

ВСЕУКРАЇНЬСЬКА СТУДЕНТСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА:
ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ Й
РЕАЛІЗАЦІЇ**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
КІРОВОГРАДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

“ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА: ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ Й РЕАЛІЗАЦІЇ”

22-23 листопада 2012 року

Тези доповідей надруковано у авторській редакції.

Відповідальна за випуск: Кава Т.В.

Підписано до друку 18.12.2012
Ум друк.арк. 7,5625. Тираж 100 прим.

©МОВ КНТУ, м.Кіровоград, пр.Університетський, 8.
Тел. 55-10-49

ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ

КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТА ПЛАНУВАННЯ

СТУДЕНТСЬКЕ НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

“ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА: ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ Й РЕАЛІЗАЦІЇ”

22-23 листопада 2012 року

м. Кіровоград

Збірник тез доповідей Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції “Фінансова політика: глобальні та національні пріоритети формування й реалізації”. – Кіровоград: КНТУ, 2012. – 221 с.

Рекомендовано до друку рішенням Науково-технічної ради КНТУ (протокол №10 від 29.11.12 р.). Затверджено рішенням засідання кафедри фінансів та планування (протокол №12 від 16.11.12 р.).

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова – Кропивний В.М., канд. техн. наук, проф., проректор з наукової роботи Кіровоградського національного технічного університету.

Заступник голови – Пальчевич Г.Т., канд. екон.наук, проф., зав. кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

Відповідальний секретар – Фрунза С.А., доцент кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

Члени оргкомітету:

Давидов Г.М., д-р екон. наук, проф., декан факультету обліку і фінансів Кіровоградського національного технічного університету;

Михайлов О.В., канд. пед. наук, доц., директор Кіровоградського коледжу економіки і права імені М.П. Сая;

Сторожук М.В., канд. техн. наук, доцент, директор Кіровоградського машинобудівного коледжу КНТУ;

Совенко О.П., директор Кіровоградського технікуму статистики;

Ішуніна Н.М., керівник МОВ Кіровоградського національного технічного університету;

Кава Т.В., фахівець I категорії відділу МОВ Кіровоградського національного технічного університету;

Доренський О.П., викл. кафедри програмного забезпечення, науковий керівник СНТ Кіровоградського національного технічного університету;

Даркіна В.О., голова СНТ Кіровоградського національного технічного університету.

Відповідальна за випуск: Кава Т.В.

Збірник містить тези доповідей за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Фінансова політика: глобальні та національні пріоритети формування й реалізації”, що відбулась 22-23 листопада 2012 року на базі кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

Матеріали збірника публікуються у авторській редакції.

© Колектив авторів, 2012
© СНТ КНТУ, 2012

ЗМІСТ

<i>Ю.Ю. Анікєєва, Н.А. Іщенко</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ОЦІНКИ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ</i> <i>БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ.....</i>	9
<i>О.С. Балацький, В.М. Хобта</i> <i>МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ</i> <i>ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	12
<i>О.К. Барлет, О.О. Тарасова</i> <i>КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЗАДАЧАХ ВЫБОРА</i> <i>ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....</i>	15
<i>О.С. Басюк, Д.В. Солоха</i> <i>АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ В</i> <i>УКРАИНЕ.....</i>	17
<i>І.В. Без'язична, С.А. Фрунза</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В ПРОЦЕСІ</i> <i>УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ.....</i>	20
<i>О.О. Бодякіна, В.А. Харченко</i> <i>РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ</i> <i>УМОВАХ.....</i>	22
<i>О.С. Бойко, В.М. Попов</i> <i>РОЛЬ ТА МІСЦЕ МІСІЇ В ЕФЕКТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	24
<i>Д.С. Бондаренко, П.О. Соловцов</i> <i>МЕТОДИ БОРотьБИ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ В КОНТЕКСТІ</i> <i>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....</i>	26
<i>А.О. Борова, Н.В. Касьянова</i> <i>ВПЛИВ ІНДЕКСУ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА</i> <i>ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ.....</i>	28
<i>И.А. Брянская, А.О. Коломнцева</i> <i>АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ</i> <i>ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	31
<i>А.Н. Великая, Е.О. Тарасова</i> <i>РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ.....</i>	34
<i>К.І. Войнова, В.М. Хобта</i> <i>АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....</i>	35
<i>О.Ю. Гончарова, Г.О. Портнова</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ НА ФІНАНСОВУ</i> <i>СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ</i> <i>КРИЗИ.....</i>	39
<i>М.О. Грешнікова, О.Ю. Коцюрба</i> <i>РОЗВИТОК ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....</i>	40

К.С. Грінчук, Г.Б. Соколова ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	44
М.О. Грушковський, І.Л. Загреба ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ.....	47
Я.В. Грушковський, В.М. Ручкіна ПРОБЛЕМИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	48
О.С. Дворцова, Г.І. Міокова ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА...	50
А.А. Деменкова, Т.О. П'ятниця, В.М. Антоненко ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	52
М.К. Жаркова, О.Ю. Шилова ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ СКЛАДСЬКИМ ЦЕНТРОМ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ WMS-СИСТЕМИ....	56
М.В. Зарукевич, С.М. Крапівницька УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
В.Б. Золотухіна, Л.І. Шилова ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ.....	61
І.Р. Іваскевич, Г.Т. Пальчевич ПРОБЛЕМАТИКА РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	64
К.О. Кайдановський, А.М. Гізатулін АНАЛІЗ МЕТОДІВ УСУНЕННЯ ДЕКОРЕЛЯЦІЇ ЗАЛИШКІВ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	65
Д.В. Калетник, О.В. Сухорукова ВИЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	67
И.И. Карнаухова, В.В. Жильченкова СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	69
О.О. Касімова, Г.І. Міокова ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ.....	71
Ю.С. Кацарський, С.М. Кацарський, О.Ю. Попова ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОЕКТНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ ПРОЕКТІВ РІЗНОЇ ЦІЛЬОВОЇ СПРЯМОВАНОСТІ.....	73
М.І. Кіноук, О.Ю. Попова ФАКТОРИ ТА ДЖЕРЕЛА ГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ ВУГЛЕВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	76

І.Л. Клеванська, А.М. Гізатулін ВИКОРИСТАННЯ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ.....	79
К.Г. Коваленко, І.Л. Загреба СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	83
І.М. Ковпак, Г.І. Міокова АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	86
О.С. Кольчик, Н.В. Румянцев ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ РИСКАМИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	88
М.Г. Кореновський, І.Л. Загреба ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА.....	91
Ю.В. Кочерга, Л.М. Устінова АНАЛІЗ МЕТОДІВ ПРИЙНЯТТЯ НЕСТАНДАРТНИХ РІШЕНЬ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ.....	93
О.В. Кошелюк, Г.І. Міокова БЮДЖЕТУВАННЯ У ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВОЮ ДІЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Ю.О. Куріленко, Г.І. Міокова УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
В.Б. Левітасова, А.М. Гізатулін АНАЛІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	100
К.П. Лузан, Г.Т. Пальчевич МЕТОДИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	103
Н.А. Макоткіна, В.М. Антоненко ПРОБЛЕМИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	105
Є.А. Малага, Г.Т. Пальчевич УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ.....	107
О.А. Мірошніченко, О.І. Андрюхін СКЛАДНІ ЛАНЦЮГИ МАРКОВА ЯК ЗАСІБ ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	110
А.О. Могилей, Г.Т. Пальчевич УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	113
О.В. Ножнов, О.В. Ридзевська ВАРТІСТЬ І ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ.....	116
К.В. Павлова, Г.І. Міокова ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	120

Я.Ю. Падурець, Г.І. Міокова ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	122
Н.О. Паламарчук, В.П. Кравченко РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ І ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ.....	124
О.І. Паталаха, В.М. Москаленко ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	127
А.А. Пислиця, О.Ю. Коцюрба РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	129
І.О. Плаксін, В.М. Хобта ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	132
К.Ю. Полоз, Г.І. Міокова СТРАТЕГІЧНИЙ АНТИКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА.....	134
К.Ю. Полоз, С.А. Фрунза ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ.....	138
А.О. Почотна, Н.В. Касьянова ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ.....	141
К.В. Привалова, Д.В. Солоха ЗАКОНОТВОРЧА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....	144
А.С. Протасов, Р.В. Янов ОТБОР КРИТЕРИЕВ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ).....	147
А.В. Сало, Г.І. Міокова МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА... ..	150
А.М. Свириденко, В.В. Подплетній КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	152
І.В. Семенова, Г.І. Міокова УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	155
А.А. Синяк, І.А. Горчакова МОЖЛИВІ ЗАСОБИ ПОЛІПШЕННЯ СТАНУ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	157
В.В. Скрипай, О.І. Андрюхін ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ МЕТОДАМИ АНАЛІЗУ ЧАСТОТНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЧАСОВОГО РЯДУ.....	159
Л.Ю. Стеблина, Г.І. Міокова УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ.....	162

Д.Д. Снастіна, Н.А. Іщенко ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В УКРАЇНІ.....	165
А.О. Ткаченко, Д.В. Солоха КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНІВ.....	168
М.В. Ткаченко, В.М. Хобта ОБГРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	171
А.А. Ткач, Г.І. Міокова КАПІТАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	173
О.С. Токарь, Н.В. Гаврилова ЛІЗИНГ ЯК МЕТОД ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	175
О.А. Тузова, Е.А. Тарасова ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВКЛАДОВ.....	178
А.В. Федорова, В.В. Подплетній РЕСУРСНА БАЗА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	180
В.О. Фомічов, О.В. Захарова СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	183
Н.О. Хір'янова, Д.О. Лук'яничук, Д.В. Солоха ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ..	186
А.В. Цуркан, Г.І. Міокова УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	188
Л.І. Чорна, Д.В. Солоха ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	190
В.В. Шамановський, В.М. Антоненко МЕХАНІЗМ ТА СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	193
А.А. Шевелєва МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	196
Є.Л. Шевченко, Г.І. Міокова ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	199
А.С. Шевченко, І.Л. Загреба ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	201

<i>А.В. Шеремет, Д.В. Солоха</i> <i>СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i> <i>В УКРАИНЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ</i> <i>ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ.....</i>	203
<i>О.А. Шеставін, Є.І. Книшов, О.Ю. Попова</i> <i>ВРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРУ ПРИ ОБҐРУНТУВАННІ</i> <i>ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....</i>	206
<i>О.М. Шишканов, Г.І. Міокова</i> <i>УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	209
<i>Ю.В. Харченко, Т.А. Мельник</i> <i>ПРОБЛЕМИ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ.....</i>	211
<i>Я.А. Чорномор, Г.І. Міокова</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ В СУЧАСНИХ</i> <i>УМОВАХ.....</i>	213
<i>М.М. Черноус, Г.Т. Пальчевич</i> <i>ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ</i> <i>УКРАЇНИ.....</i>	216
<i>О.В. Яцун, Т.М. Котенко</i> <i>РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ВІДНОВЛЕННЯ САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ</i> <i>ПІДПРИЄМСТВ.....</i>	219

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ОЦІНКИ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Ю.Ю. Анікєєва, ст. гр. ФК-12-1с,
Н.А. Іщенко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблема банкрутства суб'єктів господарювання в Україні з кожним роком стає все більш актуальною для вітчизняної практики через глибоку структурну кризу, яка охопила не тільки економіку нашої країни, а й сколихнула та порушила фінансову стабільність у всьому світі. Сьогодні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. За таких умов, питання визначення ймовірності банкрутства підприємства стоїть особливо гостро, адже достовірна і своєчасна ідентифікація негативних факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства дозволяє сформувати відповідну фінансову політику та розробляти заходи щодо попередження ризику банкрутства підприємства.

Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи. Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини. Щоб більш результативно запобігати банкрутству, необхідно вирішити завдання запровадження ефективних, адаптованих до вітчизняних умов механізмів визначення ймовірності банкрутства [2, С. 163].

Серед найбільш розповсюджених методів прогнозування банкрутства виділяють: 1) експертні; 2) економіко-математичні; 3) штучні інтелектуальні системи; 4) методи оцінки фінансового стану. Прогнозування вірогідності банкрутства на базі економіко-математичних моделей використовує: 1) дискримінантний аналіз; 2) кластерний аналіз; 3) дерева класифікації; 4) імітаційне моделювання.

У процесі дискримінантного аналізу здійснюється вибір значимих фінансових показників, для кожного з яких визначається ваговий коефіцієнт дискримінантної функції, що визначають значення критерію Z, певного інтегрального показника, що характеризує фінансовий стан підприємства, за допомогою такого рівняння:

$$Z = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

де Z – інтегральний показник фінансового стану; x_1, x_2, \dots, x_n – показники дискримінантної функції, фінансові коефіцієнти; a_1, a_2, \dots, a_n – параметри дискримінантної моделі, що визначають ступінь значимості відповідного фінансового коефіцієнта; a_0 – вільний член дискримінантної функції, що формалізує значення Z-показника до задалегідь відомої величини, наприклад, може мати нульове значення.

Найбільш відомими методами, заснованими на побудові дискримінантної функції, є: 1) моделі оцінки ймовірності банкрутства на основі Z-критерію Альтмана; 2) дискримінантна функція К. Бермана; 3) модель Спрінгейта; 4) прогнозна модель Таффлера і Тішоу; 5) модель оцінки ймовірності банкрутства малих і середніх підприємств Конана й Гольдера; 6) дискримінантна модель О. Терещенка та інші.

Модель Альтмана ґрунтується на такому багатofакторному регресійному рівнянні:

$$Z = 0,012 \times X_1 + 0,014 \times X_2 + 0,033 \times X_3 + 0,006 \times X_4 + 0,999 \times X_5, \quad (2)$$

де X_1 – робочий капітал / валюта балансу; X_2 – сума нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та резервного капіталу / валюта балансу; X_3 – звичайний прибуток до оподаткування + проценти за кредит / валюта балансу; X_4 – ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав) / позичковий капітал; X_5 – чиста виручка від реалізації продукції /

валюта балансу.

Альтман зробив такий висновок щодо інтерпретації значень Z-показника: якщо значення «Z» менше 1,8, то імовірність банкрутства висока, якщо знаходиться в межах 1,81-2,67 – не можна однозначно визначити, а якщо вище 2,67 – низька.

У 1976 році К. Берман вперше застосував методологію багатофакторного дискримінантного аналізу при дослідженні фінансового стану підприємств. Основні характеристики дискримінантної функції Бермана наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Параметри дискримінантної функції К. Бермана.

Показники	Вара	
X1	Позичковий капітал / валюта балансу	+0,077
X2	Чистий прибуток / валюта балансу	+0,813
X3	Чистий прибуток / позичковий капітал	+0,124
X4	Чистий прибуток / чиста виручка від реалізації	-0,105
X5	Cash-Flow / позичковий капітал	-0,063
X6	Чиста виручка від реалізації / валюта балансу	+0,061
X7	Запаси / Чиста виручка від реалізації	+0,268
X8	Сума амортизації / Вартість основних засобів на кінець періоду	+0,217
X9	Введені основні засоби / сума амортизації	+0,012
X10	Заборгованість за банківськими позиками / позичковий капітал	+0,165

Одержані значення інтегрального показника Берман рекомендує інтерпретувати таким чином (горизонт прогнозування 1 рік): $X > 0,32$ – підприємство перебуває під загрозою банкрутства; $0,32 > Z > 0,236$ – неможливо чітко ідентифікувати, потребує додаткового якісного аналізу; $Z < 0,236$ – підприємству не загрожує банкрутство [5, С. 241].

Модель Спрінгейта була побудована в 1978 році Г. Спрінгейтом за допомогою методу поетапного дискримінантного аналізу, розробленого Е. Альтманом. При створенні моделі Спрінгейт використовував дані 40 підприємств і досяг 92,5% точності прогнозування неплатоспроможності на наступний рік. Розрахунок Z-показника здійснюється за таким рівнянням:

$$Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4 \quad (3)$$

Модель Таффлера і Тішоу була запропонована в 1977 році і представлена чотирьохфакторною прогноною моделлю, в якій обчислюється 80 показників збанкрутілих і платоспроможних компаній та будується модель платоспроможності за таким рівнянням:

$$Z = 0,53K1 + 0,13K2 + 0,18K3 + 0,16K4 \quad (4)$$

Якщо значення $Z > 0,3$ – рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою; $Z < 0,3$ – рівень фінансового стану вважається низьким, а ймовірність банкрутства – високою.

Модель Конана і Гольдера була розроблена на основі вивчення 95 малих і середніх

підприємств Франції та дозволяє визначити вірогідність затримки платежів фірмою. Дана модель використовує наступний алгоритм розрахунку Z-показника:

$$Z = -0,16X1 - 0,22X2 + 0,87X3 + 0,10X4 + 0,24X5. \quad (5)$$

Модель Конана і Гольдера дозволяє виявити стратегічні проблеми підприємства [4, С. 156].

Проблему неможливості використання зарубіжних методик, у практиці оцінювання фінансового стану українських підприємств, спробував вирішити вітчизняний економіст О. Терещенко. Він розробив дискримінантну функцію з 6 змінними:

$$Z = a1X1 + a2X2 + a3X3 + a4X4 + a5X5 + a6X6, \quad (6)$$

де $a1, \dots, a6$ – параметри дискримінантної функції, питома вага показників; $X1$ – коефіцієнт покриття; $X2$ – коефіцієнт фінансової автономії; $X3$ – коефіцієнт оборотності капіталу (активів); $X4$ – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash-Flow; $X5$ – коефіцієнт рентабельності активів за Cash-Flow; $X6$ – коефіцієнт оборотності позикового капіталу.

Зарубіжні методи прогнозування банкрутства мають ряд суттєвих обмежень для їх використання на українських підприємствах, а саме:

– більшість зарубіжних методів прогнозування ймовірності банкрутства побудовані з використанням вагових коефіцієнтів показників, що розраховані на основі американських аналітичних даних минулих років. Отже, в зв'язку з цим вони не відповідають сучасній економічній ситуації;

– дані моделі не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіку діяльності українських підприємств, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку і податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузеву приналежність підприємства та ін.;

– проаналізовані методи не враховують інших важливих показників діяльності підприємства (методи побудовані на використанні балансових показників та показників звіту про фінансові результати);

– за результатами використання моделей неможливо отримати інформацію можливого подальшого розвитку підприємства;

– граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими часто є недосяжними для українських підприємств. Разом з тим вказані методи дають можливість визначити наближення банкрутства підприємства (стадії кризи) та не дозволяють спрогнозувати перехід підприємства від однієї стадії життєвого циклу до іншої.

Отже, серед існуючих моделей прогнозування банкрутства, на сьогодні немає ідеальної методики, що може надати достовірні результати про банкрутство підприємства. При використанні тих чи інших методів прогнозування ймовірності банкрутства має місце отримання суперечливих висновків про рівень фінансового стану підприємства за загрозу банкрутства. Але найбільш прийнятними методами прогнозування ймовірності неплатоспроможності (банкрутства) підприємства можна вважати економіко-математичні моделі. Для того щоб прогноз був більше обґрунтованим, рекомендується комплексно використати одночасно кілька методів прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

Список літератури

1. Дубінська Є.С. Аналіз сучасних моделей і методик прогнозування кризового стану підприємства / Є.С. Дубінська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – №2. – С. 84-89.
2. Жалко О.В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О.В. Жалко // Університетські наукові записки. Економіка. – 2010. – №2. – С. 163-173.

3. Рзаєва Т.Г. Зарубіжні методи визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. Т.1. – С. 89-93.
4. Тридід О.М. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання: [монографія] / О.М. Тридід, О.Г. Тижненко, Л.О. Тижненко. – К.: УБС НБУ, 2009. – 213 с.
5. Фучеджи В.І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства / В.І. Фучеджи // Вісник Одеського державного економічного університету. – 2010. – №6. – С. 240-245.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

О.С. Балацький, *ст. гр. ЕПРМ-11,*
В.М. Хобта, *проф., д-р екон. наук*
Донецький національний технічний університет

Сучасні умови здійснення господарської діяльності підприємствами України характеризуються недостатньою кількістю інвестиційних ресурсів для їх розвитку. Так, для забезпечення структурної перебудови економіки вітчизняні підприємства повинні залучати 320 млрд. грн. щорічно. Аналіз статистичної інформації дозволив виявити, що за останні 10 років сума щорічних інвестицій не перевищувала 132,1 млрд. грн. (2008 р.), у 2011 р. даний показник склав 112,9 млрд. грн., тобто сума надходжень покривала лише 35,3% необхідного обсягу. Незважаючи на пріоритетність використання внутрішніх джерел інвестування, їх можливості обмежені результатами діяльності підприємств. За даними Доповіді про соціально-економічний розвиток в період з 2002 по 2011 рр. частка власних коштів підприємств в інвестиціях в основний капітал не перевищувала 64% [1]. У зв'язку зі зростанням частки збиткових підприємств слід прогнозувати подальше зменшення сум надходжень до економіки та погіршення її становища.

З урахуванням вищезазначеного слід відмітити, що дана ситуація пов'язана з кризовими явищами в економіці держави, важливим аспектом яких є низький рівень інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. Таким чином, в сучасних умовах особливої актуальності набуває питання оцінки та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання України, насамперед, для іноземних інвесторів, тобто зовнішніх джерел. Залучення ресурсів за їх рахунок дозволить покращити результати діяльності підприємств та економічні показники держави взагалі.

Дослідженням питань оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємств (ІПП) присвячені численні праці таких вітчизняних вчених як О.І. Амоша, О.М. Анісімова, С.С. Аптекар, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, Я.І. Єлейко, Л.І. Катан, Г. Копалова, А.В. Мешков, В.П. Савчук, Г.О. Харламова, В.М. Хобта, К.С. Хорішко, М.Г. Чумаченко, О.М. Ястремська. Проте в сучасному економічному становищі подальшого розвитку та вирішення потребує питання визначення об'єктивного для інвестора і підприємства методу оцінки інвестиційної привабливості, а також пошук шляхів її підвищення, згідно з економічною кон'юнктурою.

Як свідчить досвід розвинених країн, залучення коштів іноземних інвесторів забезпечує покращення ситуації та появу нових перспектив розвитку економіки. Використання даного джерела для багатьох підприємств України було й залишається першочерговим завданням, вирішення якого у найкоротші терміни є основним фактором

сталого розвитку, чинником конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Оскільки при виборі об'єкта інвестування капіталовкладник пред'являє жорсткі вимоги до рівня інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання, що пов'язано з високим ризиком здійснення даної операції, необхідно вирішити питання вибору методу оцінки ІПП як характеристики, що дозволяє сформуванню інвестору уявлення про стан об'єкта вкладання коштів, надійність майбутніх інвестицій, очікувані результати від їх використання. Слід зазначити, що від обраного методу залежить не тільки результат оцінки інвестиційної привабливості підприємства, а й прийняття рішення про доцільність здійснення інвестицій. Тобто, інвестор та керівництво суб'єкта господарювання повинні обирати ті методи оцінки, що дозволять прийняти вірне управлінське рішення без викаження результатів. Поряд з цим, важливістю набуває вирішення питання суб'єктивізму та об'єктивізму оцінки ІПП. Оскільки кожен з учасників інвестиційного процесу переслідує свої власні економічні інтереси, вони схильні до вибору тих методів оцінки, що підтверджуватимуть їх аргументи, наведені при обґрунтуванні умов здійснення інвестицій. Слід зазначити, що переважна більшість існуючих методів оцінки засновані на обчисленні інтегральних показників інвестиційної привабливості, в яких вагомість складових визначається аналітиками або науковцями на основі їх суб'єктивного досвіду та доводів. Це робить важливим пошук або виведення методу оцінки, який задовольняв би потреби як інвестора, так і реципієнта і в той же час надавав можливість здійснити оцінку максимально об'єктивно.

Згідно з результатами аналізу методів оцінки слід зазначити, що кожен з них потребує внесення коректив у зв'язку з динамічністю економічних умов. Виходячи з цього, пропонуються покращення, яке базується на тому, що інвестор вкладає кошти в діяльність конкретного підприємства. Виходячи з цього, показники його фінансового та майнового стану є нерозривними для капіталовкладника та мають найбільше значення під час не тільки оцінки інвестиційної привабливості, а й її підвищення. Оскільки покращення їх значень здійснює суттєвий позитивний вплив на загальні результати діяльності, це призводить до зростання рівня ІПП. До переліку цих показників віднесено: рентабельність діяльності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової автономії, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, рівень зносу основних засобів.

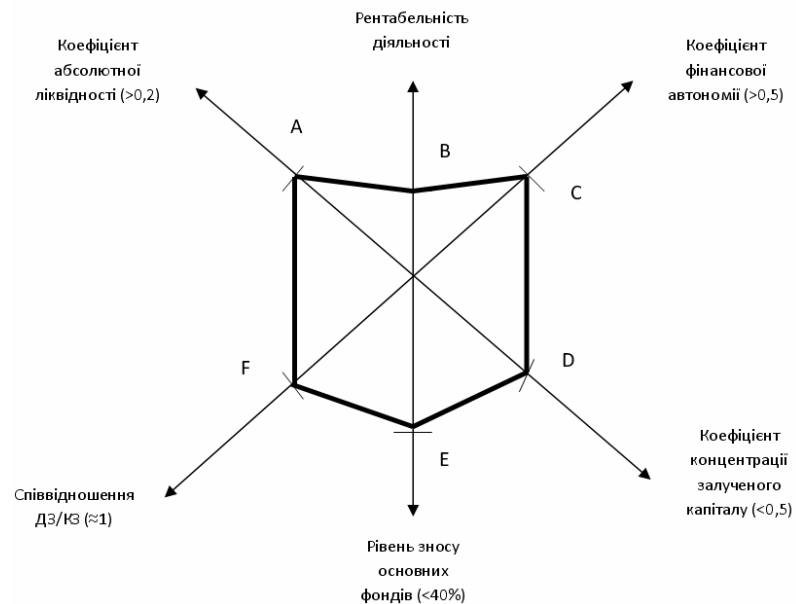


Рисунок 1 – Графічна інтерпретація визначення рівня інвестиційної привабливості

Сутність пропозицій полягає в обчисленні вищезазначених показників та порівнянні отриманих значень з граничними. Згідно існуючих методик оцінки фінансового стану підприємства, такі показники, як коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової автономії та співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей мають певні граничні параметри. Одночасно, виходячи з того, що рентабельність, яка є основним показником та характеризує взаємодію всіх чинників, що впливають на результати діяльності підприємства, нормативне значення даного показника варіюється. В той же час, за даними Європейського банку реконструкції та розвитку, граничне значення рентабельності діяльності підприємства або конкретного проекту повинно складати не менше 30% [2]. Рівень зносу основних засобів, згідно інформаційних ресурсів Європейської Бізнес Асоціації, для прийняття позитивного рішення про здійснення інвестицій має бути не більше 40%. Ці значення можна прийняти до використання у запропонованому підході. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу також має своє граничне значення – близько 0,5. Обчислення даних коефіцієнтів та нанесення їх до пелюсткової діаграми (рис. 1) дає змогу наочно оцінити зміни рівня інвестиційної привабливості як за окремими показниками, так і взагалі. Одночасно можливо нанесення на графік отриманих даних по різних підприємствах та визначення з них найбільш привабливого для іноземного інвестора.

