відповідно до зазначеного нормативного документу облік доходів за загальним фондом здійснюється за рахунком 70 «Доходи загального фонду», який має субрахунок – 701 «Асигнування з державного бюджету на видатки установи та інші заходи».

Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку доходів як складової кошторису бюджетної установи свідчить, що по кредиту рахунку 70 «Доходи загального фонду» записуються:

– суми бюджетних коштів, що надійшли на видатки, передбачені кошторисом, згідно із затвердженим бюджетом;

– суми виявлених лишків матеріалів і грошей у касі.

По дебету зазначеного рахунку відображають:

– суму відкликаних коштів;

– суму фактичних видатків, що списуються наприкінці року на підставі річних звітів;

– суми списання нестач.

Кредитовий залишок рахунку протягом року показує суму асигнувань з бюджету наростаючим підсумком з початку року (за винятком нестач матеріалів і безнадійних до одержання боргів). Сальдо на 1 січня наступного року свідчить про суму невикористаних асигнувань з бюджету, тобто залишок грошових коштів на поточних рахунках у банку, а також суми тих видатків, які залишилися на матеріальних і розрахункових рахунках бухгалтерського обліку.

Результат виконання кошторису за загальним фондом обліковують за кредитом субрахунку 431 «Результат виконання кошторису за загальним фондом».

Облік фактичних видатків ведеться на активному синтетичному рахунку 80 «Видатки загального фонду» Планом рахунків бухгалтерського обліку не передбачено окремих рахунків для обліку касових видатків, оскільки ці видатки збігаються і контролюються по кредиту рахунку 32 «Рахунки в казначействі», до яких відкривають субрахунки. На рахунку 321 «Реєстраційні рахунки» обліковуються бюджетні кошти, виділені головним розпорядником коштів для подальшого їх розподілу та перерахування на реєстраційні рахунки [3].

Рух бюджетних коштів за рахунками в казначействі здійснюється у взаємозв’язку зі змінами джерел надходження коштів, якими є доходи загального фонду. Бухгалтерські записи щодо збільшення чи відновлення касових видатків здійснюється на підставі виписок із поточних чи реєстраційних рахунків і доданих до них документів у накопичувальних відомостях – меморіальних ордерах. Синтетичний облік касових видатків ведеться в тих самих регістрах, що й синтетичний облік руху грошових коштів на поточних чи реєстраційних рахунках.

Облік фактичних видатків ведеться на рахунку 80 «Видатки із загального фонду».

Контрольно-ревізійна служба здійснює систематичний контроль за формуванням видатків і цільовим використанням коштів загального і спеціального фондів. Цей контроль починається вже під час складання

кошторису і закінчується аналізом його виконання. Органи Державного казначейства в частині виконання державного бюджету за видатками здійснюють попередній контроль – на етапі реєстрації зобов'язань розпорядників бюджетних коштів, зокрема фінансових, а також поточний контроль у процесі оплати рахунків розпорядників бюджетних коштів. Підставою для оплати видатків є платіжні доручення розпорядників коштів та документи, які підтверджують цільове спрямування коштів (рахунки, рахунки-фактури, накладні, розрахункові довідки).

Аналітичний облік касових і фактичних видатків загального фонду в бюджетній установі ведеться за кодами економічної класифікації [6], а регістрами є картки аналітичного обліку видатків. Картки відкриваються щомісячно та заповнюються щоденно на підставі виписок з рахунків. На основі даних синтетичного та аналітичного обліку здійснюється контроль за рухом коштів загального фонду та аналіз динаміки його зміни.

Висновки. Державний фінансовий контроль спрямований на пошук резервів зростання фінансових ресурсів за рахунок зниження витрат матеріальних і трудових ресурсів на виробництво, правильне відображення в господарських операціях їхньої вартості, виявлення непродуктивних втрат. Вплив фінансового контролю на процеси, пов'язані з функціонуванням фінансів, виявляється через фінансові санкції та інші заходи з усунення виявлених недоліків. Матеріали фінансового контролю використовуються для прийняття управлінських рішень, а також для внесення змін у чинне фінансове законодавство. Система бухгалтерського обліку виступає у якості основного джерела інформації в процесі проведення фінансового контролю руху бюджетних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Єремян О. М. Основні аспекти удосконалення обліку платних послуг вищого навчального закладу / О. М. Єремян // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Сер. «Економічні науки». – Хмельницький, 2010. – №1, т. 2. – С. 140-144.
2. Куліш О.М. Облік доходів і видатків спеціального фонду бюджетних установ / О.М. Куліш // Управління розвитком. – 2012. – №3. – С. 113-115.
3. Лищенко О.Г. Вдосконалення обліку видатків загального і спеціального фондів бюджетних установ / О.Г. Лищенко, А.І. Шпірна // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т. 21, вип. 7(2). – С. 173-180.
4. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. №611 // Офіційний вісник України. – 2013. – №57, стор. 241, стаття 2076.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 16.07.99р., №996-XIV-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.
6. Про бюджетну класифікацію: Наказ Міністерства фінансів України від 14 січня 2011 року №11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua.
7. Про затвердження Інструкції про форми меморіальних ордерів

бюджетних установ та порядок їх складання: Наказ Державного казначейства України від 27.07.2000 р. №68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.

Р.Г. Казмірук
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ВІТЧИЗНЯНА ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

В статті розкрито питання деяких облікових аспектів такого об'єкту дослідження як капітальні інвестицій. Вивчено вітчизняну та міжнародну практику обліку капітальних інвестицій на підприємствах. Надано пропозиції щодо інвестування не лише у придбання необоротних активів, а й у об'єкти екологічного та соціального спрямування.

Головною особливістю функціонування господарського комплексу України в сучасних умовах розвитку є трансформаційні процеси на усіх рівнях. Одне із провідних місць в цих процесах займає інвестиційна складова. Світовий досвід свідчить, що країни, які обрали ринковий шлях розвитку, не в змозі розвивати господарство без залучення й ефективного використання інвестицій.

Актуальні питання обліку капітальних інвестицій розглядались в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: І.О.Бланк, М.І.Бондарь, А.М.Герасимович, С.Ф.Голов, З.В.Задорожній, С.М.Кір'ян, Є.В.Мних, І.М.Павлюк, В.В.Сопко, Н.М.Ткаченко, В.Г.Федоренко, М.Г.Чумаченко, В.Ф.Палій, Я.В.Соколов, А.Д.Шеремет, та ін.

Мета дослідження полягає у вивченні особливостей обліку капітальних інвестицій за міжнародними стандартами.

До реформування обліку в Україні діяла єдина цілісна система бухгалтерського обліку, яка повністю задовольняла основного та єдиного власника ресурсів – державу. Але облік мав й відомі науковцям недоліки. Змінилася економічна система, принципи обліку, з'явилось багато різних власників, а отже змінились і вимоги до обліку. І тому тільки глибокі теоретичні дослідження, що спираються на досвід роботи багатьох країн світу, мають майбутнє, успіх в наступних поколіннях і є вкрай необхідними нашому суспільству.

Аналізуючи нормативно-правове та методичне забезпечення процесу обліку капітальних інвестицій в Україні, відповідні положення МСБО, слід зазначити, що в чинних П(С)БО відсутнє точне визначення терміна "капітальні інвестиції". В п. 4 П(С)БО 7 "Основні засоби" наведено лише визначення терміна "незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи", що визначається як — капітальні інвестиції у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів необоротних матеріальних активів, уведення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося, а також авансові платежі для фінансування будівництва [6], а в п. 14 йдеться про витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова,

дообладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта.

Таке положення не дає змоги достовірно визначити об'єкт обліку, а тому доводиться звертатися до інших нормативних джерел, які містять визначення "капітальні інвестиції". Зокрема, в Інструкції щодо складання форми державного статистичного спостереження № 2-інвестиції «Звіт про капітальні інвестиції» вказано, що у звітності відображуються обсяги капітальних інвестицій - витрат на придбання, створення (будівництво) споруд, будівель, інших основних засобів (основних фондів) і необоротних матеріальних та нематеріальних активів.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» відноситься до нормативно-інструктивного забезпечення облікової ланки капітальних інвестицій, в якому не було внесено змін, які б дозволяли відображати такі інвестиції не тільки з позицій витрат та їх фінансового покриття, а й з позицій здійснення інвестиційної діяльності або інвестиційного процесу. Адже вкладення капіталу саме у виробничо-підприємницьку діяльність та в реалізацію інвестиційних проектів здатне досягти мети капітального інвестування, що опосередковується операціями з усіма видами майнових та інтелектуальних цінностей. В обліку і звітності міститься інформація лише про об’єкти капітальних інвестицій на стадіях вкладення акумульованих з різних джерел коштів у різні види активів підприємства та введення в експлуатацію цих об’єктів. Це суттєво обмежує цінність обліково-звітної інформації.

Відомо, що фінансування інвестиційної діяльності може здійснюватись за рахунок:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибутку, амортизаційних відрахувань, відшкодування збитків від аварій, стихійних лих, грошових нагромаджень і заощаджень громадян, юридичних осіб тощо);
- позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційних позик, банківських та бюджетних кредитів);
- залучених фінансових коштів інвестора (коштів, одержаних від продажу акцій, пайових та інших внесків громадян і юридичних осіб);
- бюджетних інвестиційних асигнувань;
- безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

Згідно Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» визначає інвестиції за методом участі в капіталі – це метод обліку, згідно з яким інвестицію первісно визнають за собівартістю, а потім коригують відповідно до зміни частки інвестора в чистих активах об’єкта інвестування після придбання.

За Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» інвестиції визначаються як одна із груп фінансових інструментів. У відповідності до цього стандарту інвестиції, утримувані до погашення – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню, а також фіксованим строком погашення, що їх суб’єкт господарювання має реальний намір та

здатність утримувати до погашення, інші, ніж: ті, що їх суб'єкт господарювання після первісного визнання визначає як оцінені за справедливою вартістю з відображенням переоцінки як прибутку або збитку; ті, що їх суб'єкт господарювання визначає як утримувані для продажу; а також ті, що відповідають визначенню позик та дебіторської заборгованості.

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість» застосовується при визнанні й оцінці інвестиційної нерухомості та розкритті інформації про неї.

Відповідно до МСФЗ 25 "Облік інвестицій" інвестиція – "це актив, утримуваний підприємством для приросту капіталу через розподіл доходу (наприклад, відсотків, роялті, дивідендів та ренти), для збільшення вартості капіталу або інших вигод для підприємства-інвестора, наприклад отриманих завдяки торговельним відносинам. Запаси, визначені в МСФЗ 2 "Запаси", не є інвестиціями. Основні засоби, визначені в МСФЗ 16 "Основні засоби" (інші, ніж інвестиційна власність), не є інвестиціями". До інвестицій відповідно до МСФЗ 25 при придбанні основних засобів відноситься тільки інвестиційна власність, яка розглядається як "інвестиція в землю або будівлі, які в основному не зайняті або не використовуються в операціях підприємством-інвестором чи іншим підприємством тієї самої групи, що й підприємство-інвестор", тобто ті, що не використовуються для внутрішніх потреб підприємства.

Що стосується визнання та оцінки вартості інвестиційної власності підприємства, то МСФЗ 25 встановлює наступне: "підприємству, яке утримує інвестиційну власність, слід: а) відображати її як власність згідно з вимогами МСБЗ 16 "Основні засоби"; або б) відображати її як довгострокові інвестиції" .

Отже, капітальні вкладення (інвестиції) також можна віднести до складу інвестицій, так як внаслідок їх здійснення відбувається зростання прибутку, що було доведено в п. 1.2. Відповідно до МСФЗ 16 "Основні засоби" при придбанні об'єктів основних засобів їх собівартість складається з "...ціни придбання, включаючи імпортні мита та невідшкодовані податки на придбання, а також з витрат, безпосередньо пов'язаних з приведенням активу в робочий стан; будь-які торговельні знижки вираховуються при визначенні ціни придбання" [5]. Згідно GAAP вартість придбання основних засобів складається з витрат на придбання активу, включаючи витрати, понесені для його приведення до робочого стану і доставки до місця, необхідного для користування (даного активу) за призначенням (SFAS № 34).

Як бачимо, при придбанні об'єктів основних засобів формування їх собівартості в МСФЗ, GAAP та наших П(С)БО суттєво не відрізняється. Проблема залучення інвестицій в економіку є досить актуальна, у зв'язку з чим зусилля багатьох вчених-економістів спрямовані на їх дослідження та пошук шляхів ефективного впровадження інвестиційних проектів. Акумулюючи підприємницький, державний та змішаний капітал, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й забезпечують упровадження сучасних технологій пожвавлюють ринки товарів та послуг. Крім того, дослідженнями доведено, що інвестиції суттєво сприяють процесам

макроекономічної стабілізації та дозволяють вирішувати соціальні проблеми в суспільстві.

Підкреслюючи вище зазначене, слід зауважити, що інвестиції являються важливим стимулюючим фактором розвитку господарства на будь-якому рівні економіки. Проте існує ряд проблем, що пов'язані здебільшого з нормативним регулюванням капітальним інвестицій, і особливо що стосується вітчизняного законодавства. Зокрема не має точного визначення капітальних інвестицій, що в свою чергу, не дає змоги визначити достовірно об'єкт обліку. В Міжнародних стандартах капітальні інвестиції зазначаються лише як фінансовий інструмент, пояснень щодо якого дається іще менше. Загалом же це призводить до ускладнення тлумачення категорії «капітальні інвестиції» з точки зору як вітчизняної, так і зарубіжної облікової практики.

Крім того, як у вітчизняній, так і зарубіжній практиці виникають актуальні питання обліково-аналітичного забезпечення інвестування коштів в потреби екологічного або ж соціального спрямування. Тому виникає об'єктивна необхідність в порядку акумулювання і використання інвестиційних коштів екологічного спрямування в межах бухгалтерського обліку і фінансової звітності, що регламентовані національними положеннями (стандартами). Зазначене обумовлює потребу в удосконаленні фінансового обліку, яке варто здійснювати в напрямку чіткого визначення в системі рахунків цільового надходження коштів з різних джерел на потреби капітального інвестування в об'єкти екологічного спрямування. Серед таких рахунків необхідно виділяти не тільки рахунки в капітальне інвестування, а й рахунки по створенню фондів екологічного капітального інвестування.

Узагальнюючи вищевикладене, пропонується створення та використання на промислових підприємствах фонду на відтворення необоротних активів екологічного спрямування. Його формування слід здійснювати за рахунок амортизаційних відрахувань з діючих необоротних активів екологічного спрямування, нерозподіленого прибутку, цільового фінансування і цільових надходжень, резервного капіталу. Якщо інвестування в реалізацію екологічних програм на підприємстві тільки розпочинається, можливо зазначений фонд поповнювати за рахунок частки амортизації необоротних активів, які не пов'язані з екологією.

Список використаних джерел:

1. Вовченко О. Інвестиції: економічна сутність та форми / О. Вовченко // Актуальні проблеми економіки.- 2006.- № 5. - С. 18-23.
2. Задорожній З. Проблеми обліку основних засобів та капітальних інвестицій / З. Задорожній // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. - № 8. – С. 31-35.
3. Курочкін Г. Вплив інвестицій на підвищення платоспроможності підприємств / Г. Курочкін // Актуальні проблеми економіки. - 2003. - № 4. - С. 11-13.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2004 / [пер. з англ., за ред.С. Ф. Голова]. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України.- Ч. 1. – 2005. – 1304 с.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” від 31.03.99 р. № 87, затверджено наказом Міністерства фінансів України.

П.Г. Кольцов
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ОБЛІКОВА ОЦІНКА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИДБАННЯ ТОВАРІВ

Стаття присвячена актуальним питанням організації та методиці обліку товарних запасів в процесі їх надходження на підприємство. Автором розкрито питання обліку трансакційних витрат, які виникають в процесі постачання ТМЦ. Надано пропозиції щодо виділення трансакційних витрат як окремої облікової категорії.

Ключові слова: *товари, облік, облікова політика, підприємство, торгівля.*

Важливішою категорією інституціональної економіки, яка зародилась в США у перший третині ХХ ст. як один із напрямів у економічної науці є категорії «трансакції» та «трансакційні витрати». Актуальність трансакції полягає у веденні переговорів, які завершуються двома актами передачі прав власності, після чого настає фізичне володіння грошима, товарами або послугами. При цьому ціна або грошова вартість, яку сплачує покупець, не є ціною матеріалів, послуги або праці, а є ціною прав власності на ці блага.

Серед дослідників, які займалися актуальними питаннями трансакції та трансакційних витрат були Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Кларк, Дж. Гелб-Рейт, Дж. Гобсон, Р. Тоні та багато інших відомих економістів.

У ході трансакції виникають у визначений момент два види зобов’язань: зобов’язання оплати і зобов’язання виконання умов контракту (поставки товару). Розмір цих зобов’язань еквівалентний величині вартості, яку добровільно визначають учасники угоди. Виконання платіжних зобов’язань передбачає здійснення оплати законними платіжними засобами; виконання умов контракту – фізичну передачу товарів (послуг), що також виміряні в узаконених одиницях величин.

Відомо, що в ході укладання ринкових угод суб’єкт ринку робить певні витрати, пов’язані із витратами збору та обробки інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, юридичним захистом і контролем виконання угод. Ці витрати, були вперше названі Коуз як витратами ринкових трансакцій, у подальшому стали іменувати трансакційними витратами. Трансакційні витрати – це витрати, які забезпечують перехід прав власності від одного індивіда до іншого та охорону цих прав.

На думку економістів, трансакційні витрати становлять частину виробничих витрат. Таким чином, витрати на придбання товарів можна поділити на витрати, в яких втілено виготовлення товару та трансакційні витрати. Склад сукупних витрат та їх оцінювання для цілей обліку представлений на рис. 1.

Таким чином, на відміну від традиційної економічної теорії, згідно з якою

товарний обмін потребував тільки відповідного грошового еквівалента, був миттєвим у часі, а ринковий простір зосереджувався у одній точці, інституціональна теорія трансакційних витрат базується на небезкоштовності інформації.

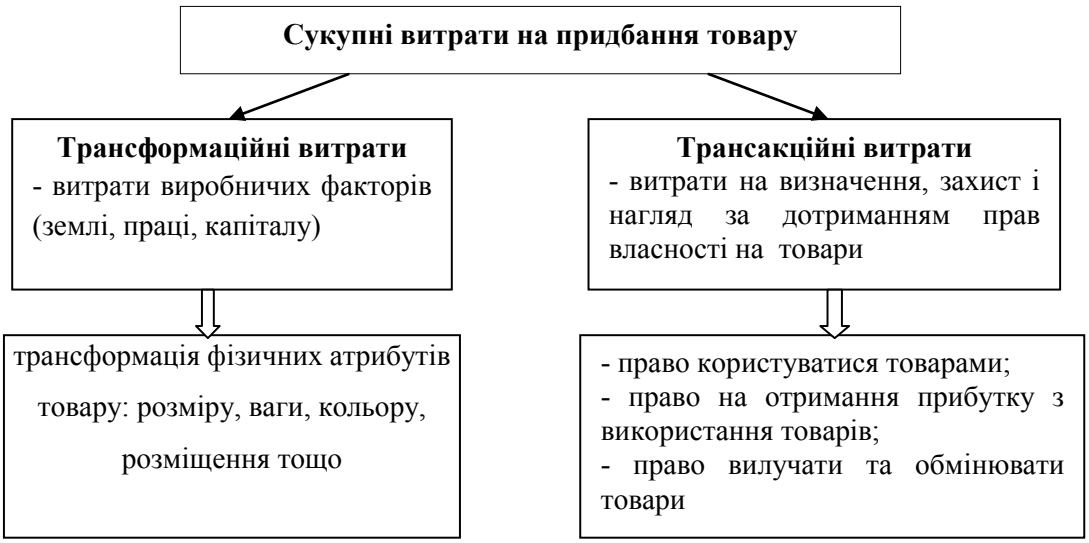


Рис. 1. Склад сукупних витрат на придбання товару

Для цілей бухгалтерського обліку та подальшого відображення інформації у фінансовій звітності до витрат трансакції відносяться:

- інформаційні витрати (або витрати вимірювання) на встановлення рівня окремих атрибутів, що зосереджені на кожній одиниці обміну та характеризують її;
- витрати з нагляду за виконанням угод або плата за ризик, величина якої обумовлена потенційною імовірністю невиконання угоди контрагентом і вірогідними збитками для іншої сторони [1, с. 47].

Класична теорія загальної рівноваги на ринках товарів і послуг спрацьовувала в умовах, коли кожен учасник ринку мав повну й достовірну інформацію для прийняття рішення. Це означало, що інформація, яку мав окремий учасник ринку, була доступна також усім іншим учасникам ринку. Це забезпечувалося тим, що вся необхідна інформація містилася у ціні товару, яка була однаковою для всіх і відома всім [2].

Із введенням в економічну теорію поняття трансакційних витрат виявилося, що тільки порівнявши ціну товару і трансакційних витрат, учасник ринку може прийняти рішення про купівлю, оскільки не вся інформація міститься в ціні, потрібна ще інформація про трансакційні витрати.

Щоб угода купівлі-продажу відбулася, необхідно зібрати інформацію про ціну та якість товару, домовитися щодо її умов, проконтролювати добросовісність партнера, бути впевненим в отриманні компенсації в разі невиконання партнером досягнутих умов. Усі ці фактори й обумовлюють наявність і величину трансакційних витрат, які, в свою чергу, визначають структуру різних економічних і соціальних інститутів.

Досліджуючи думки вчених стосовно природи таких витрат, можна зробити висновок, що зростання трансакційних витрат обумовлено двома причинами:

- збільшення затрат на якісну оцінку товару. В умовах науково-технічного прогресу зростає маса високотехнологічних товарів, вибір між якими потребує іноді спеціальних знань. Товар стає сукупністю певних споживних властивостей, цінність яких і визначає цінність акту обміну. Таким чином, спостерігаємо перехід до якісної характеристики товару. Положення про те, що вимірювання та оцінка різноманіття якісних втілень споживних властивостей товару потребує витрат, було ігноровано класичною економічною наукою. Вона оперувала тільки кількісною оцінкою товару – його ціною. Однак вимірювання якості пов’язано з більшими витратами, ніж вимірювання ціни;

- інформаційною асиметрією. Подібне явище означає, що в реальному житті інформація між учасниками угоди про предмет купівлі-продажу розподіляється нерівномірно. Продавець очевидно знає про нього набагато більше, ніж покупець. Інформація, якою обмінюються учасники ринкової угоди, може бути як істинною, так й хибною, розрахованою на отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера. Інформаційна асиметрія призводить до необхідності трансакційних витрат на придбання необхідної інформації. Іноді ці витрати настільки великі, що суб’єкт економічних відносин або відмовляється мати всю інформацію й таким чином вдається до помилки у плануванні своєї угоди; або витрачає зайве на інформацію та отримує менший прибуток.

Оскільки торгівля забезпечує доставку товарного продукту від виробника до конкретного споживача, вона таким чином сприяє зменшенню трансакційних витрат. Зменшення цих витрат є економічним підґрунтям виникнення підсистеми обігу як складової суспільного виробництва.

Прагнення до зменшення трансакційних витрат у торгівлі можна проілюструвати на прикладі продажу складних наукоємних товарів. Як правило, продаж таких товарів здійснює не просто продавець, а продавець-консультант. До його обов’язків входить пояснення техніко-економічних параметрів виробу, технічних особливостей кожної моделі (товару), правил гарантійного обслуговування тощо.

Товари – це вид запасів, у вартості яких різниця між ціною придбання та ціною реалізації включає як величину прибутку, яку прагне отримати продавець, так і суму трансакційних витрат, яку згоден оплатити покупець.

Звернення теорії бухгалтерського обліку до інституціоналізму, на нашу думку, є невипадковим. Це зумовлено декількома факторами.

По-перше, У. Х. Гамильтон стверджує, що бухгалтерський облік опинився

виведеним за межі загальної економічної науки поряд із такими темами, як гроші та логістика [3, с. 110].

По-друге, на думку багатьох дослідників, на сучасному етапі бухгалтерський облік не відповідає новим вимогам. Подібний стан бухгалтерської науки різні дослідники пояснюють по-різному. Наприклад, М. С. Пушкар вважає, що нездатність бухгалтерського обліку задовольняти вимоги сучасного управління – це прояв вузькоекономічного детермінізму, зумовлений ігноруванням фактора інформаційно-інтелектуального розвитку суспільства та слабким рівнем кібернетизації [4, с. 59]. На його думку, теоретичною основою вдосконалення бухгалтерського обліку повинні стати такі фундаментальні науки, як інформатика, кібернетика, теорія комунікації, теорія управління (менеджменту), організація внутрішньофірмового управління, стратегічного управління.

Інша група дослідників вважає, що подальший розвиток бухгалтерського обліку та його методології має ґрунтуватися на вченні економічної теорії, на економічних законах, які відображують сутнісні економічні процеси господарської діяльності підприємств [5].

Не заперечуючи того впливу на бухгалтерський облік, який став можливим завдяки запозиченням ідей і методів дослідження, притаманних, зокрема, кібернетиці та інформатиці, ми вважаємо, що ці науки лише збагачують та розвивають принцип системності у дослідженні бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік, як відмічають В. Ф. Палій та Я. В. Соколов, був першою в історії системою отримання інформацій для потреб управління господарською діяльністю, з тих пір він залишається невід'ємною ланкою управлінської системи підприємства, призначенням якої є забезпечення керування усіх рівнів необхідною інформацією для здійснення ним таких функцій, як контроль і аналіз. Тому в системі бухгалтерського обліку за доцільне вважаємо виділити такий об'єкт дослідження як трансакційні витрати.

Таким чином, відомо, що торгівля забезпечує доставку товарного продукту від виробника до конкретного споживача, вона тим самим сприяє зменшенню трансакційних витрат. Саме зменшення цих витрат є економічним підґрунтям виникнення підсистеми обігу як складової суспільного виробництва. Дослідження поняття трансакційних витрат зможе стати одним з головних завдань нової облікової теорії та методики обліку товарних запасів, в процесі їх надходження. Система обліку є інституціональним середовищем кожної країни, вона оточена іншими соціальними системами, такими як правова, фінансова, які взаємодіють з нею, коригується та спрямовується суспільством.

Список використаних джерел:

1. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

2. Єрмошенко М. М. Нова парадигма економічної науки в контексті розвитку в умовах України інформаційної економіки / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 14-20.

3. Гамильтон У. Х. Институциональный подход к экономической

теории / У. Х. Гамильтон ; пер. с англ. И. В. Розмаинского // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 2. – С. 110-117.

4. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.

5. Уманців Г. Облік у системі мікро- та макроекономічного управління / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 17-25.

Д.С. Краєвський
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «спеціаліст»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ДЕЯКІ ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Стаття присвячена актуальним питанням організації та методиці обліку грошових коштів. Розкрито особливості організації фінансового обліку грошових коштів за сучасних умов. Надано пропозиції щодо виділення об'єктів управління, які застосовуються фінансовим обліком грошових коштів.

Характерною рисою вітчизняної економіки є поширеність випадків визнання банкрутами прибуткових підприємств. Відсутність ефективної системи управління активами та грошовими коштами зокрема призводить до некерованого "заморожування" прибутку в активах з низькою ліквідністю без формування достатнього позитивного руху грошових коштів для розрахунків з кредиторами.

Впровадження ефективної системи обліку руху грошових коштів має першочергове значення для підприємств стратегічних галузей економіки України. Вони формують основні надходження до державного бюджету.

Основні аспекти обліку руху грошових коштів знайшли широке відображення в економічній літературі. Фундаментальні праці таких закордонних вчених як Ван Бред М., Глен А. Велш, Друрі К., Нідлз Б. Шорт Д.Г. є теоретичною основою міжнародних стандартів обліку та звітності щодо руху грошових коштів. Вітчизняні фахівці Білуха М.Т., Болюх М.А., Бутинець Ф.Ф., Верига Ю.А., Герасимович А.М., Голов С.Ф., Мних Є.В., Нападовська Л.В., Пархоменко В.М., Пушкар М.С., Осадчий Ю.І., Савченко В.Я., Сопко В.В., Хом'як Р.Л., Чумаченко М.Г., Швець В.Г., Шевчук В.О. та інші.

Незважаючи на вагомий внесок закордонних та вітчизняних вчених у розвиток методики і організації обліку руху грошових коштів залишаються проблеми організації їх фінансового обліку, які потребують подальшого дослідження, чим і підтверджується актуальність обраного дослідження.

Важливим етапом відображення грошових коштів є організація бухгалтерського обліку операцій з ними, яка є у компетенції його власника або уповноваженого органу відповідно до чинного законодавства та установчих документів. Це означає, що власник або виконавчий орган, який здійснює керівництво підприємством, відповідає за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у

первинних документах, збереження оброблених документів, регістрів і звітності впродовж встановленого терміну (але не менше трьох років).

Способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві визначаються обліковою політикою підприємства. Олійник Я.В. у своїй праці зазначає, що відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», питання встановлення облікової політики належить до компетенції керівництва підприємства [3].

Задля ефективності та налагодження системи обліку вважаємо за необхідне впровадження системи організації бухгалтерського обліку грошових коштів, яка повинна містити у собі ряд етапів:

1-й етап: зазначити обсяг економічних даних, які повинні надходити у бухгалтерію підприємства. Ці дані повинні представляти повну картину фінансового стану підприємства. Серед внутрішніх користувачів можна виділити три ієрархічних рівні: керівник підприємства (менеджер вищої ланки); керівники структурних підрозділів (менеджери середньої ланки); керівники відділів (менеджери нижньої ланки). При визначенні інформаційних потреб кожного рівня менеджерів варто враховувати: необхідний вид облікової інформації, обумовлений класифікаційними ознаками грошових потоків, необхідну ступінь деталізації інформації й точність її виміру. Для рішення даної проблеми пропонується використати облікову класифікацію грошових коштів. На основі даної класифікації бухгалтерія підприємства зможе визначити реальну інформаційну потребу менеджерів кожного рівня й забезпечити формування даної інформації системою бухгалтерського обліку грошових коштів у розрізі їхніх видів, не обмежуючись лише інформацією з рахунків коштів.

2-й етап: визначити джерела й строки подання відповідних відомостей. Система бухгалтерського обліку грошових коштів повинна вчасно забезпечувати апарат управління підприємства необхідною для роботи інформацією, що забезпечить тісне співробітництво із підрозділами підприємства. У системі бухгалтерського обліку підприємства вся зібрана інформація повинна не просто накопичуватися для чергової передачі керівництву, а групуватися, узагальнюватися, аналізуватися з метою прийняття необхідних рішень і внесення пропозицій.

3- й етап: розподілити обов'язки ведення бухгалтерського обліку грошових коштів між працівниками різних структурних підрозділів і відділів так, щоб були охоплені всі напрямки руху грошових коштів (у т.ч. і прогнозовані). При цьому варто чітко визначити терміни надання інформації, виконавців (із вказівкою в посадових інструкціях);

4-й етап: розробити форми облікових регістрів, у яких будуть фіксуватися, групуватися або піддаватися аналітичній оцінці одержувані відомості. Форми облікових регістрів повинні вписуватися в загальну систему документації, прийняту на підприємстві, що дозволить використати інформацію цих форм не тільки в бухгалтерії для цілей бухгалтерського обліку, але й в інших підрозділах і відділах.

5-й етап: розробити форми внутрішньої звітності, ґрунтуючись на чіткому

поділі інформаційних потоків між системами управлінського й фінансового обліку. Будучи частиною єдиного обліково-контрольного механізму підприємства, внутрішньогосподарська звітність про грошові кошти повинна забезпечити можливість більш детального й ґрунтовного вивчення стану справ на підприємстві й прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень.

Як зазначалось вище, система бухгалтерського обліку грошових коштів повинна реагувати на зміну інформаційних запитів користувачів та надавати їм максимально повну, правдиву, неупереджену та достовірну інформацію. При цьому значно зростає роль внутрішнього контролю за обліковою інформацією, так як саме застосування контролю забезпечує досягнення запланованих результатів та ефективну роботу підприємства.

Слід зазначити, що для раціональної організації фінансового обліку грошових коштів необхідно:

- визначити порядок одержання облікової інформації про грошові кошти з регістрів бухгалтерського обліку;
- зробити вибірку для керівників різних рівнів, яким необхідна облікова інформації про грошові кошти з урахуванням строків її подання;
- визначити величину грошових коштів у розрізі їх видів за окремі інтервали часу;
- оцінити вплив інфляції на достовірність звітної інформації;
- визначити порядок ведення регістрів обліку грошових коштів у вигляді розроблених таблиць, що містять інформацію, яка використовується для підготовки фінансової звітності з необхідними поясненнями до неї.

Варто зазначити, що для того, аби втілити на практиці зазначену систему показників, має бути розроблена стратегія генерування грошових коштів.

Слід звернути увагу, що у теперішній час фінансовий облік грошових коштів на підприємствах України далекий від ідеального, хоч і регламентується нормативно-правовим актами. Як зазначалось вище, пов’язано це з тим, що об’єктом бухгалтерського обліку є не грошові потоки, а кошти. Не викликає сумнівів і те, що бухгалтерський облік грошових потоків як самостійний об’єкт повинен складатися з досліджуваної інформації про них, яка є на синтетичних і аналітичних рахунках бухгалтерського обліку.

Побудова технології бухгалтерського обліку грошових коштів повинна бути заснована на організації в обліку підприємства постійно й оперативно діючої системи збору, накопичення (реєстрації) і узагальнення інформації про грошові кошти шляхом її виокремлення при суцільному й безперервному перегляді регістрів бухгалтерського обліку з метою подання її у придатному вигляді для прийняття управлінських рішень [2].

На нашу думку, основними проблемами організації фінансового обліку грошових коштів є:

- визначення основних об'єктів фінансового обліку грошових коштів;
- організація аналітичного обліку грошових коштів з метою складання й підвищення достовірності внутрішньої звітності про рух грошових коштів;
- формування як зовнішньої, так і внутрішньої звітності про грошові

кошти, що забезпечує прийняття відповідних управлінських рішень щодо управління грошовими коштами.

Варто враховувати, що необхідна оперативність, ступінь деталізації облікової інформації, період вибірки й точність виміру визначаються в запиті певного користувача.

При побудові системи фінансового обліку грошових коштів варто брати до уваги також фактори, що впливають на їхній розмір і ефективність (рис. 1).

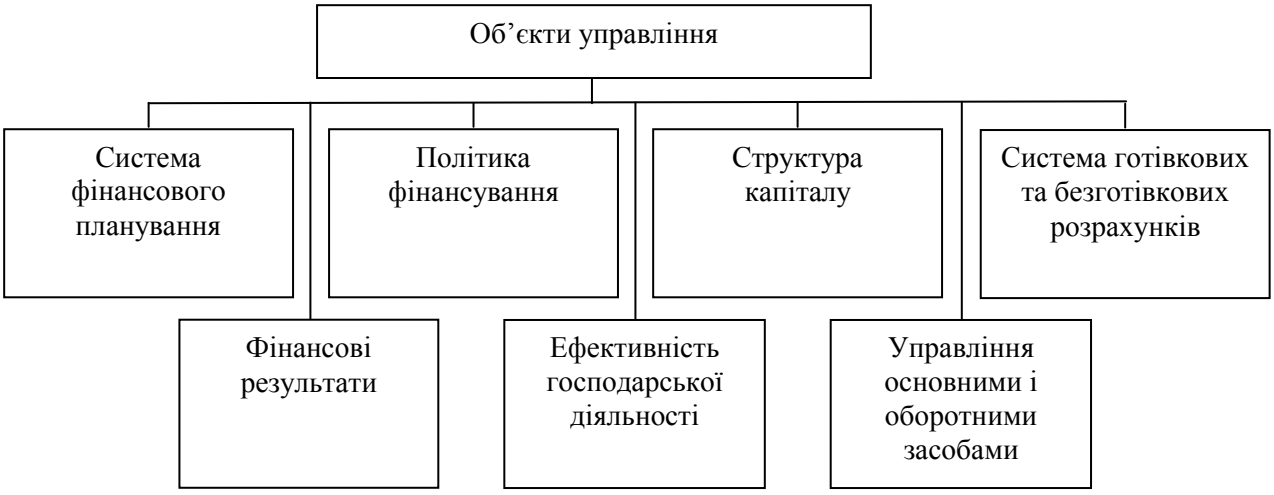


Рис. 1. Об'єкти управління, які застосовуються фінансовим обліком грошових коштів [4]

Отже, у ході дослідження обґрунтовано, що на підприємстві відповідно до методичних підходів облік грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень поділяється на готівковий, безготівковий та електронний. Розкрито методику обліку грошових коштів та розрахунків в розрізі елементів методу, що дозволило визначити особливості і проблемні питання. Зазначено, що кожний з методів регулюється відповідними нормативними актами, які затверджені державними органами, і є обов'язковими до застосування.

Список використаних джерел:

1. Древаль Л. В. Економічна сутність грошових коштів та грошових потоків у господарській діяльності підприємства / Л. В. Древаль // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2009. – № 9. – С. 30–32.

2. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2005. – 255 с.

3. Олійник О. О. Управління грошовими потоками хлібопекарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. О. Олійник ; Бердянський у-т мен-ту і бізнесу. – Бердянськ, 2009. – 21 с.

4. Томчук В. В. Грошові потоки у системі інтегрованого бухгалтерського обліку / В. В. Томчук // Зб. наук. праць Таврій. держ. агротехнологіч. ун-ту Серія: Економічні науки / під ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь : Люкс, 2013. – № 2 (22), т. 2. – 342 с. – С. 266–277.

Ю.В. Марченко
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ

У даній статті розглянута класифікація з врахуванням потреб управління витратами підприємства та проаналізовано основні підходи до їх класифікації.

Ключові слова: *класифікація витрат, підприємство, витрати, управління, бухгалтерський облік.*

Постановка проблеми. Обґрунтована класифікація витрат посідає визначне місце в управлінні підприємства. Для планування, контролювання, регулювання витрат їх класифікація має велике значення та відіграє важливу роль, оскільки дає можливість визначити особливості формування й розподілу витрат за певними об'єктами управління. Розподіл витрат на різні види за відповідними класифікаційними ознаками спрямований на розв'язання різноманітних завдань управління. Як наслідок, в працях вітчизняних та зарубіжних вчених зустрічаються найрізноманітніші форми групування витрат за ознаками їх класифікації, що розв'язують переважно аналогічні завдання управління. Для вирішення якомога більшої кількості проблем підприємства доречно використовувати класифікацію витрат за різноманітними ознаками. Це й обумовлює необхідність розгляду та аналізу існуючих підходів до класифікації витрат та їх узагальнення.

Аналіз останніх досліджень. Питання класифікації витрат з метою ефективного управління витратами розглядається вітчизняними та зарубіжними вченими, такими, як Г.М. Богославець, М.А. Вахрушина, М.О. Данилюк, Н.С. Довгаль, К. Друрі, З.Б. Живко, О.В. Карпенко, Ю.Б. Кравчук, В.Р. Лещій, Л.Ю.Мельниченко, Л.О. Меренкова, Н.Є. Селюченко, А.М. Турило та ін. У працях цих авторів висвітлюється поділ витрат на певні види за відповідними ознаками класифікації, розглядаються напрями класифікації витрат та наводяться окремі аспекти щодо використання тієї чи іншої класифікації витрат для певних управлінських завдань.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження існуючих класифікацій та напрямів класифікацій витрат, а також можливостей використання цих класифікацій з метою удосконалення управління витратами.

Основний матеріал. Ринок приховує багато можливостей для виробника, але разом із тим висуває й жорсткі вимоги до них. При переході до ринкової економіки перед підприємцями виникає багато нових проблем, та від того, наскільки професійно та серйозно підприємства підійдуть до їхнього розв'язання, залежатиме успішність їхньої діяльності. Власник або керівник підприємства повинен знати, скільки коштуватиме виробництво тієї чи іншої продукції, який прибуток від її реалізації в загальному обсязі прибутку, чи є можливість зменшити ціну на цю продукцію і яка ефективність від прийняття управлінського рішення. Саме для того, щоб відповісти на дані питання, і постає необхідність використовувати економічно обґрунтовані класифікації витрат.

В процесі господарської діяльності кожна організація здійснює витрати, пов'язані з вартістю використаних запасів. Класифікацію витрат доцільно розглядати з позицій системного підходу, оскільки поділ витрат на різні види використовується в управлінні різноманітними сферами (ланками) діяльності підприємства.

Класифікація витрат передбачає їх групування у відповідні групи, які складаються з однорідних за своїм змістом або близьких між собою витрат. Тому в економічній літературі і на практиці класифікують витрати за різними ознаками. Причому, чим більше виділено ознак класифікації, тим вищий ступінь пізнання об'єктів.

Питанню класифікації витрат приділялася значна увага, починаючи з XIX ст., коли започаткована теорія обліку витрат. Саме тоді виникли перші судження про дослідження об'єктів, використовуючи метод класифікації.

Англійські вчені Дж. М. Фелс та Еміль Гарке в 1887 р. запропонували ділити всі витрати на фіксовані (зараз прийнято називати умовно-постійними) та змінні (умовнозмінні). Термін «прямі та непрямі витрати» вперше був уведений Е. Е. Фельдгаузеном [1].

У радянській літературі одним із перших наукову класифікацію витрат на виробництво створив В. І. Стоцький. Він розподілив їх на такі види: основні та накладні, прямі та непрямі, змінні та постійні, пропорційні та фіксовані.

Детальний склад класифікації витрат за видами діяльності передбачено Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Як зазначають Кемпбелл Р. Макконел і Стенлі Л. Брю, розуміння витрат економістами ґрунтується на факті обмеженості ресурсів та можливості їх альтернативного використання. Використання ресурсів для виробництва певного товару означає неможливість виробництва з них іншого альтернативного товару. Витрати в економіці безпосередньо пов'язані з відмовою від виробництва альтернативних товарів чи послуг. Важливість значення класифікації витрат підкреслює Ф.Ф. Бутинець та зазначає що велике значення класифікації витрат полягає в управлінні ними і, перш за все, для здійснення калькуляції собівартості продукції для різних потреб управління підприємства [2]. Отже, у фінансовому обліку в основу класифікації витрат покладено види діяльності. У бухгалтерському та управлінському обліку професор Ф.Ф. Бутинець виділяє такі ознаки групування витрат:

а) за елементами витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати);

б) за статтями витрат;

в) за способом їх включення до витрат окремих структурних підрозділів підприємства (прямі і непрямі витрати);

г) за обсягом виробництва продукції (змінні і постійні);

д) за звітними періодами (витрати звітних періодів та витрати майбутніх періодів);

е) за функціональним призначенням.

І.О. Белебеха зазначає, що класифікація виробничих витрат - це

необхідний науковий елемент пізнання всіх витрат, які існують на підприємстві, і частини тих, що забезпечують створення продукції [2].

Давидович І.Є розглядає класифікацію витрат, як зведення за визначеними ознаками всієї різноманітності витрат на виробництво і реалізацію продукції в економічно обґрунтовані групи, які включали б однорідні витрати.

В цілях бухгалтерського обліку, аналізу та планування витрати підприємства об'єднуються в однорідні групи за різними ознаками. Загалом витрати групуються та обліковуються за видами, місцями виникнення та носіями витрат, виходячи з діяльності підприємства.

Кожне підприємство в сучасних умовах господарювання самостійно повинно класифікувати витрати за такими ознаками, які найбільшою мірою є зручними у використанні та відповідають різним потребам управління. І як справедливо зазначає Л.В. Нападовська, ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних груп споживачів [4].

Аналіз критеріїв класифікації витрат, за словами О. І. Грицая, дає змогу стверджувати наступне: науковою є та класифікація витрат, яка зручна в практичному використанні; класифікація сукупності витрат повинна здійснюватися згідно з тим завданням, що виникають перед управлінцями; виокремлення нових критеріїв не перешкоджає використанню раніше запропонованих, а удосконалює їх [3].

Опираючись на дослідження Ю. І. Матюшіної, відповідно до сучасних умов господарювання промислового підприємства, є необхідність розроблення багатокритеріальної класифікації витрат [5].

Загальна система управління витратами включає в себе декілька взаємопов'язаних підсистем чи напрямів системи: планування, обліку, аналізу і контролю витрат.

Під напрямом системи управління витратами варто розуміти сферу їх функціонування, де необхідні об'єднане та цілеспрямоване планування, облік, аналіз і контроль витрат на виробництво.

У статті запропоновано виділити три основні підсистеми (напрями) управління витратами:

1. Витрати розрахунку планової і фактичної собівартості продукції (робіт, послуг).

2. Витрати для цілей управління прибутком у ринкових умовах.

3. Витрати для ефективного контролю і регулювання.

Кожний з перерахованих напрямів потребує відповідної класифікації витрат. Тому оптимальним варіантом буде класифікація, яка носить комплексний характер і включає такі етапи: [5]

І етап – вибір напряму класифікації;

ІІ етап – вибір ознаки класифікації;

ІІІ етап – формування витрат (рисунок 1).

Слід відмітити, що всі розглянуті класифікації витрат взаємопов'язані між собою. Так, поділ витрат на вхідні та спожиті, постійні та змінні неможливий без використання класифікації за елементами й статтями

калькуляції. Виділення ефективних та неефективних витрат пов'язано з класифікацією витрат на продукцію за звітний період. Поділ на витрати в межах норм і відхилень від норми застосовують у взаємозв'язку з класифікацією витрат на основні та накладні, прямі та непрямі, регульовані та нерегульовані тощо.