Якщо, отримані значення знаходяться в межах багатокутника ABCDEF, то робиться висновок про те, що підприємство є непривабливим для іноземного інвестора, оскільки значення результативних показників діяльності знаходяться нижче припустимого рівня. У випадку, коли всі показники знаходяться за межами багатокутника ABCDEF підприємство має високий рівень інвестиційної привабливості та інвестування в його діяльність є доцільним.

Таким чином, встановлено, що актуальним для вітчизняних підприємств є залучення коштів іноземних інвесторів. Поряд з цим, важливим стає питання вибору такого методу

оцінки ІПП, що об’єктивно характеризував би її стан. Оскільки більшість запропонованих вітчизняними вченими методик передбачають проведення рейтингової оцінки, слід сказати, що отримані результати можуть бути не досить точними. Це пов’язано з тим, що кожен з експертів має свій власний досвід та, відповідно, це впливає на об’єктивність оцінки. У зв’язку з цим запропоновано удосконалення щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Сутність удосконалення полягає в тому, що при оцінці ІПП враховуються лише результативні показники діяльності підприємства, що є ключовими для іноземного інвестора. Також пропозиція може використовуватись для порівняння стану інвестиційної привабливості декількох підприємств. Використання даного покращення дозволяє об’єктивно оцінити стан ІП підприємства, порівняти декілька альтернативних варіантів та зробити висновок про доцільність інвестування.

Список літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Финансирование с участием ЕБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/russian/downloads/research/factsheets/guider.pdf>

КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЗАДАЧАХ ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

О.К. Барлет, студ.

О.О. Тарасова, доц., канд. экон. наук
Донецкий национальный технический университет

Инвестиционный проект – это план или программа мероприятий, связанных с осуществлением капитальных вложений и их последующим возмещением и получением прибыли.

Задача разработки инвестиционного проекта состоит в подготовке информации, необходимой для обоснованного принятия решения относительно осуществления инвестиций.

Цель выбора инвестиционного проекта.

Любой инвестиционный проект начинается с определения конечной цели, конечного результата. Цели могут быть объединены в следующие большие группы:

- обеспечение сохранности продукции на рынке;
- увеличение объёмов производства и улучшение качества производимой продукции;
- выпуск новой продукции;
- решение задач в социальных и экономических сферах

Так как одну и ту же цель можно достичь по-разному, и, наоборот: к разным целям могут вести одинаковые пути. Поэтому возникают ситуации, когда разные проекты, имеющие совершенно разные цели, начинают конфликтовать друг с другом. Причина состоит в том, что интересы этих разных проектов пересекаются на одном пути к достижению заветной цели.

Альтернативы достижений целей производится через шесть уровней, которые в свою очередь делятся на задачи и подзадачи. Основные альтернативы: достижений целей:

1. Формирование идеи проекта:
 - Формализация идеи
 - Определение основной задачи
 - Определение временного графика выполнения
2. Оценка инвестиционной привлекательности
 - Моделирование денежных потоков;
 - Инвестиционная деятельность;
 - Капитальные вложения;
 - Затраты на запуск проекта;
 - Ликвидационные расходы;
 - Средства в дополнительные фонды;
 - Средства на увеличение оборотного капитала;
 - Текущая деятельность;
 - Выручка от продаж;
 - Операционные доходы;
 - Налоги;
 - Финансовая деятельность;
 - Выручка от продаж;
 - Субсидия;
 - Заемные средства;
 - Возврат и обслуживание кредитов, займов;
 - Выплата дивидендов акционерам и процентов кредита;
 - Учет фактора времени;
 - Равноценность одновременных затрат и результатов;
 - Разрыв во времени;
 - Экономичность окружения;
 - Динамичность параметров проектов;
3. Выбор схемы финансирования
 - Анализ жизненного цикла;
 - Пред инвестиционный цикл;
 - Исследования возможного обеспечения проекта ресурсами;
 - Исследования возможности реализации проекта;
 - Предварительный обзор;
 - Разработка;
 - Инвестиционный цикл;
 - Проведение прогнозов и заключение контрактов;
 - Инженерно техническое проектирование;
 - Производственный маркетинг;
 - Эксплуатационная фаза;
 - Замена и модернизация машин и оборудования;
 - Расширение производства;
 - Инновация;
 - Принципы положительности и максимума эффекта;

В ходе формирования предложений по выбору инвестиционного проекта были определены основные цели, задачи и подзадачи, которые заключаются в следующем:

- Формирование идеи проекта;

- Оценка инвестиционной привлекательности;
- Выбор схемы финансирования;

Таким образом, предложенная когнитивная модель выбора инвестиционного проекта предполагает усовершенствование скорости и качества выбора инвестиционного проекта, выведение компании на новый экономический уровень.

Список литературы

1. Ромаш М.В. Финансирование и кредитование инвестиций : Учебное пособие / М. В. Ромаш, В. И. Шевчук. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 160 с. - ISBN 985-428-752-1.
2. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1998. – 600 с.
3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
4. Управление инвестициями: В 2-х т. Т. 1/ В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998. – 928с.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

О.С. Басюк, ст. гр. МПД-12(м),
Д.В. Солоха, доц., канд. экон. наук
Донецкий государственный университет управления

Реформирование экономической системы государства требует совершенствования экологической политики, достижения экологической безопасности как важнейшего фактора эколого-экономического (сбалансированного) развития. Особая роль в достижении вышеуказанных ориентиров возложена, главным образом, на промышленные секторы, которые непосредственно страдают от нарушения состояния окружающей природной среды, а также обладают необходимой информацией для отслеживания обстановки и принятия адекватных управленческих решений. С учетом экологической обстановки сложившейся в государстве и соответственно в ее регионах необходимо использование всех существующих регуляторов обеспечения экологической безопасности, и прежде всего, налоговых, которые позволяют осуществлять стимулирование природоохранной деятельности как отдельно взятых субъектов хозяйствования, так и общества в целом. Реализуя фискальную, ресурсосберегающую и контрольно-стимулирующую функции, экологические налоги призваны сыграть роль инструмента оптимизации природопользования [1].

Экологические налоги в той или иной форме существуют во всех экономически развитых странах. Впервые необходимость их применения на официальном уровне была подтверждена в 1-й Программе действий Европейского союза по охране окружающей среды (1973 г.), и она связывалась с реализацией принципа «загрязнитель платит».

В настоящее время экологические налоги занимают существенное место в налоговых системах более крупных европейских государств, включая Великобританию, Францию, Италию и Германию. В этих странах в области налоговой политики реализуется ресурсосбережения, повышения уровня экоэффективности и решения одновременно с экологическими широкого круга социальных проблем. Что касается природоохранных

направлений современной налоговой политики, то они сегодня охватывают различные уровни экономики, включая глобальный, а также концентрируются на приоритетных с точки зрения загрязнения секторах. Основная цель экологических платежей – не пополнение государственного бюджета, а стимулирование плательщика к позитивному, с точки зрения охраны окружающей среды, поведению. Экологические налоги – это налоги, которые служат преимущественно для охраны окружающей среды.

Экологические налоги можно разделить на семь групп по областям применения:

- энергетические налоги (на моторное топливо; на энергетическое топливо; на электроэнергию) (energy taxes).
- транспортные налоги (налоги на пройденные километры; ежегодный налог с владельца; акцизы при покупке нового или подержанного автомобиля) (transport taxes).
- платежи за загрязнения (эмиссии загрязняющих веществ в атмосферу и выбросы в водные бассейны); углекислого газа и других вредных веществ (хлорфторуглеродов, оксидов серы и азота, свинца) (tax on emissions).
- платежи за размещение отходов. Они включают платежи за размещение отходов на свалках и их переработку и налоги на ряд специальных продуктов (упаковка, батарейки, шины, смазочные масла и т. п.) (tax on waste).
- налоги на выбросы веществ, приводящих к глобальным изменениям (вещества, разрушающие озоновый слой, и парниковые газы) (tax on emissions).
- налог на шумовое воздействие (earmarked charges).
- платежи за пользование природными ресурсами (royalty).

Система налогообложения по экологическим критериям должна регулироваться на государственном и областном уровнях, в соответствии с компетенцией органов управления. Льготное налогообложение целесообразно применять в первую очередь, на территориях с большой экологической нагрузкой, и на них должна оставаться вся прибыль от хозяйственной деятельности (без отчислений в госбюджет).

Анализ проблем регулирования природопользования на региональном уровне на основе налоговых инструментов позволяет выделить множество противоречий, среди которых:

- выполнение налогами функции обеспечения доходов Государственного Бюджета, в то время как плата за загрязнение окружающей среды была введена с целью заинтересованности общества в охране окружающей среды [3].
- нерациональность распределения изъятых экологических налогов между государственным и региональным бюджетами. Так, к концу 2008 года из всех видов налоговых поступлений в региональный бюджет АР Крым в объеме 100 % направлен только самый минимальный их всех налоговых поступлений - сбор за специальное использование лесных ресурсов. Притом, что в Государственный Бюджет в 100%-м объеме направлены: сбор за ведение геологоразведки, рентная плата за добычу нефти, рентная плата за добычу природного газа, рентная плата за добычу газового конденсата, 90 % платежей за специальное использование недр, а также 60 % сбора за загрязнение окружающей среды и платежей за воду [3]. Таким образом, в 2008 году в региональный бюджет АРК поступило около 9% объема экологических налоговых поступлений, изысканных у субъектов хозяйствования Крыма.

Основные инструменты регулирования системы природопользования и природоохранной деятельности - сборы за использование природных ресурсов, сборы за загрязнение, не смотря на принципиальную разницу между ними с точки зрения экономической сущности и источников финансирования природоохранных мер, фактически служат способами увеличения доходной части Государственного Бюджета. В результате, сугубо фискальная направленность механизма сбора средств от природопользования игнорирует регулируемую и стимулирующую функции налогов и не оказывает влияние на процесс экологизации

общественного производства и эффективного использования природных благ в пределах региона. Оценивая эффективность экологических налогов в системе экономических инструментов природопользования по критерию наполнения бюджета, следует подчеркнуть их безусловную результативность как средства удовлетворения финансовых потребностей государства и практически неспособность финансирования региональных экологических программ в системе регионального природопользования;

– действующий порядок начисления сборов за загрязнение окружающей среды снижает мотивационную роль данного инструмента в решении проблем природопользования. Годовые лимиты загрязнений для предприятий распределяются между предприятиями в виде региональных квот предельных параметров выбросов, согласно коэффициенту и прогнозам производства на определенный период, в результате чего экологическая эффективность налогового инструмента снижается;

– тактическая информация об экологическом налогообложении в регионе также собирается скорее с целью увеличения государственных поступлений, чем для отслеживания состояния окружающей среды и финансирования экологических мероприятий [2].

Таким образом, относительность экономических нормативов регулирования природоохранной деятельности со стороны государства, несбалансированность финансирования и распределения финансовых средств между центром и регионами, а также непосредственно в пределах регионов снижает эффективность природоохранной деятельности субъектов хозяйствования, а нестабильность и недостаточность финансирования природопользования, - ведет к постоянному росту угрозы экологических рисков.

Поэтому, совершенствование и разработка новых механизмов и подходов по повышению регуляторной значимости налогов в сфере природопользования требует, прежде всего, целевого использования полученных финансовых ресурсов. На наш взгляд, финансовой основой эффективного перераспределения средств, изъятых в виде экологических налогов на региональном уровне, может стать экологический фонд, призванный осуществлять целевую функцию управления финансами в сфере природопользования, формировать приоритетные направления распределения и перераспределения средств на решение экологических проблем, создание единой целостной базы финансового обеспечения рационализации природопользования в регионе. Главной особенностью функционирования регионального экологического фонда должна быть финансовая автономия и самостоятельность, направленная создание финансовой базы регионального и местных уровней природопользования, финансирование природоохранных мероприятий. Расходование средств регионального экологического фонда должно иметь исключительно целевую, природоохранную направленность. Поэтому, в числе основных направлений использования средств регионального экологического фонда, следует выделить: предоставление средств на формирование начального капитала предприятий, создаваемых для производства продукции природоохранного назначения; выделение льготных кредитов и ссуд предприятиям, осуществляющим природоохранную деятельность; предоставление гарантийных обязательств коммерческим банкам при выдаче ссуд и кредитов предприятиям на реализацию природоохранных проектов; дотирование ряда производителей и потребителей экологически чистой продукции; финансирование научно-исследовательских разработок в области охраны окружающей среды, а также деятельности служб экологического контроля и мониторинга; доленое участие фонда в финансировании проектов, которые имеют природоохранную направленность [1].

Список литературы

1. Веклич О.О. Екологічне оподаткування в Україні: реалії та напрями вдосконалення з урахуванням світового досвіду [Текст]/ О.О. Веклич - К.: Інститут економіки, 2001. - 47 с.

2. Кашенко О. Л. Фінансово-економічні основи природокористування [Текст]/ О. Л. Кашенко. - К.: Вища школа, 1999. - 221 с.
3. Отчет Государственной налоговой администрации в АРК за 2008 год. -Симферополь: 2009. - 248 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

І.В. Без'язична, ст. гр. ФК-12м,
С.А. Фрунза, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

На сучасному етапі розвитку підприємствам доводиться функціонувати в динамічному інформаційному середовищі, вирішуючи питання адаптації до змін навколишнього середовища, тому постійне поновлення інформації на підприємствах та потреба в постійній роботі з нею створює окремий неперервний інформаційний процес, який полягає в постійному зборі, обробці, поданні інформації та потребує впровадження на підприємстві підсистеми інформаційного менеджменту.

Економічна інформація відбиває явища економічного життя суспільства. Отже, економічна інформація - це сукупність повідомлень економічного характеру, які можуть бути зафіксовані, передані, перетворені, збережені й використані для управління економічним об'єктом та економікою в цілому. Економічна інформація розглядається як сукупність економічних даних, які можуть бути оброблені за допомогою ЕОМ чи інших технічних засобів.

Усі автоматизовані системи обробки інформації, зокрема й у фінансово-кредитних установах, працюють із даними та повідомленнями, які можна зафіксувати й обробити, доставши нові дані, а також становитимуть інтерес для користувача.

Якщо інформація так чи інакше стосується фінансів як економічної категорії, то вона вважається фінансовою інформацією. Оскільки фінанси - це один із важливих елементів економіки, то й фінансова інформація являє собою частину економічної інформації.

Економічна інформація невіддільна від інформаційного процесу управління, який відбувається у виробничій або невиробничій сфері. Тому економічна інформація використовується в усіх галузях народного господарства й у всіх органах загальнодержавного управління [1, с. 96].

Важливою особливістю фінансової інформації є те, що вона відбиває діяльність економічних об'єктів через систему числових показників, має дискретну форму подання, може бути вміщена на матеріальних носіях і зображується здебільшого в алфавітно-цифровому вигляді в десятковій системі числення.

Структурою економічної інформації визначається її будова, виділення тих чи інших елементів. Ці елементи називаються інформаційними одиницями. Із простих інформаційних одиниць утворюються складні. Дуже часто серед таких одиниць встановлюється ієрархічна залежність від простих до складних і навпаки.

Найбільшими інформаційними одиницями (одиницями найвищого рангу) є ті, які співвідносяться передусім з поняттям об'єкта управління. За такий об'єкт у сфері економіки беруть народне господарство та його ланки. Тому об'єктом управління вважають галузь

народного господарства, галузь промисловості, промислове об'єднання (підгалузь), підприємство, комерційну структуру тощо [4, с. 183].

Все розмаїття відносин, в яке підприємство вступає з суб'єктами зовнішнього середовища, базується на фінансовій інформації про це підприємство, що дозволяє оцінити можливість практичної реалізації своїх економічних інтересів у взаємовідносинах з ним.

Фінансова інформація представляє собою набір даних (в систематизованій певним чином формі) про стан:

- господарських ресурсів, зобов'язань і фінансових джерел фірми;
- рівня прибутку і витрат, що дозволяють судити про очікувані доходи і пов'язані з ними ризики;
- оборотів фірми і якості її активів;
- обсягу і якості потоків грошових коштів [2, с.73].

В умовах ринкової економіки попит на фінансову інформацію дуже високий.

Щоб задовольнити такі різноманітні потреби всіх зацікавлених сторін, сучасне підприємство мусить конструювати упорядковані потоки своєї фінансової інформації, її систематизоване подання в залежності від змісту запиту відповідної групи споживачів з точки зору її корисності.

Оцінка корисності фінансової інформації відбувається за трьома аспектами: синтаксичним, семантичним та прагматичним. На синтаксичному рівні враховується тип носія і спосіб подання інформації, швидкість її передачі та обробки, розміри кодів, надійність і точність перетворення цих кодів тощо. Семантичний аспект передбачає врахування змісту інформації: на цьому рівні аналізуються ті відомості, які відображає інформація, розглядаються змістові зв'язки між кодами подання інформації. Прагматичний аспект оцінки інформації пов'язаний із її цінністю і корисністю для прийняття ефективного управлінського рішення. Згідно з цими трьома аспектами виконується й вимірювання інформації [3, с. 138].

Складне переплетіння інтересів різних користувачів інформації спричиняє побудову фінансової інформації на певних принципах, що ґрунтуються на об'єктивних аргументах і максимально задовольняють інтереси всіх користувачів.

Витоки фінансової інформації визначаються дворівневим характером обліку:

- виробничого, що відображає рух товарних потоків;
- фінансового, що відображає рух фінансових потоків.

Інтеграція цих потоків інформації, представлена у вигляді форм фінансової звітності, є ключем до задоволення найбільш важливих вимог, що висувуються до фінансової інформації різними користувачами.

Отже, оскільки ми живемо у час всебічного розвитку оточуючого нас світу, з кожним днем збільшується кількість інформації стосовно найрізноманітніших сфер нашого життя, тобто розширюється інформаційна сфера. А оскільки жодна з організацій, підприємств, фірм не є інформаційно ізольованою, то дуже важливим питанням залишається отримання якісної та корисної інформації, яка забезпечувала б оптимальність процесу управління. Фінансова інформація відіграє велике значення у прийнятті управлінських рішень, від яких залежить ефективність господарської діяльності, а також реалізація основної мети, тобто можливість отримання максимального прибутку від усіх видів діяльності.

Список літератури

1. Гордієнко І.В. Інформаційні системи і технології в менеджменті : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / І.В. Гордієнко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 259 с.
2. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник/ за ред. Проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
3. Костров А. В. Основы информационного менеджмента. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 528 с.
4. Хміль Ф.І. Основы менеджменту: Підручник. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

О.О. Бодякіна, ст. гр. МЕДм-12,

В.А. Харченко, доц., канд. екон. наук

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

Інформація необхідна для прийняття управлінських рішень, які є важливою складовою частиною системи управління підприємством. Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з управлінням процесами, наприклад, процесом збирання, накопичення, обробки, передачі, зберігання інформації. На обробці інформації щодо економічних процесів побудовано весь фінансовий сектор держави.

Інформація, що системно надходить з усіх структурних підрозділів підприємства, об'єднує об'єкт управління та орган управління. Удосконалення інформації сприяє якнайшвидшому досягненню поставлених цілей і завдань розвитку та стабільного функціонування.

Метою роботи є дослідження ролі інформації в діяльності підприємства.

Сутність та особливості інформації досліджувалися у різних сферах наукових досягнень – у фізиці, біології, кібернетичі, що дозволило отримати значні здобутки. Поняття «інформація» визначається як нові знання, що отримує її споживач у результаті сприйняття і переробки певних відомостей. Якщо розібрати слово «information» за складом, то отримаємо наступне: слово складається з префікса «in-» (в-, на-, при-), дієслова «form» (надаю форму, створюю), пов'язаного з іменником «forma» (форма). Отже, поняття «інформація» містить 3 ознаки: спрямованість руху, форму (структуру) предмета і форму (структуру) середовища.

З практичної точки зору найважливішими властивостями інформації прийнято вважати: цінність (забезпечення можливості досягнення мети, поставленої перед отримувачем інформації), достовірність (відповідність отриманої інформації об'єктивній реальності навколишнього світу) та актуальність (міра відповідності цінності та достовірності інформації певному часовому періоду). Таким чином, інформація характеризує ознаки простору і може існувати тривалий період. Головною причиною втрати інформацією своїх споживчих властивостей («старіння») є не стільки сам час, скільки поява нової інформації, за якою попередня припиняє адекватно передавати явища та закономірності навколишнього середовища.

Інформація може бути первинною і вторинною. За первинною інформацією визначається напрям руху предмета у просторі та форма як результат спрямованого руху складових елементів предмета. Вторинна інформація є відображенням первинної в інформаційному полі у вигляді форми (структури) просторових сил, що супроводжує будь-який рух предмета. Таким чином, у результаті взаємодії первинної та вторинної інформації виникає певним чином спрямований рух матерії – основа виникнення будь-якої іншої форми, іншої інформації. Іншими словами, інформація – це організоване за певними правилами просторове розміщення предмета [1, с.49].

Слід зазначити, що інформація як економічна категорія:

- це предмет вибору, а не даність;
- предмет, що має свою вартість;
- відноситься до дій менеджерів підприємств, причому їх дії залежать від інформації, якою володіють.

Роль інформації для нормального перебігу та аналізу економічних процесів одними з перших визнали представники неокласичної школи. Наприклад, Фрідріх фон Хайек, розвиваючи теорію спонтанного порядку, представив механізм ринку як механізм

поширення інформації, у якому коливання цін – це своєрідні інформаційні сигнали. У рамках неокласичної теорії було сформовано також основні підходи до визначення цінності інформації. На основі макроекономічної методології розроблено механізми формування ціни на інформаційні блага [2].

Інформація набуває різної форми і представляється у різних видах, але можна виділити дві важливі особливості. Так, за твердженням Ерроу Кеннет Дж., інформація, по-перше, відіграє основну роль в управлінні розподілом ресурсів, що далеко переважає роль ціни на звичайні товари; по-друге, інформація є товаром, рідкісним та цінним, проте з відмінними властивостями від звичайних товарів (інформацію можна використати чи продати, але вона продовжить існувати і залишиться в руках первісного власника; навіть невеликі зміни інформації можуть спричинити значні коливання на певному ринку чи призвести до змін у контрактах) [3].

Рівень інформації є суб'єктивною величиною, тому задається конкретним користувачем. Певна сукупність інформації утворює інформаційні потоки, які є складовою частиною інформаційної системи. При вивченні інформаційних систем часто використовують поняття дані, які є сукупністю інформації в тому випадку, коли їх значення вживається в конкретному контексті.

Інформаційні системи – це об'єкт, що містить наступні складові [4]:

- 1) аналітичну - обробка даних для отримання управлінської інформації;
- 2) облікову - фіксація даних для аналізу;
- 3) організаційну, яка враховує функції управління і структуру підпорядкування.

Інформаційну систему забезпечують: технічні засоби; методи, моделі, алгоритми обробки інформації, програм; документація по взаємодії, наприклад, персоналу з технічними засобами; правові норми з експлуатації інформаційних систем.

Виділяють різні види інформаційних систем: - за ступенем автоматизації: ручні (інформація обробляється людьми), автоматизовані (інформація обробляється людьми та технічними засобами), автоматичні (інформація обробляється технічними засобами); - за сферою функціонування: інформаційні системи промисловості, будівництва, енергетики, транспорту та ін.; - за видом управління: інформаційні системи управління технологічними процесами, науковими дослідженнями; інформаційні системи організації управління; - за рівнем управління: галузеві, територіальні, міжгалузеві.

У дослідженнях виділяють також:

– корпоративні інформаційні системи, які охоплюють всі рівні організаційного управління підприємством, наприклад, ERP, SCM, CRM, PLM (коробкові продукти, платформи розробки, замовні рішення) [5];

– маркетингові інформаційні системи, призначені для управління інформаційними потоками про стан зовнішнього середовища (споживачах, продуктах, ціноутворенні, конкуренції, дистрибуції) [6]. Дані інформаційні потоки пов'язують різні відділи підприємства (виробництво, логістику, бухгалтерію та інші). Наприклад, розглядаючи такий блок маркетингової інформаційної системи як ціна, слід зіставити інформацію про витрати на продукцію з її ціною за запитами ринку. При моделюванні ціноутворення досліджується собівартість виробництва продукції, купівельна спроможність споживачів, враховується середньогалузева ціна на продукцію, ціна продукції у конкурентів, сезонні зміни попиту і ціни.

Інформаційні системи надають керівництву інформацію для аналізу та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також:

- контролюють управлінські дії на всіх рівнях;
- сприяють взаємодії з клієнтами, діловими партнерами;
- знижують трудомісткість різних процесів, пов'язаних з урахуванням витрат, платежів;

- сприяють оптимізації залишків матеріальної частини оборотних коштів;
- знижують втрати робочого часу;
- забезпечують об'єктивність розрахункових даних.