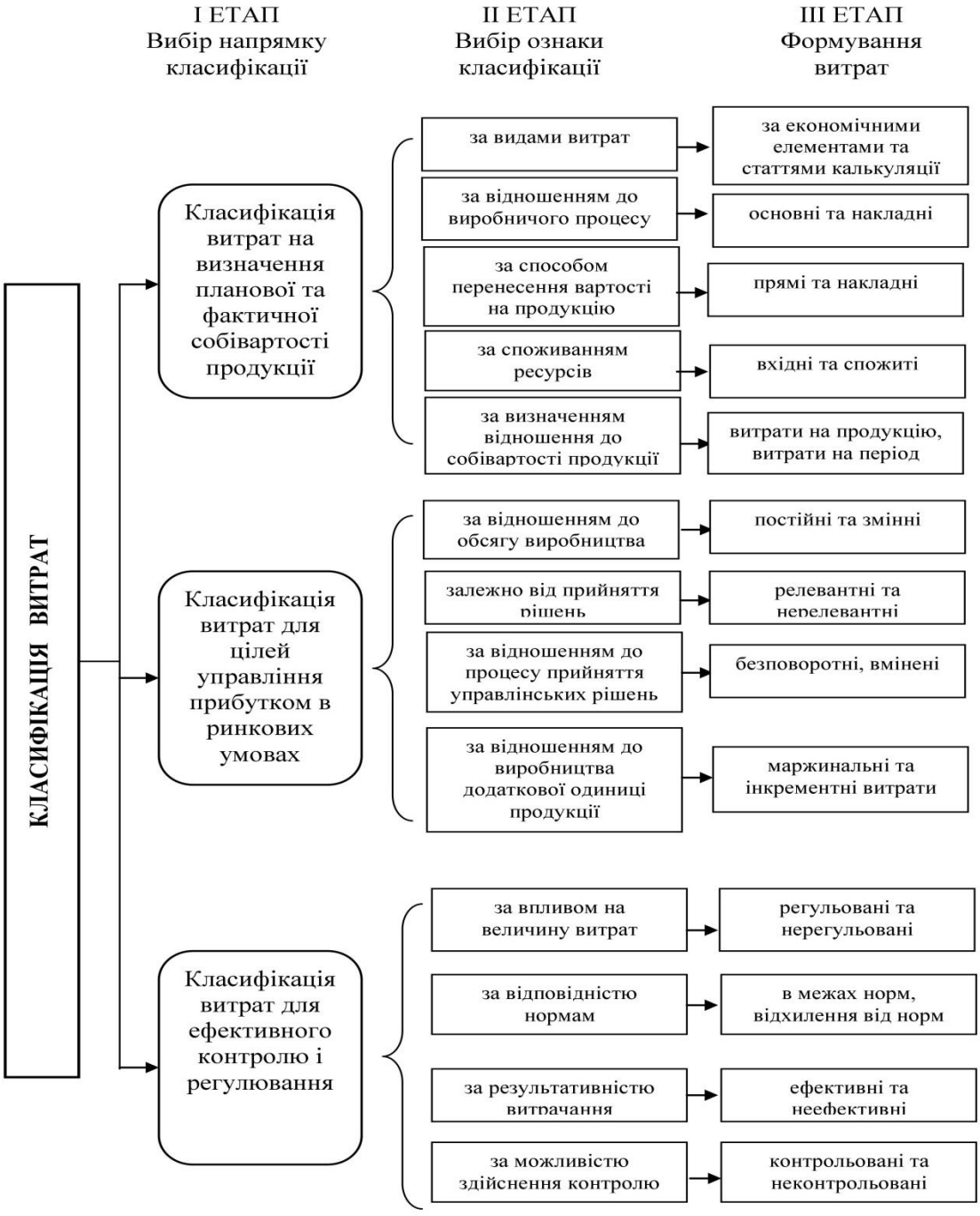


Рис 1. Багатокритеріальна класифікація витрат

Необхідно також відмітити, що в діючій практиці промислових підприємств головним чином застосовується класифікація витрат для цілей калькулювання планової та фактичної собівартості продукції (послуг).

Комплексне використання в управлінні всіх розглянутих витрат дозволить створити найбільш ефективну систему управління витратами,

зорієнтовану на збільшення прибутку підприємства.

Запропонована системна класифікація витрат сприятиме глибшому розумінню призначення та функціональної ролі в управлінні діяльністю підприємства різних видів витрат, надаючи можливість розглядати ці види витрат з позицій системного підходу для їх цілісного розуміння.

Висновки. Конкретні параметри класифікації й обліку витрат підприємства визначаються, відповідно, їхніми потребами в управлінській інформації. Класифікація витрат дає змогу ефективно керувати витратами, вести чіткий їх облік та досягати поставленої мети діяльності підприємства. Також слід зауважити, що в ринкових умовах класифікація витрат повинна переглядатися та модернізуватися відповідно до нових завдань часу.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : [підручн. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів]; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця; 2-ге вид., перероб. і доп. / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 480 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління /Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. №1(22). – С. 11-18.
3. Грицай, О. І. Удосконалення класифікації витрат на інноваційні процеси промислового підприємства / О. І. Грицай // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. –Т. 3. – С. 219-223.
4. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Л.В. Нападовська. – Д. : Наука і освіта., 2000. – 224с.
5. УДК 338.512 Класифікація витрат як передумова організації управління підприємством Ю. І. Матюшіна. Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка, Матюшина Ю.І., 2013.

О.М. Мініч
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ ІНТЕРНЕТ-МЕРЕЖУ

Стаття присвячена актуальним питанням використання прогресивних форм торгівлі в процесі їх реалізації товарів. Розкрито питання створення Інтернет-магазинів та порядок здійснення торговельної діяльності, відображення таких операцій в обліку. Надано пропозиції щодо організаційних аспектів в процесі реалізації товарів в інтернет-шопі.

Ключові слова: *облік, інтернет-мережа, торгівля, підприємство.*

За сучасних умов розвитку форм торговельної діяльності, найбільшої популярності здобула торгівля з web-сайтів. Продаж товарів через Інтернет стає все більш популярною формою реалізації товарів. Разом з тим, залишається актуальним питанням щодо створення Інтернет-магазинів та відображення витрат на їх створення в системі бухгалтерського обліку. Слід зазначити актуальність даної теми на сьогоднішній день. Тому, метою даного дослідження є детальне вивчення безпосереднього процесу створення Інтернет-

магазину та відображення відповідних витрат в обліку.

Даній темі, у своїх працях, приділили значну увагу велика кількість науковців серед яких: С. Тихонов, І. Хмелевський, А. Солтан, О. Золотухін, приміром, у своїй статті розглядає обмеження, що діють в організації Інтернет торгівлі і особливості документообігу, Орищенко Л.І., Дмитрієва Н.О., Криницька О., в свою чергу досліджує динаміку розвитку онлайн магазинів.

Цікавим є той факт, що в світі найбільш популярними Інтернет-магазини, що є філіями реально-існуючих. Наприклад, у першій десятці електронних магазинів США належать великим роздрібним мережам або виробникам. На думку експертів, український ринок Інтернет – торгівлі розвивається шаленим темпом і за динамікою розвитку приблизно вдвічі випереджає російський, де щорічне зростання онлайн-шопінгу близько 40%. Інтернет- магазин - це не тільки його сторінки, а й забезпечення можливості управління каталогами товарів, інформаційними сторінками, анонсами, новинами, фотозображеннями товарів, а іноді пряма його інтеграція зі складськими базами даних, бухгалтерськими програмами й службою доставки з підключенням до вибраних платіжних систем (повнофункціональний Інтернет-магазин).

Залежно від того, наскільки складні функції виконуватиме Інтернет-магазин, а також від того, на який термін він створюється, з якою кількістю й асортиментом товару виходить на ринок, від багатьох інших чинників, що реабілітують економічну доцільність проекту, підприємство створює: Web-сайт, який для забезпечення його роботи в мережі Інтернет розміщується на дисковому просторі провайдера (віртуальний сервер),або WWW-сервер Web-сайт, самостійно розміщений підприємством в Інтернеті, за допомогою його власного обладнання. Створити Web-сторінку - це лише розмістити на сервері провайдера заздалегідь написаний у певному форматі файл (або сукупність файлів).

На Web-сторінці підприємства можна розмістити лише відомості про його діяльність, історію створення, місцезнаходження й іншу ознайомлювальну інформацію, включаючи рекламу товарів і послуг, а також прайс-листи. Дисковий простір, що виділяється провайдером під Web-сторінки своїх клієнтів, зазвичай невеликий, принаймні не настільки великий, щоб на цьому віртуальному сервері клієнта могла як слід "розгорнутися" робоча програма, що обслуговує нехай навіть невеликий його Інтернет-магазин.

Набагато більше можливостей дає створення Web-сайта (на базі власного сервера підприємства або віртуального - не має значення). На ньому можна розмістити відповідне програмне забезпечення, наприклад, з формування замовлень безпосередньо покупцями, з автоматичного виписування і реєстрації рахунків та інші програми, що становлять певний цілісний комплекс. Створення віртуального сервера підприємства на сервері провайдера можна порівняти з орендою торгових площ. З тією лише різницею, що орендна плата називатиметься платою за хостинг, що являє собою плату за оренду дискового простору.

Створення ж власного WWW-сервера - більш дорогий проект, він вимагає закупівлі відповідного обладнання, програм, їх установки і забезпечення

користувачам Інтернету доступу до цього сервера. Це вже можна порівняти з купівлею окремої будівлі під "справжній" магазин.

Якщо підприємство володіє виключним авторським правом на інформаційно-програмний комплекс Інтернет-магазину (незалежно, чи користується воно при цьому послугами сторонніх розробників або розробляє самостійно), то витрати на створення Web-сайта необхідно включити до складу капітальних інвестицій на створення нематеріальних активів. Внаслідок чого цей програмний комплекс буде визнаний нематеріальним активом, що підлягає обліку на рахунку 125 "Авторські й суміжні права". Якщо ж підприємство придбаває готовий програмний комплекс Інтернет-магазину, розроблений і розтиражований сторонньою організацією, то в цьому випадку він також визнається нематеріальним активом, але враховується на рахунку 127 "Інші нематеріальні активи", бо авторськими правами на такий програмний продукт це підприємство не володіє [1, с. 24].

У процесі створення інформаційно-програмного комплексу й розміщення підготовленого таким чином сайта в мережі можуть виникати супутні витрати. Наприклад, витрати на оплату послуг цифрової фотографії. Залежно від того, що зображають кадри, бухгалтер приймає рішення про те, до якої статті віднести такі витрати. Якщо на фотознімках, що розміщуються на сайті, представлене зображення тих чи інших товарів, що пропонуються до продажу, то в цьому випадку витрати на їх виготовлення розглядаються як витрати на рекламу з включенням відповідної суми в статтю витрат на збут того періоду, в якому був підписаний акт про приймання виконаних фоторобіт.

У цьому випадку витрати можна "розтягнути у часі", заздалегідь зарахувавши їх на рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів", з якого пізніше списувати ці суми рівномірно, протягом строку "перебування" цих знімків на сайті до заміни їх новими і т. д.

Усі інші витрати, включаючи плату за підключення до мережі й поточне забезпечення доступу в мережу, плата за хостинг (якщо підприємство створює Web-сайт і розміщує його на обладнанні провайдера, отримуючи таким чином віртуальний сервер), включаються в собівартість продукції (робіт, послуг) або визнаються витратами звітного періоду як витрати, пов’язані з виробництвом і управлінням підприємством.

Треба нагадати, що якщо Інтернет-магазин розміщений на сервері провайдера, то витрати, пов’язані з його роботою і технічним супроводом, можна розглядати як витрати на оренду торгових площ з віднесенням їх до складу виробничих витрат або витрат на збут. У випадку ж коли Інтернет-магазин розміщується на сервері, доступ користувачів до якого забезпечений самим підприємством (продавцем товарів) з допомогою спеціально для цієї мети закупленого обладнання, витрати, пов’язані з його роботою і технічним супроводом, враховуються у складі виробничих витрат як витрати, пов’язані з технологією і організацією виробництва.

Що стосується витрат на забезпечення і підтримку роботи електронної пошти (якщо є можливість виділити такі із загальної суми витрат на доступ в Інтернет), то ці витрати доцільно включати в склад загальновиробничих або

адміністративних витрат. Це можуть бути звіти провайдера, які він щомісяця надсилає своїм користувачам електронною поштою, або електронний облік статистики, де подані всі відомості про використання часу на лінії доступу, і який також в обов'язковому порядку ведеться всіма провайдерами. Необхідність документального підтвердження зв'язку понесених підприємством витрат з його господарською діяльністю випливає з вимог чинного законодавства [2, с. 36].

Отже, витрати на створення Інтернет-магазину капіталізуються у вигляді нематеріального активу та підлягають амортизації за прямолінійним методом. Зазвичай, рекомендується встановлювати строк експлуатації веб-сайту Інтернет-магазину не більше п'яти років. За цей термін програмне забезпечення повністю втратить свою актуальність та морально застаріє. Підприємство ж, матиме змогу швидше списати капіталізовану вартість на витрати. Узагальнюючи все вище сказане можна зробити висновки, що процес створення Інтернет-шопу досить важке питання та потребує детального вивчення в сучасних умовах. Враховуючи динаміку розвитку торгівлі через всесвітню мережу, досить важливим є детальний розгляд специфіки організації роботи Інтернет-магазину та відображення витрат понесених на його створення.

Список використаних джерел:

1. Золотухін О. Продаємо товари через Інтернет /О. Золотухін // Баланс. -2008. -№71. –с. 23-26.
2. Карась Г. Інтернет –торгівля: документальне оформлення та податки / Г. Карась // Головбух. -2008. -№10. –с. 36 -39.
3. Криницька О. Шоп.ua / О. Криницька // Контракти. -2008. -№5. –с. 43-45.
4. http://www.ukrstat.gov.ua/

Ю.І. Олійник
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Наголошено на важливості системи внутрішнього аудиту кредитних операцій підприємства. Подано результати дослідження щодо організації системи аудиту кредитних операцій на підприємстві. Представлено процес аудиту позикового капіталу у формі банківських кредитів. Запропоновано певні шляхи подальшого удосконалення та розвитку системи аудиту кредитних операцій на підприємствах України.

Ключові слова: *кредитні ресурси, банківські кредити, бухгалтерський облік, аудиут, підприємство.*

Постановка проблеми. У своїй діяльності підприємства не можуть задовольнятися лише власним капіталом, оскільки його не вистачає, і виникає

потреба у позиковому капіталі. Одним із джерел залучення капіталу виступають кредити. З економічної точки зору кредит — це форма позичкового капіталу, що надається на умовах повернення і зумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує.

Отриманий кредит в результаті використання суттєво впливає на фінансові результати діяльності підприємства, тому для прийняття ефективних управлінських рішень в частині управління кредитними коштами необхідна інформація. Переважну частину інформації, особливо для прийняття оперативних та тактичних рішень, надає система бухгалтерського обліку. Від того, як організовано бухгалтерський облік на підприємстві, як він виконує свої облікові, контрольні та аналітичні функції, значною мірою залежить рівень прийнятих управлінських рішень, у тому числі і щодо запозичень коштів. За допомогою аудиту, перевірючи здійснюють перевірку правильності відображення в обліку інформації про кредитні кошти і витрати, пов’язані з ними.

Метою статті є дослідження щодо організації системи аудиту кредитних операцій на підприємстві. Та визначення шляхів подальшого удосконалення та розвитку системи аудиту кредитних операцій на підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному висвітленню економічної природи, місця та ролі кредитів в діяльності підприємства, питанням їх обліку та аудиту присвятили праці такі економісти-науковці, як Сопко В.В., Голов С.Ф., Бутинець Ф.Ф., Кірейцев Г.Г., Лучко М.Р., Петрук О.М., Чумаченко М.Г. та інші.

Основна частина. Отже, кредит — це позичка в грошовій або товарній формі, що надається банком чи юридичною або фізичною особою (кредитором) іншій особі (позичальникові) на умовах терміновості, повернення, платності, цільового характеру і забезпечення. Кредит є одночасно як формою вияву кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує, так і формою позичкового капіталу (в грошовій або товарній формі). За користування кредитом позичальники сплачують відсоток, суму якого включають до витрат фінансової діяльності підприємства [1].

Підприємства залучають кредитні ресурси для того, щоб поповнити обігові кошти, необхідні для фінансування своєї поточної діяльності (збільшення виробничих запасів, обсягів незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів), а також для реалізації інвестиційних проектів. Визначаючи обсяги кредитування, зіставляють потребу підприємства у фінансових ресурсах (як загалом, так і за окремими напрямками його діяльності) із сумою наявних фінансових ресурсів підприємства [2].

Банківський кредит — це основна форма кредиту, за якої банк надає клієнтові у тимчасове використання частину власного або залученого капіталу на умовах повернення зі сплатою банківських відсотків. Банківське кредитування підприємств здійснюють на підставі таких принципів як терміновість, повернення, забезпечення, платність, цільове використання [2].

Методологічні вимоги до формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про зобов'язання, а також принципи інформації

про зобов'язання у фінансовій звітності визначає П(С)БО №11 «Зобов'язання». Відповідно до нього, зобов'язання - це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в себе економічні вигоди».

Організація внутрішнього аудиту передбачає його здійснення у певній послідовності, за етапами: планування аудиту, збір інформації з метою тестування системи контролю і детального тестування, аналіз цієї інформації, документальне підтвердження виконання всіх процедур проведення аудиту шляхом підготовки робочої документації аудиторської перевірки, складання висновку та пропозицій щодо результатів перевірки відповідних структурних підрозділів

Організаційно-методична підготовка до проведення аудиту повинна, перш за все, починатися із планування. План повинен базуватися на тематиці перевірки, її обсягах та періоді, впродовж якого вона буде проводитися [3].

Розробленню програми перевірки передує загальне ознайомлення з положеннями про структурний підрозділ та посадовими інструкціями, укомплектованістю кадрами та наявністю відповідної освіти у фахівців, висновками попередніх перевірок, видами операцій та технологічними картами на їх проведення, завданнями підрозділу, викладеними у бізнес-плані. Ознайомлення з вищезазначеною інформацією дає можливість розробити відповідну програму аудиторської перевірки, структура якої має включати:

- мету та завдання аудиторської перевірки;
- терміни та виконавців аудиту;
- перелік питань, що підлягають аудиту;
- основні аудиторські процедури, що доцільно використати у процесі аудиту;
- зміст анкет і тестів для опитування працівників.

На другому етапі аудиторської перевірки проводиться збір інформації і її аналіз наступними шляхами: опитування керівництва та персоналу, вивчення документації, огляд діяльності підрозділів та конкретних позичальників, аналіз даних та звітів, перевірки окремих рахунків (наприклад коефіцієнтів кредитоспроможності позичальників). У процесі збору інформації аудитор отримує свідчення, які підтверджують аудиторський висновок. Для отримання свідчень аудитор використовує різні інструменти (аудиторські методи, процедури та прийоми).

Матеріали узагальнюються внутрішнім аудитором за результатами попереднього ознайомлення з об’єктом аудиту у робочих документах, які мають відповідати певним принципам: повноти, доцільності, стандартного оформлення, зрозумілості, підтвердження.

На нашу думку, з метою підвищення ефективності системи внутрішнього аудиту, на другому етапі доцільним є складання та заповнення аудиторами додаткових робочих документів. Це можуть бути анкети оцінки системи внутрішнього контролю тощо.

На третьому етапі, оцінювання робочої документації, спираючись на

національні стандарти аудиту, формуються судження та висновки. Ця стадія забезпечує аудиторів першими відомостями та визначає напрям подальшої аудиторської роботи.

Ччетвертий етап дозволяє пересвідчитись у справедливості попередньої оцінки, яка базується на тестуванні операцій, підтвердженні даних, аналізі та порівнянні, спостереженні, записі виявлених недоліків та порушень, аналізі причин (наслідків), які призвели до появи недоліків у роботі, аналізі перешкод та обмежень, які існують у діяльності окремих функціональних підрозділів банку, розробленні рекомендацій.

Під час заключного етапу аудитор готує аудиторський висновок (довідку) про найбільш важливі проблеми, виявлені під час аудиторської перевірки, ефективність систем контролю, надання рекомендацій щодо необхідності впровадження змін, які приведуть до покращення і підвищення якості систем внутрішнього контролю.

Процес підготовки і написання аудиторського висновку (довідки) має декілька етапів: групування і систематизація виявлених відхилень та узагальнення аудиторської інформації.

Проведення перевірки згідно із програмою аудиту, передбачає формування висновків, рекомендації та пропозицій щодо якості прийняття рішень, організації обліку.

Все зазначене вище стосується системи зовнішнього аудиту,який здійснюється аудиторськими фірмами. Однак не менш важливим є внутрішній аудит кредитних операцій підприємства.

Метою внутрішнього аудиту кредитних операцій виступає дослідження законності та доцільності господарських операцій із залучення, використання та погашення підприємством банківських кредитів та відсотків за ними, оцінка стану кредитних відносин для розроблення комплексу заходів щодо забезпечення їх відповідності стратегіям розвитку підприємства [4].

Загальний порядок етапів та циклів аудиту має назву процесу аудиту, та, відповідно, складається з таких етапів.

I. Вибір об'єкта аудиту – залучені підприємством банківські кредити, відсотки за ними;

II. Збір інформації по підприємству про залучені кредити банку та відсотки за ними;

III. Обґрунтування мети і завдань аудиту банківських кредитів на підприємстві;

IV. Вивчення стану розрахунків за банківським кредитуванням на підприємстві;

V. Обстеження, перевірка, інвентаризація банківських кредитів на підприємстві;

VI. Вивчення документів, що відображають процеси залучення, використання та погашення кредитів банку;

VII. Оформлення результатів пеервірки позикового капіталу у формі банківських кредитів;

VIII. Розроблення заходів щодо усунення недоліків та контроль за їх

виконанням на підприємстві;

Наступною складовою провадження внутрішнього аудиту банківських кредитів залучених підприємством є визначення та розроблення методики його здійснення та виокремлення сукупності прийомів, які забезпечуватимуть ефективність здійснюваних контрольних процедур.

Методичні прийоми внутрішнього аудиту кредитних операцій складаються із прийомів документального та фактичного контролю.

Одним із методичних прийомів внутрішнього документального контролю кредитних операцій виступає внутрішній аудит. Як зазначає Ф.Ф. Бутинець, аудит – це метод наступного внутрішнього контролю, застосування якого дає змогу визначити достовірність звітності, обліку, їх повноту та відповідність чинному законодавству та встановленим нормативам [5].

Внутрішній аудит потребує створення на підприємстві спеціальної служби, яка буде включати до свого штату обізнаних та належним чином кваліфікованих працівників з бухгалтерського обліку та контролю. Отже, внутрішній аудит банківських кредитів, залучених підприємством, буде здійснювати внутрішня аудиторська служба суб'єкта господарювання, завданням якої є періодичне здійснення перевірки та оцінки:

- доцільності та раціональності заходів та системи внутрішнього контролю позикового капіталу у формі банківських кредитів;
- ефективності управління господарськими процесами, пов'язаними із залученням, використанням та погашенням залучених банківських кредитів, а також сплати відсотків за ними;
- повноти, своєчасності і достовірності відображення у фінансовій звітності результатів залучення, використання та погашення банківських кредитів;
- дотримання бухгалтерською службою підприємства принципів і внутрішніх процедур бухгалтерського обліку позикового капіталу у формі банківських кредитів [4].