Впровадження інформаційних систем на підприємствах дозволить знизити загальні витрати, поліпшити якість продукції і підвищити якість обслуговування покупців.

Усуненню надлишку або дефіциту інформації в процесі управління підприємством як системою сприяє використання різних економіко-математичних методів обробки інформації (даних), впровадження комп'ютерних програм.

Таким чином, інформація займає одне з провідних місць у процесі прийняття управлінських рішень, у процесі здійснення фінансової діяльності взагалі. Простежується пряма залежність між якістю інформації та вірогідністю досягнення мети функціонування.

Список літератури

1. Демин А.И. Информационная теория экономики. – М.: Палев, 1996. – 352 с.
2. Белінська Я.В. Фінансова стабільність: сутність та напрями забезпечення / Я.В. Белінська, В.П. Биховченко // Стратегічні пріоритети: наук.-аналіт. збірник. – Київ: НІСД, 2010. – №4. – С.57-67.
3. Эрроу К.Дж. Информация как товар / К.Дж. Эрроу // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2012 – Т.16. – №2 – С.161-171
4. Галиев А.Н. Методическое обеспечение процесса построения системы контроллинга в холдинге / А.Н. Галиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – №3. – С. 139-144.
5. Жежніч П.І. Технології інформаційного менеджменту: навч. посібник / П.І. Жежніч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 260 с.
6. Катернюк А.В. Маркетинговая информационная система как основа создания системы управления компанией / А.В. Катернюк // Управленческий учет и финансы. – 2007. – № 4(12). – С. 320-340.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ МІСІЇ В ЕФЕКТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

О.С. Бойко, ст. гр. ФК-12м,

В.М. Попов, викл., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Формування місії підприємства має в сучасних умовах розвитку організації особливу актуальність, оскільки нею акцентується статус організації, декларуються основні принципи роботи, визначаються найбільш значимі характеристики організації.

Андрійчук В.Г. описує ефективність як результативність певного процесу, дії, яка вимірюється співвідношенням між результатами і витратами (ресурсами), що його зумовили. Більшість вітчизняних економістів дотримуються думки, що ефективність - це відношення результатів до витрат, проте іноді вживають поняття економічний ефект, тобто різниця між результатами й витратами [4].

Одним з факторів впливу на ефективність діяльності підприємства науковці вважають місію організації. Відповідно до трактування О. Віханського [2, С. 75], у вузькому значенні місія організації - це система загальноорганізаційних цілей, розуміння і реалізація яких розкриває сенс існування організації, її принципову відмінність від інших. У широкому значенні місія виражає філософію й соціальне призначення організації. Філософія організації описує основні цінності, переконання (вірування) і принципи, на яких базується її

функціонування [3].

Місія не повинна залежати від фактичного стану організації, форм і методів її роботи, оскільки вона виражає погляд на майбутнє, які цінності будуть пріоритетними. Тому в місії не визначають головну мету як одержання прибутку, хоча прибутковість є найважливішим фактором життєдіяльності організації.

Отже, місія - чітко виражена причина існування організації на ринку. Місія деталізує статус фірми і забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях.

Місія підприємства може бути представлена у таких основних аспектах [1]:

– Місія-призначення - вузьке, але конкретне розуміння і позначення виду діяльності, характеру продукції, послуг і кола їх споживачів; причини виникнення і сенсу існування підприємства. Наприклад, місія компанії EVAу: «Надати глобальну торгівельну площадку, де хто завгодно може продати або купити практично що завгодно».

– Місія-орієнтація - широкий, розгорнений виклад системи цінностей, яких дотримується керівництво і персонал фірми, що дає загальне уявлення про поведінку фірми, її відносини зі споживачами і партнерами. Прикладом може слугувати Mary Kay: «Прикрашати життя жінок в усьому світі, пропонуючи клієнтам якісну продукцію, відкриваючи нові обрії для незалежних консультантів по красі й надаючи їм необмежені можливості кар'єрного росту, роблячи все, щоб жінки, які стикаються з компанією Mary Kay, змогли реалізувати себе».

– Місія-політика - концентрація головних цілей і чітке уявлення про розвиток фірми в найближчий період і в перспективі, бачення майбутнього стану фірми. За таким принципом побудована місія компанії Eastman Kodak: «Стати світовим лідером в хімічному та електронному зображенні»

– Місія-опис продуктів - може бути побудована на основі як продуктового, так і ринкового визначення бізнесу компанії. Цього напрямку дотримується компанія McDonald's: «Швидко, якісне обслуговування клієнтів за допомогою стандартного набору продуктів».

Розглянемо важливе питання оцінки впливу місії на ефективність діяльності підприємства в цілому. Цей аналіз доцільно проводити на основі формування профілю місії організації на предмет виконання проголошених у ній тверджень, ґрунтуючись на розробленій бальній шкалі ідентифікування індикаторів залежно від розмірів відхилень їх фактичних і базових даних. Таким чином, спершу слід визначити локальні індикатори місії організації, які відповідають її структурним елементам (рівень сприйняття гасла окремими цільовими групами, рівень підтримки працівниками стратегічної орієнтованості організації відповідно до проголошених в місії тверджень, рівень прозорості та зрозумілості цілей, висвітлених в місії тощо).

Наступним кроком є їх розрахунок за базовий та аналізований періоди. Виявлені відхилення продемонструють, чи працює компанія в проголошеному в місії напрямку, чи є певні відхилення, упущення. Позитивні відхилення індикаторів вказують на те, що організація рухається в напрямку досягнення окремо виголошених тверджень, а негативні або їх відсутність (нульове відхилення) засвідчують про невиконання або недовиконання певних видів робіт у конкретних сферах діяльності, які є визначальними для організації, та які зазначені в місії. Складений профіль дозволить керівництву компанії реалістично оцінити діяльність організації на предмет реалізації проголошеної місії, а у разі його негативного змісту переглянути свої управлінські дії щодо виконання висвітлених тверджень або змінити їх змістове навантаження.

Беручи до уваги керівну роль місії, можна також запропонувати оцінювати її впливовість на конкретні стратегічно важливі для підприємства показники (дохід, прибуток, коефіцієнти рентабельності, частки ринків тощо) за допомогою кореляційно-регресійної моделі. При цьому змінними величинами будуть вище наведені локальні індикатори Під час

вибору кількості індикаторів, слід враховувати не лише наявні в місії організації складові, але й думки експертів та принцип мінімалізму. Однак, їх кількість може бути і доволіною, а точніше представлена в повному обсязі.

Зміна кожного з індикаторів дасть змогу впливати на зміну основних економічних показників діяльності організації. Наприклад, якщо в місії висвітлена система цінностей та вказані засоби, які організація використовує з метою підвищення соціального добробуту своїх працівників, то при високому рівні кореляції змінних величин та результуючого показника, керівництву слід звернути особливу увагу на підтримання проголошених у місії тверджень, підвищуючи при цьому загальний рівень задоволення цільових груп дотримуючись проголошених заходів та цінностей, або формуючи таку систему цінностей, висвітлюючи їх у місії, яка б узгоджувалася зі світоглядом працівників організації тощо [5].

Отже, усі вищевведені критерії доцільно враховувати не лише при розробленні місії організації, але й на етапі оцінювання процесу її формування та реалізації на результативність та адекватність. Таким чином, сформована та задекларована, а також популяризована корпоративна місія як серед працівників підприємства, так і інших цільових груп, забезпечить підвищення рівня ефективності діяльності організації, оскільки фокусує їх увагу на її стратегічних орієнтирах, конкурентних перевагах, філософії та цінностях тощо. З іншого боку, задекларована місія змусить керівництво відповідальніше поставитися до змісту проголошених ним тверджень та підтримувати їх реалізацію, що підвищить рівень іміджу підприємства.

Список літератури

1. Антонів В. Моделювання формування місії та системи цілей інноваційного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/form_rynk_econ/2008_18/antoniv.pdf
2. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995. – 416 с.
3. Жеребятнікова І. В. Проблема визначення місії в сучасній організації: соціологічний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2009_15/Zhereb.pdf
4. Меньяйлова Г. Є. Ефективність діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/natural/newtech/2011_3/articles/4-3.pdf
5. Передало Х.С. Основні напрями оцінювання місії організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1148

МЕТОДИ БОРОТЬБИ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

**Д.С. Бондаренко, ст. гр. 301,
П.О. Соловцов, доц., канд. тех. наук**
Європейський університет, Донецька філія

Тіньова економіка – одна з найважчих загроз фінансовій безпеці держави. Це явище притаманне всім країнам незалежно від їх моделі та рівня соціально – економічного розвитку. Стан фінансово-кредитної сфери України протягом останніх років

характеризується значним розширенням масштабів тіньової економіки та посиленням її негативного впливу. Тіньова економіка є важким і актуальним предметом для дослідження; це явище, яке відносно легко визначити, але неможливо точно виміряти, тому як інформація такого роду не підлягає розголошенню.

Тіньова економіка не лише складає помітну частину фінансово-економічної діяльності, але і продовжує неухильно зростати. В Україні – це не окреме явище, а результат системної кризи економіки. При переході від соціалістичних форм організації економіки до ринкових відбулася реструктуризація тіньового сектора економіки, стався його масштабний розвиток і його пристосування до нових умов соціального існування.

Виділяють три групи чинників, які сприяють розвитку тіньової економіки, а саме: економічні чинники, соціальні чинники, правові чинники [1, с.21]. Важливим є той факт, що тіньова економіка у ряді випадків виконує і позитивну роль, а саме: створює робочі місця, яких недостатньо в умовах офіційної економіки є засобом виживання і поліпшення умов життя більшості громадян [2, с.18]. За даними Міністерства економіки України в 2011 році рівень тінізації української економіки оцінюється на рівні в межах 38–40% від офіційного ВВП. Тобто він перевищує критичний рівень, який, за оцінками західних експертів складає 30–35 % ВВП [3].

Тіньова економіка – суперечливе явище, чим і пояснюється існування великої кількості різноманітних поглядів на можливе рішення цієї проблеми : зміна державної політики, зниження витрат і підвищення рентабельності бізнесу, підвищення вартості робочої сили, боротьба з корупцією, забезпечення прозорих умов діяльності і гармонізація економічних інтересів різних суб'єктів економіки.

Доцільно розробити комплексний механізм легалізації тіньових форм економічної діяльності з орієнтацією на створення привабливих умов для їх повернення в правове поле держави. Крім того:

- слід всіляко стимулювати безготівковий грошовий обіг, наприклад, громадянам, що отримали доходи на банківський рахунок і не скориставшись ними, як готівкою, можна враховувати половину сплаченого ними ПДВ.;
- важливо децентралізувати, зміцнити судові і правоохоронні органи, закріпивши за відповідними інститутами частину податкових доходів;
- необхідно перетворити захист прав акціонерів, інвесторів і кредиторів в державний пріоритет.

Реалізація передбачуваних заходів приведе до зниження об'єму кредитних і фондів операцій при забезпеченні їх ефективності і надійності. Значно зростуть масштаби безготівкових розрахунків. Держава отримає приріст бюджетних доходів і витрат. Менеджери набудуть перспективи зміцнення свого положення легальним чином замість вимушеної тактики розкрадання залишків майна підприємства.

Список літератури

1. Горобців Е.С. Тіньова економіка в умовах системної кризи / Е.С. Горобців, Б.М. Тимченко // Економіка України. - 2010. - №8. с. 20-22.
2. Буніч А. П. Тіньова економіка / А.П.Буніч, А.И. Гуров. - М.: Економіка, 2010. – с. 17-19.
3. Корреспондент.Net// Інтернет - ресурс. Режим доступу: <http://korrespondent.net>

ВПЛИВ ІНДЕКСУ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

А.О. Борова, ст. гр. ЕК-10а,
Н.В. Касьянова, доц., д-р екон. наук
Донецький національний технічний університет

Економічна безпека держави (ЕБД) – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни у цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

ЕБД має внутрішню матеріально-речову основу – достатньо високий рівень розвитку продуктивних сил, що здатний забезпечити істотно важливу частку натуральних та вартісних елементів розширеного відтворення ВВП; внутрішню соціально-політичну основу – достатньо високий рівень суспільної злагоди відносно довгострокових національних цілей, що дають можливість розробити та прийняти державну стратегію соціального та економічного розвитку.

Оскільки ЕБД є, по суті, категорією ідеальною, вона навіть у найрозвинутіших економічно і соціально стабільних країнах з усталеним політичним режимом є поняттям відносним. Будь-які несприятливі дії, а також їх можливість та загроза зберігаються навіть у таких державах.

Питання економічної безпеки набувають особливої актуальності для країн, які перебувають у стані трансформаційної кризи. Це явище завжди характеризується загостренням суперечностей, які створюють кризові ситуації. Глибина і характер розвитку кризи можуть поставити під загрозу саме існування соціально-економічної системи країни. І тоді одним з першочергових завдань стає забезпечення економічної безпеки.

Необхідно зазначити, що ЕБД є не просто однією з найважливіших складових системи державних інтересів, а й виступає вирішальною умовою дотримання та реалізації як державних, так і недержавних інтересів країни. Таке розуміння місця і ролі ЕБД свідчить про те, що в її належному рівні мають бути зацікавлені й приватний бізнес, й держструктури, й всі сфери суспільства.

Якщо національні економічні інтереси України розуміти як сукупні потреби громадян, суспільства та держави, адекватні особливостям соціально-економічного стану країни, рівню її економічного розвитку, місцю в міжнародному розподілі праці, то саме вони повинні визначати всі інші інтереси, що впливають із спільних геополітичних факторів, а також визначити конкретні дії та звершення, відображаючись у вигляді, наприклад, зовнішньоекономічних доктрин, програм тощо.

За ступенем соціального значення ці інтереси поділяються на життєво важливі та другорядні, а за тривалістю дії – на довго-, середньо- та короткострокові, причому в міру задоволення одних інтересів їм на зміну приходять інші.

За своєю спрямованістю економічні інтереси можуть бути орієнтовані на забезпечення:

- а) виживання;
- б) прогресивного розвитку;
- в) певного ступеня лідерства громадян, суспільства або держави.

Особливе значення мають такі життєво важливі економічні інтереси, як сума потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування та можливість прогресивного розвитку людини, суспільства, держави.

Сама економічна безпека має складну внутрішню структуру. Найважливіші її елементи зображені на рис 1.

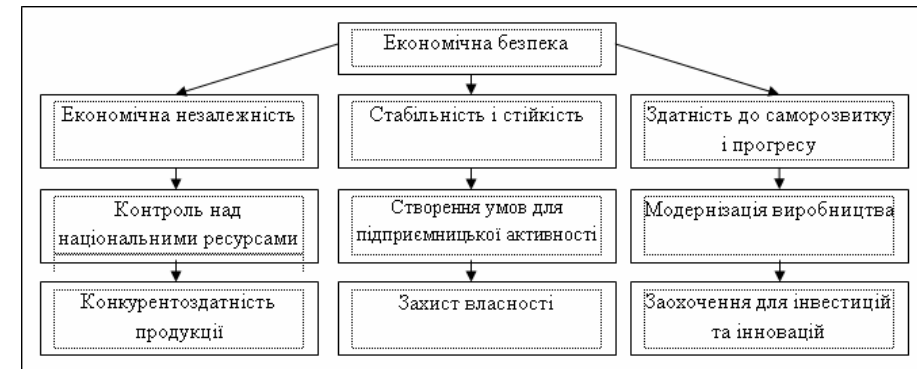


Рисунок 1 – Схема структури поняття “Економічна безпека”

Таким чином, економічна безпека держави – це сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення.

Для моніторингу економічної безпеки Організацією Об'єднаних Націй (ООН) із 1990 року застосовуються Індекс розвитку людського потенціалу (надалі – ІРЛП), який представляє собою інтегральний показник, що поєднує у собі індекс тривалості життя, індекс ВВП та індекс освіти населення. Як визнано у світовій практиці, він найбільш точно характеризує соціально-економічний розвиток окремих країн і придатний для зіставлень між різними країнами.

За підсумками Доповіді ПРООН (Програма розвитку ООН) 2010 року, які переважно базуються на даних 2008 року, Україна посіла 69-те місце серед 169 країн світу (рис. 2). У попередньому році було 85-те місце. Таким чином, за рік Україна піднялася на 16 місць, що, звичайно, непогано. Та це поліпшення переважно зумовлене заміною структури ІРЛП [3].

Показники ВВП і тривалості життя погіршують і «тягнуть вниз» загальний ІРЛП і рейтинг України в цілому. Освітні показники є відносно високими, до того ж за індексом освіти населення Україна в рейтингу країн із середнім рівнем ІРЛП знаходиться на першому місці. Таким чином, за даною методикою саме рівень ВВП та тривалість життя є тими показниками, що знижують ІРЛП України. Це відбувається у зв'язку з тим, що для України є характерним високий рівень безробіття, наявність значного сектора економіки з досить низьким рівнем доданої вартості. На тривалість життя окрім економічних факторів впливає також стан охорони здоров'я [4].

Людський капітал також відіграє одну з провідних ролей у формуванні конкурентоспроможності економіки України, а збереження та примноження його потенціалу має стати пріоритетним завданням державної політики. Саме це зможе допомогти економіці України вийти із затяжної рецесії, в якій вона зараз знаходиться.

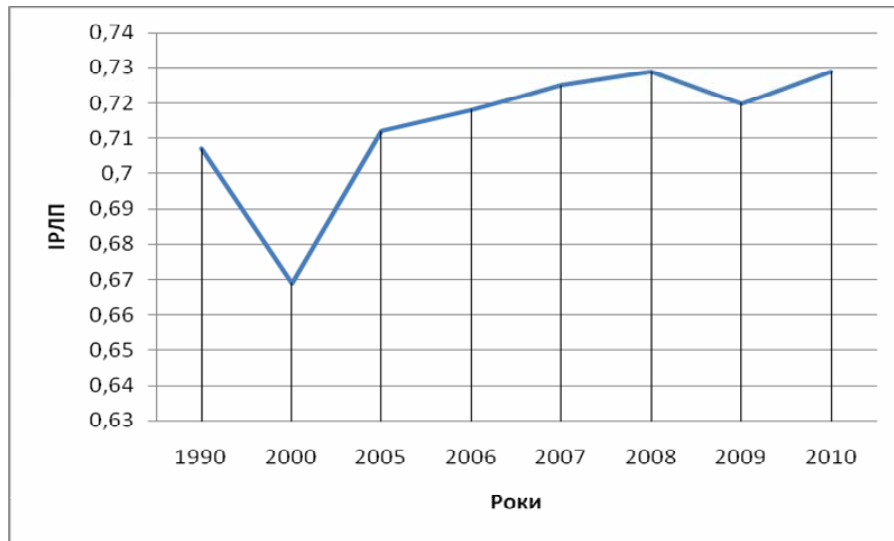


Рисунок 2 – Динаміка ІРЛП за 1990-2010 роки

Економічна безпека країни повинна забезпечуватися, насамперед, ефективністю самої економіки, тобто, поряд із захисними заходами, держава повинна захищати сама себе на основі високої продуктивності праці, якості продукції і т. д.

Отже, для підвищення безпеки економіки України на основі використання теорії людського капіталу необхідно підвищити ВВП країни, що можливо за рахунок:

- 1) скорочення дефіциту державного бюджету;
- 2) зменшення відтоку капіталу за кордон;
- 3) розвитку внутрішнього ринку капіталу;
- 4) удосконаленні підходів до оцінки кредитних ризиків банків.

Забезпечення економічної безпеки країни не є прерогативою якогось одного державного відомства, служби. Вона повинна підтримуватися всією системою державних органів, всіма ланками і структурами економіки.

Список літератури

1. Амитан В.Н. «Экономическая безопасность: концепция и основные модели // Экономическая кибернетика. – 2000. – № 3-4. – С.13-20.
2. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплетації / В зб.: Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
3. Индекс развития людского капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.
4. Концепція Державної Програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://iee.org.ua/ua/pub/p85/>.
5. Концепція економічної безпеки України / Інститут економіки прогнозування; кер. Проекту В. М. Геєць. – К.: Логос, – 1999. – 56 с.
6. Моделирование экономической безопасности: держава, регіон, підприємство/Геєць В.М., Кизим М.О., Кле-банова Т.С., Черняк О.І. та ін.; За ред. Гейця В.М.: Монографія. – К.:ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
7. Национальная экономика : Учебник / Л. И. Абалкин, М. А. Абрамова, А. И. Алексеев и др. – М. : Экономист, 2005. – 813 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Брянская, ст. гр. ЭК12М(а),
А.О. Коломнцева, доц., канд. экон. наук
Донецкий национальный технический университет

Несмотря на достаточно эффективную организацию и технологию проведения оценок платежеспособности предприятий, в настоящее время крайне затруднено использование такого инструмента, как метод интегральной оценки для проведения этой работы.

Анализ и оценка платежеспособности требует дифференцированного подхода, если не к каждому предприятию, то хотя бы по группам в рамках отраслей, с учетом из специфики, типа производства, этапа развития, структуры и состояния заемных средств и их оборачиваемости.

Расчет показателей для оценки финансовой состоятельности предприятия осуществляется в целом на основе финансовой отчетности: баланса и приложений к нему. По финансовым документам определяется та или иная запись (в дальнейшем – фактор), из факторов строятся показатели (соотношения различных факторов), характеризующих ту или иную сторону финансового состояния предприятия. Для выделения подмножеств, характеризующих финансовую состоятельность предприятия с определенным уровнем точности производится построение системы показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

В работе Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [4] предложена методика, заключающаяся в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя. Система показателей и их рейтинговая оценка выражена в баллах.

Существует несколько подходов к построению интегральных оценок, характеризующих финансовое состояние предприятия. Все они строятся на основе экономических показателей, отражающих различные стороны деятельности.

Набор экономических показателей, характеризующих финансовое положение и активность предприятий, зависит от глубины исследования, однако большинство методик анализа финансового положения предполагает расчет следующих групп индикаторов: оценки имущественного состояния, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности.

Затем проведем анализ функциональных зависимостей. Каждый из показателей есть соотношение нескольких факторов. На этом этапе количество этих факторов изменяется путем устранения зависимостей между ними, если таковые имеются. Например, в различных показателях могут использоваться такие факторы, как валовая прибыль, выручка от реализации и себестоимость продаж. Так как первый из них равен разности двух других, то он исключается из рассмотрения и заменяется соответствующей разностью в формульных записях показателей.

Корреляционный анализ проводится при существовании таких величин, которые не связаны точной функциональной зависимостью, но изменяются почти синхронно, то есть зависимость между ними очень близка к линейной. Такая связь означает, что эти показатели сильно коррелируют друг с другом. Рассматривая показатели как случайные величины, при наличии необходимого объема статистической информации можно построить для них матрицу корреляции. Выявлены четыре основных группы показателей:

1. Показатели имущественного состояния;
2. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости;

3. Показатели деловой активности;
4. Показатели рентабельности.

Этот анализ может проводиться и перед анализом функциональных зависимостей, что позволяет предварительно выявить все пары показателей, связанных линейной зависимостью.

Если анализ корреляции обнаружит пары показателей, связь между которыми линейна или близка к линейной, то результатом регрессионного анализа является выделение зависимостей одного показателя от многих. В ходе анализа мы получаем также вероятность того, что такая связь имеет место. И если эта вероятность велика (можно задать некоторую нижнюю границу), то показатель можно исключить из рассмотрения.

Если количество показателей перед началом регрессионного анализа велико, то предлагается экспертно определить набор «базисных» показателей и рассматривать регрессию относительно этого «базиса».

Поиск набора показателей заданного объема заключается в поиске, собственно, набора из 4-6 показателей, в некотором смысле наиболее полно характеризующего финансовое состояние произвольно выбранного предприятия. Итак, исследование проводится на множестве $LX \subseteq R^m$, где $m \leq l$ - количество показателей, оставшихся после проведения предыдущих этапов, а $X \in LX$ - вектор значений показателей, соответствующий конкретному предприятию.

В качестве интегральной оценки рассмотрена дискриминантная оценка в общем виде как наиболее простой вариант (данная модель – линейная):

$$Z = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot X_i. \quad (1)$$

Так же для оценки финансового состояния предприятия рассмотрим три показателя:

1. Коэффициент текущей ликвидности ($КТЛ_k$) на конец отчетного периода, с нормативным значением не менее 2, определяется как отношение суммы всех оборотных активов к краткосрочной задолженности:

$$КТЛ_k = \frac{A_{об}}{П_{ксп}} \geq 2, \quad (2)$$

где: $A_{об}$ - оборотные активы (из бухгалтерского баланса строка 290, итог раздела II «Оборотные активы»);

$П_{ксп}$ - краткосрочная задолженность (из бухгалтерского баланса сумма строк 610+620+670)

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (КОС) с нормативным значением не менее 0,1. Этот коэффициент исчисляется по формуле:

$$КОС = \frac{П_{C/Oб}}{A_{Об}} \geq 0,1 \quad (3)$$

где: $П_{C/Oб}$ - собственный оборотный капитал;

$П_{C/Oб} = K_{соб} - A_{B/Oб}$, $K_{соб}$ - капитал собственный (из бухгалтерского баланса итог раздела IV «Капитал и резервы», строка 490), $A_{B/Oб}$ - внеоборотные активы (из бухгалтерского баланса итог раздела I «Внеоборотные активы», строка 190).

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности на конец отчетного периода рассчитывается по формуле (1.2.10) в том случае, если $КТЛ_k$ ниже нормы:

$$КВП = \frac{КТЛ_k + \frac{1}{2} \times (КТЛ_k - КТЛ_n)}{2}. \quad (4)$$

Никакой отдельный показатель и его предельное значение не могут являться критерием оценки финансового состояния предприятия, так как каждый показатель отражает одну из сторон деятельности предприятия, а предельное значение существенно зависит от отраслевой принадлежности и организационной структуры предприятия. Еще менее пригодны выводы на основании использования нескольких показателей, так как они могут приводить и на практике приводят к противоречию (одни показатель в пределах нормы, а другие – вне). Основой для разделения предприятия на группы являются интегральные оценки, построенные на основе нескольких показателей и наиболее полно отражающие все стороны финансовой деятельности предприятия. Рассмотрение предприятия в системе отраслей позволяет сравнивать его характеристики с аналогичными характеристиками отрасли и выявлять внешние и внутренние причины изменения финансово-экономического состояния объекта.