Бутинець Ф.Ф. зазначає, що особі, яка здійснює внутрішній аудит цього об'єкта необхідно надати особливу увагу таким питанням:

- перевірка наявності договорів на одержання банківських кредитів;
- перевірка правильності класифікації банківських кредитів на довгострокові та короткострокові;
- перевірка цільового використання залучених підприємством банківських кредитів;
- перевірка повноти і своєчасності погашення банківських кредитів та відсотків за ними;
- складання переліку несвоєчасно погашених кредитів банку;
- перевірка правильності нарахування та списання процентів за банківським кредитом;
- перевірка правильності складання кореспонденції за рахунками 50 "Довгострокові позики" та 60 "Короткострокові позики";
- відповідність записів аналітичного обліку за наведеними рахунками записам у Головній книзі та формами фінансової звітності;

- звірення оборотів і залишків у виписках банку, регістрах бухгалтерського обліку й у Головній книзі;

- зіставлення сум, відображених у фінансовій звітності, із залишками у Головній книзі;

- перевірка правильності застосування курсу валюти під час відображення у національній валюті одержання і погашення кредитів, наданих в іноземній валюті;

- перевірка правильності визначення курсових різниць на дату операції і на кінець звітного періоду [5].

Одним із прийомів внутрішнього аудиту є інвентаризація. Л.Г. Ловінська [6] визначила такі стадії інвентаризації зобов'язань, до складу яких входять банківські кредити. Для потреб розроблення та провадження методики інвентаризації банківських кредитів за потрібне вважаємо відобразити схематично основні стадії проведення інвентаризації кредитів банку.

У своїй публікації І.В. Орлов зазначив, що інвентаризація як елемент методу внутрішнього контролю банківських кредитів виконує такі завдання: дає змогу встановити правильність проведення розрахунків із банківськими установами, від яких підприємство отримало кредит з метою виявлення відхилень, квантифікації їх розміру, а також періоду виникнення; сприяє виявленню прострочених банківських кредитів та встановлення необхідності їх погашення, а також факт нарахування штрафних санкцій у разі порушення умов кредитного договору; надає змогу з'ясувати розмір зобов'язань підприємства перед банківськими установами, що дасть змогу об'єктивно відобразити величини показників зобов'язань в обліку та звітності [7].

Висновки. Отже, при здійсненні аудиту кредитних операцій застосовується послідовний підхід. Аудиторська перевірка кредитних операцій банку, як правило, має характер вибіркової.

Служба внутрішнього аудиту має бути незалежною в своїй діяльності та забезпечувати ефективне здійснення перевірки кредитних операцій, так як аудитом охоплюються всі етапи процесу кредитування, що сприяє оптимізації здійснення даного виду активних операцій.

Аналіз ситуації на підприємствах України свідчить про необхідність широкого впровадження дієвої системи внутрішнього контролю кредитних операцій. Це забезпечить управлінський персонал достовірною, вчасною, максимально повною інформацією про стан, структуру та динаміку кредитних операцій і допоможе правильно визначити основні напрямки діяльності та завдання, які постають перед суб'єктом господарювання.

Список використаних джерел:

1. Партин Г. О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Г.О. Партин, А. Г. Загородній— 2-ге вид., пере-роб. і доп. — К.: Знання, 2006. — 379 с.

2. Дорош О.Б. Бухгалтерський облік фінансових витрат на кредит / О.Б. Дорош // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 1. – 2010. – С. 431-438.

3. Міжнародний стандарт аудиту 610 «Використання результатів роботи внутрішнього аудитора» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

www.minfin.gov.ua. –

4. Тивончук О.І. Система внутрішнього контролю кредитних операцій / О.І. Тивончук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 247-258.

5. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія : підручник [для студ. ВНЗ] спец. 7.050106 "Облік і аудит"**]** / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Бардаш, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 512 с.

6. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік : навч.-метод. посібн. [для самост. вивч. дисц.] / Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко та ін. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 370 с.

7. Орлов І.В. Документування та інвентаризація трансформації зобов'язань / І.В. Орлов. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbuv.gov.ua / portal/soc_gum/pprbsu / 2010_30 / 10_30_29.pdf.

І.О. Путь
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

У статті висвітлено систему бюджетування, в основі якою лежить вирішення цілей, що досягаються при складанні бюджетів як у довгостроковому, так і в короткостроковому періоді. В основі дослідження бюджети розглядаються як спосіб реалізації системного, процесного та функціонального підходів в управлінні запасами. Крім того, стверджено, що бюджетування виступає інструментом при прийнятті управлінських рішень, наведено підхід до визначення бюджетного циклу підприємства. Обговорено і визначено місце ризиків у системі управління запасами при використанні системи бюджетування як однієї з найбільш ефективніших методів управління запасами.

Ключові слова: *бюджетування, бюджет, ефективність, управління запасами, ризики.*

Постановка проблеми. В наш час набуває великої актуальності забезпечення ефективності діяльності підприємств та окремих процесів виробництва через реалізацію системи менеджменту управління за цілями. В управлінні запасами підприємства також доцільно поєднувати використання процесного підходу в управлінні й управління за цілями.

Аналіз останніх досліджень і публікації. Сучасними дослідниками бюджетного управління та його використання в процесі формування інформації про діяльність підприємства є вітчизняні вчені І.О. Бланк, М.Д. Білик, Т.Г. Бень, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, Л.В. Качагіна, М.В. Міновська, С.Ф. Голов, Л.В. Нападовська; а також зарубіжні вчені О.М. Волкова, В.В. Гамаюнов, В.Ф. Комаров, В.Є. Хруцький та інші. Проте питання застосування бюджетування у системі управління запасами підприємства потребують

подальшого дослідження.

Метою статті є визначення основних недоліків та переваг застосування системи бюджетування з урахуванням ризиків для підвищення ефективності використання запасів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливу та особливу роль в підвищенні ефективності управління запасами відіграє система бюджетування. Спрямованість системи бюджетування на досягнення управлінських цілей полягає в тому, що бюджетування пов'язує поточні цілі структурних підрозділів зі стратегічною ціллю всього підприємства за допомогою мотивації керівників на виконання бюджетів їх підрозділів.

Досягнення поставлених цілей засобами системи бюджетування можливе через вирішення таких завдань:

– підвищення ефективності роботи підприємства за допомогою цільової орієнтації на попит та коригування дій усіх структурних підрозділів;

– дослідження ризиків і зниження їх рівня впливу;

– підвищення реакції реагування й адаптивності до змін;

– створення гнучкої системи управління всіма видами матеріальних і грошових потоків на підприємстві;

– доцільність та оптимальність доходів і витрат підприємства в цілому й окремих структурних підрозділів;

– прогнозування фінансового стану підприємства шляхом визначення системи показників: структури активів і пасивів, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості;

– підвищення оптимального використання всіх видів ресурсів;

– наглядність стратегічних цілей підприємства у вигляді вимірюваних фінансових показників.

В основі визначення напрямів до системи бюджетування лежать підходи до управління запасами, найбільш відомими з яких є: директ-костинг; маржинальний, функціонально-процесний, метод пропускної калькуляції, таргет-костинг.

Використання будь-якого з перехованих методів передбачає розуміння процесу управління, що притаманний конкретному підприємству, особливостей виробництва і реалізації продукції, можливості розподілу ресурсів, направленість на максимальне задоволення потреб споживачів, орієнтація на завдання та цілі власників, передбачення мінімізації ризиків тощо. Бюджетний алгоритм повинен мати чіткі управлінські цілі й оцінювати можливість їх досягнення, використовуючи фінансові і нефінансові показники діяльності підприємства [2, с. 67].

Т.Г. Бень зазначає, що однією з обов'язкових умов формування бюджетів має бути не лише визначення цілей підприємства, а й урахування цілей власників. Керівник будь-якого підприємства перед тим, як розпочати процес бюджетування, повинен спочатку вивчити цілі, які ставлять перед ним акціонери [1, с. 51].

Фундаментальні підходи при складанні бюджетів мають як суттєві

переваги, так і недоліки, які спричинені розумінням бюджетування як програми, здебільшого поточного планування й аналізу виконання фактичного плану з фінансової діяльності підприємства.

Існуючі підходи до управління (системний, процесний, ситуаційний) потребують адекватних методів та напрямів забезпечення прийняття рішень. Одним з таких напрямів може виступати бюджетування, що дозволить будь-яке управлінське рішення запропоноване керівником вищої ланки управління приймати з урахуванням фінансових можливостей підприємства та потреб для реалізації поставлених завдань управління.

Система бюджетування як інструмент обґрунтування управлінських рішень має низку переваг, до яких варто віднести:

– чітко визначену потребу у фінансуванні;

– можливість передбачення необхідних термінів надходження коштів;

– можливість оптимізації джерел фінансування.

Якісне представлення системи бюджетування дозволить розглянути можливості використання бюджетів, а саме: здійснення поточного обліку в центрах відповідальності; включення бюджету у повний управлінський цикл, що включає планування, аналіз, контроль; управління грошовими потоками за цільовими напрямами, що визначені в бюджеті; побудова прозорих відносин із кредиторами та дебіторами; використання поточних і стратегічних цілей тощо.

Останнім часом у спеціалізованій літературі все більше зустрічаються публікації, які розглядають бюджетування як процес. В основу такого підходу покладено розуміння того, що підприємство можна представити як сукупність окремих процесів зі складними взаємозв’язками, серед яких можна виокремити процеси окремих поставлених завдань: виробництво, маркетинг, фінанси, власне управління тощо.

Оскільки проблеми, пов’язані з фінансуванням, виникають у конкретній функціональній площині і викликають зміни в русі грошових потоків в цілому по підприємству, то розглядати бюджетування відокремлено від загально-організаційних показників витрат і надходжень недоцільно. Підприємство втрачає гнучкість у прийнятті рішень щодо фінансування, тому система окремих бюджетів повинна бути об’єднана в єдиний цикл управління [4, с. 88].

Для забезпечення максимально ефективного використання всіх видів ресурсів бюджетний процес на підприємстві має бути безперервним. Забезпечення безперервного процесу бюджетування відбувається як результат управлінських дій, пов’язаних із процесом управління, в основі якого лежить: визначення потреб ринку, побудова виробничої програми, визначення потреб усіх видів ресурсів для забезпечення виконання виробничої програми, прогноз фінансових результатів виконання виробничої програми.

Будь-яке бюджетування, з точки зору процесу управління, відбувається в межах бюджетного циклу. У свою чергу, тривалість бюджетного циклу залежить від типу бюджетів. Бюджетний процес розпочинається з визначення параметрів зведеного бюджету і закінчується виконанням зведеного бюджету. Цей процес у науковій літературі описується по-різному. Як правило, виокремлюють три стадії бюджетного циклу.

Існує також точка зору, відповідно до якої можна виділити такі основні етапи бюджетування: визначення значень ключових показників; складання головного бюджету; фінансове та інформаційне структурування; розподіл функцій бюджетного планування; побудова системи відповідальності за дотриманням бюджетних регламентів; аналіз відхилень від бюджету, побудова гнучкого бюджету [3, с. 53].

Після досягнення цілей бюджетування розпочинається новий бюджетний цикл підприємства. Слід зазначити, що в межах одного бюджетного циклу можна спрогнозувати результати діяльності підприємства на конкретний період часу, визначити слабкі місця ресурсного забезпечення, потребу у фінансуванні й джерела надходження грошових коштів.

Таким чином, бюджетний цикл можна розглядати як період часу від початку першої стадії бюджетного процесу до досягнення цілей бюджетування.

Варто наголосити на тому, що таке бачення процесу бюджетування має рекомендаційний характер, оскільки вибір системи бюджетування, бюджетних форм і процедур не є законодавчо обумовленим в Україні.

Бюджетування проводиться індивідуально для кожного підприємства з урахуванням специфіки діяльності, організаційної та фінансової структури, цілей і завдань системи бюджетування, повноти її функціональності, ступеня автоматизації існуючих процесів та обсягів фінансування, що виділяються на впровадження даної системи [3, с. 56].

Л.В. Качагіна наголошує на тому, що бюджет - це засіб, який повинен виконувати координаційні та контролінгові функції [2, с. 67]. У світовій практиці бюджетування визнано найбільш ефективним інструментом менеджменту, дія якого спрямована на оптимізацію виробничо-господарської діяльності підприємства в результаті цільової орієнтації та можливості здійснення координування руху сировинних, грошових і виробничих потоків. За допомогою бюджетів досягається більша гнучкість у досягненні визначених цілей. Проте при розробленні бюджетів та їх реалізації рідко згадують про можливості виникнення ризиків у процесі реалізації бюджетів.

М.В. Міновська зазначає, що проблеми досягнення синхронізації процесів управління ризиками та бюджетування в умовах підвищення рухливості зовнішнього середовища набувають усе більшого значення [3, с. 51]. На необхідності врахування ризиків наголошує А.Ю. Харко, зазначаючи, що ризик - це невід'ємна частина діяльності будь-якої компанії. Саме тому однією з важливих умов функціонування ефективної системи бюджетування є її глобальне використання у сукупності з елементами та процедурами ризик-менеджменту [4, с. 85].

Про роль ризик-менеджменту в процесі бюджетування пише В. Хліпальська, яка зауважує, що бюджетна система повинна вирішувати завдання прогнозування можливих причин невиконання планів, здійснювати планування можливих коригуючих та попереджувальних впливів у випадку, якщо такі відхилення можуть відбутися [5, с. 19].

Роль урахування ризиків підвищується у зв'язку з тим, що бюджети описують зв'язки із зовнішнім середовищем та дозволяють упорядкувати

зв'язки всередині підприємства. Особливе значення врахування ризиків набуває в умовах, коли бюджетування розглядається як інструмент стратегічного планування.

З врахуванням цього, в бюджетний процес нами включені блоки врахування ризиків на етапах розроблення, коригування та реалізації бюджетів і в структурних підрозділах, і в генеральному (зведеному) бюджеті.

Врахування ризиків у бюджетному процесі дає змогу підвищити ефективність управління запасами підприємств.

Урахування ризиків на кожному з етапів планування й реалізації бюджетів дозволяє спрогнозувати можливі наслідки у процесі бюджетування запасів підприємства. Так, найбільш розповсюдженими ризиками є зменшення (збільшення) попиту на продукцію, що викликає зміни в обсягах реалізації продукції і пов'язані із цим зміни у виробничій програмі підприємства; зміни ціни на сировину, матеріали, пов'язані із загальною ситуацією на ринку сировини і матеріалів; недотримання умов постачальниками щодо якості, кількості й ціни на сировину та матеріали; недотримання постачальниками термінів постачання сировини і матеріалів; зміни умов фінансування і можливість виникнення потреби у зовнішньому фінансуванні.

Оскільки управління запасами передбачає чітку організацію роботи всіх структурних підрозділів та координацію зв'язків центру бюджетування запасів з усіма службами, які здійснюють виробництво та забезпечують безперебійність цього процесу, ефективність служби постачання залежить від якості роботи цих структурних підрозділів та узгодженості дій між ними.

Слід зазначити, що в загальному випадку сутність ризику не зводиться виключно до одержання економічного збитку або збитків, що завдаються в результаті дії зовнішніх чи внутрішніх чинників, це можливість відхилення від запланованого розвитку подій, що, в кінцевому рахунку, здатне спричинити деструктивні зміни процесів і результатів окремих напрямків, ділянок, етапів або фінансово-господарської діяльності компанії в цілому.

Як зазначає А.Ю. Харко, звуження змістовного поняття ризику тільки до обліку можливого збитку обмежило б його правильне використання в економічній діяльності [4, с. 84].

Основним завданням формування системи оцінки ризиків у процесі бюджетування виступає підвищення ефективності управління запасами як результат досягнення поставлених цілей підприємства за рахунок підвищення якості й обґрунтованості управлінських рішень, що передбачає удосконалення процедури оцінки ризиків.

На першому етапі формування системи слід здійснити якісну характеристику основних наслідків прояву факторів ризику й оцінити розміри втрат, що виникають у результаті настання кожного із наслідків при максимальній інтенсивності прояву факторів ризику. З метою розрахунку рівня ризику пропонується всі можливі наслідки ризику об'єднати в дві групи:

– «збільшення витратної частини бюджету»;

– «зниження доходу».

На другому етапі доцільно оцінити очікувану інтенсивність прояву кожної

з відібраних ризикових подій шляхом експертної оцінки дискретного ймовірнісного розподілу інтенсивності і розрахунку її математичного очікування. Відбір найбільш суттєвих ризиків, що здійснюють найбільший вплив на величину матеріальних наслідків, здійснюється за допомогою матриці зіставлення. У цьому випадку всі ризики порівнюються між собою попарно - за величиною впливу. У результаті формуються три групи факторів: з високою, середньою та низькою питомою вагою наслідків.

На третьому етапі здійснюється попарне порівняння факторів ризику на основі шкали переваг.

Змістом четвертого етапу є оцінка втрат як кількісної міри ризику. При цьому необхідно враховувати, що розмір втрат залежить не тільки від інтенсивності прояву факторів, але й від ступеня їх впливу.

На п'ятому етапі розробляється комплекс антиризикових заходів і визначається ефективність управління ризиком.

Значення бюджетування як інструменту управління підприємством і результати оцінки ризиків дозволили обґрунтувати як основний механізм зниження втрат - метод локалізації ризику, що полягає у виділенні економічно найбільш небезпечних видів діяльності в системі бюджетування та розробці управляючих впливів - антиризикових заходів, що знижують рівень ризику до прийнятного.

Таким чином, виявлення найбільш істотних ризиків і дослідження причин їх виникнення свідчать про доцільність регламентації даних видів діяльності.

Структура фінансового обліку при бюджетуванні повинна відображати диференціацію показників за продуктами і ринками, на яких вони реалізуються. Крім згаданої продуктової та ринкової структури формування показників, важливим є їх функціональний розподіл. Як зазначає Т.Г. Бень, функціональний розподіл має бути безпосередньо пов'язаним з організаційною структурою управління підприємством [1, с. 50].

Слід зазначити, що при формуванні бюджету важливо враховувати фактор часу. Порядок надання звітів керівниками підрозділів потрібно узгодити з бізнес-процесами всередині цих підрозділів.

Однією з найважливіших умов функціонування ефективної системи бюджетування є її глобальне використання в сукупності з елементами і процедурами ризик-менеджменту на всіх рівнях організаційної структури управління компанії. Залучення до процесу бюджетування й управління ризиками достатньої кількості професійно підготовлених співробітників з чітко визначеними зонами відповідальності в рамках бюджетного процесу підприємства надасть можливість вирішити такі важливі завдання:

– зменшення складності процесу впровадження і супроводу бюджетування його децентралізацією (надмірно централізований бюджет складно розробляти, коригувати і відслідковувати його виконання);

– збільшення кількості напрямків виявлення, моніторингу й первинної ідентифікації ризиків, що впливають прямо або опосередковано на діяльність компанії;

– підвищення відповідальності конкретних виконавців, делегуючи їм

повноваження і відповідальність за виконання певних показників бюджету;

– удосконалення системи мотивації елементами, пов'язаними з оцінкою результатів виконання планових показників діяльності підприємства.

Використання методів управління ризиками при плануванні бюджетного процесу в управлінні запасами спрямоване на отримання якісного бюджетного продукту, який узгоджується з наміченою акціонерами і топ-менеджерами стратегією розвитку підприємства на майбутній бюджетний період, складений і скоректований з урахуванням можливого впливу несприятливих факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

Облік факторів ризику при складанні фінансових планів можна здійснювати кількома способами. Одним із найбільш дієвих є метод розробки бюджетів «зверху вниз», коли вищим менеджментом організації визначаються стратегічні показники (величина доходу від продажів, чистого прибутку, рівень рентабельності тощо), а далі відбувається планування за напрямками діяльності, структурними і регіональними підрозділами з деталізацією в межах чітко сформульованих і визначених ключових бюджетних показників. За таких умов складання бюджетів, аналіз ризиків і розробка методів управління ними відбуваються відокремлено всередині підрозділів підприємства, тому існує небезпека, що не будуть виявлені системні ризики, які здатні впливати на діяльність підприємства в цілому.

Висновки. Врахування ризиків у системі управління запасами при використанні бюджетування дає змогу забезпечити виконання стратегічних і тактичних планів підприємств, гарантує досягнення встановлених цілей, мінімізує втрати підприємства та дозволяє визначити додаткові обсяги й безпечні джерела фінансування поповнення оборотного капіталу підприємствами.

Список використаних джерел:

1. Бень Т.Г. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // Фінанси України : журнал. – 2012. – № 7. – С. 48-55.

2. Качагіна Л.В. Бюджетування як найбільш ефективний напрямок фінансового менеджменту / Л.В. Качагіна //Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2012. - № 4 (20). – С. 65-69.

3. Міновська М.В. Аспекти бюджетування : переваги та недоліки, успіхи та помилки / М.В. Міновська, Ю.О. Виноградова // Вісник Донецького національного технічного університету : зб. наук. праць. – 2011. – № 3 (3). – С. 50-57.

4. Харко А.Ю. Бюджетування у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства / А.Ю. Харко // Фінанси України : журнал. – 2013. – № 9. – С. 82-91.

5. Хліпальська В. Бюджетне планування запасів і витрат, їх придбання і зберігання / В. Хліпальська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. - № 3. – С.18-22.

Т.В. Пушкар
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ОБЛІК ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ: МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ

В статі розглянуто питання обліку вибуття запасів підприємства, досліджено вітчизняний та міжнародний досвід. Розкрито питання впровадження міжнародних стандартів за сучасних умов, розглянуто оцінку вибуття запасів. Надано пропозиції щодо впровадження систем обліку запасів.
Ключові слова: *запаси, облік, підприємство, собівартість, ціна.*

Для здійснення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовують запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Запаси є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси.

Питання, що стосуються обліку запасів в Україні та зарубіжних країнах знаходяться в центрі уваги багатьох вчених і дослідників.

Зокрема, М. Р. Лучко в своїх працях приділяв увагу обліку матеріальних запасів в США [1], О. М. Губачова розглядала поняття, склад товарно-матеріальних запасів, завдання їх обліку в зарубіжних країнах, Г. Столярчук займається вивченням обліку запасів в Україні [2].

Основними завданнями обліку запасів є: контроль за виконанням плану матеріально-технічного забезпечення; відображення витрат на закупівлю й транспортування запасів (матеріалів), результатів постачання; виявлення відхилень від планової собівартості придбаних матеріалів; контроль за залишками і рухом матеріалів на складах наявністю і рухом матеріалів в процесів їх заготівлі; спостереження за станом складських запасів, за відповідністю їх нормативам, контроль за їх зберіганням; контроль за лімітом відпуску матеріалів на виробничі потреби, витрати і списуванням їх вартості у витрати виробництва; контроль за дотримуванням норм; правильний розподіл матеріалів за об’єктами калькуляцій; виявлення непотрібних матеріалів, що підлягають реалізацій.

Для забезпечення безперебійної роботи виробництва на складах підприємства завжди мають бути виробничі запаси в межах норм, передбачених потребою підприємства. У складських приміщеннях підприємства здійснюються операції по збереженню виробничих запасів, що надходять, а також відпуску їх у виробництво. Бухгалтерський облік має забезпечити контроль за залишками, надходженням і витратами виробничих запасів на складі, що є важливою умовою для забезпечення збереження власності підприємства.

Облік наявності і руху запасів в Україні здійснюється лише на рахунках у системі постійного обліку запасів. Виробничі запаси складаються з сировини, основних і допоміжних матеріалів, купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, будівельних матеріалів, тари й тарних матеріалів,

відходів основного виробництва, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб [3].