Анализ финансового состояния предприятий, проводимый при помощи интегральных оценок, позволяет разбить исследуемые предприятия на три группы: с устойчивым финансовым состоянием, с признаками финансовой напряженности и с неудовлетворительным финансовым положением и отсутствием перспектив его стабилизации.

В условиях, когда фактически временная статистика отсутствует, формальное применение моделей (интегральных оценок) не приводит к хорошим результатам. Важно, чтобы выводы о разбиении предприятий на группы относительно стабильности их финансового положения делались не на основе одномоментного состояния, а анализировались в течении времени.

Список литературы

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия, М.: Из-во «Дело и Сервис», 2000.
2. Булгакова И.Н. Основные модели прогнозирования банкротства и особенности их применения в условиях переходной экономики // Оптимизация и моделирование в автоматизированных системах: Межвуз. Сб. научных трудов. – Воронеж, из-во ВГТУ, 1997. С. 56-60.
3. Булгакова И.Н., Давнис В.В. Использование адаптивно-имитационных моделей в качестве индикатора финансово-экономической устойчивости предприятия // Известия РАЕН. МММИУ, Т. 4, 2000 г., № 4, С. 112-118.
4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. М.: ДИС, 1998.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

А.Н. Великая, ст. гр. ЭК-10,
Е.О. Тарасова, доц., канд. экон. наук
Донецкий национальный технический университет

Исходя из анализа и особенностей развития рынка страхования, можно говорить практически о двух основных путях развития ситуации в данной сфере в ближайшей перспективе. Первый консервативный, он полностью предлагает сохранение нынешней системы. И рыночный путь-направление развития, связанное с быстрым, законодательно подготовленным развитием данного рынка, стимулирование выхода на него лучших иностранных страховщиков, что практически означало бы начало его перехода на работу по классическим рыночным методикам в конкурентной среде.

Возможно развитие ситуации по различным смешанным вариантам, связанным с совмещением деятельности на рынке, как местных, так и иностранных компаний, различными вариантами вхождения на внутренний рынок иностранных компаний и т.д.

Направление консервативного пути связано с практическим сохранением существующего на сегодня механизма страхования и ее дальнейшее развитие на неопределённый период в будущем. При этом очевидно, что в случае развития ситуации в таком направлении и сохранении законодательства в существующем виде, с рынка будут административно удалены небольшие страховые компании, произойдет внутреннее перераспределение внутри ее клиентской базы и механический переход оставшихся страховых портфелей которые остались на рынке.

Такое развитие событий возможно только до тех пор, пока в стране будет существовать сложившаяся система и рынок будет искусственно закрыт. В случае его реального открытия практически подавляющее число существующих в нынешнем виде страховых организаций закономерно просто уйдут с рынка объективно не выдержав рыночной конкуренции практически по всем параметрам.

Данный путь развития рынка практически ничего не принесет потребителю, критические ситуации будут усугубляться, и предложить какие-либо последствия такого пути будет сложно для экономики в целом.

При этом, учитывая полное отсутствие исторического опыта классического страхования и каких-либо традиций страхования, самостоятельно, силами национальных сила-ми национальных финансово несостоятельных, специфических и ориентированных совсем на другие виды деятельности структур вопросы реформы страховой сферы и её перехода на классические принципы работы начнут решаться очень нескоро.

На сегодняшний день полностью очевидно, что именно в страховании, как ни в какой другой сфере приход на украинский рынок иностранных страховщиков будет иметь самый позитивные для потребителя последствия. Это позволит решить очень большое количество проблемных вопросов, связанных с развитием данной сферы объективнее факты говорят о том, что в ближайшей перспективе реальные изменения провести под силу иностранным страховщикам, естественно, поставленных при этом в соответствующие законодательные рамки. Если анализ и обсуждение последствий и возможной защиты интересов местных предприятий в таких сферах экономики как энергетика, транспорт, металлургия и др. в общем, не уместен. В этих отраслях у Украины имеется определенный опыт работы и есть что защищать. В вопросах классического страхования, при полном отсутствии каких-либо традиций, опыта, финансовой слабости большинства компаний и в ситуации, когда необходимо решать вопросы связанных с проведением в данное направление местный страховой рынок ничего принципиального и конкретного противопоставит иностранным

страховщикам не в состоянии. Но именно в страховой сфере это может и должно стать позитивным фактором развития рынка. Поэтому позиция защиты национального страхового рынка путем недопущения на него иностранных страховщиков и, по сути, предоставление существующим компаниям возможности продолжать работу в данном режиме все дальше усугубляя ситуацию, выглядит ошибочно с точки зрения экономической и социальной целесообразности.

Кроме того, необходимо всесторонне оценивать как позитивные, так и негативное влияние подобного события: во-первых, для страхователя, как потребителя страховой услуги, и только затем, рассматривать вопросы защиты интересов непосредственно страховых компаний. Такой метод, учитывая всю сегодняшнюю специфику украинского страхового рынка позволит четко определить необходимость и целесообразность защиты существующей на сегодня системы, называемой страховой. При этом, предоставляется возможность работы на рынке действительно профессиональным страховым операторам. Естественно их деятельность должна быть четко и полностью регламентирована, но учитывая то, что Украина имеет возможность использовать при этом опыт многих стран подготовить соответствующую базу будет не особенно трудно.

Список литературы

1. Гальчинский А.С. Противоречивость реформ: в контексте цивилизованного процесса// Українські пропілеї, 2009. - с.192
2. Оболенский В.П., Поспелов В.А., Глобализация мировой экономики: проблемы и риски российского предпринимательства.//М.Наука,2010. - 216 с.

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

К.І. Войнова, студ.,
В.М. Хобта, проф., д-р экон. наук
Донецкий национальный технический университет

Важливу складовою розвитку будь-якої держави є інвестиційна діяльність. Вона повинна забезпечувати активні відтворювальні процеси, сприяти соціально-економічному зростанню, створювати умови для збалансованості та ефективності національного господарства. В той самий час стан інвестиційної діяльності в Україні можна вважати незадовільним. Ця ситуація потребує глибокого аналізу інвестиційних програм в Україні та удосконалення стратегічних узгоджень щодо регулювання цих процесів.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що інтерес до питання розвитку і становлення інвестиційної політики продовжує бути високим. Цій проблемі присвячені роботи таких українських та зарубіжних вчених, як: Ю. Бажала, В. Базилевича, Г. Р. Балянт, Є. Бершеди, Л. М. Борща, Дж. Комонна, Т. Д. Косової, В. Мітчелла, С. К. Реверчука, Н. Й. Реверчука, Д. Н. Серебрянського, Й. Г. Скоморовича, М. Туган-Барановського, А. Шпітгофа та інших.

Разом із тим, деякі важливі аспекти регулювання інвестиційної діяльності

транзитивної економіки потребують додаткових досліджень, тому що багато проблем цієї сфери економічної діяльності ще не вирішені та вимагають поглибленого аналізу.

Виходячи з того, що інвестиційна політика – це комплекс господарських рішень, що визначають основні напрями капітальних вкладень, заходи щодо їх концентрації на пріоритетних напрямках структурної перебудови економіки, від її основних положень та реалізації залежать не тільки темпи соціально-економічного зростання, а й збалансованість і ефективність національного господарства. Розробка оптимальної політики потребує поглибленого аналізу інвестиційної діяльності в Україні.

Таблиця 1 – Динаміка інвестицій України в основний капітал.

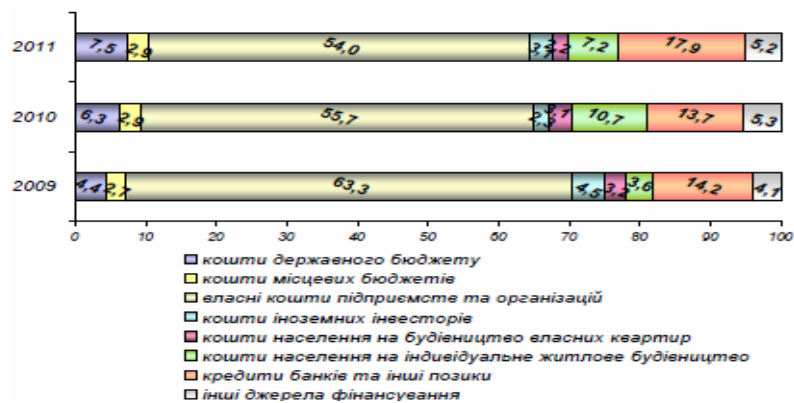
	Освоєно інвестицій в основний капітал			Індекси інвестицій в основний капітал, відсотків до попереднього року
	за рахунок усіх джерел фінансування, у фактичних цінах, млн.грн.	у тому числі коштів Державного бюджету		
		у фактичних цінах, млн.грн.	відсотків до загального обсягу	
2000	23629	1210	5,1	114,4
2005	93096	5077	5,5	101,9
2006	125254	6846	5,5	119,0
2007	188486	10458	5,6	129,8
2008	233081	11576	5,0	97,4
2009	151777	6687	4,4	58,5
2010	150667 ¹	9479 ¹	6,3 ¹	99,4
2011	209130 ¹	15599 ¹	7,5 ¹	122,4

¹ Без урахування ПДВ.

[1]

З таблиці видно, що протягом 2000-2007 рр. мало місце зростання обсягів інвестицій в основний капітал. Наступні 3 роки характеризуються падінням цих показників. В 2011 р. показник індексу інвестицій в основний капітал знову збільшився до 122,4.

Для наочності відобразимо це графічно (рис.1.):



[1]

Рисунок 1 – Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування (відсотків до загального обсягу)

Аналіз структури інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування за останні три роки, який представлено на рис.1 показує, що найбільшу вагу займають інвестиції за рахунок власних коштів підприємств та організацій.

При цьому перспективним джерелом слід вважати іноземні інвестиції. Розглянемо прямі іноземні інвестиції в економіку України за видами економічної діяльності. Спостерігаємо наступні зміни (рис.2):

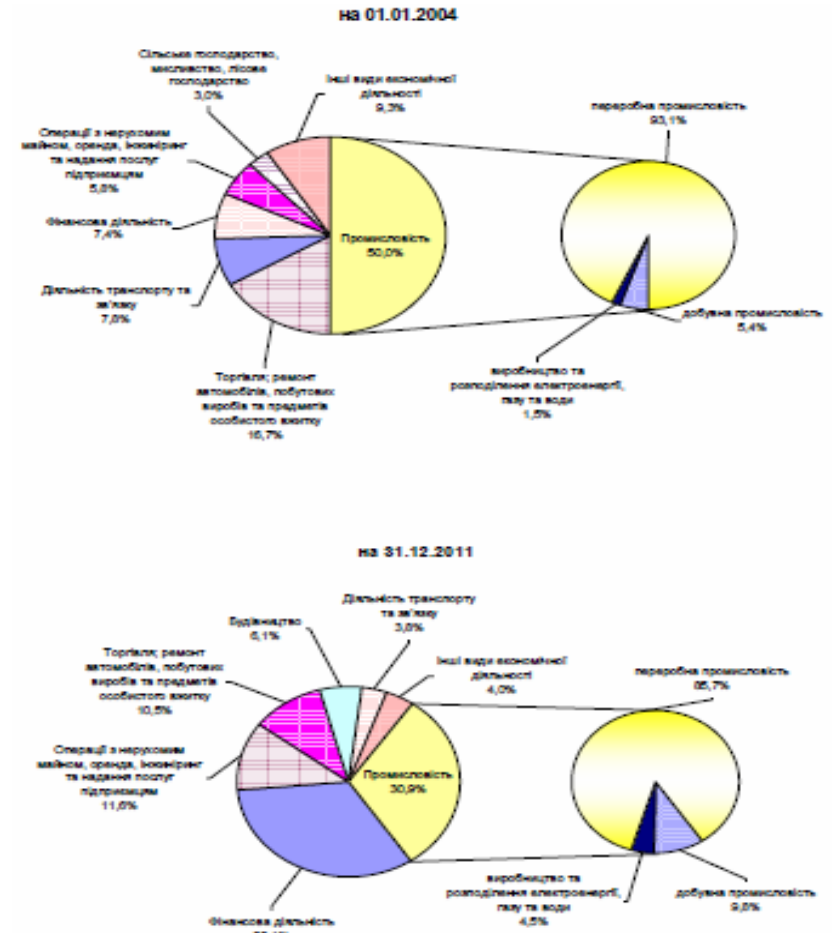


Рисунок 2 – Структура прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за видами економічної діяльності

Спостерігаємо наступне: і у 2004 р., і у 2011 р. найбільшу питому вагу займають іноземні інвестиції в промисловість України. Але, на відміну від 2004 р., у 2011 р. спостерігається значне поживавлення інвестицій у фінансову діяльність: 33,1% в 2011р. та 7,4% в 2004 р. Інвестування сфери операцій з нерухомими майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям теж зазнали свої зміни: 5,8% у 2004 р. та 11,6% у 2011 р. У

сферу торгівлі навпаки стали інвестувати менше.

Прискорення та підвищення ефективності інвестиційних процесів, як відображено в програмних документах [3] може здійснюватися двома шляхами.

Перший варіант передбачає проведення пасивної державної політики із забезпечення розвитку інвестиційної діяльності. При цьому держава застосовує методи переважно правового та економічного характеру для вільного переливання капіталу та праці з одних галузей в інші, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси в окремих галузях до мінімуму.

Другий, оптимальний варіант передбачає проведення активної державної політики із стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні з чітким обґрунтуванням цілей та визначенням комплексу заходів щодо розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки з урахуванням кращого світового досвіду в інвестиційній сфері. У разі активної державної інвестиційної політики держава широко застосовує всі види методів впливу і, на загал, сама стає інвестором.

Розв'язання проблеми цієї сфери економічної діяльності України передбачається здійснити шляхом:

- 1) створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, стимулювання залучення приватних інвестицій, удосконалення законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, зняття перешкод в інвестуванні;
- 2) розбудови системи державного інвестування, реалізації національних проектів;
- 3) розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- 4) забезпечення розвитку ринку цінних паперів;
- 5) забезпечення підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції тощо);
- 6) налагодження на державних підприємствах (крім казенних) внутрішньогосподарських відносин, які сприятимуть створенню різноманітних організаційних форм господарювання ринкового типу та залученню недержавних інвестицій. [3]

Таким чином, Україна зараз знаходиться на етапі економічних і стратегічних перетворень. А тому, як для держави, котра позиціонує себе як економічно розвинута, є дуже важливим питання щодо інвестиційної привабливості країни, котра й формує вигідний імідж України на міжнародній арені. Саме тому регіональна влада у партнерстві з місцевим самоврядуванням, громадськими організаціями, наукою та бізнесом мають створити умови для швидкого розвитку та зростання підприємств, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Список літератури

1. Державна служба статистики України. Україна в цифрах 2011// Статистичний збірник. - К,2012;
2. Державна служба статистики України. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності// Статистичний збірник. - К,2012;
3. Концепція розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.in.gov>.

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

О.Ю. Гончарова, ст. гр. ЕФК-1м,
Г.О. Портнова, доц., канд. екон. наук
Донецький національний технічний університет

На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується кризовими явищами у всіх сферах діяльності, особливо актуальною є проблема забезпечення фінансової стійкості підприємства. Без цього неможлива стабілізація економіки держави загалом.

Кожне підприємство у процесі своєї діяльності взаємодіє з постачальниками сировини і матеріалів, споживачами продукції, конкурентами. Останні в конкурентній боротьбі намагаються зміцнити своє становище на ринку і цим самим послабити становище інших підприємств. З огляду на це, виникає потреба в удосконаленні управління фінансовою стійкістю підприємства, зокрема забезпечення захищеності діяльності підприємств від негативних впливів зовнішнього середовища.

Питання фінансової стійкості досліджувало багато вітчизняних та закордонних вчених. Основні аспекти управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання відображено у працях Дж. Кейнса, П. Самуельсона, А.В Соколова, Е.В Кучерової, М.А. Болюхи, В.В. Бурчевського, О.Я. Кислиці, А.М Литовських, М.Г. Лапусти, О.В. Кондраг'євої та ін.

А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін вважають, що фінансова стійкість – це результат, який свідчить про забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їхнього використання та напрями розміщення. Вона тісно пов'язана з ефективністю виробництва, а також з кінцевими результатами діяльності підприємства [5, с. 213].

Іншими словами, фінансова стійкість – це такий стан підприємства, за якого обсяг його власних коштів достатній для погашення зобов'язань у довготерміновому періоді, кошти вкладені в підприємницьку діяльність окупаються за рахунок грошових надходжень від господарської діяльності, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів [3, с. 15].

На фінансову стійкість впливають різні чинники, як внутрішнього, так і зовнішнього, щодо підприємства походження: якість виробництва продукції та попит на неї; конкурентне становище підприємства на ринку; рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків із діловими партнерами; ритмічність кругообігу коштів; ефективність господарських і фінансових операцій; рівень ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо [1, с. 187]. Таке розмаїття причин, які впливають на діяльність підприємства, зумовлює різні аспекти його стійкості. Зокрема, Н.М. Гайдис виділяє загальний, ціновий, фінансовий аспекти стійкості підприємства та внутрішній і зовнішній, залежно від чинників, що впливають на неї. Внутрішня фінансова стійкість підприємства відображає такий стан його потенціалу, матеріально-технічної і цінової структури виробництва, за яких забезпечуються стабільні фінансові результати його діяльності. В основу досягнення внутрішньої стійкості покладено своєчасне і гнучке управління внутрішніми чинниками діяльності підприємства. Щодо зовнішньої фінансової стійкості, то під нею треба розуміти стійкість суб'єкта господарювання до впливів зовнішнього середовища. Така стійкість значною мірою залежить від ефективності макро-економічних методів регулюванням ринкової економіки [1, с. 188]. Наприклад, М.Я. Коробов виділяє спадкову стійкість, що визначається наявністю певного запасу міцності, досягнутого підприємством за період його попередньої діяльності, і

яка захищає його від впливу несприятливих дестабілізаційних чинників [2, с. 146].

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є формування достатніх обсягів виручки, що дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з працівниками, кредиторами, постачальниками. Іншими словами, підприємство буде фінансово стійким, якщо величина його вхідних грошових потоків від операційної діяльності перевищуватиме вихідні. Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що одним з важливих компонентів фінансової стійкості є наявність необхідної кількості фінансових ресурсів, які можна сформувати лише за умови ефективної роботи підприємства та отримання прибутку. Саме прибуток підприємство використовує для погашення своїх зобов'язань перед банками та іншими фінансово-кредитними установами, а також зобов'язань перед акціонерами й інвесторами. Окрім цього прибуток є одним із основних джерел фінансування розширення діяльності підприємства, реконструкції і модернізації обладнання чи його заміни. Своєю чергою, для досягнення і підтримання фінансової стійкості важливий не тільки обсяг прибутку, але і його рівень щодо вкладеного капіталу або витрат, тобто рентабельність діяльності підприємства.

Варто зауважити, що величина чистого прибутку підприємства залежить від багатьох чинників. Одним із найважливіших з них є структура фінансових ресурсів. Для залучення коштів на підприємстві часто використовують позиковий капітал, оскільки в сучасних умовах саме він дає змогу акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів, щоб реалізувати інвестиційні проекти. Однак у разі залучення таких ресурсів у великих обсягах, на підприємстві виникають фінансові витрати, пов'язані зі сплатою відсотків за кредит, що призводить до зменшення чистого прибутку, а отже, і до зниження рентабельності капіталу. Це, своєю чергою, зумовлює зниження фінансової стійкості підприємства. Тому, для зміцнення своєї стійкості суб'єкту господарювання необхідно формувати оптимальне співвідношення між обсягами позикових і власних коштів.

В економічній літературі існують різні підходи до класифікації чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства. Зокрема, В.І. Оспіщев і І.В. Нагорна вважають за доцільне виділити зовнішні чинники фінансової стійкості, до яких відносять: економічні (податкова політика, рівень інфляції, конкуренція, інвестиційний клімат, стан економіки країни); соціально-політичні (соціально-політична стабільність, зовнішньоекономічна політика держави, ефективність економічних зв'язків, зміна умов експорту та імпорту, антимонопольна політика); фінансові (рівень відсоткової ставки, кредитна політика, валютна політика, рівень страхових тарифів); демографічні (чисельність та склад населення, рівень життя населення); науково-технічний прогрес (динаміка інноваційного процесу). В.І. Оспіщев та І.В. Нагорна зазначають, що основними чинниками фінансової стійкості є податкова й кредитна політика, рівень розвитку фінансового ринку, страхової справи, зовнішньоекономічних зв'язків, використання порівняльних та абсолютних переваг міжнародного поділу праці [7].

Найбільший вплив на фінансову стійкість підприємства мають економічні і фінансові чинники. Вони можуть зумовити виникнення кризових явищ, банкрутство і ліквідацію підприємства. Необхідно також зауважити, що на сучасному етапі розвитку української економіки фінансова стійкість багатьох підприємств істотно погіршилася. Основними чинниками цього є світова фінансово-економічна криза, зростання інфляції, нестабільна державна податкова і кредитна політика. Нестабільність економічної ситуації в Україні зумовлює погіршення інвестиційного клімату в державі.

На фінансову стійкість підприємств істотно впливає фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка держави. У період кризи існує відставання темпів реалізації продукції від темпів її виробництва, що спостерігається сьогодні в Україні. Зменшуються інвестиції в товарні запаси, що ще більше скорочує збут. Зменшуються також і доходи суб'єктів господарської діяльності, падають обсяги прибутку. Все це зумовлює зниження ліквідності

підприємств, їхньої платоспроможності та формує передумови для масових банкрутств [6].

Фінансова стійкість багатьох українських підприємств знижується також внаслідок низької конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на світовому ринку. Так, у 2009 р. на міжнародному рівні конкурентоспроможними визнано лише 1 % українських товарів і послуг [8]. Це зумовлено застарілою виробничою базою більшості підприємств України і значною енергомісткістю виробництва, що не дає змоги виробляти продукцію, яка за якістю і за витратами відповідала б міжнародним стандартам. Для покращення ситуації вітчизняним підприємствам необхідно активізувати інноваційну діяльність, запроваджувати нові види технології та організації виробництва.

Фінансова стійкість залежить від фінансового потенціалу підприємства. Фінансовий потенціал визначається обсягом власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпорядитися для здійснення поточних та перспективних витрат [4, с. 57]. З огляду на це, ефективність управління фінансовою стійкістю підприємства залежить від раціональності управління його фінансовим потенціалом.

Фінансова стійкість підприємства – це такий його стан, за якого обсяг фінансових ресурсів, що перебуває в розпорядженні підприємства, забезпечує його фінансову незалежність, плато- та кредитоспроможність і фінансування розвитку діяльності на поточний і перспективний періоди.

Істотний вплив на фінансову стійкість вітчизняних підприємств мають політика держави; фінансові; демографічні чинники і науково-технічний прогрес. Важливими внутрішніми чинниками, від яких залежить фінансова стійкість підприємства, є якість управління прибутком підприємства, структурою його позикових і власних коштів. Чим вища фінансова стійкість підприємства, тим менше воно конфліктує з державою щодо сплати податків у бюджет і внесків в соціальні фонди, з працівниками – щодо вчасної виплати заробітної плати, з фінансовими установами – щодо погашення кредитів, та виконує всі свої договірні зобов'язання. Фінансово стійкі підприємства практично не залежать від коливань ринкової кон'юнктури і менше ризикують опинитися на межі банкрутства. З огляду на це, на підприємстві необхідно формувати ефективну систему управління фінансовою стійкістю, на основі застосування методів прогнозування, планування, регулювання, контролю та аналізу фінансової стійкості.

Список літератури

1. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посібн. / Н.М. Гайдис. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2006. – С. 414.
2. Коробов М.Я. Фінанси промислових підприємств / М.Я. Коробов. – К. : Вид-во "Либідь", 1995. – 160 с.
3. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М.С. Заюкова. – Вінниця : Вид-во "Універсум", 2004. – С. 155.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка : навч. посібн. / О.С. Федонін. – К. : Вид-во КНЕУ, 2006. – С. 261.
5. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М. : Изд-во "Финансы и статистика", 2001. – С. 432.
6. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.revolution.allbest.ru>.
7. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.intkonf.org>.
8. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.unian.net>.

РОЗВИТОК ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

М.О. Грешнікова, ст. гр. ФК-09-1,
О.Ю. Коцюрба, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми реформування системи охорони здоров'я в Україні на сучасному етапі є першочерговими. Перехід до соціально орієнтованих та ринкових принципів в охороні здоров'я на основі різних форм власності, а також пошук шляхів подолання основних проблем галузі в Україні, зокрема браку фінансових ресурсів та незадовільної якості медичного забезпечення населення, вимагають нового підходу до формування товарно-ринкових відносин у галузі та спонукають переходити до системи, що базується на поширенні добровільного медичного страхування.

Метою статті є визначення особливостей розвитку ринку добровільного медичного страхування в Україні та пошук шляхів щодо перспектив його подальшої діяльності.

Економічні умови розвитку ринку добровільного медичного страхування коригуються із розвитком економіки, зміною рівня життя громадян, появою на ринку добровільного медичного страхування нових гравців і тому потребують адекватної оцінки та теоретичного осмислення сучасних основних проблем та перспектив поширення даного виду страхування, що головним чином визначені реаліями вітчизняних економічних умов.

Варто зазначити, що на сьогоднішній день досі немає єдиного визначення сутності добровільного медичного страхування.

Так, В. Євсєєнко стверджує, що з економічного погляду добровільне медичне страхування – це механізм компенсації громадянам витрат і втрат, пов'язаних із настанням хвороби або нещасного випадку [1, с.32].

Натомість О. Солдатенко наголошує на соціальній спрямованості добровільного медичного страхування, мета якого забезпечити застрахованому гарантії повної або часткової компенсації страховиком додаткових витрат, пов'язаних із зверненням до медичної установи за послугою, яка надається згідно з програмою добровільного медичного страхування [3, с.36].

Добровільне медичне страхування може бути індивідуальним або колективним. До колективної форми страхування характерно те, що страхові внески сплачуються за рахунок коштів юридичних осіб. При індивідуальній формі джерелом сплати внесків є доходи окремих громадян.

До переваг добровільного медичного страхування можна віднести: забезпечення більшої доступності, якості і повноти задоволення потреб населення в отриманні медичних послуг порівняно з бюджетним фінансуванням системи охорони здоров'я та те, що застраховані особи не здійснюють жодних розрахунків з лікарнями чи лікарями, бо з медичною установою за фактом надання застрахованій особі медичної допомоги (послуг) розраховується страхова компанія.

Незважаючи на наявність таких суттєвих переваг питома вага цього виду страхування, а отже, і частка видатків, яка спрямовується на фінансування сфери медичного обслуговування за рахунок даного виду страхування, є незначною, що пояснюється високою вартістю послуг комерційних страхових структур та їх недоступністю для більшості населення України [3].

Незважаючи на те, що в Україні не передбачено обов'язкового медичного страхування, інша його форма – добровільне страхування також не набуло належного розвитку. Зокрема, впродовж 2009 - III кварталів 2011 р. простежувались тенденції щодо зростання чистих страхових премій з медичного страхування (724,1 млн. грн. –

у 2009 р., 809,4млн. грн. – у 2010 р., та 784,7 млн. грн. – у III кварталі 2011 р.) [2].

Окрім того, спостерігалось збільшення обсягів чистих страхових виплат згідно з договорами страхування. У 2009 р. їх обсяг становив 550,7 млн. грн., а у 2010 – 632,9 млн. грн., тобто у 2010 р. чисті страхові виплати збільшились на 82,2 млн. грн., у III кварталі 2011 р. обсяг чистих страхових виплат склав – 533,2 млн. грн.[2].

Головними проблемами в Україні, що стримують розвиток ринку добровільного медичного страхування є: висока вартість страхових полісів; відсутність чіткої законодавчої бази, що регламентує діяльність сектора платних медичних послуг; не визначений обсяг гарантованої медичної допомоги, що гарантується з бюджету і додаткові медичні послуги, за які повинний платити сам пацієнт; відсутність розвинутої інфраструктури комерційних лікувальних установ; нерозвиненість добровільного медичного страхування в регіонах; відсутність достатньої інформації про даний вид страхування у населення; неузгодженість економічних інтересів суб'єктів добровільного медичного страхування.

До шляхів підвищення ефективності добровільного медичного страхування в Україні та розширення можливостей його фінансування за рахунок медичної галузі можна віднести такі: зменшення тарифної ставки з метою охоплення добровільного медичного страхування широких верств населення; посилення зацікавленості роботодавців у турботі про збереження здоров'я своїх працівників через встановлення економічних стимулів щодо коштів, які спрямовуватимуться підприємствами на добровільне медичне страхування; підвищення рівня надійності страхових організацій; створення уніфікованої оптимальної системи класифікації та ціноутворення на медичні послуги, підвищення зацікавленості медичних установ, роботодавців і громадян в участі у добровільних страхових схемах.

Зазначена система шляхів підвищення ефективності добровільного медичного страхування дозволить створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної і високоякісної медичної допомоги, зменшить навантаження на державний та місцеві бюджети та долю тіншової медицини в системі медичного обслуговування, допоможе уникнути необґрунтованих витрат на надання зайвих медичних послуг з метою одержання додаткового прибутку, підвищить фінансовий стан працівників медичних установ.

Список літератури

1. Євсєєнко В. Форми медичного страхування та його організаційні основи / В. Євсєєнко [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/
2. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua).
3. Солдатенко О. Добровільне медичне страхування як джерело фінансового забезпечення медичної галузі / О. Солдатенко // Фінансове право. – 2010. – № 1 (11). – С. 31-34.
4. Стеценко В. Добровільне медичне страхування як об'єкт правового регулювання / В. Стеценко // Часопис Київського університету права. – 2009. – № 3. – С. 156-160.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

К.С. Грінчук, ст. гр. ЕП-29д,
Г.Б. Соколова, асист.

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля (м. Северодонецьк)

Серед безлічі економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на ринкову економіку, важливе місце займають податки. В умовах ринкових відносин податкова система є одним з найважливіших економічних регуляторів, основою фінансово-кредитного механізму державного регулювання економіки. У сучасному суспільстві податки - основне джерело доходів держави. Окрім цієї чисто фінансової функції податки використовуються для економічної дії держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науково-технічного прогресу.

Реалізація податкової політики в Україні на сучасному етапі має виключно велике значення. Держава широко використовує податкову політику як певний регулятор дії на негативні явища ринку. Податки, як і вся податкова система, є могутнім інструментом управління економікою. Від того, наскільки правильно побудована система оподаткування, залежить ефективне функціонування всього народного господарства. Сьогодні різко зростають роль і значення податків як регулятора ринкової економіки, розвитку пріоритетних галузей, через податки держава може проводити політику розвитку наукоємних виробництв.

Таким чином, метою даної роботи є розгляд сучасного стану податкової системи держави і визначення шляхів реформування податкової системи України.

Адам Сміт сформулював такі основні принципи оподаткування:

- 1) громадяни держави повинні приймати участь в покритті витрат уряду;
- 2) податок повинен бути чітко визначений (його розмір, час та спосіб уплати);
- 3) податки повинні стягуватись в найбільш зручний спосіб для платника;
- 4) кожен податок повинен бути влаштований так, щоб платник не мав витрат на його сплату [1].

Сьогодні принципи, запропоновані А. Смітом доповнені у відповідності з вимогами нового часу:

- 1) рівень податкової ставки повинен встановлюватись з врахуванням можливостей платника, тобто його рівня доходу;
- 2) оподаткування повинно носити обов'язковий і однократний характер;
- 3) процедура сплати податків повинна бути простою, зрозумілою і зручною для платників і економічною для установ, які збирають податки;
- 4) податкова система повинна бути гнучкою і легко адаптуватись до суспільно-політичних потреб, які швидко змінюються;
- 5) податкова система повинна забезпечувати перерозподіл внутрішнього валового продукту і бути ефективним інструментом державної економічної політики;
- 6) об'єкт податку повинен мати захист від подвійного оподаткування [2].

Становлення та розвиток податкової системи України здійснюється з великими проблемами, часто непослідовно і відображає вирішення протиріч на короткий час. Недосконалість податкової системи складається передусім в переважаючий фіскальний функції і в практично недіючих функціях розподільчий (соціальний) та стимулюючий (регулюючий). Це призводить до таких негативних наслідків, як скорочення платежів до бюджету, спаду виробництва і підприємницької активності, скорочення числа платників податків, інвестицій та ін.

Серед основних причин виділяють високі податкові ставки, велику кількість податків, складність їх розрахунку. Спад виробництва і криза платежів на фоні спроб задіяти механізми ринкової саморегуляції потребує внесення в податкову систему корегувань.

Основною метою реформування податкової системи є не її зміна, а сприяння стабілізації матеріального виробництва, підвищення його ефективності і на цій основі задоволення державних і соціальних потреб. Вона повинна забезпечити ефективне функціонування економіки держави, скорочення втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання та створення умов для подальшої інтеграції України в світове співтовариство.

Досягнення головної мети держави – стійкого економічного зростання і забезпечення соціальної справедливості – можливо лише за рахунок створення надійної фінансової основи, стабільного і своєчасного надходження платежів до бюджету. Для досягнення вищезгаданого в контексті української сучасності необхідно привести систему оподаткування у відповідність до пріоритетів державної політики соціально-економічного розвитку країни, спростити податкове законодавство, змінити методи адміністрування податків на більш ефективні, створити відкриту для суспільства систему. Одним з пріоритетів економічної політики повинно бути створення сприятливих умов для легального і ефективного функціонування реального сектору економіки.

Сьогодні серед загальної кількості платників податків є багато платників, які, використовуючи складність і непрозорість податкового законодавства, застосовують різноманітні схеми мінімізації податкових зобов'язань і відхиляються від оподаткування. Тіньова економіка створює реальну загрозу національній безпеці і демократичному розвитку держави, негативно впливає на суспільне життя – економіку, політику, управління, соціальну і правову сфери, суспільну свідомість.

Дегінізація і легалізація економічних відносин будуть сприяти покращанню інвестиційного клімату в країні, збільшенню кількості робочих місць, розвитку державного сектору економіки і все це забезпечить стабільність податкових надходжень до бюджету і посилення соціального вектору економічної політики уряду.

Держава повинна забезпечити платникам такі умови, коли вони будуть довіряти їй і добровільно сплачувати встановлені законодавством податки і обов'язкові платежі. Державна податкова служба (ДПС) повинна стати високопрофесійною і автоматизованою службою, якій буде довіряти суспільство. Необхідно досягти максимального зменшення впливу людського фактору на прийняття рішень, мінімального втручання в господарську діяльність суб'єктів господарювання, створити сучасні інформаційно-аналітичні системи та прозорі форми і методи їх обслуговування. [3].

Основними напрямками реформування мають бути: відміна неефективних податків; зменшення розмірів ставок окремих видів податків; збільшення ролі екологічних і ресурсних платежів; збільшення ролі місцевих податків в структурі доходів місцевих бюджетів.

Створення сучасного інформаційно-довідкового центру забезпечить платникам податків надання податкових послуг більш високої якості, підвищення ступеню дотримання податкового законодавства, забезпечить обізнаність щодо можливих змін у податковому законодавстві, а також забезпечить значне зниження адміністративних витрат [4]. Інтегрована інформаційна система робитиме неможливим втручання людського чинника в процес обробки податкової звітності і платежів, дасть можливість платникові податків своєчасно одержувати послуги на належному якісному рівні в будь-якій державній податковій інспекції, забезпечить уніфікацію форм звітності, необхідний рівень захисту інформації, її повноту і цілісність.

«Сьогодні ми є свідками чергового етапу перетворення податкового відомства у високоякісну сервісну службу. Великих платників податків ми сприймаємо як наших клієнтів, які потребують найкращого податкового сервісу», - зазначив Голова ДПС України

Олександр Клименко [5].

Таким чином, податкова система – головний інструмент впливу держави на розвиток народного господарства. Її основні недоліки наступні: зайва ущільненість, запутаність, наявність великої кількості пільг для різних категорій платників, які не стимулюють зростання ефективності виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, впровадження перспективних технологій. Світовий досвід свідчить, що податкове законодавство повинне постійно змінюватися, пристосовуватися до поточної кон'юнктури не тільки національного, але і світового ринку.

Нестабільність наших податків, постійний перегляд ставок, кількості податків, пільг і т. ін., поза сумнівом, грає негативну роль, а також перешкоджає інвестиціям як вітчизняним, так і іноземним. Нестабільність податкової і правової системи на сьогоднішній день – основна проблема для реформи оподаткування.

Сьогодні в Міністерстві фінансів відбувається обговорення проекту податкової реформи, підготовленої Державною податковою службою – це документ під назвою "Концептуальні зміни податкової системи". Підготовка документа спрямована на виконання президентської програми економічних реформ на 2010-2014 роки і має на меті досягнення наступних цілей – стимулювати внутрішнє виробництво технологічної продукції і ліквідувати тіньову економіку, обсяг якої оцінюється в 350 млрд грн на рік. Ці зміни реанімують стимулюючу функцію податків, сприятимуть усуненню структурних диспропорцій в економіці. Це буде досягнуто в цілому за рахунок зниження діючих ставок основних податків. "Ми ініціюємо концепцію, щоб знизити податки. Система стане простою і більш зрозумілою", – заявив голова ДПС [6].

Можна сказати, що податкова система України вимагає серйозного вдосконалення. Реформування податкової системи – довгий і важкий процес для української сучасності. Як пропонується Державною податковою адміністрацією, реформування повинно проходити в повній відповідності з державною Концепцією реформування податкової системи України, а кінцевою його метою повинне бути формування всеосяжного і ефективного податкового законодавства, відображеного в новому Податковому кодексі України. Перш за все для України важливо відновити стимулюючу функцію податків. У такому разі, встановиться баланс на рівні всіх основних концепцій розвитку нашої держави, більшістю з яких зокрема є затверджений інноваційно-інвестиційний шлях розвитку економіки.

Таким чином, можна говорити про те, що податкова система України ще не до кінця сформована і вимагає копіткої роботи для того, щоб вона не тільки була ефективною сама по собі, але і успішно взаємодіяла з іншими сферами економіки.

Список літератури

1. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 464с.
2. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки. Навч. посібн. / Л. І. Дідківська, Л.С. Головка. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209с.
3. Фліссак Н. Шляхи реформування податкової системи України / Н. Фліссак // Вісник податкової служби України. – 2007. – № 1-2. – с. 7-10.
4. Сідляр В. Податкова система України в процесі адаптації до європейських стандартів / В. Сідляр // Галицький економічний вісник. – 2006. – №2. – с. 116-120.
5. За матеріалами прес-служби ДПС України / [Електронний ресурс] // <http://www.sts.gov.ua/>
6. Непряхіна Н. За матеріалами Комерсанти-Україна / Непряхіна Н. / [Електронний ресурс] 12.07.2012 // http://uaonline.com.ua/novyny_25873.html

ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ

М.О. Грушковський, ст. гр. ФК-09-1,

І.Л. Загребя, доц., канд., екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Конкурентоспроможність країни – це набір інструментів, інститутів, стратегій, факторів, які визначають рівень продуктивності країни, її здібність підтримувати високий рівень доходів та прибутковості інвестицій в економіці. На сьогоднішній день провідні інститути світу вивчають поняття конкурентоспроможності держави та проводять міжнародні рейтинги, які, в свою чергу, включають аналіз якості роботи податкової системи.

Рейтинг «Doing Business», що складається Світовим банком, оцінює законодавство щодо регулювання підприємницької діяльності. Експерти зазначили, що українська система оподаткування – одна з найскладніших у світі. За простотою оподаткування Україна знаходиться на 181 місці в світі серед 183 країн, як у 2011 р., так і у 2012 р. [1].

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) – авторитетний інститут, який щорічно щорічно досліджує конкурентоспроможність більше 130 країн. Дослідження ВЕФ ефективності оподаткування показує, що кількість обов'язкових податків та зборів, персоналіфікація податкових пільг значно ускладнюють податкове законодавство [2].

Висновки міжнародних досліджень свідчать про той факт, що на відміну від розвинених країн, в Україні податки не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави. Система оподаткування має суто фіскальний характер, а регулююча функція податків не сприяє стабільному економічному зростанню [3].

Стимулююча функція податків реалізується перш за все через застосування податкових пільг. Значний стимулюючий вплив на формування ринків продукції і інвестиційну активність суб'єктів господарювання здійснюють податкові пільги інвестиційного характеру, зокрема інвестиційний податковий кредит та інвестиційна податкова знижка. Такі пільги запроваджуються на визначений державою термін для вирішення конкретних задач інвестиційної політики: стимулювання обсягу, регулювання напрямів і структури інвестицій.

Інноваційно-інвестиційні пільги застосовуються у всіх країнах Євросоюзу. Так, інвестиційна податкова знижка застосовується в Бельгії, Великобританії, Данії, Нідерландах, Італії, Іспанії, Португалії. Інвестиційний податковий кредит застосовується в Ірландії, Люксембурзі, Франції [3].

Інвестиційний податковий кредит передбачає зменшення податкового зобов'язання платника податку на прибуток в обсязі інвестиційних витрат поточного податкового періоду

Інвестиційна податкова знижка на наукові дослідження та інвестиції передбачає право платника на пряме зменшення прибутку оподаткування на повний або частковий обсяг вказаних витрат. Інвестиційні податкові знижки, що застосовуються в зарубіжних країнах, мають різні сфери дії: у Іспанії пільги надаються для інвестицій капітального характеру, в Португалії – інвестицій в створення нових робочих місць на відповідних територіях, в Данії – витрат на науково-дослідні роботи.

Таким чином, тоді як інвестиційна податкова знижка скорочує базу оподаткування, інвестиційний податковий кредит безпосередньо впливає на суму податку, що підлягає сплаті до бюджету. Отже при рівних ставках пільга у формі інвестиційного податкового кредиту є відчутнішою для платника-інвестора і істотніше впливає на податкові надходження до бюджету.

У зв'язку з високою ефективністю інвестиційних податкових пільг доцільно розглянути питання про можливість введення до Податкового кодексу України положень про інвестиційний податковий кредит та інвестиційну податкову знижку.

У Україні сферою застосування інвестиційних пільг в першу чергу повинні стати інноваційні, енерго- і ресурсозберігаючі, природоохоронні і екологічно орієнтовані проекти суб'єктів підприємництва. При цьому вибір конкретного виду інвестиційної пільги повинен бути диференційованим і обґрунтованим. Зарубіжний досвід показує, що одночасне застосування всіх розглянутих видів пільг не практикується в європейських країнах, оскільки призводить до значних втрат бюджету. Отже, перед державою постає проблема вибору сфери оптимального функціонування інвестиційного податкового кредиту та інвестиційної податкової знижки.

Інвестиційний податковий кредит більш доцільно надавати платникам, які здійснюють інвестиції в розмірах, що перевищують амортизацію, що нараховується за відповідний період. При визначенні оптимального рівня ставки інвестиційного податкового кредиту слід враховувати вид інвестиційного проекту, його рентабельність, метод нарахування амортизації. Період надання інвестиційного податкового кредиту повинен бути обмежений терміном освоєння інвестицій.

Застосування інноваційно-інвестиційних пільг дозволить підвищити конкурентоспроможність національної економіки, створити податковий клімат, сприятливий для економічного зростання країни і її активного інноваційного розвитку.

Список літератури

1. Рейтинг економік «Doing business» 2012// Світовий банк, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
2. Хану М.Д. Основні положення «Звіту про конкурентоспроможність України 2009, 2010, 2011». Назустріч економічному зростанню та процвітанню / М.Д. Хану, Т. Гейгер // Всесвітній економічний форум, Женева, Копірайт 2009, 2010, 2011. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>.
3. Намо А. В. Податкова гармонізація в ЄС: основні концепції та підходи // Актуальні проблеми держави та права - 2009. - Вип. 24. - ст. 86с.

ПРОБЛЕМИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Я.В. Грушковський, ст. гр. 501,
В.М. Ручкіна, доц., канд. екон. наук
Європейський університет, Донецька філія**

Фінансова глобалізація має суттєвий вплив на світову економіку в цілому, та на економіку окремих країн зокрема. Під тиском світових фінансових інститутів держава поступово втрачає можливість ефективно підтримувати свій фінансовий суверенітет. Наявним прикладом є дефолт Ірландії, однієї із високо розвинутих країн Євросоюзу, після фінансової кризи 2008 року. В умовах фінансової глобалізації держава повинна розвивати національні фінансові установи на економічному та законодавчому рівні та формувати відповідне інституційне середовище.

Глобалізаційні процеси здійснюють вплив на національний фінансовий ринок за допомогою: формуванню інформаційного середовища; лібералізації обмежень на міжнародний рух капіталів; стимулювання розвитку внутрішніх ринків капіталів; значної кількості похідних фінансових інструментів.

Транснаціональні корпорації зацікавлені в оперативному русі капіталу з однієї країни в іншу. Їх фінансові можливості інколи перевищують бюджети деяких країн. Таке перевищення капіталу транснаціональної корпорації несе у собі велику небезпеку для національної економіки, зокрема для фінансового ринку, складовою частиною якого є фондовий ринок. Потужний капітал, розвинута інфраструктура на нерозвинутому економічному просторі дозволяє будувати власну фінансову інфраструктуру і контролювати як окремий сектор економіки держави, так і суб'єктів господарювання зокрема [1, с. 159].

Держава створює відповідне інституційне середовище для захисту національних економічних інтересів. Транснаціональні корпорації отримують вплив на економіку опосередковано, через контроль відповідних фінансових інститутів, зокрема фондових бірж.

Інституціональна основа інфраструктури ринку в Україні сформована, але потребує подальшого розвитку. Найбільш потужними серед фондових бірж є Українська фондова біржа та Перша фондова торгова система (ПФТС). На даному етапі розвитку фондового ринку в Україні переважає первинний ринок цінних паперів (ІРО). Вторинний ринок ще недостатньо розвинутий, що свідчить про відсутність відповідних умов для залучення інвестицій в економіку.

Внаслідок нерегульованого руху капіталу транснаціональних компаній та високого рівня спекулятивних операцій на фінансовому ринку виникають кризові явища. В таких умовах держава повинна сформувати механізм захисту національної економіки. Франція та Німеччина, наприклад, запропонували оподатковувати операції на фінансовому ринку щоб запобігти черговим фінансовим кризам та направити фінансові ресурси у реальний сектор економіки. Розвиток внутрішнього інституційного середовища дозволить внутрішньо зміцнити фондовий ринок в Україні та запобігти розвитку віртуальної, спекулятивної діяльності на фінансовому ринку [2, с. 193].

В процесі розвитку і становлення національного ринку цінних паперів потрібно: забезпечувати прозорий механізм обліку й переходу прав власності на фондовому ринку; стимулювати мобілізацію інвестиційного капіталу за допомогою фондового ринку і направляти його у виробничий сектор та реальну економіку; контролювати спекулятивні операції за допомогою обмеження ризиків коливання цін на фондовому ринку.

Таким чином, Україна має широкий потенціал для росту економіки, та велику потребу в розвитку фінансового ринку в цілому, та фондовому, зокрема. Для подальшого зростання інвестиційної активності, забезпечення фінансової безпеки держави, обмеження спекулятивних операцій, потрібно впроваджувати законодавчі та фінансові регулюючі заходи.

Список літератури

1. Козоріз М. А. Капіталізація фондових бірж України : особливості та проблеми / М. А. Козоріз, К. С. Калинець // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 157–162.
2. Ричка М. А. Роль фондових бірж в країнах Євросоюзу та України в системі управління фінансовими ресурсами / М. А. Ричка // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 191–198.

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

О.С. Дворцова, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

В умовах високої нестабільності зовнішнього середовища необхідною передумовою виживання підприємства та його подальшого розвитку є формування такої структури капіталу, яка забезпечуватиме успішну реалізацію довгострокової фінансової стратегії і, відповідно, довгострокове економічне зростання.

Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення власного та позикового капіталів, за якого оптимізується ринкова вартість підприємства [1, с. 44]. Однак, незважаючи на зрозумілість, проблема формування оптимальної структури капіталу, а надто сам факт її існування, є однією з найбільш складних і суперечливих у фінансовій теорії.

Оптимальне співвідношення власних та позикових коштів залежить від вартості їх залучення. Згідно світової практики, розвиток тільки за рахунок власних ресурсів (тобто шляхом реінвестування прибутку) зменшує деякі фінансові ризики в бізнесі, але при цьому сильно знижує швидкість приросту виручки. Навпаки, залучення додаткового позикового капіталу при правильній фінансовій стратегії та якісному фінансовому менеджменті може різко збільшити доходи власників компанії на їх вкладений капітал. Причина в тому, що збільшення фінансових ресурсів при грамотному управлінні приводить до пропорційного збільшення обсягу продажів і часто чистого прибутку. Особливо це актуально для малих і середніх підприємств.

Однак переважана позиковими коштами структура капіталу має надмірно високі вимоги до його прибутковості, оскільки підвищується ймовірність неплатежів і зростають ризики для інвестора. Крім того, клієнти і постачальники компанії, беручи до уваги високу частку позикових коштів, можуть почати шукати більш надійних партнерів, що, в свою чергу, призведе до падіння виручки. З іншого боку, занадто низька частка позикового капіталу означає недовикористання потенційно більш дешевого, ніж власний капітал, джерела фінансування. Така структура призводить до більш високих витрат на капітал і завищеним вимогам до прибутковості інвестицій.

Охарактеризуємо основні переваги та недоліки використання власних та залучених коштів. Власний капітал характеризується наступними позитивними моментами:

1. Простотою залучення – необхідне лише рішення власника, без згоди інших господарюючих суб'єктів.

2. Високою нормою прибутку на вкладений капітал, так як не виплачуються відсотки по залученню коштів.

3. Низьким ризиком втрати фінансової стійкості та банкрутства підприємства.

В той же час власний капітал має такі недоліки:

1. Обмежений обсяг залучення.

2. Не використовується можливість приросту рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів.

Таким чином, підприємство, що використовує тільки власні кошти, має найвищу фінансову стійкість, але обмежені можливості приросту прибутку.

Перевагами позикового капіталу є:

1. Широкі можливості залучення капіталу (за наявності застави або гарантії).

2. Збільшення фінансового потенціалу підприємства при необхідності збільшення обсягів господарської діяльності.

3. Здатність підвищити рентабельність власного капіталу.

Недоліки використання позикового капіталу:

1. Складність залучення, оскільки рішення щодо використання позикового капіталу залежить також й від інших господарюючих суб'єктів.

2. Необхідність застави або гарантії.

3. Низька норма рентабельності активів.

4. Низька фінансова стійкість підприємства.

Отже, підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий потенціал і можливість приросту рентабельності власного капіталу, але, при цьому втрачається фінансова стійкість.

Управління структурою капіталу на підприємстві зводиться до двох основних напрямів:

1) встановлення оптимальних рівнів для певного підприємства використання власного та залученого капіталів;

2) забезпечення залучення на підприємство необхідних видів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури [3].