У зарубіжних країнах до методів аналітичного обліку запасів відносять:

— метод періодичного обліку;

— метод безперервного (поточного) обліку.

Відповідно до методу періодичного обліку детальний облік матеріальних запасів протягом року не ведеться, а в кінці року має проводитися інвентаризація наявних запасів для встановлення рівня запасів на кінець звітного періоду. Собівартість реалізованих запасів не може бути визначена доти, доки не буде завершена інвентаризація, оскільки розрахунок собівартості визначають так: нетто – вартість покупок плюс рівень запасів на початок звітного періоду мінус рівень запасів на кінець звітного періоду[3].

Суть методу поточного (безперервного) обліку ТМЦ полягає в тому, що систематично з надходженням і рухом матеріальних запасів їх кількість і вартість строго документуються. Метод забезпечує контроль за операціями руху ТМЦ, сигналізує про необхідність нових замовлень матеріалів на поповнення запасів, формує інформацію про оптимальний обсяг замовлення. У результаті цього протягом усього звітного періоду відомий обсяг наявних запасів [3].

Протягом року ціни на більшу частину товарів змінюються. Однакова кількість товарів може бути придбана. за різними цінами. Тому бухгалтерів більше цікавить рух вартостей, а не фізичне переміщення товарів під час діяльності фірми, оскільки саме вартість дає можливість точніше визначити прибуток. Важливе значення для правильного обліку на підприємствах має порядок оцінки запасів за національними стандартами. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 9 „Запаси” Затвержено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. N 246 придбані або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первинною вартістю, чистою вартістю реалізації.

Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовують тільки один із методів, передбачених П(С)БО 9 „Запаси”.

У зарубіжних країнах використовують різні методи оцінки матеріальних запасів: 1. Метод специфічної ідентифікації; 2. Метод середньої вартості; З. Метод ФІФО; 4. Метод ЛІФО.

У разі відпуску матеріалів у виробництво, продажу або іншому вибутті згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 9 „Запаси” оцінка їх здійснюється по одному з таких методів:

- Ідентифікованій собівартості одиниці запасів Передбачає особливе маркування кожної одиниці запасів, що дозволяє в будь-який момент часу визначити вартість, встановити дату витрачання кожної одиниці запасу, її собівартість і вартість запасів, що залишились.

Має вузьке застосування – для запасів, які відпускаються для виконання спеціальних замовлень і проектів, а також запасів, які не замінюють одне

одного. Однакові запаси обліковуються за різною вартістю, бо мають різні споживчі якості, властиві тільки кожній одиниці специфічні характеристики. Доцільно застосовувати до запасів, які мають високу вартість.

- Середньозваженій собівартості. Запаси з однаковими вхідними параметрами обліковуються в одній інвентарній картці незалежно від ціни придбання. Середня вартість одиниці запасів може розглядатися як за звітний період (при періодичному обліку запасів), так і після кожного наступного надходження (при безперервному (постійному) веденні обліку списання запасів). Застосовується для списання взаємозамінних запасів. Дає більш об'єктивну оцінку наявності та руху запасів, але не забезпечує достатній контроль за правильністю їх списання на затрати виробництва.

- Собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) Засновується на хронології надходження, тобто базується на припущенні, що одиниці запасів, які придбані першими, продаються чи використовуються першими, а також на припущенні, що грошова одиниця є стабільною. Залишки на кінець періоду оцінюються за цінами останніх надходжень запасів.

Переваги – простий, систематичний і об'єктивний, запобігає можливості маніпулювання прибутком, відображена в балансі сума запасів приблизно збігається з поточною ринковою вартістю.

Недоліки – в умовах високої інфляції призведе до завищення вартості залишків, заниження собівартості готової продукції та, як наслідок, завищення результатів від реалізації.

- Нормативних затрат. Полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін.

Тобто на підприємстві встановлюються нормативні облікові ціни, якими протягом місяця користуються для оцінки списання запасів. Наприкінці місяця обчислюють ціну, виходячи з фактичних витрат, установлюють розмір відхилень і проводять коригуючи записи.

- Ціни продажу. Оцінка вибуття запасів основана на застосуванні підприємствами роздрібної торгівлі середнього проценту торгової націнки товарів.

Від того, наскільки оптимально буде вирішено питання із закупівлею і доставкою матеріалів, залежать не лише фінансові результати діяльності підприємства, але і сама можливість його існування. Тому аналітична інформація про склад, кількість, вартість, рух матеріалів, використовуваних у виробництві, життєво необхідна будь-якому підприємству не лише для цілей оперативного обліку але і для прийняття своєчасних управлінських рішень, планування бюджету, забезпечення контролю за рухом і збереженням матеріальних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Лучко М. Р., Бенько І. Д. - Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 311 с.

2. Столярчук Г. Вплив методу оцінки товарних запасів за їх середньозваженою собівартістю на прибуток підприємства / Г.Столярчук // Економіка. Фінанси. Право. - 2003. - № 1. - С.17 - 19.

3. Канцуров О.О. Застосування термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у нормативно-правовій базі України / О.О. Канцуров // Фінанси України. - 2006. - N8. - С. 51-58.

А.М. Чабанюк
Здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

В статті здійснено аналіз сучасної практики та узагальнення особливостей внутрішнього контролю адміністративних витрат підприємства з метою визначення переваг та недоліків для обґрунтування пропозицій щодо можливих шляхів вдосконалення облікового процесу підприємства.

Ключові слова: *витрати, адміністративні витрати, процедури контролю, облік, внутрішній контроль.*

Функцією управління, що безпосередньо пов'язана з обліком, є контроль витрат. В управлінні витратами контроль виконує подвійну роль. З одного боку, він є функцією управління, з іншого – інформаційним забезпеченням, на підставі якого приймаються управлінські рішення.

В залежності від суб’єктів контроль витрат може бути зовнішнім і внутрішнім. Користувачем інформації при внутрішньому контролі витрат є керівництво підприємства. Основною метою такого контролю є підвищення рентабельності діяльності підприємства шляхом зниження рівня витрат. В рамках даного дослідження буде розглянуто саме внутрішній контроль витрат, як основний інструмент системи управління витратами.

Актуальність вирішення поставленої проблеми полягає у недосконалості механізму управління адміністративними витратами підприємства. Сьогодні більшість підприємств вважають основою метою своєї діяльності одержання максимального прибутку. Однією з складових, що забезпечують максимальний прибуток виступає наявність належної системи внутрішнього контролю.

Витрати підприємства регламентуються П(С)БО 16 «Витрати» та відображаються у бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. В загальному витратами звітного періоду визначаються або зменшення активів, або збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1].

Проблемам обліку, аналізу та контролю адміністративних витрат діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних економістів, зокрема: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, А.В. Головача, Я.Д. Крупки, М.В. Кужельного,

Ю.І. Осадчого, М.С. Пушкаря, В.С. Рудницького, В.В. Сопка та інших. Однак практична діяльність підприємств свідчить про існування великого діапазону проблемних питань, пов'язаних з обліком, як витрат загалом, так і адміністративних витрат.

Основною метою статті є дослідження сучасної практики та узагальнення особливостей контролю адміністративних витрат підприємства з метою визначення переваг та недоліків для обґрунтування шляхів вдосконалення облікового процесу підприємств.

Методологічні засади формування в обліку інформації про витрати підприємства регламентуються П(С)БО №16 „Витрати", яке застосовують як нормативну базу для перевірки усіх підприємств незалежно від форм власності. Питання обліку витрат, що не регламентовані законодавством визначаються положеннями наказу про облікову політику.

Правильність формування інформації про витрати у обліку і фінансовій звітності контролюється працівниками підприємства, що включені до середовища контролю та виконують контрольні процедури на підставі наказу про організацію системи внутрішнього контролю.

В ході проведення контролю працівники оцінюють ризик появи викривлень в обліку витрат.

Перевіряючий в якості джерел отримання доказів при проведенні контрою адміністративних витрат підприємства повинен використовувати:

а) первинні документи;

б) аналітичні документи;

в) синтетичні документи;

г) головна книга в частині рахунків 23 "Виробництво", 80 „Матеріальні витрати", 81 „Витрати на оплату праці", 82 „Відрахування на соціальні заходи", 83 "Амортизація", 84 „Інші операційні витрати", 90 „Собівартість реалізації, 91 „Загальновиробничі витрати", 92 „Адміністративні витрати", 93 „Витрати на збут", 94 „Інші витрати операційної діяльності", 95 „Фінансові витрати", 96 „Втрати від участі в капіталі", 97 „Інші витрати", 98 „Податок на прибуток" [2];

д) звіт про фінансові результати;

ж) акти перевірки інших суб'єктів контролю (внутрішніх аудиторів, перевіряючи контрольно-ревізійного управління, податківців);

з) накази, розпорядження, пояснювальні записки тощо.

Процедура перевірки обліку витрат складається з:

- вивчення бухгалтерських записів на рахунках синтетичного обліку, а саме кореспонденцій рахунків;

- дослідження документів.

Перевірка записів і документів надає інформацію різного ступеня достовірності залежно від їх виду і джерела, а також від ефективності заходів внутрішнього контролю.

Метою контролю обліку адміністративних витрат є встановлення достовірності первинних даних щодо накопичення та списання витрат, повноти та своєчасності відображення первинних даних у зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку витрат та його відповідності

прийнятій обліковій політиці, достовірності інформації щодо витрат, наведеної у звітності господарського суб'єкта.

Завданнями контролю операцій з обліку адміністративних витрат є:

- встановлення правильності документального оформлення накопичення та списання витрат;

- перевірка правильності ведення обліку фактичних;

- - підтвердження правильності методу розподілу непрямих витрат, що використовуються і закріплений в наказі про облікову політику;

- перевірка правильності відображення адміністративних витрат;

- підтвердження законності та правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з обліку витрат;

- перевірка повноти, правильності та достовірності відображення інформації про витрати у звітності;

- перевірка достовірності та повноти формування елементів витрат.

Предметом контролю операцій з обліку адміністративних витрат є господарські процеси й операції, пов'язані з накопиченням і списанням витрат, а також відносини, що виникають при цьому в середині підприємства і за його межами.

Перевіряючи накопичення та списання адміністративних витрат перевіряючий повинен перевіряти правильність віднесення витрат до адміністративних. Окрім цього необхідно застосовувати наступні прийоми та способи перевірки:

- встановити документальне обґрунтування зазначених витрат;

- порівняти вказані в обліковому регістрі суми та місяці, до яких вони відносяться, з первинними документами (рахунками, договорами, банківськими випискаами, товарно-транспортними накладними тощо). Перевірити наявність в документах всіх необхідних реквізитів: назву документу, дату складання, назву підприємства, від імені якого складений документ, зміст господарської операції, її вимірники в натуральному та грошовому вираженнях, перелік посадових осіб та їх підписи;

- порівняти суми, зазначені в рахунках-фактурах, платіжних вимогах-дорученнях тощо, з сумами платіжних документів. Порівняти тривалість проміжку між датами платежу, оприбуткування товарів (послуг), отримання рахунку-фактури;

- дослідити санкціонування всіх витрат шляхом ознайомлення з внутрішніми документами підприємства за підписом керівника або уповноваженої ним особи, які регламентують політику підприємства по затвердженню витрат;

- перевірити віднесення втрат до того періоду, в якому вони реально понесені (тобто до періоду, до якого відноситься пов'язана з ним діяльність), шляхом порівняння даних первинних документів з бухгалтерськими записами;

- при наявності на підприємстві орендованих об'єктів основних засобів (чи їх частин) перевірити відповідність порядку нарахування орендної плати в бухгалтерському обліку порядку, встановленому договором;

- перевірити правильність включення сум зносу по основних засобах,

нематеріальних активах до собівартості продукції (використовуючи дані, отримані в ході перевірки по відповідних розділах);

- перевірити правильність віднесення до витрат вартості ремонтних робіт:

- наявність необхідної первинної документації, відповідність відображення витрат на ремонт основних засобів у бухгалтерському обліку прийнятій обліковій політиці;

- перевірити можливість визнання проведених витрат ремонтом. Відповідно до П(С)БО 7 "Основні засоби" витрати на проведення модернізації обладнання, реконструкції об'єктів основних засобів до витрат діяльності не включається;

- перевірити правильність включення до витрат нарахованої заробітної плати (перевірити трудові угоди, наказ про посадові оклади, відрядні розцінки тощо) і правильність її обліку на відповідних рахунках (використовуючи дані перевірки розрахунків з персоналом з оплати праці). Перевірити відповідність інших виплат працівникам підприємства, віднесених на рахунки обліку витрат, діючим первинним документам;

- оцінити правильність віднесення на витрат відрахувань па соціальні заходи;

- оцінити правильність включення до витрат оплату послуг банку, порівняння їх зі ставками та сумами, вказаними в договорах з банками;

- перевірити наявність і правильність складання кошторису на представницькі витрати підприємства правильність накопичення та списання таких витрат;

- перевірити правильність відображення сплачених штрафів, пені, неустойок. Всі визнані підприємством чи присуджені арбітражем штрафи, пені, неустойки, суми претензій за штрафними санкціями, по яких минув термін оскарження, відносяться на інші операційні витрати. Але важко з'ясувати, чи реально погашена така заборгованість, чи не обліковується вона у складі кредиторської заборгованості. На підставі первинних документів і бухгалтерського запису в журналі встановити, чи не включені до витрат суми, пред'явлені до утримання як претензії, але не визнані платником;

- перевірити правомірність накопичення та списання витрат на дослідження та розробки;

- визначити правильність ведення синтетичного й аналітичного обліку по рахунках 92 та їх списання. У кінці кожного місяця адміністративні витрати списуються на фінансові результати;

- перевірити охайність записів (відсутність арифметичних та інших помилок);

- перевірити незвичайні операції, проводки з нестандартною кореспонденцією рахунків;

- встановити відповідність записів синтетичного й аналітичного обліку записам у Головній книзі, звітності .

Проведене дозволило виділити такі найважливіші завдання внутрішнього контролю адміністративних витрат підприємств:

- формування ефективних інформаційних потоків, що задовольнили б

потреби керівництва підприємства та його структурних підрозділів у достатній інформації для прийняття необхідних стратегічних та оперативних рішень з питань управління адміністративними витратами;

- отримання необхідних для внутрішньогосподарських потреб управління і складання фінансової та управлінської звітності даних про адміністративні витрати за елементами витрат в цілому по підприємству;
- забезпечення адекватного розподілу адміністративних витрат між конкретними видами продукції для потреб управлінського обліку;
- забезпечення достовірного відображення в оперативному, управлінському та фінансовому обліку, а також у внутрішньогосподарській звітності фактичної величини адміністративних витрат структурних підрозділів підприємства;
- формування інформації для вдосконалення процесу планування адміністративних витрат як в цілому по підприємству, так і по окремих структурних підрозділах;
- контроль за непродуктивними і нераціональними адміністративними витратами з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів їх зниження.

До складу інформаційної бази внутрішнього контролю адміністративних витрат підприємства входять: нормативно-правові акти щодо законності господарської діяльності та організації обліку; нормативні акти щодо регламентування складу адміністративних витрат, їх обліку та списання; інформація про облікову політику підприємства у сфері адміністративних витрат; планово-нормативна інформація про адміністративні витрати підприємства; внутрішня організаційно-розпорядча документація; матеріали попередніх перевірок; первинні і зведені облікові документи та регістри аналітичного і синтетичного обліку адміністративних витрат; фінансова і статистична звітність.

Перевірку адміністративних витрат ми пропонуємо проводити поетапно у послідовності, наведеній нижче. У процесі проведення внутрішньої перевірки адміністративних витрат, перевіряючий зобов'язаний:

1. Перевірити наявність первинних облікових документів.

До таких документів треба віднести: розрахунок амортизаційних відрахувань основних фондів адміністративно-господарського призначення; розрахунок зношення МШП; розрахунок витрат на електроенергію для освітлення територій підрозділів та будівель адміністративного призначення; накладні вимоги на відпуск матеріалів на загальногосподарські потреби; лімітно-забірні картки; наряди на відрядні роботи; розрахунки внесків на обов'язкове соціальне страхування тощо.

2. Визначити наявність планових величин адміністративних витрат на відповідний період (квартал, півріччя, рік) по всім центрам відповідальності та центрам витрат і в цілому по підприємству.

Це надзвичайно важливо для цілей управління формуванням прибутку підприємства і його використання. Сьогодні окремі керівники підприємств та економісти вважають, що ринкові взаємовідносини самостійно все врегулюють і тому планові показники адміністративних витрат їм непотрібні. Такий підхід

помилковий, адже ціна на продукцію підприємства залежить не тільки від попиту і пропозиції, а й від величини витрат. Тому контроль за їх формуванням повинен виконуватись постійно.

3. Виявити наявність та правильність синтетичного та аналітичного обліку адміністративних витрат.

Перевірити, чи ведеться облік за рахунком 92 "Адміністративні витрати" у журналі 5 та 5-1 журнально-ордерної форми обліку. Згідно з Методичними рекомендаціями зі застосування регістрів бухгалтерського обліку, , регістри для аналітичного обліку адміністративних витрат не передбачені. У зв'язку з цим, підприємства, на яких цей облік раніше був заведений, перестали його виконувати [3].

4. Визначити правильність, обґрунтованість і повноту віднесення (списання) на рахунок фінансових результатів адміністративних витрат підприємства.

Тут можливі випадки необґрунтованого списання окремих видатків на собівартість продукції (робіт, послуг): втрати цінностей, дебіторської заборгованості, представницьких витрат тощо.

Необхідно переконатись у порядку, правильності розподілу накладних витрат за об'єктами обліку та поділу на постійні та змінні загальновиробничі витрати, адміністративні витрати та витрати на збут відповідно до класифікаційних ознак П(С)БО 16.

5. Узагальнити результати перевірки та оформити їх відповідним документом.

В висновку стосовно перевірки має бути відображено, наскільки діяльність підрозділу, що перевірявся, відповідає існуючим законодавчим і нормативним вимогам, цілям підприємства та його виробничим і фінансовим планам. Висновок має містити інформацію, яка відображає достовірність та повноту фінансової документації підприємства про правильність ведення синтетичного та аналітичного бухгалтерського обліку. Також необхідно звернути увагу на виявлення помилок, шахрайств та інших подібних випадків в діяльності підприємства чи організації, а також всіх ситуацій, які можуть становити ризик збитків для підприємства.

Опрацювання висновків та рекомендацій, на наш погляд, має відбуватись як після проведення, так і під час здійснення перевірки. Це дасть змогу перевіряючим уникати ризику неправильного розуміння або тлумачення фактів, оскільки суб'єкт аудиту зможе надати пояснення, висловити свою думку щодо виявлених у результаті перевірки фактів, висновків та рекомендацій.

Висновок за результатами внутрішнього контролю доцільно надавати не тільки керівництву підприємством, а й співробітникам, які можуть вжити заходів щодо усунення виявлених недоліків або гарантувати їх виконання. Висновок може надаватися іншим зацікавленим особам або тим, чиї інтереси були порушені в результаті проведення перевірки.

Розуміння керівництвом, співробітниками підприємств необхідності та доцільності здійснення внутрішнього контролю та інших процедур, які входять до завдань та в компетенцію відповідної служби підприємства, є важливою

передумовою успішного управління підприємствами в сучасних умовах господарювання.

Результати проведеного дослідження свідчать, що в підприємствах роздрібної торгівлі в основному застосовується ретроспективний контроль витрат, який здійснюється за результатами господарської діяльності в кінці звітного періоду і не дозволяє прямо впливати на розмір та структуру витрат. Враховуючи, що термін реалізації певних видів товарів складає декілька днів, а багатьох - в межах місяця, ретроспективний контроль не дає можливості вчасно зафіксувати відхилення в розмірі та рівні витрат за даними товарними групами і прийняти адекватні управлінські рішення. Тому для удосконалення системи управління витратами підприємств роздрібної торгівлі необхідне запровадження поточного контролю, який дозволить мінімізувати відхилення від бюджетних показників в розмірі та структурі витрат за центрами відповідальності та групами товарів.

Отже, в сучасних умовах господарювання необхідність внутрішнього котролю адміністративних витрат є економічно обґрунтованою. Перевірені на практиці методи його роботи дають змогу не лише удосконалити системи управління адміністративними витратами, а й вживати потрібні заходи для наведення порядку в документообігу в цілому та значно покращити фінансову дисципліну на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291.

3. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2000 № 356.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

М.О. Дудник
здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «спеціаліст»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АНАЛІЗ ВНУТРІШНІХ ВИРОБНИЧО-РЕСУРСНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КОНЦЕПЦІЄЮ МАРКЕТИНГУ

У статті розглянуто основні напрями діяльності підприємства в області маркетингу в сучасних умовах конкурентної боротьби, опираючись на виробничо-ресурсний потенціал підприємства.

Ключові слова: *аналіз, виробничо-ресурсні можливості, підприємство, концепція маркетингу, можливості.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сьогодні, підприємство, яке шукає шляхи збільшення прибутку тільки за рахунок зниження витрат на виробництво, рано чи пізно вибуває з бізнесу. Згодом керівництво цього підприємства переконується, що при всій уяві, використовуючи свої творчі здібності, воно не може зменшувати рівень виробничих витрат у своїй фірмі нижче визначеної межі.

При тому якщо керівництво спрямує свій погляд в іншу сторону і розпочне шукати шляхи збільшення доходів компанії через збільшення обсягу продажів, то відкриють безмежні можливості у цьому.

Ніколи раніше підприємства не перебували у такій ситуації, як зараз. Усі ринки продажу розділені на безліч сегментів. Спеціалізація досягла настільки високого рівня, що залишається дуже мало простору між двома суміжними сегментами одного і того ж ринку. Саме тому маркетинг в інформаційну, постіндустріальну еру являє собою цілий світ, переповнений для досвідченої людини необмеженими можливостями із збільшення об'єму продажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відтворення виробничо-ресурсного потенціалу багатьма напрямами впливає на економічне зростання виробництва. В числі цих напрямків швидше освоєння новітньої техніки та максимальне зменшення втрат від її морального старіння, збільшення амортизаційних відрахувань, введення нових прогресивних форм організації і управління виробництвом.

В зарубіжних джерелах дослідженням питань розвитку виробництва, інноваційної діяльності та новітніх технологій займались такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Ганшер, Г.Губерт, А.Кізер, Л.Мар, Б.Міланер та інші. Але, як показує досвід, використання їхніх теоретичних та методологічних розробок можливе лише за умови відповідних корекцій та з врахуванням особливостей вітчизняної економіки.

Питаннями організації формування та використання виробничих ресурсів у своїх ґрунтовних працях займались такі вітчизняні вчені-економісти як О.Амішов, О.Амоші, Г.Башнянин, Є.Бойко, В.Геєць, М.Герасимчук, Л.Гринів, М.Долішній, О.Кузьмін, І.Лукінов, В.Марцин, І.Михасюк, С.Панчишин, Ж.Поплавська, І.Продіус, С.Реверчук, М.Чумаченко, С.Ямпольський та ін.

Метою цієї статті є аналіз внутрішніх виробничо-ресурсних можливостей підприємства за концепцією маркетингу.