Існує декілька підходів до розуміння взаємозв'язку складу капіталу та вартості організації, а саме [2]:

1) теорія Міллера-Модільяні, згідно з якою на ринкову вартість організації та її капіталу не впливає його структура, а фінансовий ризик виникає у разі збільшення позикових коштів, а отже, оптимізація структури капіталу неможлива через відсутність її впливу на ринкову вартість організації;

2) теорія статичного компромісу – коли вибирають між фінансуванням переважно за рахунок власного капіталу, який не дозволяє повною мірою розкрити всі можливості організації, або за рахунок збільшення частки позикового капіталу, що веде до зменшення фінансової її стійкості;

3) теорія субординації джерел фінансування (теорія Дональдсона) зорієнтована на підвищення фінансової стійкості організації через фінансування діяльності за рахунок внутрішніх джерел (чистого прибутку та амортизації), а за потреби у зовнішньому фінансуванні спершу використовуються банківські кредити, потім облигації власної емісії і останньою чергою здійснюється емісія акцій;

4) теорія асиметричної інформації (сигнальна теорія Майєра), коли вибирають між капіталізацією і споживанням капіталу.

У фінансовій практиці при визначенні цільової структури капіталу використовується комбінація різних теоретичних підходів, що враховують мінливість тих чи інших факторів, а пріоритетність критеріїв оптимізації структури капіталу підприємство визначає самостійно, враховуючи цільову структуру капіталу.

Отже, визначення оптимальної структури капіталу вимагає вибору компромісу між ризиком та дохідністю, що ґрунтується на положенні того, що:

– зростання частки позикового капіталу підвищує мінливість значень чистого грошового потоку, тобто підвищує фінансовий ризик;

– більш високе значення частки позикового капіталу забезпечує більше значення доходності на власний капітал, підвищує рентабельність власного капіталу підприємства, і підвищує величину прибутку, що отримується з одночасним зростанням фінансового ризику.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст]: учебный курс / И. А. Бланк. – Изд. 2–е перераб. и доп. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2006. – 656 с.
2. Герасимчук З.В. Финансовый менеджмент [Навч. посіб.] / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 412 с.
3. Семенов А.Г. Методи оптимізації структури капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_2/files/EC211_34.pdf

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

А.А. Деменкова, Т.О. П'ятниця, маг.,
В.М. Антоненко, доц., канд. екон. наук
Донецький національний технічний університет

На сьогоднішній день податки відіграють головну роль у формуванні дохідної частини державного бюджету. Тому виникає необхідність у більш глибокому дослідженні забезпечення здійснення податкового контролю. Дієвий податковий контроль попереджає ухилення від оподаткування, сприяє покращенню податкової дисципліни платників податків, внаслідок чого забезпечується позитивна тенденція наповнення казни держави.

У зв'язку з цим створення й постійне вдосконалення механізму, спрямованого на попередження і припинення фактів неналежного ставлення платників до сплати податків та зборів має велике значення для нормалізації функціонування податкової системи.

Проблемним аспектам та напрямам удосконалення податкового контролю присвячені роботи таких вчених, як Ю. О. Волкова, П.Ю. Буряк, Д.В. Рева, К. В. Хмільовська, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, Б. П. Ярема, В. П. Маринець, Т. В. Корнієнко, В. А. Онищенко, Н.М. Скворцов та М. П. Чорний. Податковий контроль можна розглядати з двох сторін: як функцію державного управління економікою і як особливу діяльність щодо виконання податкового законодавства України. Обидві сторони податкового контролю знаходяться в нерозривній єдності, безупинному розвитку та удосконаленні. Якість податкового контролю, що включає рівень, повноту, достатність, порядок виконання податковими органами як суб'єктами контролю роботи із забезпечення його цілей, реалізації окремих процедур, є досить важливою умовою ефективності діяльності податкових служб. Для цього першочерговим вирішення потребують питання оптимізації процедур податкового контролю, підвищення якості проведення податкових перевірок та забезпечення контролю за роботою податкових аудиторів [1, с. 40].

Спроба прописати в Податковому кодексі України процедурні питання щодо виконання податковими органами своїх контрольних функцій, на жаль, була не досить вдалою. При формуванні відносин між сторонами у процесі здійснення податкового контролю більш-менш чітко прописані права податкових органів та обов'язки платників податків і зовсім нічого не вказано про обов'язки податкових органів та права платників. Отже, норми Податкового кодексу України фактично являють собою систематизоване існуюче до ПКУ законодавство щодо податкового контролю, а тому не змогли вирішити сучасні проблеми відносин податківців та платників податків [2, с. 152].

Актуальною проблемою сьогодні також є підвищення ефективності проведення податкових перевірок, зниження кількості помилок при їх проведенні та прийняття вмотивованих рішень за їх результатами. Відтак сьогодні терміни перевірки подовжилися. Це пов'язано зі збільшенням обсягу операцій, що перевіряються, і, відповідно, контрагентів [1, с. 41]. Існуючий у Податковому кодексі України поділ податкових перевірок не відображає їх сутності і призводить до виникнення нових термінів, таких, як документальна перевірка, оперативна перевірка, зустрічна перевірка тощо. У результаті даний нормативний акт не вирішує проблеми визначення предмета перевірки [2, с. 152].

Ще одним з важливих питань удосконалення податкового контролю є послідовність використання прийомів та способів перевірки господарських операцій в процесі контролю. Найбільш поширений такий порядок податкового контролю, коли спочатку перевіряються документи та облікові дані, а потім здійснюється аналіз показників господарської діяльності підприємства. Це не дозволяє з самого початку ревізії всебічно перевірити господарську

діяльність. В результаті перевірка документів на підприємстві здійснюється з відривом від реальної дійсності. Для посилення контролю за правильністю та достовірністю господарських операцій доцільно ще на початку перевірки проаналізувати основні показники господарської діяльності підприємства, а потім здійснювати перевірку господарських операцій за документами первинної звітності. Це дозволяє глибше вивчити всі питання господарської діяльності та розкрити ріст показників [3, с. 177].

Слід підкреслити, що сучасні підрозділи масово-роз'яснювальної роботи та звернень громадян виконують надзвичайно багато інших функцій, безпосередньо не пов'язаних із консультуванням. Враховуючи нагальну потребу щодо підвищення якості надання податкових консультацій платникам податків з метою запобігання неоднозначного застосування ними норм податкового законодавства потрібно створити таку модель податкової служби, яка враховуватиме необхідність забезпечення належного сервісу обслуговування платників [3, с. 180].

Зокрема в таблиці 1 наведено основні проблемні питання, які є в сучасній контрольно-перевірочній роботі органів ДПС та принципові напрями щодо їх вирішення.

Таблиця 1 – Наявні проблеми в контрольно-перевірочній роботі податкових органів України та напрями їх вирішення [4, с. 377].

№	Основні недоліки	№	Напрями вирішення
1	Складність умов щодо проведення перевірок суб'єктів господарювання ОДПС.	1	Покращання якості обслуговування клієнтів.
2	Проблематичним є проведення перевірок господарської діяльності великих платників податків, позапланові перевірки не можуть проводитися за зверненням СБУ, МВС чи інших правоохоронних органів, якщо не порушено кримінальної справи проти платника податків.	2	Зменшення кількості перевірок та підвищення їх якості шляхом більш ефективного відбору підприємств для перевірок (посилений контроль має здійснюватися за недисциплінованими підприємствами та підприємствами з більшим ризиком ухилення від сплати податків).
3	Не урегульованість питання продовження перевірок у випадках тривалого захворювання працівника контролюючого органу.	3	Зменшення контролю за діяльністю малого та середнього бізнесу.
4	Багато уваги з боку податкових органів приділяється контрольно-перевірочній роботі суб'єктів господарювання.	4	Зменшення контролю за дисциплінованими платниками податків.
		5	Запровадження податкових компромісів з використанням механізмів розстрочення чи відстрочення, договірних податкових кредитів
5	Неузгодження у податковому законодавстві термінів подання проектів актів перевірок	6	Зменшення податкового тиску за рахунок розширення бази оподаткування, зниження ставок, виведення з “тіньового” обігу оподатковуваних капіталів.
		7	Запровадження відповідальності адекватної виявленим порушенням.

Отже, реформування податкового контролю повинно спрямовуватися на досягнення позитивних зрушень на користь платників податків, а саме:

- проведення ефективної роботи з населенням, пов'язаної з ознайомленням з податковим законодавством, а також здійснення допомоги щодо заповнення декларацій та інших питань, що стосується оподаткування;

- зменшення податкового тиску за рахунок розширення бази оподаткування, зниження ставок, виведення з «тіньового» обігу оподатковуваних капіталів;

- зменшення кількості перевірок та підвищення їх якості шляхом більш ефективного відбору підприємств для перевірок (посилений контроль має здійснюватися за недисциплінованими підприємствами та підприємствами з більшим ризиком ухилення від сплати податків);

- зменшення контролю за діяльністю малого та середнього бізнесу;

- зменшення контролю за дисциплінованими платниками податків;

- покращання якості обслуговування клієнтів;

- запровадження відповідальності, адекватної виявленим порушенням;

- запровадження податкових компромісів з використанням механізмів розстрочення чи відстрочення, договірних податкових кредитів.

Всі ці чинники позитивно вплинуть на динаміку економічного зростання в Україні та підвищать соціальну та політичну стабільність в державі.

У подальшому слід зосередити увагу на дослідженні та вдосконаленні ризикоорієнтованої системи адміністрування податків як етапу поліпшення механізму здійснення податкового контролю. Здійснення моніторингу податкових ризиків та факторів ризику дозволить отримувати та систематизувати інформацію щодо порушень податкового законодавства.

Список літератури

1. Корецька-Гармаш В.О., Раєвська Н.М. Податковий контроль: проблемні аспекти та напрями удосконалення // Часопис економічних реформ. Науково-виробничий журнал. – 2011. - № 1. - с. 39 – 44.
2. Яворська Н. І. Особливості удосконалення податкового контролю підприємництва в Україні // Право і Безпека. Науковий журнал. – 2012. - № 3 (45). – с. 151 – 153.
3. Сидоренко Т.О. Вдосконалення механізму здійснення податкового контролю в Україні // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. - № 2. – с. 174 – 183.
4. Карпінський Б.А. Податковий контроль в Україні: концептуальні засади функціонування й удосконалення // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки: матеріали VI-ої Міжнародної наук.-прак. конф. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – С. 53-60.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ СКЛАДСЬКИМ ЦЕНТРОМ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ WMS-СИСТЕМИ

М.К. Жаркова, ст. гр. МІД-11м,
О.Ю. Шилова, доц., канд. екон. наук
 Донецький національний технічний університет

Автоматизація складських операцій стає все більш актуальною темою в останній час. Сучасні стандарти якості і швидкості обробки вантажопотоків висувають високі вимоги до організації роботи складського комплексу. Тому уявити собі успішне підприємство без комплексної системи автоматизації вже просто неможливо.

Дослідженням проблем, пов'язаних з управлінням логістичною діяльністю підприємств, присвячені праці О. Амоші, В. Бесєдіна, Л. Зайцевої, А. Кальченко, Є. Качана, Б. Кліяненка, Р. Ларіної, І. Лукінова, В. Мамутова, Н. Ткаченко, М. Чумаченка. Однак, особливостям логістики з точки зору стратегії і тактики фінансового менеджменту не приділено належної уваги. Особливості розміру і структури інвестицій залежить від типу логістичної системи.

WMS (Warehouse Management System) – система управління складом, яка базується на технології автоматичної ідентифікації з використанням принципів адресного зберігання і віддаленого способу управління персоналом. WMS вирішує таку нагальну задачу, як підвищення рентабельності функціонування складу. За рахунок впровадження WMS системи складський центр отримує:

1. Впорядковану роботу складу – всі дії на складі (відвантаження, приймання і т.д.) здійснюються у відповідності до завдань, що видаються WMS системою.

2. Підвищення задоволеності клієнта і швидкості робіт за рахунок більш швидкого відвантаження та приймання товару, відсутність простоїв і неорганізованої роботи.

3. Повний контроль поточного стану складу. При адресному зберіганні програма в будь-який момент визначає розташування і кількість потрібного товару в кожному осередку (де і що лежить).

4. Скорочення числа помилок при прийомі, відвантаженні і комплектації замовлень за рахунок наявності процедур автоматичної звірки завдання і факту з використанням радіо терміналів.

5. Розвантаження персоналу від рутинної роботи і координація робіт персоналу. Скорочення числа коміроків (в деяких випадках можливо навіть повне), оскільки скорочується пошук товару на складі і час занесення товару в документ.

Враховуючи важливість і значення складського господарства, впровадження WMS-системи, характеризуватиметься рядом переваг. Систематизовано переваги від впровадження WMS представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Переваги застосування WMS-системи.

Знижені	Збільшені
1. бій, псування товарів	1. товарне відповідність
2. невірне розміщення товарів	2. ефективність використання простору, ефективність розміщення товарів
3. час, що витрачається на пошук товарів	3. пропускну спроможність складу
4. обсяг резервних запасів	4. відстеження стану замовлення та контроль його виконання

5. зовнішнє складське зберігання	5. оборот товарних запасів
6. паперова робота, заповнення формулярів	6. ефективність обслуговування клієнтів
7. фактор людської помилки	7. ефективність планування роботи
8. трудовитрати, понаднормову працю	8. ефективність розподілу ресурсів
9. порожні рейси навантажувачів і витрати на обладнання	9. продуктивність праці
10. комунальні витрати	10 продуктивність обладнання
11. витрати з доставки, транспортні витрати	11. ефективність оцінки діяльності персоналу
12. час на фізичну інвентаризацію	12. виконання відкладених замовлень, крос-докінг

Таким чином, основне призначення WMS рішення – управління процесом складування та зберігання: оптимізація розміщення, переміщення, комплектації і відвантаження товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) у будь-який момент часу незалежно від вироблених з ним маніпуляцій, автоматична відповідність умов зберігання заданих параметрів, контроль роботи персоналу, історія руху товарно-матеріальних цінностей та інші аспекти функціонування складу.

Для збільшення вантажообігу, оптимального використання складських площ, скорочення часу обробки вантажів, скорочення втрат і витрат, інтенсифікації праці персоналу і використання готівкової техніки пропонується впровадити на складському логістичному центрі систему WMS «Фоліо» економ класу з можливістю розширення системи до управління складським центром в режимі реального часу (он-лайн). Дане рішення пов'язане з прагненням до швидкої окупності вироблених вкладень в автоматизацію управління складом. При автоматизації управління дистрибуторським складом необхідно забезпечити весь цикл прийому і відвантаження товарів, що належать різним власникам і отриманим від різних постачальників. Інтенсивний товарообіг вимагає швидкої роботи з великими обсягами і великою номенклатурою товарів, чіткої ідентифікації місця розташування товару. Необхідно формувати замовлення і їхнє відправлення в день отримання замовлення, при цьому типи замовлень та специфіка їх формування можуть мати різні алгоритми виконання. Необхідний автоматичний контроль відвантаженого товару і автоматичне відстеження пересортиці, необхідно враховувати повернення і проводити коректування вже зробленого розподілу. Складська логістика в режимі реального часу повинна забезпечувати ефективне використання складських площ, визначати оптимальний (а при необхідності – мінімальний) рівень складських запасів, вирішувати завдання їх своєчасного поповнення. Автоматизована система управління складом бере на себе функцію ретельного контролю і відстеження термінів придатності, впоратися з якою без її допомоги співробітникам складу вдається далеко не завжди. WMS-система «Фоліо» економ-клас – російська розробка, одна з найбільш економічно вигідних на сьогоднішній момент часу. Вона характеризується низкою особливостей:

1. Перевірка осередків зберігання на відповідність вільному простору, розміром, вантажопідйомності, умов зберігання (температурі, вологості і т.д.), доступності для навантажувача і інші.
2. Виписка вантажно-розвантажувальних документів і маршрутних листів для вантажників. Автоматизація порівняння товарів: що поставляються і реально прийшли, а також відпущених і попередньо підібраних на складі.
3. Автоматичне маркування і повна автоматизація розміщення і вибуття товарів за допомогою пристроїв зчитування штрих-кодів і друку етикеток, зокрема сканерів, переносних терміналів збору даних, радіотерміналів та інші.

4. Завдання на підбір і розміщення товарів може носити рекомендаційний характер, коли пропонується осередок і кількість товару для розміщення, але саме розміщення може проводитися виходячи з конкретних умов на місці, при цьому фактичне розміщення товару буде зафіксовано та передано в складську логістичну систему фоліо.

До додаткових бонусів від впровадження WMS системи фірми «Фоліо» економ-класу (за результатами її впровадження підприємствами) відносяться:

1. Збільшення точності виконання замовлень до 95%;
2. Значне зниження втрат, пов'язаних з терміном придатності;
3. Економія, внаслідок зменшення пересортиці і крадіжок складала 20% від обороту складу;
4. Збільшення пропускнуої спроможності складу, так як скорочується час на приймання, комплектацію, відвантаження замовлень в 1,5 – 2 рази.

При цьому окрім зазначених переваг впровадження даної системи повинно призвести до: підвищення задоволеності клієнтів; фіксації та зберігання історії всіх дій персоналу, що дозволяє об'єктивно аргументувати підвищення або зниження заробітної плати; поліпшення дисципліни та організованості співробітників.

Система має зручності для цілей оперативного управління складом, для чого використовується набір звітів:

- по наявності товарів по місцях зберігання;
- по числу типів операцій, виконаних за вказаний період часу;
- по оборотності окремих осередків;
- по оборотності окремих товарних позицій;
- по незавершених замовленням.

Можливість практично миттєво отримувати подібні звіти дозволяє оперативно приймати управлінські рішення і зробити логістичне управління в цілому більш ефективним за рахунок скорочення витрат часу на здійснення складських операцій. Це дозволить оптимізувати чисельність працюючих, сформувавши обґрунтований рівень їх соціального забезпечення.

Список літератури

1. Преимущества использования WMS-систем. [Электронный ресурс]: / Бах П.С. – Режим доступа: http://ssklad.ru/archiv/2006/5_06s3_pr.php
2. Припутнев С. В. Организация складского комплекса. // Склад и техника. – 2011. - №8. – с. 14-19.
3. Пронякин С. Количественные показатели работы склада. Оценка эффективности работы склада // Организация товародвижения - 2010. - №9. - с. 84-86.
4. Система управления складом «Фоліо WMS». [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.transmap.com.ua/-goods/view/1563

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

М.В. Зарукевич, ст. гр. ЕПП-12м,
С.М. Крапівницька, канд. екон. наук
Донецький національний технічний університет

В сучасних умовах ринкової економіки основним в діяльності кожного підприємства є отримання максимального прибутку, тому досить важливим є процес управління витратами на підприємстві. Саме тому варто звернути увагу на систему управління витратами на підприємствах, оскільки від ефективності цієї системи залежить фінансовий стан підприємства.

Правильно обраний метод управління витратами є запорукою ефективного функціонування підприємства. Недооцінка ролі управління витратами зумовлює значні витрати підприємств, що у кінцевому випадку негативно впливає на рівень виробничих витрат та на фінансовий стан підприємства, саме тому слід детально розглянути та проаналізувати особливості сучасних методів управління витратами на підприємствах [1].

На сьогодні питанню управління витратами приділялось багато уваги, зокрема такими видатними вченими, як Ф.Бутинець, І.Давидович, К.Друрі, Л. Нападковська, В.Лебедев та сучасними вченими Л. Голубовським, С. Дробязко, А. Козаченко та ін.

Однак, незважаючи на чималу кількість наукових праць, дане питання потребує подальшого вивчення та аналізу для ефективного управління фінансовим станом будь-якого підприємства.

Метою цієї публікації є дослідження особливостей сучасних методів управління витратами для отримання більш точної інформації на підприємстві, враховуючи переваги та недоліки кожного методу, з метою прийняття управлінських рішень.

Управління витратами є найважливішим чинником підвищення економічного результату виробництва і є актуальним завданням економічної теорії і практики.

На сьогодні існуючі системи і методи управління витратами можна розділити на традиційні і сучасні. До традиційних методів управління витратами відносяться: попроцесний; позаказний; попередільний і нормативний методи. Сучасні системи представлені такими як: стандарт-кост, директ-костінг, метод обліку собівартості (ABC), та інші.

Найчастіше на підприємствах застосовуються традиційні методи, але в сучасних умовах ринкової економіки вживання лише традиційних методів управління витратами не достатньо, у зв'язку з чим слід скористатися на прикладі зарубіжних країн новими сучасними методами управління витратами [2].

Управління витратами підприємства є складовою управління підприємством загалом, і тому існує необхідність детального вивчення особливостей сучасних методів управління витратами.

Для кожного підприємства вибір того або іншого методу обумовлений, в першу чергу, цілями управління і наявністю умов для вживання. Тому існує необхідність вивчення можливостей методів управління витратами і умови їх вживання, а також їх переваги і недоліки [2]. Розглянемо деякі з сучасних методів управління витратами.

Найпоширенішою серед сучасних систем виступає система "стандарт-кост". Сутність цієї системи полягає в тому, що на основі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів та обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін. При цій системі інформація про наявні відхилення використовується керівництвом для прийняття ним оперативних управлінських

рішень [3].

Основою цієї системи є попереднє нормування витрат по статтям витрат: основні матеріали, оплата праці основних виробничих робітників, виробничі накладні витрати, комерційні витрати.

Наперед обчислені норми розглядаються як твердо встановлені ставки, з тим щоб привести фактичні витрати у відповідність із стандартами шляхом умілого керівництва підприємством. При виникненні відхилень стандартні норми не змінюють, вони залишаються відносно постійними на весь встановлений період, за винятком серйозних змін, що викликаються новими економічними умовами, значним підвищенням або зниженням вартості матеріалів, робочої сили або зміною умов і методів виробництва.

В умовах ринкової економіки, враховуючи нестабільність цін на матеріали, стандарти встановлюються переважно, або виходячи з рівня цін, які діють у момент розробки стандартів, або виходячи з визначення середніх цін, які переважатимуть протягом періоду використання норм [4].

Особливістю в системі «стандарт-кост» є контроль за найбільш точним виявленням відхилень від встановлених стандартів витрат, що сприяє вдосконаленню самих стандартів витрат. Якщо такий контроль відсутній, то вживання даної системи матиме умовний характер та не дасть належного ефекту. Завдяки універсальності принципів цієї системи їх вживання доцільне при будь-якому методі обліку витрат і способі калькуляції собівартості продукції.

В той же час, ця система має свої недоліки:

- важкість складання стандартів згідно з технологічною картою виробництва;
- через зміну цін, викликану конкурентною боротьбою за ринки збуту товарів, а також інфляцією, ускладнює числення вартості залишків готових виробів на складі і незавершеного виробництва;
- обмеження встановлення стандартів на виробничі витрати, у зв'язку з чим на місцях завжди ослаблюється контроль за ними.
- встановлюють середню вартість, яка є базисом для визначення цін на виріб [5].

Не дивлячись на ці недоліки, керівники підприємств і компаній використовують систему обліку «стандарт-кост» як потужний інструмент контролю за витратами виробництва і калькуляції собівартості продукції, а також для управління, планування і ухвалення необхідних рішень.

На відміну від "стандарт-кост", особливістю системи "директ-костінг" є те, що вона заснована - на класифікації витрат на постійні і змінні.

У цій системі собівартість промислової продукції враховується і планується лише в частині змінних витрат. Постійні витрати не включають в розрахунок собівартості виробів, а як витрати даного періоду списують з отриманого прибутку протягом того періоду, в якому вони були вироблені.

Важливою особливістю "директ-костінга" є те, що завдяки йому можна вивчати взаємозв'язку і взаємозалежності між обсягом виробництва, витратами (собівартістю), маржинальним доходом і прибутком.

Але водночас система "директ-костінг" має свої недоліки:

- виникають труднощі при класифікації витрат на постійні і змінні, крім того, в різних умовах одні і ті ж витрати можуть поводитися по-різному;
- невідповідність фінансового результату через зниження або зростання вартості раніше зробленої продукції;
- ведення обліку собівартості по скороченій номенклатурі статей не відповідає вимогам нашого обліку, одним з головних завдань якого до останнього часу було складання точних калькуляцій;
- необхідно в цінах, що встановлюються на продукцію підприємства, забезпечувати

покриття всіх витрат підприємства [6-8].

Ще одним з сучасних методів управління є метод ABC (Activity-Based Costing), який полягає в розбитті номенклатури реалізованих товарно-матеріальних цінностей на 3 нерівних групи А, В і С на підставі деякого формального алгоритму. Суть даного підходу полягає в наступному: ефективним напрямом зниження витрат є ресурсозбереження. Управління витратами повинне забезпечити їх реальне зниження за рахунок скорочення діяльності, що не створює доданої вартості, і вдосконалення діяльності що її створює, тобто що підвищує цінність виробу.

Ця система заснована на принципі: продукція споживає види діяльності, а виробнича діяльність споживає ресурси. Для визначення вартості виявляються витрати чинники, що формують витрати, які зв'язують конкретні види діяльності і відповідні витрати, а також виступають мірилом діяльності, оскільки витрати змінюються пропорційно масштабу діяльності.

Для створення системи ABC господарські операції розмежовують залежно від того, здійснюються вони на рівні одиниці виробу, або партії виробів, або певного вигляду продукції, або виробництва в цілому. Далі виділяють змінні витрати (короткострокові і довгострокові) і визначають витрати, залежні і не залежні від об'ємів виробництва [5].

Короткострокові змінні витрати відносять на виріб пропорційно обсягу виробництва (матеріали, заробітна плата) і часу роботи устаткування.

Витрати, які в традиційних системах обліку вважаються постійними, в системі ABC розглядаються як довгострокові змінні. Наприклад, витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва, створенням умов виробництва, змінюються пропорційно кількості партій виробів, кількості замовлень і тому подібне.

Як показав досвід впровадження цієї системи, достовірне визначення собівартості конкретних виробів значно підвищує об'єктивність оцінки рентабельності продукції. Річ у тому, що традиційні методи розподілу накладних витрат не відображають зростання витрат по продукції, виготовленої дрібними партіями, оскільки на них списується менша частка накладних витрат. І навпаки, вироби, виготовлені у великих об'ємах, беруть на себе велику частку накладних витрат і виходять менш рентабельними.

Недоліком цієї системи виступає те, що вона потребує значних змін в системі бухгалтерського обліку і вдосконалення систем інформаційної підтримки, що спричиняє за собою зростання витрат на управління [2].

Таким чином, дослідивши деякі з сучасних методів управління витратами і використовуючи досвід практики зарубіжних країн можна зробити висновки про те, що кожен метод має свої переваги і недоліки. Тому слід враховувати особливості і специфіку кожного підприємства окремо, розробляти індивідуальний підхід при виборі тієї чи іншої системи управління витратами на підприємствах з метою його подальшого ефективного управління фінансовим станом.

Список літератури

1. Шиленкова Т.Ю., Куденко М.С. Управління витратами як запорука стабільності підприємства - <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=2700>, 2012 г.
2. Козаченко А.В. Методи управління затратами - http://www.elitarium.ru/2010/11/10/metody_upravlenija_zatratami.html, 2010 г.
3. Друри К. Учет затрат методом стандарт - косте / Пер. с англ. под ред. Н.Д.Эришвили. -М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. - 224с.
4. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии: Учебник под редакцией Краюхина Г.А. .. - С-П.: Издательский дом «Бизнес - пресса», 2004. - 275с.
5. Голубовський Л. В. Аналіз сучасних методів управління витратами/ Л. Голубовський // Галицький економічний вісник.-2010.-№1(26).-С.187-192.
6. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія.– Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

В.Б. Золотухіна, ст. гр. ЕПП-12м, Л.І. Шилова
Донецький національний технічний університет

У нинішній період розвитку економіки України є величезний розрив між потребами в інвестиційних ресурсах і фінансовими можливостями їх реалізації для розвитку підприємств. У цих умовах виникає проблема дослідження всіх потенційних джерел інвестиційних ресурсів, визначення умов їх активізації та розробки методів акумулювання для забезпечення планів розвитку підприємств.

Джерелами формування інвестиційних ресурсів можуть бути власні, позикові та залучені кошти підприємств, представлені на рисунку 1.

Інвестиційні ресурси, що залучаються підприємствами в Україні, базується переважно на внутрішніх джерелах. Це пояснюється дороговизною кредитних ресурсів та нерозвиненістю ринку цінних паперів.

Власні джерела фінансування є основними. До них належить прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів; амортизаційні відрахування, раніше виконані довгострокові фінансові вкладення, строк сплати, яких закінчується у поточному періоді; реінвестований прибуток шляхом продажу частини основних фондів; страхового відшкодування основних збитків, викликаних втратою майна; частка зайвих оборотних активів, що їм мобілізується в інвестиції.

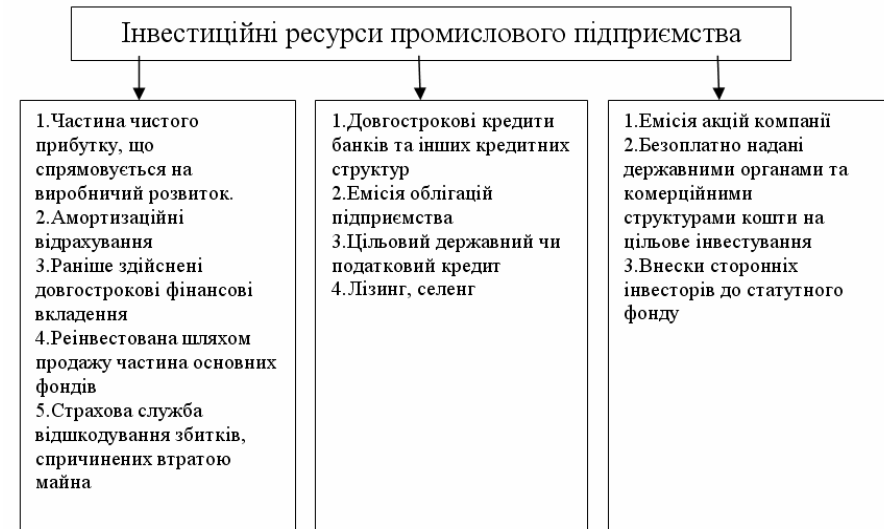


Рисунок 1 – Основні джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства

Власні джерела капіталу у порівнянні із залученими та позиковими коштами характеризуються простотою та швидкістю залучення, високою віддачею за критерієм норми прибутковості капіталу. Використання власних ресурсів істотно знижує ризик неплатоспроможності і банкрутства підприємства, при цьому управління цілком зберігається в руках його засновників.

Разом з тим, власні джерела обмежені, не дозволяють значно розширити інвестиційну діяльність за сприятливої кон'юнктури ринку. Недостатність зовнішнього контролю за ефективністю використання власних інвестиційних ресурсів із-за некваліфікованого управління ними може призвести до важких фінансових наслідків для підприємства.

Основною складовою власних інвестиційних ресурсів є прибуток, він є найвагомішим джерелом фінансування інвестиційної діяльності. Політика розподілу чистого прибутку підприємства засновується на її загальній стратегії економічного розвитку. Більшість українських підприємств сьогодні мають низький рівень рентабельності, або взагалі збиткові, тому в сучасних умовах прибуток не забезпечує розширене відтворення. Крім того, в силу сформованих у країні економічних та політичних факторів, існують схеми приховування та заниження прибутку з метою зменшення податкових платежів.

Другою важливою складовою власних джерел інвестицій є амортизація. Але проведений аналіз свідчить, що в даний час амортизація як найважливіше власне інвестиційне джерело перестала бути діючим джерелом відтворення основних фондів. Декларування розширення прискореної амортизації не дало позитивних результатів через кризову економічну ситуацію в країні. Має місце зменшення обсягів амортизації внаслідок спроб підприємств у такий спосіб зменшити собівартість і ціни на свою продукцію. Зниження рівня амортизації стало причиною уповільнення темпів вибуття основних фондів, їх відтворення і нагромадження, тобто темпів розвитку підприємств. Для надання амортизаційним відрахуванням провідної ролі у формуванні й використанні власних інвестиційних ресурсів на відновлення діючої виробничої бази необхідні ряд заходів, основними з яких є: надання підприємствам усіх форм власності права самостійного формування і використання амортизаційного фонду за його цільовим призначенням – на відновлення виробничих фондів; установлення норм амортизаційних відрахувань виходячи з оптимальних строків корисного використання основних фондів; коригування норм амортизаційних відрахувань об'єктів основних засобів із введенням коригувальних коефіцієнтів, що враховують специфіку умов та інтенсивність використання; оподаткування коштів амортизаційних фондів у випадку, якщо вони спрямовуються не на відтворення основного капіталу; надання права суб'єктам господарювання самостійно встановлювати оптимальні строки корисного використання об'єктів основних засобів на основі застосування методів експертної оцінки й економіко-математичного моделювання.

Разом з власними джерелами інвестицій використовуються і залучені кошти: емісія акцій підприємства; емісія інвестиційних сертифікатів; внесок сторонніх вітчизняних та закордонних інвесторів у статутний фонд.

Серед залучених джерел, у першу чергу, розглядається можливість залучення акціонерного капіталу. Це джерело може бути використане підприємствами та їх самостійними структурами, утвореними у формі акціонерного товариства. До переваг інвестування за допомогою акцій можна віднести відсутність необхідних постійних виплат з прибутку. Крім того, функціонування акціонерних товариств дає можливість для вільного переливання капіталу шляхом купівлі-продажу цінних паперів. Негативними наслідками емісії акцій є те, що витрати при випуску акцій більші, ніж при облігаціях. Крім того, виникає загроза втрати контролю над акціонерним товариством з боку засновників. Випуск акцій не може бути постійним джерелом фінансових ресурсів, бо зростання акціонерного капіталу веде до збільшення пропозиції цінних паперів цього підприємства і, як наслідок, до падіння їх ціни.

Важливими інвестиційними ресурсами є позикові кошти: довгострокове кредитування, емісія облігацій, цільовий державний кредит, податковий кредит, інвестиційний лізинг. Позиковий капітал характеризується такими позитивними особливостями, як широкі можливості залучення; нижчою (порівняно з власним капіталом) вартістю завдяки забезпеченню ефекту «фінансового левериджу»; здатністю сприяти

приросту фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу). Визначення фінансового левериджу дозволяє максимізувати рівень рентабельності власного капіталу за заданим рівнем фінансового ризику.

Водночас використання позичкового капіталу має такі недоліки: використання позичкового капіталу пов'язане з ризиком зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності підприємства; висока залежність вартості позичкового капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку; складність процедури залучення коштів.

Серед позикових ресурсів треба відзначити довгострокові кредити. Під банківським кредитом слід розуміти грошові кошти, що надаються банком у позику для цільового використання на встановлений термін під певний відсоток. Така позика може бути забезпеченою або незабезпеченою. Забезпечена позика видається під певні матеріальні цінності, які кредитор зможе отримати у випадку несплати позики. До таких цінностей відносять дебіторську заборгованість, рухоме і нерухоме майно. Незабезпечені кредити надаються банком під виділену кредитну лінію підприємства для здійснення поточних розрахунків.

В умовах економіки України використання банківського кредиту має такі особливості: переважання короткострокового кредитування над довгостроковим, завищена плата позичальника за користування кредитними ресурсами. З довгостроковим кредитуванням пов'язаний ризик банкрутства внаслідок несвоєчасного повернення отриманих кредитів та втрати частини прибутку через необхідність сплати відсотків.

Джерелом інвестиційних коштів є випуск довгострокових облігацій. Цим джерелом можуть скористатися підприємства всіх форм власності, об'єднання підприємств, акціонерні та інші товариства. Рішення про випуск облігацій підприємство приймає самостійно. Капітал, сформований за рахунок емісії, використовується, як правило, на стратегічні цілі. Емісія облігацій дешевша у порівнянні із випуском акцій, оскільки відсотки по облігаціям виплачуються із валового прибутку, а дивіденди по акціям із чистого. Основним недоліком облігацій є те, що через визначений період необхідно повертати власникам облігацій не тільки відсотки за користування, а й саме «боргове тіло».

В умовах необхідності вибору джерел інвестиційних ресурсів, актуальним стає питання визначення найбільш ефективної структури їх використання. Оптимальною структурою інвестиційних ресурсів є та, що забезпечує найбільшу ефективність пропорційності між коефіцієнтом рентабельності активів підприємства та коефіцієнтом його фінансової стійкості, тобто визначає таке співвідношення використання власних та позикових коштів, яке максимізує ринкову вартість підприємства. Таким чином, проведене дослідження дозволяє нам зробити висновок, що оптимальна структура інвестиційних ресурсів підприємств залежить від фінансової рентабельності, а відповідно, насамперед, від рентабельності продукції.

Список літератури

1. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2002. – 464 с.
2. Пересада А.А. та ін. Інвестування: навчально-методичний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 251с.
3. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навчальний посібник. – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – 394 с.

ПРОБЛЕМАТИКА РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

І.Р. Іваскевич, ст. гр. ФК-10-1,

Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Першочерговою потребою сьогодення є забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства, гармонізація інтересів різноманітних верств населення, створення міцного економічного підґрунтя для інтеграції України у світову економічну систему. Чільне місце у цьому процесі посідає реформування податкової системи, яка забезпечує державу необхідними фінансовими ресурсами. В умовах кризового стану економіки України проблеми існуючої податкової системи загострилися і потребують знаходження напрямів їх рішення. Саме тому побудова чіткої податкової системи – це одна з головних умов ефективного функціонування економіки і фінансів, оскільки через податки здійснюється найтісніший зв'язок між державою і юридичними та фізичними особами щодо формування, розподілу й використання їх доходів. Податкова система в Україні одна з найбільш громіздких і найменш ефективних у світі. У світовому рейтингу щодо простоти їх сплати Україна посідає одне з останніх місць.

Сучасна податкова система позбавлена стимулювальної основи, яка в нинішніх умовах розвитку повинна розкриватися у взаємозв'язку всіх основних функцій оподаткування – фіскальної, розподільної, регулятивної. Держава шляхом встановлення ставок податків та їх видів стимулює чи обмежує розвиток окремих галузей або сфер економіки. На сьогодні в Україні діє податкова система, яка за своїм складом подібна до податкових систем розвинених європейських країн. Закони з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства. Проте, на відміну від країн Європейського Співтовариства, податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави [3].

Взагалі наявна податкова система України характеризується такими негативними рисами: нормативно-правові акти з питань оподаткування є складними, окремі законодавчі норми – недостатньо узгодженими; витрати на адміністрування окремих податків є більшими порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння; механізм митно-тарифного регулювання не дає можливості оперативного реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку та структури економіки в Україні.

З 1 січня 2011 року набрав чинності новий Податковий кодекс України, який значно змінює систему оподаткування в Україні [1]. Прийняття Податкового кодексу є стартом податкової реформи, а отже до нього необхідно вносити зміни. З прийняттям нового кодексу втратили чинність ряд Законів України, декретів Кабінету Міністрів України, постанов Верховної Ради України та указів президента України. У новому кодексі змінено кількість та склад загальнодержавних і місцевих податків та зборів. Згідно Податкового кодексу в Україні на даний час діють 23 податки та збори, з них 18 загальнодержавних та 5 місцевих. Однак, як бачимо, такий кульмінаційний момент законодавчого процесу в оподаткуванні, як прийняття Податкового кодексу ще більше загострив економічні відносини між владою та бізнесом в Україні.

Прийнятий Податковий кодекс містить серйозні небезпеки для малого та середнього бізнесу в Україні, які стали явними у 2011 році: спрощена система оподаткування у старому вигляді зберігалася лише до лютого цього року, протягом цього терміну відбулися зміни; збережено можливість і податкові схеми виведення капіталів у офшорні зони; збережено основну причину мінімізації й тонізації зарплати – великий податковий тиск на фонд

зарплати; не дотримано принципу рівності підходу до потреб, інтересів і прав великого, середнього і малого бізнесу; механізм відшкодування ПДВ як і раніше зберігає такі параметри, які не дають права на автоматичне відшкодування цього податку більшості підприємств; зроблено більш жорсткими і репресивними повноваження і форми діяльності державної податкової інспекції тощо.

Наслідки запровадження Податкового кодексу призвели до відходу в тіньовий сектор більше 30 % малого бізнесу України через неможливість забезпечити виконання передбачених ним вимог.

Отже, метою реформування податкової системи України має бути створення податкової системи, сприятливої для економічного зростання. Вважаємо, що основними завданнями податкової реформи в Україні повинні бути: формування нового інституційного середовища оподаткування, що, у свою чергу, забезпечить сприятливе для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань; підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, покращання адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків; підвищення регуляторного потенціалу податкової системи на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій з податку на прибуток підприємств [2].

Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що вихідним пунктом реалізації зазначених напрямів реформування податкової системи в сучасних умовах є створення цілісного та стабільного податкового законодавства. Необхідно зазначити, що в результаті здійснення податкової реформи в Україні та, як наслідок, вирішення складних податкових колізій має бути створена податкова система з базовими положеннями, при якій Податковий кодекс України буде єдиним нормативним документом, що регулюватиме відносини з приводу сплати податків [3].

Список літератури

1. Податковий кодекс України № 4014-VI від 04.11.2011 р.
2. Германова О. Автоматичному відшкодуванню – бути! / О. Германова // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 11.
3. Майстренко О. Реформування податкової системи України як спосіб вирішення податкових колізій / О. Майстренко // Право України. – 2006. – №2.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ УСУНЕННЯ ДЕКОРЕЛЯЦІЇ ЗАЛИШКІВ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

К.О. Кайдановський, ст. гр. ЕК-12м(б),

А.М. Гізатулін, доц., канд. екон. наук
Донецький національний технічний університет

При прогнозуванні динаміки соціально-економічних процесів виникає таке негативне явище як автокореляція. Автокореляція - це кореляційний зв'язок між значеннями випадкового процесу, що змінюється в часі. Автокореляція суттєво впливає на точність прогнозу, і тому, необхідно використовувати методи по декореляції часового ряду

прогнозованого показника.

В економічних дослідженнях для виявлення трендів часових рядів широко використовуються різні алгоритми усереднення. Це прості, зважені та експоненціальні ковзаючі середні [1], цифрові фільтри нижніх частот [2], інші алгоритми. Вони мають різну ефективність, яка визначається ступенем придушення випадкової складової. Перед економістом-дослідником при цьому часто виникають наступні питання: який конкретно алгоритм застосувати для вирішення тієї чи іншої задачі; яку величину часу усереднення вибрати при переході від одного алгоритму до іншого; як визначити ефективність алгоритму в конкретній ситуації? Ці питання достатньо не тривіальні. Знайти на них відповіді у спеціальній літературі не вдається. Разом з тим, конкретні відповіді на поставлені вище питання дозволяють підвищити точність економічних прогнозів при використанні статистичних методів прогнозування; знизити ризики при оцінюванні управлінських рішень; підвищити надійність (прибутковість) біржових торговельних систем [3].

Існує декілька методів усунення декореляції. Розглянемо її докладніше.

Критерій Дарбіна-Уотсона - метод виявлення автокореляції першого порядку за допомогою статистики Дарбіна-Уотсона. Критерій Дарбіна-Уотсона виявляє тільки яскраво виражену автокореляцію першого порядку і лише за відсутності лагових змінних в регресії. Критичне значення d при будь-якому даному рівні значущості залежить від числа пояснювальних змінних в рівнянні регресії і від кількості спостережень у вибірці. На жаль, воно також залежить від конкретних значень, прийнятих пояснювальними змінними. Тому неможливо скласти таблицю із зазначенням точних критичних значень для всіх можливих вибірок, як це можна зробити для t - і F -статистик, але можна обчислити верхню та нижню межі для критичного значення d [3].

Метод Кокрана-Оркатта - комп'ютерний ітераційний метод усунення автокореляції першого порядку [3]. Метод Кокрана-Оркатта включає наступні етапи:

- 1) Оцінюється регресія з вихідними даними;
- 2) Обчислюються залишки;
- 3) Оцінюється регресійна залежність e_t від e_{t-1} ;
- 4) Відбувається видалення автокореляції залишків з часового ряду.

Авторегресійною схемою першого порядку називається метод усунення автокореляції першого порядку між сусідніми членами залишкового ряду в лінійних моделях регресії або моделях регресії, які можна привести до лінійного вигляду. На практиці застосування авторегресійної схеми першого порядку вимагає апріорного знання величини коефіцієнта автокореляції. Однак у зв'язку з тим, що величина даного коефіцієнта заздалегідь невідома, в якості його оцінки розраховується вибірковий коефіцієнт залишків першого порядку [1].

Метод Хілдрета-Лу передбачає, що коефіцієнт автокореляції задається двома параметрами: діапазоном і величиною кроку. Наприклад, діапазон коефіцієнта автокореляції 1 полягає в межах $[-1; +1]$, і його значення обчислюються з кроком $0,02$. Для кожного із значень коефіцієнта автокореляції за допомогою методу різниць будується перетворена модель регресії. Далі оцінки невідомих коефіцієнтів перетвореної моделі регресії розраховуються за допомогою класичного методу найменших квадратів. Оцінкою коефіцієнта автокореляції першого порядку буде те значення коефіцієнта, за допомогою якого обчислюється мінімальна сума квадратів відхилень теоретичних значень від розрахункових значень (на основі перетвореної моделі регресії) [5].

Жоден з наведених методів усунення автокореляції не є достатньо ефективним для використання на практиці. Взагалі проблема автокореляції недостатньо вивчена вітчизняними вченими, і, тому ця тема дуже актуальна для України. Усі існуючі методи усунення автокореляції мають суттєві недоліки, тому треба розробити принципово новий метод, який не матиме цих недоліків і водночас з тим, буде достатньо ефективним у вирішенні проблеми автокореляції.

Список літератури

1. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Четыркин Е.М. М.: “Статистика”, 1977. – 200 с.
2. Кравчук В. Новый адаптивный метод следования за тенденцией и рыночными циклами / Кравчук В. М.: “Валютный спекулянт”, №12, 2000. – с. 48-53.
3. Смирнов А., Михайлов С. Выбор типа скользящих средних / Смирнов А., Михайлов С. М.: “Валютный спекулянт”, №7, 2003, с. 50-55.
4. Давыдов С. Математическое моделирование экономических систем / Давыдов С. М.: “Либроком”, 2010. – 292 с.
5. Орлов А.И. Эконометрика: Учебник / Орлов А.И. М.: “Феникс”, 2009. – 576 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Д.В. Калетник, ст. гр. МОАМ-12,

О.В. Сухорукова, ст. гр. МПЗм-11

Донецький національний технічний університет

Становлення ринкових стосунків вимагає зміни поглядів на управління виробничими витратами з врахуванням особливостей ринкової економіки, значних новацій, що відбуваються в технології виробництва, споживчих перевагах, конкурентномусередовищі.

В зв'язку з цим важливо визначити основні принципи, якими підприємства повинні керуватися при виборі системи управління виробничими витратами, виявити призначення вибраної системи в спільному управлінні підприємством і співвіднести дане призначення з його поточними і перспективними завданнями і специфікою.

Актуальність теми дослідження обумовлена визначенням та сутністю проблем управління витратами на підприємствах.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ і розробка науково-практичних рекомендацій по вдосконаленню управління витратами підприємства на основі використання сучасних моделей управління.

Темі управління витратами присвячено багато наукових праць таких вчених, як Алексеева М.М., Кунін В.А., Ковальчук К.Ф., Гришан Ю.С., Баншиков П.Г., Гера-сименко І.Н., Королев В.І. тощо, проте на даний момент остаточно не визначена сутність управління витратами на підприємстві.

Ніяка діяльність неможлива без витрат. Досягнення будь-якої мети, забезпечення кінцевого результату потребує витрат. І об'єктивність суспільного розвитку, і факти практичної діяльності і закономірності сучасної дійсності, і логіка пізнання показують, що спочатку мають місце витрати, а потім результати пов'язані з цими витратами. З такого порядку і витікає те надзвичайно особливе місце витрат у життєдіяльності всіх суб'єктів господарювання [1].

Основним мотивом діяльності будь-якого підприємства в ринкових умовах є максимізація прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети в багатьох випадках обмежені витратами виробництва та попитом на продукцію, що виробляється [2]. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і

фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання управління витратами, передбачає пошук способів їх зниження [3].

Витрати є основним обмежником прибутку і одночасно головним фактором, який впливає на обсяг пропозиції. Отже, ефективність управління витратами має велике значення для підприємства тому вивченню категорії «витрати» необхідно приділити особливу увагу.

З метою з'ясування сутності витрат розглянемо початковий етап їх формування. Виходимо з того, що поняття «витрати» певним чином пов'язане з поняттям «ресурси». Формування ресурсів підприємства відбувається на ринку капіталу.

Поки необхідні ресурси знаходяться на ринку капіталу, вони є потенційними для підприємства. Якщо підприємство купує їх для забезпечення досягнення поставленої мети розвитку, вони стають реальними ресурсами або факторами виробництва для цього підприємства. Таким чином, потенційні ресурси перетворюються в реальні ресурси (активи) підприємства тільки з моменту їх придбання, а факторами виробництва моменту їх цільового використання.

Одна частина сформованих ресурсів підприємства забезпечує процес виробництва протягом довгострокового періоду, не змінюючи при цьому свою натуральну форму, а інша частина перебуває у сфері виробництва і сфері обігу і повертається упродовж одного виробничого циклу. Відповідно перший вид ресурсів називають застосованими ресурсами, а другий споживаними. Слід зазначити, що в діяльності підприємства спочатку мають місце застосовані ресурси, а потім споживані. Застосовані ресурси поступово споживаються в процесі виробництва, тобто стають частково споживаними [4].

Затіяні в процесі діяльності підприємства ресурси, котрі зафіксовані в грошовій формі, формують його витрати [5].

Отже, «витрати» – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення цим мети

Таке визначення терміна «витрати» є методологічною базою для їх класифікації та оцінки.

Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку її виробництва, виготовлення і збут. Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Чим краще працює підприємство, інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше удосконалює техніку, технологію і організацію виробництва, тим нижча собівартість продукції. Тому собівартість є одним з важливих показників ефективності виробництва. Собівартість продукції має тісний зв'язок з ціною. Це проявляється в тому, що собівартість є базою ціни товару і її нижньою межею для виробника [6].

При обчисленні собівартості продукції важливе значення має визначення складу витрат, які до неї відносяться. Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості і прибутку. Тому питання про склад витрат, які включаються у собівартість, є питання їх розмежування між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розмежування полягає в тому, що через собівартість повинні відшкодовуватися витрати підприємства, що забезпечують просте відтворення усіх факторів виробництва; предметів, засобів праці, робочої сили і природних ресурсів. Відповідно до цього у собівартість продукції включаються витрати на:

- дослідження ринку і виявлення потреби у продукції;
- підготовку і освоєння нової продукції;
- виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів, оплату праці персоналу;
- обслуговування виробничого процесу і управління ним;

- збут продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати);
- розвідку, використання і охорону природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за воду, деревину, витрати на рекультивації земель, охорону повітряного, водного басейнів);
- поточну раціоналізацію виробництва (удосконалення технології, організації виробництва, праці, підвищення якості продукції), крім капітальних витрат.

Таким чином, кожне підприємство зацікавлено в отриманні прибутку, це головна мета виробничої діяльності підприємства, джерело матеріального добробуту. А виробничі витрати – це один з найголовних показників діяльності підприємства який включає виробничу собівартість що впливає на формування величини прибутку. Основною метою підприємства на даному етапі господарювання являється виживання в жорсткій конкуренції, для цього потрібно модифікувати структуру виробничих витрат а саме виробничу собівартість.