Основний матеріал. Одним з найважливіших елементів потенціалу розвитку підприємства є ресурси, що задіяні в процесах господарської діяльності. Ресурси (від франц. ressource – допоміжний засіб) це цінності, засоби, можливості, грошові засоби, джерела засобів доходів, вони є фактором внутрішніх резервів економічного розвитку організації при умові їх ефективного використання, та дозволяють забезпечити не тільки потреби підприємства, але й потреби людства.

Ресурсне забезпечення як важлива частина процесу ефективної діяльності підприємства широко розглядається в роботах вітчизняних та зарубіжних економістів та маркетологів. Структура ресурсного забезпечення діяльності окремих підприємств є досить різноманітною і на сьогоднішній день існує багато різних підходів до оцінки та ефективного управління структурним співвідношенням ресурсів підприємства.

Саме тому на сьогоднішній день досить важливим є визначення оптимальної структури ресурсів, яка б забезпечила ефективну діяльність підприємства та значно полегшила б пошук основних методів покращення використання ресурсного потенціалу за умов зростаючої конкуренції не тільки на рівні країни, але і в світових рамках

Структура ресурсного забезпечення для кожного підприємства є індивідуальною, залежно від галузі, у якій воно функціонує, рівня економічного розвитку підприємства, стану його потенціалу розвитку, та стратегії яка була обрана для подальшого розвитку.

Головною особливістю управління ресурсами є те, що підприємства кожної з галузей відрізняється своєю специфічною структурою ресурсного потенціалу. Наприклад матеріалоємні галузі (видобувна та переробна галузь промисловості) потребують досить значних матеріальних ресурсів, які в результаті складають більшість витрат виробництва.

Матеріальні ресурси є обмеженими і часто їх забезпечення викликає проблему дефіциту, через це використовувати їх необхідно більш ефективно та раціонально, поглиблюючи переробку та по можливості замінювати більш дешевими, штучно створеними аналогами. Стратегічне управління матеріальними ресурсами передбачає зниження матеріаломісткості продукції, збільшення виробництва готової продукції, зменшення та унеможливлення втрат, використання вторинних ресурсів та відходів. У капіталоємній галузі (машинобудівна, будівельна галузь) потребуються значні технологічні та технічні ресурси, які відіграють прогресивну роль в розвитку підприємства та створюють йому конкуренту перевагу, але у той же час, за умови нестачі, або неефективного використання обмежують подальший розвиток. При управлінні цією складовою ресурсного забезпечення діяльності підприємства передбачається постійний процес оптимізації використання та заміни технічної та технологічної складової потенціалу. Трудоємні галузі (електроніка, легка, харчова промисловість) основані на використанні значних трудових ресурсів. Управління трудовими ресурсами базується на тому, що працівник є важливим

фактором виробництва в сучасних умовах і дає змогу пристосовувати його роботу до вимог зовнішнього середовища. Стратегічне управління трудовими ресурсами займається добором кадрів, їх навчанням, перекваліфікацією, заміщенням, оцінкою, звільненням та мотивацією їхньої праці. Інформаційноємні галузі (банківська галузь, консалтинг, інформаційні системи) вимагають постійної та достовірної інформації про тенденції розвитку економіки не тільки країни, але і світу загалом, а також висококваліфікованих працівників. Інформаційні та комунікаційні ресурси виступають в ролі зв'язучої ланки між підприємством та зовнішнім середовищем. Достовірна та вчасна інформація є основою успішного функціонування підприємства, так як дозволяє виявляти зміни, які виникають в її робочому середовищі та вчасно реагувати на них. Енергетичноємні галузі (енергетична галузь, галузь кольорової металургії) передбачають значні затрати енергетичних ресурсів (вугілля, електроенергія, торф). В сучасних умовах необхідно досліджувати енергомісткість виробництва та складати бюджет лише у межах існуючих обмежень. При цьому, важливий напрямок розвитку підприємств, для яких є пріоритетним даний вид ресурсу - це пошук альтернативних джерел постачання, що забезпечило б зменшення залежності від факторів політичного та економічного впливу. Фінансові ресурси є необхідною умовою для розвитку будь-якого підприємства та управління цими ресурсами спрямоване, на сам перед, на забезпечення стабільних та життєво важливих фінансових потоків та оптимізації структури капіталу. У нинішніх умовах інноваційні ресурси забезпечують підприємству конкурентну позицію та виживання у довгостроковій перспективі.

Отже, ресурсний потенціал підприємств кожної з галузей можна охарактеризувати наступним:

- структурою потрібних та доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження;
- системою прийняття рішень відносно забезпечення ресурсами, розробки та використання ресурсних стратегій, що залежать від форми власності та рівня управління підприємством;
- найбільш оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення поставлених цілей в розвитку.

Наприклад, кожне впровадження будь-яких інновацій на підприємстві супроводжується додатковим залученням фінансових ресурсів, кваліфікованих кадрів, інформаційних ресурсів тощо.

Значення ресурсів та їх вплив на продуктивність роботи підприємства визначаються роллю, яку відіграє ресурс для досягнення мети підприємства, можливостями його заміни, тим, як впливає ціна на окремі види ресурсів та оцінюється за допомогою системи показників, які характеризують на скільки ефективно використовуються ресурси підприємства та визначають як вони впливають на кінцеві результати діяльності. Отже, ефективність використання матеріально-сировинних ресурсів визначається через показники матеріаломісткості, рівня переробки сировини та частки відходів; ефективність використання трудових ресурсів здійснюється показниками продуктивності

праці, прибутку на одного працівника та частки збільшення товарообігу шляхом підвищення продуктивності праці; показником ефективного використання фінансових ресурсів може бути частка власного капіталу, прибуток, рентабельність, ліквідність чи платоспроможність; ефективність використання технічних та технологічних ресурсів можна оцінити проаналізувавши показники фондоозброєності, фондовіддачі, рівня завантаження виробничих потужностей; ефективність використання енергетичних ресурсів визначається показниками енергоємності, енергооснащеності та рівнем втрат; ефективність використання інноваційних ресурсів визначається за показниками питомої ваги нових продуктів в асортименті підприємства, кількості зареєстрованих патентів, середнім терміном дії патентів підприємства; визначаючи ефективність використання інформаційних ресурсів використовують наступні показники: рівень інформаційної підтримки діяльності підприємства, рівень інформаційного оновлення, рівень доступу працівників до інформації, яка безпосередньо стосується їхньої діяльності.

Пріоритет використання того чи іншого структурного співвідношення ресурсного потенціалу підприємства визначається шляхом аналізу позицій підприємства щодо можливості досягнення цілей розвитку на основі існуючих методів стратегічного аналізу діяльності підприємств. Наприклад, метод портфельного аналізу на основі матриці "частка ринку зростання" дає змогу дізнатись, який напрямок для розвитку слід обрати, щоб не втратити своїх позицій, чи потрібно і як взагалі необхідно їх змінювати, дозволяє дізнатись, які ресурси потрібні для забезпечення надійних позицій, та як розподілити стратегічні грошові кошти між стратегічними зонами господарювання в майбутньому для їх утримання. Метод матриці "привабливість ринку - ефективність бізнесу" дає змогу з'ясувати як існуючий бізнес дозволяє забезпечувати ефективність діяльності підприємства з врахуванням внутрішнього потенціалу та зовнішніх можливостей розвитку. Метод матриці "перспективи розвитку бізнесу-конкурентоспроможність" (матриця направленої політики) спрямовує діяльність підприємства на пошук змін та залучення нових ресурсів в залежності від поточного етапу життєвого циклу товару. Аналіз стратегічного розриву дозволяє встановити відхилення, що можуть виникнути в процесі досягнення цілей розвитку підприємства і знайти саме ті ресурси, які дозволять їх досягнути. Поле стратегічних рішень може охоплювати широкий спектр пропозицій що до освоєння та використання різноманітних ресурсів підприємства.

Підсумовуючи розписане вище, необхідно підкреслити, що важливою умовою для розвитку вітчизняних підприємств є вибір найбільш оптимальної структури забезпечення ресурсами для ефективної роботи в умовах динамічних змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Стає можливим виділити слідуючі напрямки для поліпшення діяльності підприємства беручи за основу вдосконалення управління його ресурсним потенціалом:

- зниження витрат спрямованх на ресурсне забезпечення діяльності підприємства методом їх раціонального використання;

- уникнення економічно недоцільних напрямків діяльності, що вимагають залучення додаткових ресурсів;
- створення конкурентних переваг шляхом пошуку та вибору такої структури ресурсного забезпечення, яка б найбільш повно дозволила використовувати внутрішній потенціал розвитку підприємства.

Разом з тим, є ще одна потрібна умова ефективного використання наявних ресурсів – це їх інтенсивне використання, що базується на застосуванні нових технологій, підвищенні рівня освіти та кваліфікації працівників, покращенні форм та методів організації виробництва, економії витраті людських, фінансових та природних ресурсів тощо.

Розвиток на основі інтенсифікації передбачає зростання продуктивності праці, інтенсивності виробництва та ефективності шляхом найбільш раціонального використання усіх ресурсів, що базується на застосуванні найефективніших засобів та предметів праці, висококваліфікованого робочого персоналу, передових форм та методів організації праці, зростаючої інформованості про самі нові досягнення науково-технічного прогресу та має анти витратне направлення, так, як супроводжується значним зменшенням витрат на одиницю продукції.

Формування виробничо-ресурсних можливостей з урахуванням динамічних аспектів його розвитку обумовлює існування таких його організаційних форм, які ґрунтуються на можливостях реакції на вплив науково-технічного прогресу виробництва, тобто охоплюють кількісні та якісні характеристики ресурсів і кінцевих результатів виробництва. В більш узагальненій формі цей вплив може спостерігатися у виробничо-ресурсних можливостях, який об’єднує в організованій сукупності техніку, матеріали, працю та технологію і зумовлює рівень ресурсної ефективності продукції.

Основними положеннями теоретичної концепції у формуванні і використанні виробничо-ресурсних можливостей є те, що: вони повинні бути адекватними завданнями виробництва як поточного періоду, так і перспективного, а також враховувати розвиток виробництва, це дає змогу якнайповніше реалізувати найбільш ефективні варіанти розвитку згідно з вимогами ринку.

Виробничо-ресурсні можливості це організована сукупність виробничих ресурсів, які структурно і функціонально пов’язані між собою в процесах виготовлення продукції. Отже, виробничо-ресурсні можливості визначають єдність ресурсів, які використовуються у виробництві, зумовлюють основу організаційних форм виробництва, його структурні особливості та комплексність в управлінні використанням ресурсів. Показниками їх використання і масштабами залучення у виробництво визначаються зв’язки між самостійними виробничими системами та підсистемами виробництва й споживанням продукції. Системи, що менш щільно пов‘язані з іншими системами більш ефективно реагують на зміни (включаючи зміни в системах-суміжниках), обумовлені динамікою економічних процесів. Ефект від технологічних та економічних заходів у цих системах, як правило, отримується значно швидше. Це відіграє особливе значення для ефективного

функціонування в ринковому середовищі. На скільки менша залежність виробничої системи від інших, на стільки мобільнішою та більш адаптованою до динамічних змін вона є, та навпаки, чим тісніші її взаємозв'язки з іншими системами, тим більш вона є стабільною. Визначення взаємозалежностей між виробничими системами і їх динамікою дає змогу більш обґрунтовано формувати виробничо-ресурсні можливості виробництва та його організаційну структуру, перебудовувати їх ураховуючи ті зміни, що відбуваються в економічних процесах

При різних варіантах формування виробничо-ресурсних можливостей та організаційних форм виробництва економічний ефект також відрізнятиметься. Тому різні форми організації виробничо-ресурсних можливостей виробництва по-різному впливають на підвищення його ефективності. Так, як відтворення виробничо-ресурсного потенціалу вимагає гнучкості у організаційних формах виробництва, то необхідно обґрунтовувати рішення щодо формування організаційних форм виробництва та їх удосконалення разом з розробкою низки заходів стосовно відтворення виробничо-ресурсного потенціалу

Формування виробничо-ресурсних можливостей підприємства включає визначення найбільш ефективних масштабів функціонування при обов'язковому виконанню усіх виробничих програм. При цьому слід відмітити, що однакового обсягу випуску готової продукції можна досягнути при різному поєднанні ресурсів, що використовуються при виробництві. Може мати місце більш фондомісткий, чи більш трудомісткий варіант виготовлення продукції, варіант з більш швидким виготовленням продукції на одиницю часу, є більш дорогим, до того ж, як правило, він має також відносно більшу часову дефіцитність ресурсів, чи навпаки, варіант з більш дешевими ресурсами, але з меншим обсягом виготовленої продукції на одиницю часу. Це викликає необхідність враховувати як часову ефективність окремих ресурсів, так і їх максимальну ефективність при забезпеченні виробництва продукції, тобто ефективність виробничо-ресурсного потенціалу підприємства. Ефективністю виробничо-ресурсного потенціалу називається максимальний обсяг продукції з одиниці ресурсів, які за їх спільного використання забезпечують цей випуск за певний часовий проміжок.

Список використаної літератури:

1. Словник іншомовних слів / уклад. Л.О. Пустовіт та ін. - К.: Довідка, 2000. - С 294.

2. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / [Ю.Є. Петруня, В.Б. Говоруха, Б.В. Літовченко та ін.]; за ред. Ю.Є. Петруні. - Дніпропетровськ: АМСУ, 2010. - С.11.

3. Новітній маркетинг : навч. посіб. / Є.В. Савельєв, СІ. Чоботар, Д.А. Штефанич та ін.; за ред. Є.В. Савельєва. - К.: Знання, 2008. - 420 с.

4. Котлер Ф., Ли Н. Маркетинг для государственных и общественных организаций / пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. - СПб.: Питер, 2008. - 384 с.

5. Дианова В.Ю. Маркетинг таможенных услуг / В.Ю. Дианова, В.В. Макрусев. - М. : РИО РТА, 2005. - 292 с.

К.О. Ковалюк
здобувач освітнього ступеня "спеціаліст"
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Висвітлено результати комплексного дослідження проблем маркетингових і фінансових чинників впливу на систему управління діяльністю підприємств, подано інформацію, пов'язану з організацією управління для досягнення результатів від пошуку нових ідей в інноваціях за прогнозом потреб ринку до виведення інноваційних товарів і надання фінансових послуг на ринки споживачів.

***Ключові слова**: зовнішнє середовище, організація, маркетингове середовище, ризики.*

Постановка проблеми. Підприємства можуть здобувати конкурентну перевагу в різний спосіб. Зокрема впровадженням продуктових інновацій, скороченням часу впровадження новинок, розвитком торгової марки, зниженням витрат, формуванням партнерських стосунків з клієнтами тощо. Різні стратегії вимагають різної конфігурації засобів і вмінь, іншого стилю управління. Проте кожне підприємство для ефективної реалізації запланованої стратегії повинно ефективно управляти внутрішніми процесами, більшість з яких вимагають співпраці між різними функціональними відділами.

На підприємствах України, які проводять інноваційну діяльність, реалізуються окремі інформаційні проекти і проводяться відповідні маркетингові, фінансові дослідження. Разом з тим нерідко відсутнє уявлення про маркетинг як цілісну підсистему управління підприємством. Це насамперед пов'язано з відсутністю комплексного і системного підходів до постановки і вирішення маркетингових завдань та фінансового забезпечення в інноваційній діяльності. У цьому сенсі маркетинг як організаційна система має взаємодіяти із іншими підрозділами і службами підприємства, забезпечуючи їхню координацію на рівні управлінських рішень. Крім того, у сфері інноваційної діяльності доцільним є застосування системи інтегрованого маркетингу з інформаційним та фінансовим забезпеченням, від якої залежить ефективність інноваційної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На важливість міжфункціональної співпраці між різними відділами підприємства наголошують багато зарубіжних та вітчизняних фахівців з менеджменту та маркетингу. Як зауважує Ф. Котлер у [1, с. 76], "… хоча кожен відділ може диспонувати високими вміннями, та йдеться, однак, про вироблення конкурентної переваги в управлінні (координації) цими процесами…" За оцінками Джорджа Сталка, головного консультанта консультаційної компанії Бостон Консалтинг Груп "… провідні підприємства – це ті, які досягли переваги в ефективності усередині підприємства, а не в сфері якогось основного вміння…" [2, с. 102].

Механізми і методи інформаційного забезпечення маркетингового управління в діяльності підприємства досліджували такі відомі вчені, як Т.

Амблер, Г. Армстронг, В.А. Василенко, А.В. Войчак, Д. Джоббер, В.В. Євдокімов, М.М. Єрмошенко, Е.М. Коротков, Ф.Котлер, В.Н. Парсяк, Г.А. Черчилль та інші дослідники.

Постановка цілей. Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем міжфункціональної співпраці між відділами маркетингу і фінансів підприємств в сучасних умовах зумовлює постановку таких цілей:

- систематизувати напрями фінансового забезпечення маркетингових рішень і заходів на підприємстві;
- розкрити основні сфери запровадження фінансових підходів під час розв'язання маркетингових завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування цінової політика переважно відноситься на підприємстві до особливо складних сфер прийняття рішень, що пояснюється насамперед різнорідністю чинників, які необхідно брати до уваги, встановлюючи ціни, а також відсутністю певності щодо влучності прийнятих рішень. Додатково проблему ускладнює той факт, що багато інформації, корисної для менеджерів, відповідальних за цінову політику, розпорошено, а вплив на цю політику стараються здійснювати як фінансові структури, так і маркетингові. Крім того, встановлені ціни часто модифікуються вже на етапі укладання окремих трансакцій, що виникає, своєю чергою, зі збутової політики підприємства. Внаслідок цього підприємства втрачають контроль над кінцевою ціною своїх товарів.

Одночасно встановлення оптимальної з огляду цілей і завдань підприємства ціни має для підприємства недріб'язкове значення. На думку фахівців, встановлення занадто низької ціни веде до втрати «нереалізованого» прибутку, занадто висока ціна може негативно вплинути на величину продажу. Професор управління Harvard Business School Роберт Дж. Долан стверджує, що «… менеджери, які прагнуть прецизійно визначити ціну, повинні зосередити свою увагу на процесі, а не на результаті. Добра ціна є результатом уважного і послідовного управління нескінченною кількістю малих справ…»[4]. Описуючи найістотніші ознаки процесу встановлення ціни, Долан вказує на єдність із маркетинговою стратегією і координації.

Розглядаючи процес формування цінової політики, слід проте почати з відповіді на запитання: хто на підприємстві повинен займатися встановленням цін? На практиці рішення, що зустрічаються в цій сфері, є дуже різними. Хоча загалом рішення, які стосуються цінової політики, приймаються на вищих рівнях ієрархії управління, водночас спосіб їх прийняття на різних підприємствах є різним. Існують приклади підприємств, на яких цінові пропозиції готуються фінансовою або маркетинговою службами, є також підприємства, на яких свої пропозиції готують обидві служби, а кінцеві рішення є результатом досягнутого на рівні правління консенсусу. Існують також такі підприємства, на яких пропозиції опрацьовуються на найнижчій ланці управління, а надалі після відповідної перевірки приймаються керівництвом підприємства. Можна відмітити також тенденцію, особливо на великих підприємствах з широким товарним асортиментом, до створення окремих, спеціалізованих відділів цін. Кожне з представлених рішень має свої

переваги і недоліки.

Вихідним пунктом процесу встановлення цін повинен бути аналіз вартості, сприйнятої клієнтом (а не як це відбувається на багатьох підприємствах – аналіз витрат), а також ідентифікація сегментів, для яких товари або послуги представляють різну вартість. Процес встановлення цін охоплює також оптимізацію їх структури у напрямку збільшення валового доходу підприємства, що може означати «пакетизацію» пропозиції, узгодження цінових діапазонів в умовах товарного асортименту (встановлення так званих «цінових ліній»), виявлення відповідних співвідношень цін між різними товарними групами підприємства (наприклад, супутніми чи взаємодоповнювальними товарами). Наприклад, більшість виробників офісної техніки переважну частину своїх доходів черпають з продажів високовартісних експлуатаційних матеріалів і обслуговування техніки, а не тільки з продажу самого обладнання. Продаж обладнання створює тільки ринок для товарів і послуг, які становлять головне джерело доходів цих підприємств [5].

Елементом процесу встановлення цін є також дослідження реакції конкурентів і клієнтів. Фірма Intuite, впроваджуючи на ринок просту і легку в обслуговуванні програму для ведення домашньої бухгалтерії – Quicken, встановила його ціну на дуже привабливому рівні. Це дало їй змогу досягти швидкого проникнення ринку і створення широкої бази задоволених клієнтів. Завдяки цьому виникли високі бар'єри входу, які ефективно захищають позицію фірми від потенційних конкурентів. Своєю чергою, відома американська фірма Amazon. Com, яка спеціалізується на продажах книжок через мережу Інтернет, у певний період вирішила використати широкі знання про своїх клієнтів, впроваджуючи модель «динамічного встановлення цін». Модель ґрунтувалась на індивідуалізації ціни конкретного замовлення залежно від характеристик покупця (місце проживання, яке вказувало на рівень доходів, історія попередніх закупівель, яка давала змогу визначити рівень необхідності книги тощо). Незадоволення клієнтів такою диференціацією після виявлення застосовуваної фірмою практики схилила менеджерів до відходу від такого способу встановлення цін.

Процес встановлення цін повинен також охоплювати моніторинг рівня дійсних трансакційних цін, які враховують результативність збутової політики. Адже в багатьох випадках різниця між вихідною ціною і дійсно виплаченою споживачем є такою значною, що виразно впливає на фінансові результати підприємства.

Представлений процес встановлення цін вимагає узгоджень вже на етапі визначення цілей, які повинна реалізувати цінова політика. Адже переважно вона реалізує як ринкові цілі, так і фінансові цілі, – при цьому не завжди ці цілі є між собою повністю узгодженими. Існує, отже, необхідність вироблення компромісу так, щоб цілі цінової політики були спільними, для усіх зрозумілими і акцептованими, що дає змогу зберегти під час встановлення цін спаяність, що виникала з уніфікації точок зору.

Співпраця маркетингових структур з відділом фінансів також є необхідною під час збирання, систематизації і аналізу інформації, що є

підставою встановлення цін. Наприклад, дані щодо рівня і структури витрат, хоча не становлять вихідного пункту цінових рішень, далі залишаються дуже істотними. Важливим є створення механізмів, які уможливили б сполучати фінансові і ринкові дані в одну сукупність для отримання найможливішого комплексного розуміння ситуації.

Участь відділу фінансів у встановленні цін повинна також охоплювати аналіз впливу прийнятої цінової політики на фінансову позицію підприємства, як в короткому, так і довгому періоді. Йдеться про те, щоб в межах цілей, реалізованих цією політикою, забезпечувати позитивні фінансові потоки, а також можливість генерації відповідних засобів на подальший розвиток підприємства.

Відділ фінансів відіграє важливу роль в процесі моніторингу дійсних трансакційних цін. Адже деякі підприємства втрачають контроль над пропонованою системою знижок і заохочень, які впливають на кінцеву ціну, оплачену покупцем. Рішення, які стосуються цього елемента цінової політики, переносяться переважно на порівняно низький рівень структур управління, а різнорідність умов окремих трансакцій у поєднанні з недосконалістю звітних систем ускладнює менеджерам вищого рівня моніторинг кінцевих цін, вирішальних для кількості готівки, яка надходить на підприємство. Тому важливо, щоб відділ фінансів володів своєчасною і повною інформацією, а також, щоб завдяки добрій співпраці із маркетинговими структурами вона була швидко і у зручній формі передана менеджерам, відповідальним за встановлення цін. Швидкий обмін інформацією дає змогу оптимізувати рішення також на рівні одиничних трансакцій і завдяки цьому підвищувати рентабельність продажу, забезпечуючи підприємству вищий прибуток.

На сучасному етапі все більша кількість підприємств починає приділяти істотне значення обслуговуванню клієнта, намагаючись при цьому зробити з високого рівня обслуговування джерело своєї конкурентної переваги. Ця тенденція знаходить відображення у створенні в межах маркетингових структур окремих спеціалізованих відділів, відповідальних лише за обслуговування клієнтів. Одночасно процес обслуговування клієнта стає все складнішим, а підприємства орієнтуються на генерування у цій сфері унікальних рішень або копіювання найкращих зразків.

Процес обслуговування клієнта можна якнайзагальніше поділити на заходи у двох сферах – так званих «front office» і «back office» [6, с. 69]. Перша з них стосується безпосереднього контакту з клієнтом, друга – будь-яких підтримувальних заходів, непомітних, як правило, для клієнта. Фінансові структури найчастіше пов’язані з цією другою сферою, хоча інколи, зазвичай, у достатньо вузькому діапазоні можуть також вступати у контакти із споживачами. І в одному, і в другому випадку це має безпосередній або опосередкований зв’язок з фінансовими розрахунками, хоча при цьому не доходить до співпраці фінансів з маркетинговими структурами. У такий спосіб виникає своєрідний парадокс – з процесу обслуговування клієнта виокремлюється певна істотна сфера, що є цілком поза сферою впливу структур, відповідальних за цей процес. У деяких випадках це може призводити

до серйозних проблем. Наприклад, у разі існування різних стандартів для різних сегментів під час обслуговування клієнтів, що очікують високого рівня обслуговування і в процесі розрахунків стикаються з підходом, що викликає їх дискомфорт, з'явиться дисонанс, який всупереч раніше отриманому позитивному досвіду може негативно вплинути на рішення щодо подальшої співпраці з підприємством. Появі таких ситуацій може протидіяти тільки висока маркетингова свідомість працівників фінансових структур.

Отже, персонал відділу фінансів на більшості підприємств є і буде залучений до процесу обслуговування клієнтів, а клієнти безпосередньо або опосередковано (наприклад, через отримувані документи) мають з ними контакт. Це означає, що дії, здійснювані у межах фінансових структур, повинні стати іманентною частиною цілого процесу. Адже лише за таких умов можна забезпечити високі стандарти обслуговування клієнтів, що може становити елемент ринкової переваги підприємства.

Треба зазначити, що певні передумови для створення інноваційної моделі розвитку Україна вже має. Найважливішими тут є конкурентні переваги країни, до яких належать: вигідне географічне положення в центрі Європи, наявність унікальних природних ресурсів; розвинена мережа ВНЗ і державних наукових організацій; високий освітній рівень населення; наявність наукових надбань у ряді сфер діяльності, які належать до пріоритетних високотехнологічних і визначають світовий рівень розвитку; високий рівень кваліфікації робітників обробної промисловості; достатньо високий рівень можливостей маркетингового і фінансового забезпечення діяльності підприємств.

Аналіз даних статистики дає підстави для висновку про початок утвердження в Україні інноваційної моделі економічного зростання (таблиця)

Динаміка інноваційної активності підприємств України у 2010–2014 рр.

Показник	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р. до 2010 р. (+,-)
Кількість підприємств, які впроваджували інновації (од.)	1506	1180	1086	1068	1057	-449
Частка інноваційно активних підприємств у загальній промислових підприємств (%)	14,6	12,3	11,0	11,1	10,9	-3,7
Кількість освоєних нових видів техніки, найменувань (од.)	520	769	657	627	598	78
Кількість впроваджених нових технологічних процесів (од.), з них – ресурсоощадних	1142 430	1727 645	1808 690	1892 670	1913 682	771 252

Аналіз динаміки інноваційно активних підприємств за 2010–2014 рр. вказує на те, що попри зменшення кількості підприємств, які впроваджували інновації, та їх частки в загальній кількості промислових підприємств, спостерігається поліпшення ситуації з впровадженням нових технологічних процесів, зокрема ресурсоощадних.

Сьогодні учені виокремлюють ряд факторів, які гальмують інноваційну

діяльність. Це відсутність фінансування (89 % обстежених), відсутність коштів у замовника (54 %), високі кредитні ставки банківських установ (44 %), значні витрати, пов'язані з нововведеннями (39 %), недосконаліть законодавчої бази у податковій сфері (37 %), труднощі з сировиною (32 %).

Україна має всі передумови для створення та утвердження інноваційної моделі розвитку економіки. Це і високий науково-технічний, кадровий та інтелектуальний потенціали, і розвинена навчально-наукова система, наявність галузевих всесвітньо відомих наукових шкіл, структурно розгалужених наукових комплексів і ряду наукомістких високотехнологічних секторів. Однак стратегічна помилка, допущена на старті ринкового реформування вітчизняної економіки, яка полягала у визначенні України як економічно та науково-технічно нерозвиненої держави, призвела до того, що країна фактично почала рухатися у напрямі демонтажу нагромадженого інноваційного потенціалу. З 2000 р. ситуація дещо поліпшилася: припинилося різке скорочення кількості підприємств, які впроваджують інновації, та їхньої частки у загальній кількості промислових підприємств; дещо активізувався процес освоєння нових видів техніки та впровадження нових технологічних процесів; виникли певні реальні напрацювання в законодавчій базі. Для прискорення процесу утвердження в Україні інноваційної моделі розвитку економіки необхідним є посилення державного впливу на розвиток інноваційної діяльності. До першочергових заходів у цій сфері належать збільшення фінансування інноваційної діяльності та сприяння розвитку малих і середніх інноваційних підприємств.

Такі утворення, як технопарк, технополіс, інноваційний центр, інноваційний бізнес-інкубатор являють собою передусім організаційно-господарські структури, основною, а точніше первинною місією яких є не виробнича функція щодо обсягів інноваційної продукції (хоча це дуже важливо), а створення сприятливих умов для розвитку і підвищення ефективності інноваційної діяльності.

Вирішуючи проблему інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності, треба дотримуватися ширшого погляду на функції таких організаційно-господарських структур, як технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори. При формуванні законодавчого поля і нормативно-правової бази утворення та функціонування цих структур мають не тільки братися до уваги їх виробничі функції з розроблення, вироблення і реалізації інноваційної продукції, а й враховуватися їх інфраструктурні послуги щодо забезпечення інноваційної діяльності.

Важливу роль у розвитку інноваційної діяльності відіграє фінансове забезпечення, що має тенденцію до зростання. Фінансування інноваційної діяльності здійснювалося як безпосередньо підприємствами промисловості за рахунок власних коштів, частка яких у 2010 р. становила 77,3 % загального обсягу фінансування, так і через державні та місцеві бюджети, але частка останніх дуже мала і не перевищувала 1,5%. Інша частка фінансових ресурсів – позабюджетні фонди, вітчизняні інвестори, іноземні інвестори, банківські кредити та інші джерела – становила 20–25 %, серед яких основна частка припадає на кредити банків.

Важливою для розвитку інноваційної діяльності є інфраструктура з фінансового забезпечення інноваційних проектів. Найпоширенішою її формою є венчурний бізнес. Здійснення будь-яких нововведень, як правило, пов'язане з ризиком. Ризики ускладнюють підприємцю-інноватору можливість отримати фінансові ресурси, необхідні для здійснення інноваційного проекту. Проте відмова від нововведень через ризик – це шлях до ще більших фінансових втрат як окремих підприємств, так і суспільства загалом. Венчурний бізнес виконує важливу роль у здійсненні інноваційної діяльності, з одного боку, сприяючи впровадженню у виробництво найновіших досягнень науково-технічного прогресу, а з іншого – зводячи до мінімуму фінансові ризики окремих інвесторів. Саме венчурний бізнес дав би змогу розвиненим країнам протягом останньої чверті минулого століття якісно змінити структуру продуктивних сил і помітно вплинути на виробничі відносини.

Результати аналізу свідчать, що підприємства, що проводять фінансово-інноваційну діяльність, мають специфічні особливості, котрі пов'язані з чинниками внутрішнього характеру (потенціал, досвід, продукція, ціна, фінансове забезпечення) та зовнішнього (ринок, конкуренція, споживачі), які разом впливають на процеси ухвалення рішень.

Головною метою управління сучасним підприємством є забезпечення його ефективного функціонування і розвитку. Для українських підприємств насамперед це стосується служб маркетингу. Як показує практика [5], в умовах розвитку вітчизняної економіки та її пристосування до ринкових умов господарювання, маркетингове та фінансове забезпечення є основним в управлінні інноваційною діяльністю підприємств. Маркетинг сьогодні вважається найпродуктивнішим видом підприємницької діяльності за умови оптимального фінансового забезпечення.

Завданням маркетингу є визначення потреб, виведення товару на ринок у певній точці, де існують такі потреби, та поставка товару, який необхідний споживачу. При цьому за основу приймаються потреби і вимоги покупця, на них націлюються завдання проектування і виробництва товару, виходячи з них визначаються ціни, ведеться рекламна кампанія і формується дистриб'юторська мережа, організовується фінансовий механізм захисту ризиків.

З урахуванням побажань споживача та його купівельної спроможності формується попит на продукцію (послуги), яка створюється виробником. Потреби споживача задовольняються шляхом грошового обміну на ринку, де пропозиції зіставляються з потребами. Отже, безпосередній зв'язок з грошово-фінансовим ринком полегшує обмін з метою задоволення потреб. Але процес обміну вимагає певної підготовки: продавець повинен провести пошук і знайти покупців, виявити їхні потреби, запропонувати нові якісні товари, організувати рекламу, встановити ціну і забезпечити доставку товарів до споживачів.

Фінанси, маркетинг у поєднанні з менеджментом [8] утворюють комплекс і основу системи діяльності підприємства. У цьому сенсі на підприємстві реалізуються різні види менеджменту і маркетингу, які відображають систему управління різними об'єктами та процесами (персонал, фінанси, виробництво, інвестиції, інновації, інформація, знання) і різні підходи, які відтворюють

технологічні аспекти управління і маркетингу як способів (методологічних, методичних, організаційних, нормативно-правових, інформаційних) управління. Крім того, маркетинг може розглядатися як ідеологія підприємства, яка визначає його стратегічні напрями діяльності та розвитку.

Сучасний розвиток системи маркетингового управління і фінансового забезпечення у сфері інновацій значною мірою пов'язаний із розробленням, впровадженням та ефективним використанням технологічних засобів управління, які є системним поєднанням методології, організаційних і інструментальних заходів, націлених на реалізацію інформаційних маркетингових завдань [1].

Для оптимізації організаційної структури управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу і фінансів важливою є, насамперед, інформація про потреби споживачів, наявність ринкових ніш для інновацій, конкурентів на обраному напрямку діяльності, стан фінансових ресурсів. Інформація про потреби і наявність ринкових ніш збирається шляхом проведення маркетингових досліджень. Певна частина цієї інформації використовується для подальших аналітичних досліджень і формування можливих інноваційних стратегій підприємства. Інформаційний потік обробленої і підготовленої для прийняття рішень інформації надходить керівництву організації.

Доцільно також зазначити, що стратегічне значення маркетингової інформації з врахуванням фінансових можливостей у сфері управління інноваційною діяльністю випливає з відносин, які підприємство утворює із зовнішнім середовищем в соціально-економічній культурній, правовій, технологічній й інших сферах, з конкурентами та ринком загалом.

Отже, визначення позиції на ринку, урахування культурної і суспільної специфіки та ухвалення рішень щодо розроблення, виробництва і продажу спектра інноваційної продукції є комплексним завданням маркетингового управління інноваційною діяльністю, яке необхідно вирішувати підприємству, реалізуючи конкурентні заходи, пристосовуючись до умов зовнішнього оточення, розробляючи і здійснюючи виважену маркетингову і фінансову політику відносно змін у потребах споживачів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах розвитку вітчизняної економіки та її пристосування до ринкових умов господарювання маркетинг є основним засобом в управлінні інноваційною діяльністю підприємств за умови фінансової стабільності.

Сучасний розвиток системи маркетингового і фінансового управління у сфері інновацій пов'язаний із розробленням, упровадженням та ефективним використанням технологічних засобів управління, які є системним поєднанням методології, організаційних та інструментальних заходів, націлених на інформаційні маркетингові завдання.

Маркетингова інформаційна система та фінансова звітність розвитку інноваційної діяльності підприємства повинна складатися із систем внутрішньої інформації маркетингової розвідки, досліджень й аналітичної маркетингової та фінансової систем.

Стратегічне значення маркетингової інформації у сфері управління інноваційною діяльністю випливає з відносин, які підприємство має із зовнішнім середовищем у соціально-економічній, культурній, правовий, технологічній та інших сферах, з конкурентами та ринком інновацій загалом в умовах фінансової стабільності підприємства.

Визначення позиції на ринку, врахування суспільної специфіки та ухвалення рішень стосовно розроблення, виробництва і продажу певного спектра інноваційної продукції на ринку стає комплексним завданням маркетингового управління інноваційною діяльністю та її фінансового забезпечення.

Список використаних джерел

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Пер. с англ. Под общей ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2014.

2. Бодди Д., Пайтон Р. Основы менеджмента / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2010.

3. Василенко В.А., Мельник И.Е. Стратегии и инновации в системе менеджмента: Учеб. пособие. – М.: МГИУ, 2011.

4. ВойчакА.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004.

5. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: Учеб. пособие. 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2014.

6. Диксон П.Р. Управление маркетингом / Пер. с англ. – М.: Издательство БИНОМ, 2011.

7. Єрмошенко М.М., Єрохін С.А., Стороженко О.А. Менеджмент: Навч. посібник. – К.: Національна академія управління, 2013.

8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 2006.

9. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ. Под ред. Д.О. Яштольской. – СПб.: Питер, 2005.

10. Парсяк В.Я., Рогов Г.К. Маркетинговые исследования: Учеб. издание. – К.: Наукова думка, 2002.

О.В. Столярчук
здобувач освітнього ступеня "магістр"
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті розглянуто суть збутової стратегії на підприємстві і її формування в ринкових умовах. Відображено систему маркетингових стратегій управління збутом. Показано маркетингове управління портфелем бізнесу фірми із розв'язком основних завдань.

Ключові слова: стратегія, управління збутом, ціна, ринкові умови, збутова стратегія, маркетингова діяльність.

Постановка проблеми. Для будь-якого підприємства недостатньо тільки виробити товар, призначити на нього ціну, а украй важливо знайти оптимальний спосіб збуту свого товару. Тому потрібно уміти правильно вибрати стратегію розподілу, яка дає можливість організувати для споживачів

доступність товарів підприємства «в потрібний час і в потрібному місці». З функціональної точки зору система розподілу – це діяльність всіх підрозділів підприємства з метою пошуку покупця і доставки йому товару потрібної якості, в необхідній кількості і в обумовлені терміни.

Збут підприємством свого товару - це процес реалізації промислової продукції з метою задоволення потреб і запитів споживачів та отримання прибутку.

Аналіж останніх досліджень і публікацій. В сучасній економічній літературі значна увага приділяється стратегічному менеджменту (Володькіна М.В., Забєлін П.В., Майдебура Є.В., Маркова В.Д., Немцов В.Д., Редченко К.І., Садєков А.А., Смирнов М.М., Соловйов В.С., Тренєв М.М., Уткін Е.А., Шершньова З.Є.), використанню маркетингового підходу (Ассель Г., Балабанова Л.В., Балабаниць А.В., Бєлявцев М.І., Еткінсон Дж., Зозульов О.В., Куденко Н.В., Шубін О.О., Шульгіна Л.М.), комплексного підходу до стратегічного маркетингового управління (Балабанова Л.В., Бриндіна О.А., Маркіна І.А., Сліпенький В.В.).

Мета дослідження полягає у розробці теоретичних і практичних положень щодо формування маркетингової стратегії підприємства. Досягнення мети передбачало формування та вирішення наступних завдань: дослідити економічний зміст маркетингової стратегії, розвиток її теорії та практики; проаналізувати існуючі стратегію на підприємстві; внести пропозиції щодо удосконалення формування маркетингових стратегій на підприємстві.

Основне завдання плану збуту полягає в розробці та обґрунтуванні реальної збутової програми, яка охоплює найбільш суттєві аспекти ринку: ціноутворення, заходи щодо сприяння збуту, просування товарів на ринку, систему розподілу та постачання продукції та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під стратегією збутової діяльності ми розуміємо процес довгострокового планування та організації збутової діяльності, що дозволяє успішно реалізувати філософію ведення збуту конкретним підприємством-продавцем.

На формування збутової стратегії підприємства впливає багато факторів. Найважливіші серед них:

• продукція та послуги, які виробляє підприємство;

• мікросередовище підприємства (його цілі та ресурси — фінансові, технологічні, технічні, людські тощо);

• споживчі аудиторії (їх потреби, смаки та уподобання);

• умови конкуренції;

• зовнішні чинники[9,с. 136].

Система маркетингових стратегій управління збутом охоплює сім груп стратегій (рис. 1): управління бізнесом; управління цільовим ринком; управління товарним портфелем; цінові стратегії; управління збутовим потенціалом; управління збутовими ризиками; управління збутовим персоналом.

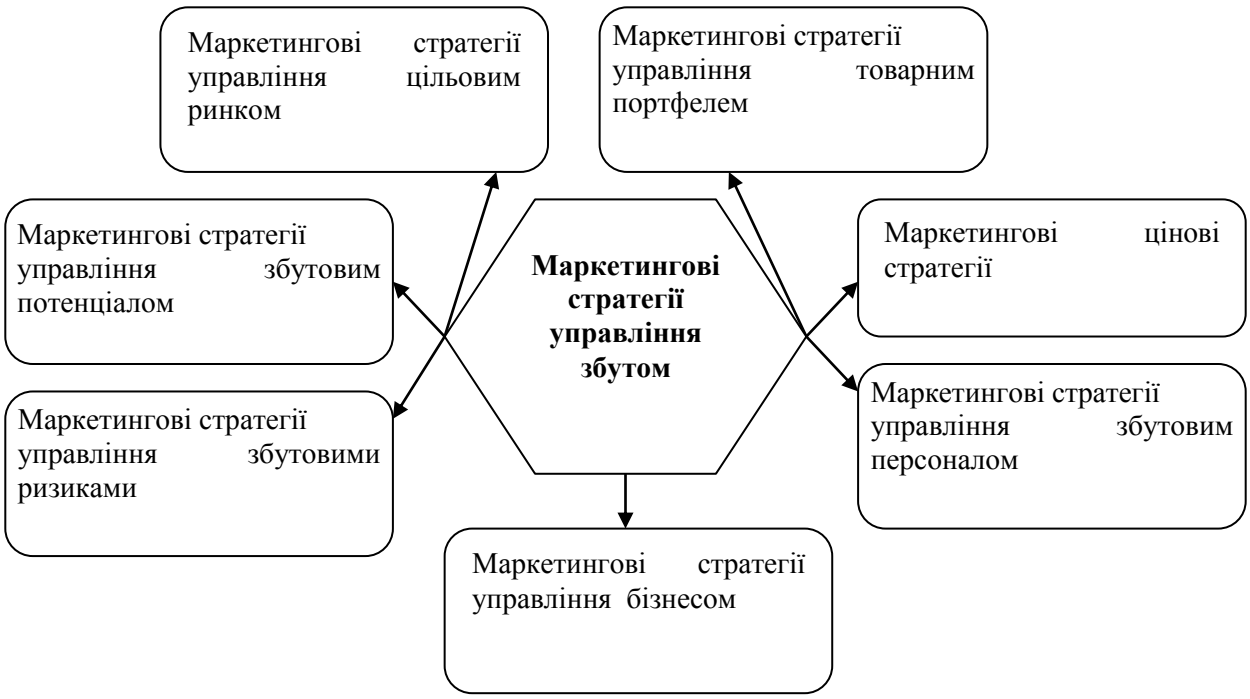


Рисунок 1. Система маркетингових стратегій управління збутом

Сутність маркетингові стратегії управління бізнесом полягає у визначенні реального ринкового становища стратегічних господарських підрозділів та стратегічних напрямів їх подальшого розвитку.

Маркетингове управління портфелем бізнесу фірми розв'язує такі основні завдання:

- ✓ визначення конкурентних позицій стратегічних господарських підрозділів фірми,
- ✓ розподілення стратегічних ресурсів між стратегічними господарськими підрозділами фірми,
- ✓ визначення напрямів стратегічного розвитку стратегічних господарських підрозділів (від переважного розвитку до виключення зі складу портфеля бізнесу),
- ✓ визначення пріоритетів розвитку портфеля бізнесу,
- ✓ зменшення стратегічної вразливості портфеля бізнесу фірми,
- ✓ досягнення рівноваги між довго-та короткостроковими перспективами розвитку фірми[48,с. 60-61].

Наступною складовою системи маркетингових стратегій управління збутом є маркетингові стратегії управління цільовим ринком, які включають: стратегії сегментації; стратегії вибору цільового ринку; стратегії позиціонування; стратегії "залучення/утримання" покупців; стратегії управління «прихильністю» покупців.

Стратегія сегментації безпосередньо впливає на рівень ефективності стратегічного маркетингового управління збутом.

Необхідність проведення сегментування ринку для торговельних підприємств в сучасних умовах господарювання зумовлена перевагами, які вона надає: створюється більш повне уявлення про потреби і переваги покупців; з'являється можливість підвищення ефективності збуту своїх товарів;

полегшується процес планування і організації збуту товарів з орієнтацією на чітко визначені цільові сегменти ринку; скорочуються витрати на просування товарів на ринок; виявляються потенційні, сприятливі можливості на основі ретельного вивчення покупців; формуються переваги перед конкурентами, які не здійснюють сегментування ринку.

В умовах ринкової економіки підприємствам доцільно використовувати стратегію диференційованого маркетингу, сутність якої полягає в тому, щоб продавати значну розмаїтість товарів, розрахованих на різні сегменти ринку, кожний з яких вимагає певного комплексу маркетингових заходів. Особливо це стосується тих підприємств, які займають слабку позицію на ринку (підприємства, які знаходяться на стадії народження або старіння свого життєвого циклу)[57,с. 115].

Стратегія вибору цільового ринку допомагає підприємству визначити, скільки сегментів доцільно йому обслуговувати і яким чином.

Стратегія позиціонування дозволяє виділити підприємство серед інших і забезпечити бажане місце на ринку і у свідомості покупців.

Як показали дослідження, різні типи покупців по-різному сприймають досліджувані підприємства.

Тому маркетингові стратегії позиціонування підприємств повинні розроблятись з урахуванням ключових факторів вибору підприємства покупцями. Крім того, підприємствам необхідно розробляти стратегічні рішення щодо підвищення рівня залучення і утримання покупців, а також прихильності цільового ринку.

Невід'ємними складовими маркетингових стратегій управління збутом є стратегії управління товарним портфелем, які можна розробити на основі матриці Мак-Кінзі[61,с. 73].

Крім того, усім підприємствам доцільно систематично здійснювати моніторинг законодавчої бази України і створити маркетингову інформаційну систему, що дозволить мінімізувати зовнішні збутові ризики.

У сучасних умовах господарювання, які характеризуються високою інтенсивністю конкурентної боротьби, ефективність стратегічного маркетингового управління збутом підприємства багато в чому залежить від результативності управління збутовим персоналом.

На стадії народження підприємствам доцільно приділяти основну увагу формуванню колективу, залученню висококваліфікованих працівників, які зможуть забезпечити конкурентні переваги підприємства у перші роки його діяльності.

На стадії зростання основну увагу слід приділяти розвитку збутового персоналу: підвищенню його кваліфікації і зміцненню корпоративної культури. На стадії зрілості доцільно реалізовувати заходи, спрямовані на стабілізацію збутового персоналу: здійснювати ротацію кадрів, підвищувати кваліфікацію персоналу, посилювати соціальні гарантії.

Необхідно розуміти, що для виробника залучення посередників означає втрату контролю над певними функціями збуту, тому що підприємство доручає стороннім організаціям завдання, які могли б виконувати її власні служби

маркетингу та продажів. Таким чином, з погляду підприємства рішення про канали розподілу відносяться до розряду принципово важливих. Структура каналу розподілу повинна відповідати стратегії фірми, а також потребам цільового сегмента. Побудова такої структури –найважливіше стратегічне рішення, яке не допускає довільних модифікацій.

На будь-якій стадії життєвого циклу підприємства результативність збутової діяльності цілковито залежить від ефективності маркетингових стратегій управління збутом.

Висновки. Організація збуту в системі маркетингу відіграє дуже важливу роль і в тому сенсі, що здійснює зворотний зв'язок виробництва з ринком, є джерелом інформації та попит та потреби споживачів. Тому розробка збутової стратегії кладеться в основу програми маркетингу, як по кожному конкретному продукту, так і по виробничому відділенню в цілому. Якщо на основі розрахунку виявиться, що витрати по реалізації нового товару надмірно високі і не дозволяють забезпечити певний рівень рентабельності, керівництво виробничим відділенням може прийняти рішення про недоцільність подальшої розробки та впровадження у виробництво даного товару. Фахівці можуть тільки визначити майбутню прибутковість вироби, а й внести свої припущення і модифікації і про нові сфери використання відповідних виробів.

Таким чином, реалізація маркетингових стратегій управління збутом у комплексі дозволить всебічно забезпечити стійку конкурентну перевагу підприємства (незалежно від стадії його життєвого циклу) на ринку у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою:навч. посіб/ Балабанова Л. В., Митрохіна Ю.П. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 240 с.

2. Митрохіна, Ю.*П.* Діагностика процесу стратегічного маркетингового управління збутом [Текст] / Ю.П. Митрохіна. // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. — Вин. 25, Т. 2. — С. 58-64

3. Панов А.И. Стратегический менеджмент / А.И Панов, И.О Коробейников.- М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2014. – 284 с.

4. Пересадько Г.О. Аналіз маркетингової політики просування та збуту продукції підприємства / Г.О. Пересадько, О.В. Пересадько, О.В. Радченко, С.І. Науменко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. – 2010. – Т. 3, № 3 (48). – С. 72-80.

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СФЕРІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ

Л. І. Сологуб
здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АВТОМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття присвячена дослідженню практичних аспектів автоматизації фінансового планування на підприємстві та його ролі в збалансуванні фінансових ресурсів, відносин, що виникають в процесі їх формування, акумулювання, розподілу та використання.

Ключові слова: *фінанси підприємств, фінансове планування, бюджетування, автоматизація фінансового планування.*

Постановка проблеми. Фінансове планування є необхідною умовою для фінансового забезпечення розширення господарської діяльності підприємств, досягнення її результативності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Побудова обґрунтованої фінансової політики неможливо без необхідної інформації. Усяка політика будується на базі наявних даних. При відсутності інформаційного забезпечення фінансист діє «наосліп». Основою ефективного функціонування системи керування є якість інформаційності керівництва. Сформована фінансова політика і прийняті на її основі рішення прямо залежать від рівня і якості інформаційного забезпечення. З розвитком інформаційних систем і технологій інформація відіграє усе більшу роль і здобуває більше значення у фінансовому управлінні. При поганій системі інформації стан управління залежить від невідомих обставин, перекручених даних, а також від суб'єктивних інтересів співробітників, коли керівнику доповідають не те, що дійсно потрібно. Інтереси співробітників апарата, що йдуть врозріз з інтересами організації, знищили не одну організацію. Ступінь інформованості керівництва впливає на адекватність оцінки балансу інтересів співробітників і організації.

Метою статті є дослідження практичних аспектів автоматизації фінансового планування на підприємстві та його ролі в збалансуванні фінансових ресурсів, відносин, що виникають в процесі їх формування, акумулювання, розподілу та використання.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вивченню проблем адаптивного планування присвячено праці таких вітчизняних і закордонних учених, як Я.Г. Берсуцький, М.Г. Гузь, Ю.Г. Лисенко, В.Л. Петренко, В.П. Стасюк. Питання фінансового планування на підприємствах досліджуються в роботах В.Г. Бєлолипецького, І.А. Бланка, А.Р. Горбунова, П.В. Єгорова, М.А. Поукока, Є.С. Стоянової, А.Х. Тейлора, Д. Хана та ін.

Виклад основного матеріалу. Побудова обґрунтованої фінансової політики неможливо без необхідної інформації. Усяка політика будується на базі наявних даних. При відсутності інформаційного забезпечення фінансист

діє «наосліп». Основою ефективного функціонування системи керування є якість інформаційності керівництва. Сформована фінансова політика і прийняті на її основі рішення прямо залежать від рівня і якості інформаційного забезпечення. З розвитком інформаційних систем і технологій інформація відіграє усе більшу роль і здобуває більше значення у фінансовому управлінні. При поганій системі інформації стан управління залежить від невідомих обставин, перекручених даних, а також від суб'єктивних інтересів співробітників, коли керівнику доповідають не те, що дійсно потрібно. Інтереси співробітників апарата, що йдуть врозріз з інтересами організації, знищили не одну організацію. Ступінь інформованості керівництва впливає на адекватність оцінки балансу інтересів співробітників і організації [1, с.251].

Сучасний рівень інформатизації бізнесу визначає використання новітніх технічних, технологічних, програмних засобів у різних інформаційних системах економічних об'єктів. Таким чином, формується автоматизована інформаційна система (АІС), що являє собою сукупність інформації, економіко-математичних методів і моделей, технічних, програмних, технологічних засобів і фахівців, використовуваних при обробці інформації для прийняття управлінських рішень.

На сьогодні існує велика кількість спеціалізованих прикладних комп'ютерних програм за допомогою яких можна автоматизувати процес фінансового планування. Розглянемо найбільш застосовувані на вітчизняних підприємствах: 1С, Spider, Navision, Project Expert.

1С:Фінансове планування 7.7. Готове рішення для бюджетування й аналізу фінансових потоків і структури засобів підприємства. "1С:Фінансове планування" являє собою базову версію компонента "Оперативний облік" системи "1С:Підприємство 7.7" і типову конфігурацію "Фінансове планування".

Spider Project – пакет управління проектами, що має могутні функціональні можливості, які задовольнять самих вимогливих професіоналів, при цьому простий і зручний у використанні.

Цільові споживачі пакета - менеджери проектів і керівники підприємств.

Технології управління проектами і пакет Spider Project допомагають приймати обґрунтовані і перевірені рішення, виконувати проекти швидше, якісніше і з меншими витратами, а також завжди мати саму повну і різноманітну інформацію про реалізовані проекти. Діаграми Гантта, графіки і гістограми, мережні й організаційні діаграми, усілякі таблиці дозволяють користувачам не тільки аналізувати проект із різних сторін, але і якісно представляти будь-яку інформацію про проект.

Серед важливих особливостей пакета, що відрізняють Spider Project від інших програм управління проектами, можна відзначити:

- оптимізацію розкладів виконання проектів при обмежених ресурсах, постачаннях і фінансуванні,
- можливості планування, обліку й аналізу фінансів проекту, використовуючи необмежену кількість статей і центрів витрат і доходів,
- можливість використання всіляких корпоративних нормативів, включаючи одиничні розцінки і потреби в матеріалах на одиничних обсягах

типових робіт, продуктивності ресурсів на типових призначеннях і т.д.,

- вбудований аналіз ризиків і аналіз виконання проекту по трендах імовірності виконання запланованих показників,
- найширші і не мають аналогів можливості моделювання роботи ресурсів, включаючи неповне і перемінне завантаження, командну і незалежну роботу, змінну роботу, бригадні і рольові призначення,
- можливість створення необмеженої кількості ієрархічних структур робіт і ресурсів, що дозволяють одержувати всіляку звітність по проекті,
- ведення архівів проектів.

Spider Project має два реліза - Professional і Desktop. Версія Desktop відрізняється від професійної тим, що в ній не підтримуються засоби мультипроектного управління, а також розрахунки розкладу проекту з урахуванням обмежень по постачаннях матеріалів і фінансуванню. В іншому вона цілком відповідає професійної версії.

Пакет використовується в різних областях, включаючи оборону, будівництво, телекомунікації, розробку програмного забезпечення, суднобудування, металургію, торгівлю, нафту і газ, машинобудування і багато інших.

Microsoft Navision - це довгоочікуване комплексне рішення для середнього і малого бізнесу, що дозволяє автоматизувати всі бізнес-процеси підприємств і управління, які є платформою діяльності компанії. Впровадження подібної системи може стати ключовим фактором у розвитку компанії: як показує практика, за рахунок оптимізації управління й автоматизації ефективність роботи організації підвищується в кілька разів.

Знаходячись у більш ніж доступній ціновій категорії, Navision по своїй функціональності нічим не поступається більш великим системам управління підприємством. Основою Navision є технології останнього покоління, що дозволяє системі легко нарощувати функціональність і підбудовуватися під специфіку бізнесу замовника.

Система має можливості для управління фінансами, управління ланцюжками постачань, автоматизації складських операцій, виробництва, управління відносинами з клієнтами, а також для автоматизації багатьох інших процесів компаній.

Project Expert дозволяє гнучко враховувати зміни в економічному оточенні й оперативно відбивати їх. Програма допоможе:

1. Спроектувати стратегію розвитку бізнесу. Система дає можливість проаналізувати кілька стратегій досягнення цілей розвитку підприємства і вибрати оптимальну. При цьому є можливість оцінити запас міцності бізнесу як похідну ризику зміни найважливіших факторів, що впливають на реалізацію проекту розвитку. Система також дозволяє оцінити, як виконання проекту вплине на ефективність діяльності підприємства, розрахувати строк окупності проекту, спрогнозувати загальні показники ефективності для групи проектів, що фінансуються із загального бюджету.

2. Визначити потребу в інвестиціях і кредитних засобах. Project Expert дозволяє створити бездоганний бізнес-план, що відповідає міжнародним

стандартам, підготувати пропозиції для регіональної інвестиційної програми і/чи стратегічного інвестора, визначивши для кожного з учасників загальний економічний ефект від реалізації проекту й ефективність інвестицій.

3. Визначити оптимальний спосіб фінансування. З Project Expert можна розробити схему фінансування проектів розвитку підприємства з урахуванням майбутніх потреб у коштах на основі прогнозу руху коштів на всьому періоді планування, вибрати джерела й умови залучення засобів, оцінити можливі терміни і графіки повернення кредиту. Також є можливість спроектувати структуру капіталу підприємства й оцінити вартість бізнесу.

4. Оцінити можливі варіанти виробництва, закупівель і збуту. Система дозволяє проаналізувати плановану структуру витрат і прибутковість окремих підрозділів і видів продукції, визначити мінімальний обсяг випуску продукції і граничних витрат, підібрати виробничу програму й устаткування, схеми закупівель і варіанти збуту.

5. Проконтролювати виконання проектів. Project Expert допоможе вам проконтролювати виконання проектів, порівнюючи їх планові і фактичні показники, а також врахувати зміни, внесені в проекти в ході реалізації.

Таким чином, для вдосконалення механізму фінансового планування на підприємстві необхідно розробити ефективний інструментарій, якій дозволить керівництву підприємства:

- проводити оперативний системний аналіз фінансово-господарської діяльності;
- модифікувати різні непередбачувані ситуації, які виникають в кризовому середовищі;
- розробляти та реалізовувати оптимальний фінансовий план і ін.

Для вирішення визначеного комплексу завдань необхідно розробити наступні підкомплекси:

1. Інформаційний підкомплекс;
2. Аналітичний підкомплекс;
3. Підкомплекс планування.

Однією з головних умов функціонування запропонованого комплексу по вирішенню завдань, щодо фінансового планування є достатній рівень автоматизації. Його розробка проводиться за допомогою комп'ютерної програми MS Excel. Даний комплекс має логічну послідовність.

На головній сторінці зазначено перелік всіх підкомплексів цієї програми, також він є дуже простим у користуванні, на кожній сторінці комплексу можна скористатися кнопкою «Назад» та іншими представленими кнопками шляхом натискання на посилання. Взаємозв'язок зазначених розділів (підкомплексів) та можливість імпорту даних з одного розділу в інший дає змогу автоматизувати цей процес. Починати роботу з даним комплексом потрібно з формування бази даних необхідної для інформаційного підкомплексу.

Інформаційний підкомплекс – це складова комплексу завдань, яка здійснює забезпечення інформацією на основі якої будуть здійснюватись подальші розрахунки. Дані до інформаційного комплексу вносяться шляхом перенесення їх з фактичної бухгалтерської звітності.

Даний підкомплекс має наступну структуру:

1 - Форма №1(Баланс) – містить відомості про залишки по активам та пасивам підприємства.

2 - Аналітичний баланс - побудова даного балансу здійснюється на основі групування статей балансу за Формою №1 у економічно однорідні групи.

3 - Форма №2 (Звіт про фінансові результати) – містить інформацію про доходи та витрати підприємства.

4 - Звіт про фінансові результати поквартально формується для визначення «чистих» величин доходів та витрат без накопичувального підсумку для подальшого коректного аналізу.

5 - Інші форми фінансового звітності, які необхідно використовувати в процесі фінансового планування.

6. – Критерії оцінювання оптимального фінансового плану підприємства.

7 – Гранична шкала оцінювання оптимального фінансового плану.

В аналітичному підкомплексі проводить розрахунок та аналіз фінансових показників, які засновані на основі інформаційної бази і використовуються в процесі розроблення фінансового плану.

До складу даного підкомплексу відносяться наступні розділи:

8 - Аналіз балансу - в даному розділі проводиться оцінка структури та динаміки активів та пасивів підприємства. Розділ складається з: структури активу та пасиву (12). Ця складова, визначає яку частину займає кожний елемент балансу в загальному обсязі капіталу. Також, для наочності проведених розрахунків, побудовано графік структури активів, перейти до якого можна за допомогою кнопки «Графік»; динаміка активів і пасивів (13). Визначає розмір відносних та абсолютних змін балансу, які відбулися протягом досліджуваного періоду.

9 - Аналіз фінансових результатів. В цьому розділі можна виділити наступні складові:

- структура доходів та витрат (14). Вказує на частку кожного виду доходу та витрат в загальному їх обсязі;

- динаміка доходів та витрат (15). Дана складова характеризує розмір, як абсолютних, так і відносних змін статей звіту про фінансові результати, які відбулись на протязі аналізованого періоду.

10 - Аналіз фінансових показників. В даному розділі проводиться розрахунок групи коефіцієнтів, які характеризують майновий стан підприємства, платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність, рентабельність. В межах усіх груп показників автоматично визначаються відносні та абсолютні зміни даних коефіцієнтів у динаміці, протягом аналізованого періоду. Для кращої наочності сприйняття коефіцієнтів, для кожної групи показників побудовано графічні зображення, перейти до яких можна за допомогою відповідної кнопки (22, 23,….29). В рамках даного розділу можна виділити наступні складові:

- придатності, фондомісткості основних засобів, реальної вартості основних засобів в активах та питомої ваги необоротних активів в капіталі. Аналіз даних коефіцієнтів показує ступінь оновлення та рівень старіння

основних фондів на підприємстві. При зміні даних балансу та звіту про фінансові результати показники переховуються автоматично;

- показники платоспроможності (16) включають розрахунок коефіцієнтів: абсолютної платоспроможності, швидкої платоспроможності, поточного покриття, покриття запасів, мобільності активів, маневреності оборотних активів, власних оборотних коштів, запасів. Дані коефіцієнти показують здатність підприємства розрахуватися зі своїми зобов'язаннями;

- показники майнового стану (20) включають розрахунок коефіцієнтів зносу,

- показники фінансової стійкості (17). В даній групі розраховуються коефіцієнти: автономії, заборгованості, співвідношення капіталізованих та власних коштів, коефіцієнт маневреності власного капіталу, накопичення власного капіталу, структури покриття довгострокових вкладень, довгострокового залучення позикових коштів, структури залучення коштів, фінансової стійкості, співвідношення власних та позикових коштів, забезпечення власними оборотними засобами, фінансової залежності. Розрахунок даних коефіцієнтів дозволяє виявити залежність підприємства від позикових ресурсів;

- показники ділової активності (19). До цієї групи відноситься розрахунок наступних коефіцієнтів: фондовіддача основних засобів, оборотність запасів в днях, кредиторської заборгованості в днях, оборотних активів, активів, робочих активів, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотність дебіторської заборгованості в днях, операційний цикл та фінансовий. Дані коефіцієнти характеризують швидкість та ефективність використання фінансових ресурсів;

- показники рентабельності (18). В цій групі здійснюється розрахунок наступних коефіцієнтів: доходність власного капіталу, рентабельність основних засобів, оборотних активів, витрат, валова рентабельність, операційна рентабельність, рентабельність собівартості, продаж, активів. Аналіз таких коефіцієнтів дозволяє виявити, на скільки ефективно працює підприємство.

11 – Оцінка фінансових показників підприємства. В таблиці автоматично визначається фінансовий стан підприємства на основі критеріїв оцінювання та граничної шкали, які представлені в інформаційному підкомплексі. Критерії оцінювання зорієнтовані на приріст конкретних фінансових показників, які визначає фінансовий менеджер підприємства.

Гранична шкала вибору варіанту фінансового плану основана за допомогою граничних значень - це нормативні значення фінансових коефіцієнтів підприємства. Слід зазначити, що нормативні значення повинні бути відкориговані не тільки за галуззю економіки, а також основані на динаміці попередніх років функціонування підприємства.

21 - Допоміжні розрахунки.

Підкомплекс планування. Призначенням даного підкомплексу є моделювання оптимального фінансового плану підприємства. На основі планування фінансової звітності, фінансових показників, розробляється прогнозні варіанти фінансового плану.

30 - Вибір оптимального фінансового плану відбувається за допомогою критеріїв оцінювання. В межах даного розділу були виділені наступні складові:

- розрахункові значення фінансових показників оптимального варіанту фінансового плану (38). В даній складовій представлені нормативні значення коефіцієнтів, що відкориговані у вигляді розрахункових;

- розрахункові значення Форми №1– були визначені виходячи з розрахункових значень фінансових показників (39);

- розрахункові значення Форми №2. Визначення даних значень проводилось аналогічно попереднім (40);

31 - Прогноз Форми №1. Прогнозування відбувається шляхом виявлення темпів зміни за період спостереження, їх усереднення та множення на передпрогнозне значення.

32 - Допоміжна таблиця для розрахунку прогнозної Форми №1 - містить додаткові строки для допоміжних розрахунків окремих статей балансу.

33 - Плановий аналітичний баланс – дозволяє модифікувати різні способи діяльності підприємства в майбутньому. Результати планування балансу важливо порівнювати з величинами, які були отримані при прогнозуванні, тому для наочності поряд з плановими значеннями приведені прогнозні.

34 - Планування та прогнозування Форми №2. Прогнозування відбувається аналогічно прогнозуванню балансу.

35 - Допоміжна таблиця для розрахунку прогнозної Форми №2 - призначена для полегшення розрахунків прогнозних значень доходів та витрат підприємства.

36 - Фінансові показники на основі планових та прогнозних величин. Планування та прогнозування фінансових показників здійснюється на основі використання планових та прогнозних форм звітності. В цьому ж розділі наведено відносні та абсолютні зміни прогнозних та планових показників в динаміці у порівнянні з передпрогнозним періодом (42, 43,….50).

37 - Оцінка фінансового стану підприємства здійснювалась на основі планових та прогнозних форм звітності аналогічно оцінці в аналітичному підкомплексі. Представлення планової та прогнозної оцінки фінансового стану підприємства в одній складовій здійснено для наочності визначення ефективності запропонованих фінансовим менеджером заходів в звітному періоді в порівняння з плановими та прогнозним.

Розроблений комплекс завдань значно полегшує роботу фінансових менеджерів при розробці та реалізації фінансового плану (41).

Висновки. При плануванні фінансових показників можуть застосовуватися різні методи фінансового планування. При виборі методів планування необхідно враховувати певні вимоги до них. Методи планування повинні: бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; найбільш повно враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітність в засобах та шляхах досягнення основної підприємницької мети - збільшення прибутку; відрізнятися в залежності від виду розроблюваного плану. За допомогою запропонованого інструментарію фінансовий менеджер має

можливість підвищити ефективність фінансового планування на підприємстві в умовах кризи. Дохідна та витратна частини фінансового плану відповідає реальним даним, які в оперативному режимі розраховуються, аналізуються та оцінюються в залежності від змін динамічного середовища. При цьому є можливість прогнозувати варіанти майбутніх ситуацій та виявити резерви для виходу з кризових ситуацій, які виникатимуть.

Список використаних джерел:

1. Дацій О.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / Гуманітарний ун-т "Запорізький ін-т держ. та муніципального управління". — Запоріжжя : ГУ "ЗІДМУ", 2014. — 196с.

2. Довгалюк В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - Хмельницький: НВП "Евріка" ТОВ, 2013. - 314с.

3. Зятковський І.В., Зятковська Л.І., Романів М.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / Західноукраїнський економіко-правничий ун-т. — Чернівці: Золоті литаври, 2008. — 274с.

4. Фінансове планування і прогнозування: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни студ. заоч. форми навчання / Центральна спілка споживчих товариств України; Львівська комерційна академія / О.Г. Біла (уклад.), Т.В. Мединська (уклад.) — Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. — 47с.

5. Чередниченко О. О. Процеси фінансового планування: теоретично-методичний аспект / О. О. Чередниченко // Управління розвитком. — Х., 2012. — N2. — С.102–103.

Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Департамент фінансів
Вінницької обласної державної адміністрації
Головне управління Державної казначейської служби України у Вінницькій області
Державна бюджетна установа «Вінницький регіональний центр з інвестицій та розвитку»

«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ»

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
ІІІ Всеукраїнської науково-практичної
Інтернет-конференції

19 червня 2015 року

Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шисе, 25