Список літератури

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебн. методич. пособ. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 248 с.
2. Кунин В.А. Теоретические и практические аспекты оценки и использования операционного левериджа // Инновации. – 2004. – №4. – С. 71-73.
3. Ковальчук К.Ф. Организационные проблемы внедрения бюджетирования в управлении металлургическими предприятиями // 36. наук. пр. «Економіка – проблеми теорії та практики», Випуск 194, том 5. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 1332-1344.
4. Банщиков П.Г. Издержки производства // Экономика предприятия: украинский научно-практический журнал. – 2000 - № 4. – С. 36-48.
5. Герасименко И. Н. Классификация затрат по функциям управления // Вісник Макіївського економіко-гуманітарного інституту. – 2006. - №12-13. – С. 52-57.
6. Королев В.И. Стратегия повышения эффективности издержек производства фирмы: условия разработки, проблемы реализации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №6. – С. 11-18.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

И.И. Карнаухова, ст. гр. МПм-11,
В.В. Жильченко, доц., канд. екон. наук
Донецкий национальный технический университет

В условиях глобализации, развития международной торговли эффективность деятельности предприятий на внешнем и внутреннем рынке полностью зависит от того, насколько их продукция или услуги отвечают стандартам качества, поэтому проблема обеспечения и увеличения качества продукции актуальна для всех предприятий. Качество продукции относится к числу важнейших критериев функционирования предприятия в условиях относительно насыщенного рынка и преобладающей неценовой конкуренции. Повышение технического уровня и качества продукции определяет темпы научно-технического прогресса и рост эффективности производства в целом, оказывает существенное влияние на интенсификацию экономики, конкурентоспособность отечественных товаров и жизненный уровень населения страны.

Украинские предприятия пока отстают в сфере использования современных методов

менеджмента качества. Наряду с этим повышение качества несёт колоссальные возможности. Но повышение качества невозможно без изменения отношения к качеству на всех уровнях. Повышение качества невозможно, если руководители разных уровней не будут относиться к качеству как к образу жизни [1].

Исследование управления качеством продукции и конкурентоспособностью производства актуально для экономической жизни. Ему посвящены работы таких известных авторов как: М.К. Розовой, Р.А. Фатхутдинова, Д.В. Бастрыкина, А.В. Гли-чева и др.

На сегодняшний день недостаточно разработаны теоретические, методические и научно-практические аспекты средств, методов и систем управления качеством на предприятиях. Это требует создания процессно-ориентированных подходов к поста-новке таких систем, которые на основе обобщения основных проблем и условий реали-зации процессного управления комплексно охватывали определение процессов, их мониторинг и оценку, выбор корректирующих и предупредительных действий для поддержки качества на указанном уровне, его постепенного повышения, а также оценку указанных действий.

Качество продукции – совокупность свойств, характеризующих степень его общественной полезности с учетом общественно-необходимых затрат труда на всех стадиях воспроизводственного цикла.

Только продукция и услуги высокого уровня качества способны обеспечить конкурентоспособность отечественных предприятий, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Однако при этом следует учитывать, что на конкурентоспособность влияют также и другие факторы. Можно согласиться с исследователями, считающими, что на конкурентоспособность, кроме качества продукции влияют и другие факторы [2].

На качество оказывают влияние многочисленные стадии производственного цикла:

1. На качество продукции влияет проводимая отделом сбыта оценка уровня качества продукции, требуемого потребителю.

2. В огромной степени на качество продукции влияет процесс проектирования, на котором должны учитываться результаты изучения рынка.

3. На качество продукции влияет качество закупаемых сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, деятельность отделов, которые отбирают поставщиков, заключают с ними контракты и поддерживают связь.

4. Качество продукции зависит от принятой технологии производства, применяемого оборудования, технологической оснастки и производственных проце-ссов.

5. В процессе изготовления изделий на их качество огромное влияние оказывают руководители и производственные рабочие.

6. Нет необходимости говорить о той роли, которую играет технический контроль и функциональные испытания на соответствие качества продукции требованиям нормативно-технической документации.

7. Процесс транспортировки продукции также влияет на качество; при этом большое значение приобретают качество упаковки и методы транспортирования.

8. Большое значение имеют монтажные и пуско-наладочные работы, так как от них зависит качество монтажа изделия, одновременно с которым проводится инструктаж потребителя о правилах эксплуатации.

9. Ответственным моментом проверки надежности в рабочих условиях являются эксплуатационные испытания.

С практической точки зрения удовлетворение требований потребителя фактически обеспечивается в процессе всего производственного цикла независимо от вида продукции, будь то электрическая зубная щетка, полимер, турбина, электро-двигатель, антибиотик или космический корабль. Полное удовлетворение требований потребителя в отношении всех основных показателей качества продукции может быть достигнуто только путем осуществления тщательно продуманной, хорошо составле-нной и охватывающей весь

производственный цикл программы. Наличие такой единой программы управления качеством продукции гарантирует координацию всех мероприятий по обеспечению необходимого уровня качества и их направленность к достижению единой цели – удовлетворению требований потребителя при оптимальных затратах средств [3].

Таким образом, стратегия управления качеством продукции в современных экономических условиях приобретают все большее значение. В наши дни вопросы качества для потребителя являются первоочередными, часто преобладая над ценовыми. Потребитель в своей массе предпочитает получать лучшее качество даже за немного большую цену, предпочитая переплатить, но купить товар наилучшего качества. Важнейшей составляющей частью исследования системы управления качеством является анализ ее инвариантного аспекта. Объективно может и должна существовать единая система управления качеством, конкурентоспособностью и эффективностью производства. Неуклонное повышение качества продукции и ее конкурентоспособности – это средство и результат интенсификации производства, что с общеэко-номических позиций способствует повышению эффективности общественного призводства.

Список литературы

1. Бичківський Р. Управління якістю. – Л.: ДУ «Львівська політехніка», 2000. – 329 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Изд-во «Экомо», 2004. – 544 с.
3. Бастрыкин Д.В., Евсейчев А.И., Нижегородов Е.В., Румянцев Е.К., Сизикин А.Ю., Торбина О.И. Управление качеством на промышленном предприятии. – М.: «Издательство Машиностроение-1», 2006. – 204 с.

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ

**О.О. Касімова, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет**

Основні засоби відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємства. Тому проблема спрацювання основних засобів та забезпечення їхнього нормального відтворення за рахунок амортизації є найбільш актуальною в сфері промислового виробництва. Встановлено, що сучасному процесу відтворення при-таманні низькі темпи зростання та сповільнення оновлення основного капіталу. Це сприяло зниженню ефективності його використання. Крім того, на промислових підприємствах необхідно сформувати відповідний механізм, який забезпечить сукупне обґрунтоване використання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування оновлення основного капіталу.

На сьогодні одне з чинних місць в управлінні матеріальними ресурсами промислових підприємств належить процесу відтворення та вдосконалення основних засобів. Проблему відтворення основних засобів підприємства досліджували такі вчені-економісти, як: О.В. Бондар, Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак, Л.В. Городянська, С.В. Захарін, О. Кленін, С.О. Литвиненко, С.В. Онишко, Д.М. Серебрянський, В.О. Парнюк, Р.В. Пророк та ін. Однак,

незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі знань, низку завдань теоретико-методичного забезпечення процесу відтворення основного капіталу промислових підприємств розроблено недостатньо, а тому потребує уточнення і розвитку [3].

Основні засоби – це основа процесу виробництва на будь-якому підприємстві. Вони беруть безпосередню участь у процесі перетворення предмета праці в готову продукцію, слугують для створення нормальних умов здійснення виробничого процесу. Отже, відсутність основних засобів унеможливило виробництво продукції (робіт, послуг). Але в умовах ринкових відносин для підприємства важливо не просто забезпечити виробничий процес всіма необхідними основними засобами, але й своєчасно їх оновлювати.

Оцінювання ситуації, яка склалася зараз в Україні, показує, що більша частина споруд, техніки та обладнання українських підприємств зношена фізично і застаріла морально і тому потребує заміни. За офіційними даними і експертними оцінками, більше 50 % основних засобів усіх підприємств країни є застарілими. Так, рівень спрацювання техніки, обладнання, транспортних засобів і інших активів становить 80-90 %. Вони вже не забезпечують ефективного та інтенсивного виробництва. А це призводить до великих виробничих витрат. Адже, застосовуючи морально застаріле обладнання, підприємства часто вимушені використовувати морально застарілі технології, які закладені під час створення цієї техніки.

У світовій практиці вирішальна роль у здійсненні процесу оновлення устаткування належить амортизаційним відрахуванням. Це пояснюється перевагою амортизаційних відрахувань порівняно з іншими джерелами інвестицій: за будь-якого фінансового стану підприємства амортизаційні відрахування мають місце і завжди залишаються у його розпорядженні.

Однією з проблем забезпечення розширеного відтворення основних засобів є вироблення механізму їх амортизації, адекватного вимогам сьогодення. Серед джерел фінансування інвестицій амортизаційні відрахування виступають часткою власних коштів підприємств при реалізації капіталовкладень і традиційно є найвагомішим

З огляду на це, державна амортизаційна політика в Україні має завдання подолати існуючий дисбаланс бюджетних інтересів держави та інвестиційних інтересів підприємства, одночасно сприяючи поліпшенню фінансового становища підприємства, як умови забезпечення відтворення їхніх засобів виробництва. В умовах відносно нерозвинутого ринку капіталу в Україні, високої вартості банківських кредитів, неможливості держави виділяти значні кошти на капіталовкладення із централізованих джерел фінансування, підприємства, зазвичай, максимально використовують можливості самофінансування [2].

Проте сьогодні вони не здатні забезпечити навіть просте відтворення основних засобів. Це зумовлено зростаючою вартістю нового обладнання, прискоренням процесу морального його старіння. Таким чином, підприємства змушені забезпечувати загальні потреби фінансування виробництва за рахунок амортизаційних відрахувань, які тепер, згідно з чинним законодавством, не обов'язково нагромаджувати в амортизаційному фонді.

Відсутність уваженої державної амортизаційної політики в Україні в період становлення ринкових відносин призвело до порушення механізму відтворення основних засобів на підприємствах, що проявилось у невідповідності амортизаційних відрахувань фінансовим потребам в оновленні необоротних активів. Саме сучасний амортизаційний механізм, на думку багатьох економістів, створює чорну діру в економіці.

Таким чином, удосконалення амортизаційної політики в Україні потребує не тільки підвищення ставок амортизації до рівня, конкурентоспроможного з іншими країнами, а й запровадження державного регулювання та стимулювання цільового використання амортизаційних коштів. За умов наявності тіньової економіки ці заходи є запорукою зменшення її масштабів та передумовою інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних

підприємств і зростання ефективності їх роботи в конкурентному ринковому середовищі.

Головний акцент державної інвестиційної політики має бути зроблений на вдосконаленні механізму самофінансування проектів оновлення основних засобів. Державна амортизаційна політика має бути ліберальнішою, враховувати напрацьовані світовою практикою механізми нарахування й використання прискореної амортизації, надавати підприємству самостійність у виборі методів і періодів нарахування амортизації. Водночас необхідно посилити роль прибутку як джерела фінансування у відтворенні основних засобів.

Виходячи з аналізу та узагальнення викладених в економічній літературі теоретичних поглядів на процес відтворення основного капіталу промислових підприємств, можна зробити висновок, що сучасному процесу відтворення притаманні низькі темпи зростання та сповільнення оновлення основного капіталу. Це сприяло зниженню ефективності його використання. Крім того, на промислових підприємствах необхідно сформувати відповідний механізм, який забезпечить сукупне обґрунтоване використання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування оновлення основного капіталу.

Список літератури

1. Асмолова Г. Механізм регулювання відтворення основних засобів підприємств // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 24-27. Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3 4. Економіка, планування і управління галузі 179
2. Погоріла І.І. Амортизаційна політика та її вплив на відтворення основних фондів підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8. – С. 17-20.
3. Федаш Г.В. Формування стратегії відтворення основних виробничих фондів підприємства. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics.
4. Цебень Р. Проблеми визначення величини ліквідаційної вартості та строків корисного використання основних засобів на підприємстві // Економіст. – 2007. – № 11. – С. 45-48.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОЕКТНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ ПРОЕКТІВ РІЗНОЇ ЦІЛЬОВОЇ СПРЯМОВАНOSTI

Ю.С. Кацарський, ст. гр. МІД-11м,
С.М. Кацарський, ст. гр. ДІ-11 м о/з,
О.Ю. Попова, доц., д-р екон. наук
 ДВНЗ “Донецький національний технічний університет”

Використання показників, рекомендованих UNIDO як головних критеріїв прийняття рішень щодо фінансового забезпечення розвитку суб'єктів господарювання та їх скориговані значення, зокрема відокремлення екологічних ефектів, урахування екологічних збитків та витрат на їх компенсацію, є суттєво обмеженим із точки зору зменшення економічної результативності фінансування проектів розвитку господарської діяльності. Фінансування заходів щодо забезпечення екологічної спрямованості розвитку буде розглядатися як економічно непривабливе для учасників господарської діяльності. Тому виникає необхідність розробки таких інструментів визначення економічної привабливості фінансового забезпечення екологічної спрямованості розвитку, які дозволять висвітлити, перш за все, економічні переваги такого розвитку.

Як інструмент вирішення зазначених проблем пропонується використовувати технологію бюджетування, що становить процес побудови та виконання узгодженого збалансованого плану реалізації програм розвитку суб'єктів господарювання. Бюджет проекту – це план, представлений кількісними показниками, що відбиває витрати, необхідні для досягнення певної мети, а також доходи, що мають бути отримані в результаті досягнення цієї мети. На відміну від кошторису, що являє собою перелік доходів та витрат, структурованих по статтях, бюджет є розподілом статей доходів та витрат у часі (наприклад, по днях або місяцях).

Отже, бюджет проекту складається на основі кошторису та календарного плану. Правильно складений бюджет проекту спрямований на вирішення двох основних завдань:

- забезпечення такої динаміки інвестицій, яка б дозволила виконати проект у відповідних часових і фінансових межах;

- зниження обсягу витрат і ризику проекту за рахунок відповідної структури інвестицій і максимальних податкових пільг.

Залежно від того, на якій стадії свого життєвого циклу знаходиться проект, розрізняють декілька видів проектних бюджетів. На стадії розробки концепції проекту складаються попередні бюджетні очікування. Вони ще не є планом, а тільки припущенням щодо майбутніх витрат та доходів. Після проведення техніко-економічних досліджень розробляються попередні бюджети, які носять більшою мірою оціночний, ніж директивний характер. Такі бюджети підлягають узгодженню з усіма зацікавленими особами і в остаточному підсумку затверджуються керівником проекту чи іншою особою, що приймає рішення.

Після того як бюджет набув офіційного статусу, він стає еталоном, щодо якого здійснюється порівняння фактичних результатів. У процесі реалізації проекту виникають відхилення від попередніх запланованих показників, що має своєчасно відбиватися в поточних бюджетах. Після завершення всіх робіт як підсумковий документ складається фактичний бюджет, у якому відбиваються реальні числа.

Позитивним результатом розробки та реалізації системи бюджетного фінансування діяльності суб'єктів господарювання є:

- підвищення рівня об'єктивності, обґрунтованості й оперативності госпо-дарських рішень;

- раціоналізація розподілу й використання ресурсів, оптимізація витрат, що приводить до поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання та підвищення фінансових результатів господарської діяльності;

- відновлення та зростання рівня платоспроможності на базі управління грошовими потоками в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності;

- підвищення рівня якості координації та узгодженості дій окремих стратегічних бізнес-одиниць або суб'єктів господарювання – партнерів;

- поліпшення комунікаційних процесів, підвищення швидкості інформаційного обміну між окремими стратегічними бізнес-одиницями;

- розробка дієвих заходів зі стимулювання та підвищення мотивації персоналу.

Однак слід урахувувати, що бюджети можуть бути недосяжними, якщо встановлені цілі є недосяжними; бюджети можуть бути неприйнятними, якщо умови досягнення цілей неприйнятні для підприємства.

Традиційно до бюджету включають проекти, що дають норму прибутку, не нижчу за мінімально задовільну. При цьому їх ранжування доцільно здійснювати на базі одночасної програмної оптимізації, розробленої Дж. Діном у 1951 р. Дж. Дін запропонував ранжувати проекти за їх внутрішньою ставкою відсотка в порядку убубання, а джерела їх фінансування – також за їх внутрішньою ставкою відсотка, але в порядку зростання. Точка перетинання кривих, що утворюються таким чином, попиту та пропозиції капіталу визначає оптимальну

програму інвестицій і фінансування. Результатом є перелік проектів, складений у порядку убубання їх пріоритету. Визначена за таких обставин програма проектів буде приносити прибуток, що обумовлюється різницею між сукупними доходами та сукупними витратами. У графічному зображенні оптимальна програма інвестицій, їх фінансування та проектний бюджет утворюються в точці перетинання кривої попиту на капітал із кривою пропозиції капіталу.

Спосіб бюджетування залежить від об'єкту, на якому воно застосовується. Через це при розробці конкретного бюджету важливо враховувати специфіку як даного проекту, так і всього підприємства, на базі якого реалізується проект. Треба відзначити й те, що система бюджетування має охоплювати всі рівні управління, а саме: стратегічний, тактичний та оперативний. Крім того, при побудові системи проектного бюджетування необхідно враховувати принцип ефективності, сутність якого полягає в тому, що витрати, пов'язані з організацією та функціонуванням бюджетування, не мають перевищувати ефект, який буде отримано від його впровадження. Задля вдосконалення системи фінансового управління доцільно використовувати пірамідальний підхід при аналізі показників у бюджетуванні. Основою такого підходу є вибір ключового показника, який у подальшому розподіляється на більш детальні складові. Кількість складових може коливатися залежно від цілей та завдань контролю й аналізу.

Незважаючи на відносну легкість у техніці проведення розрахунків, методу Дж. Діна притаманні певні недоліки. По-перше, внутрішня ставка на капітал, за якою відбувається ранжування проектів, визначає мінімально задовільний рівень ефективності проектів. Реальний рівень дохідності проектів не розглядається. По-друге, проекти розглядаються як одноперіодні, тобто багатоперіодні моделі та термін реалізації проектів не враховуються. По-третє, однозначно, з розгляду випадають проекти, ставка доходів яких менша за вартість капіталу. Як правило, такими проектами є екологічні проекти, кінцевим результатом реалізації яких є досягнення поліпшення стану довкілля, збереження або відновлення якості природних компонентів, які, як правило, не забезпечують відшкодування здійснених витрат та одержання прибутку.

Реалізація таких проектів забезпечує в майбутньому для суб'єктів господарювання зниження витрат на виробничо-фінансову діяльність за рахунок зменшення рівня виплат за викиди, скиди та розміщення відходів, штрафів та платежів за порушення екологічного законодавства. Разом із цим буде досягатися комплексний соціальний результат, що виявлятиметься у поліпшенні умов ведення професійного та особистого господарств, підвищенні продуктивності праці. Крім того, розширюються можливості суб'єктів господарювання у досягненні конкурентних переваг за рахунок підвищення зацікавленості споживачів у придбанні екологічно чистих товарів і послуг, виробництво та споживання яких не призводить до появи екологічних збитків у дов-кіллі. Тому виникає об'єктивна потреба у формуванні такої програми забезпечення екологічної спрямованості розвитку, що містить не лише прибуткові проекти, а також і проекти природоохоронного значення, реалізація яких необхідна для охорони, відно-влення природно-ресурсного потенціалу, навколишнього природного середовища та досягнення високої екологічної якості соціально-економічного розвитку суспільства за рахунок раціонального природокористування та здійснення заходів, що безпосередньо .

Як напрям розвитку зазначених положень пропонується ранжувати проекти за очікуваною ставкою доходності. При цьому поетапно включаються до програми проекти, що забезпечують отримання лише екологічних результатів при низьких нормах прибутковості або збитках доти, доки не виявиться, що накопичена сума доходів буде дорівнювати накопиченій сумі збитків, що іманентно настанню ситуації беззбитковості або досягненню мінімальної межі ефективності господарської діяльності. Безпосередньо при цьому формування програми припиняється.

Список літератури

1. Попова О.Ю. Економічні механізми забезпечення екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання : моногр. / О.Ю. Попова. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 430 с.
2. Попова О.Ю. Використання методів контролінгу при плануванні процесів розвитку господарської діяльності на підприємстві / О.Ю. Попова, Г.В. Секеріна // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4 (44). – Т. 2. – С. 196-200.
3. Попова О.Ю. Врахування екологічної компоненти в оцінці результатів розвитку суб'єктів господарювання / О.Ю. Попова // Зб. наук. праць Донецького державного університету управління: Напрями удосконалення механізмів економічного розвитку. – Донецьк : ДонДУ, 2010. – Том XI. – С. 49-58. – (Сер.: економіка; вип.172).
4. Dean J. Capital Budgeting. 8. Auflage / J. Dean. – N.Y., London, 1969. – 352 p.

**ФАКТОРИ ТА ДЖЕРЕЛА ГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ
ВУГЛЕВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

М.І. Кінюк, ст. гр. ЕПР -11м,
О.Ю. Попова, доц., д-р екон. наук
Донецький національний технічний університет

Підвищення ефективності управління підприємств вуглеводобувного комплексу в сучасних умовах вимагають обліку науково обґрунтованих систем планування та контролювання ризиків виробництва. У вугільній промисловості ризики присутні постійно, в теоретичному плані вони вивчені недостатньо. Система управління ризиками геологічних і гірничих проектів базується на традиційній схемі оцінки фінансових ризиків виробничих проектів, не звертаючи уваги на геологічні особливості надр, технологію гірничого виробництва і специфічне гірниче право. Рішення задач ідентифікації, класифікації та створення систем управління ризиком дозволить забезпечити ефективне функціонування підприємств вугільної промисловості, а також здійснювати планування в умовах зростання невизначеності і ризику.

Проблема невизначеності та ризику привернула увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: В.М. Гранатурова, В.В. Вітлінського, Е.А. Уткіна І.Ю. Івченко, О.Ю. Попової, В.М. Хобти, О.І. Ястремського. Їхні праці присвячені вивченню сутності ризику, факторів і причин його виникнення; обґрунтування методів оцінки і регулювання ступеня ризику. Так само розглядали проблему ризиків у вугільній промисловості В.А. Сляднєв, Ю.А. Кирьянов, М.І. Римар, Є.І. Соколов. Їхні роботи більшою мірою пов'язані з безпекою гірничого виробництва. Незважаючи на плідну роботу вітчизняних учених, окремі аспекти залишаються малодослідженими і недостатньо обґрунтованими особливо на підприємствах вуглеводобувного комплексу.

Метою даної роботи є виявлення факторів та джерел ризиків діяльності підприємств вуглеводобувного комплексу.

Вугільна промисловість є однією з найбільш великих галузей народного господарства України. Частка вугілля становить не менше 94-96% у загальному обсязі споживаних власних енергоносіїв країни. Забезпечення необхідного і достатнього кількості видобутого

вугілля є гарантією енергетичної незалежності держави. Але вугільна промисловість України традиційно є збитковою і потребує значних дотацій з боку держави. Більша частка фінансування витрачається на компенсацію собівартості вугілля, тому що ціна на вугілля покриває лише близько 75% собівартості виробництва [1]. Видобуток вугілля, крім того, приносить з собою місцеві екологічні проблеми, такі як: забруднення річок та повітря від роботи шахт і відходів видобутку.

Типовим представником є СП «Шахта «Єнакієвська» ДП «Орджонікідзе-вугілля», який відображає становище багатьох представників даного сектору (табл. 1).

Таблиця 1 – Фінансові показники СП «Шахта «Єнакієвська» ДП «Орджонікідзе-вугілля».

Показники	Роки			
	2008	2009	2010	2011
Рентабельність активів,%	0,8	-1,1	-1,9	-1,5
Коеф-т поточної ліквідності	0,9	0,64	0,57	0,61
Рентабельність осн. діяльності,%	4,9	-5,7	-9	-5,8

За даними табл. 1 видно, що фінансовий стан свідчить про неефективну діяльність підприємства (рентабельність активів та основної діяльності – від’ємні величини, коефіцієнт поточної ліквідності менше 1, що свідчить про високий фінансовий ризик, який пов’язаний з тим, що підприємство не в змозі стабільно оплачувати поточні рахунки). Така ситуація зумовлена підвищенням рівня невизначеності та ризику при обґрунтуванні стратегії розвитку вітчизняних підприємств.

Стабільне економічне становище підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки повно в його діяльності враховуються всі види факторів ризику. Особливість функціонування вітчизняних підприємств полягає в тому, що вони знаходяться під впливом загальноекономічній і специфічних факторів ризику [2].

Систематизувавши накопичений досвід з проблеми класифікації факторів ризику гірничого підприємства представимо структуру факторів ризику вуглеводобувного підприємства (рис. 1).

ВИКОРИСТАННЯ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ

**І.І. Клеванська, студ.,
А.М. Гізатулін, доц., канд. екон. наук**
Донецький національний технічний університет

На сучасному етапі свого розвитку автомобільна галузь України демонструє стрімке падіння. На сьогоднішній день на території держави працює 4 виробника легкових автомобілів: ЗАЗ, КраЗ, «Богдан» та «Евгосаг». Завантаження вітчизняних підприємств складає всього 22% номінальних потужностей. Окрім того, що необхідно покращувати податковий клімат країни, підвищувати рівень локалізації вітчизняного автопрому, поліпшувати технічну базу виробництв, також вкрай важливою залишається необхідність поліпшення якості статистичних досліджень, пов'язаних з плануванням самого виробництва.

Математичним моделюванням економічних процесів займалися у своїх науково-вих роботах такі відомі математики, як Холод М.І., Кузнецов А.В., Жихар Я.Н. Ними була розроблена економіко-математична модель грошових потоків на прикладі підприємства автомобільної промисловості. Проводився аналіз чутливості моделі до змін її внутрішніх факторів, а також були висунуті припущення про те, що деякі зі складових показників моделі можуть бути випадковими.

Розглянемо вихідну економіко-математичну модель грошових потоків.

Автомобільна компанія розглядає можливість виробництва нового автомобіля.

Початкові інвестиції у проект складають $I_0 = 40\ 000\ 000$ грош.од., запланований річний випуск автомобілів $Q = 10\ 000$ од., очікувана ціна одного автомобіля $p = 11\ 000$ грош.од., змінні витрати виробництва в розрахунку на один автомобіль 9000 грош.од., постійні витрати за один рік $F = 5000000$ гр.од., податкова ставка на прибуток $t = 40\%$. Проект розрахований на $n = 5$ років. Норма дисконтування грошових потоків проекту дорівнює $r = 14\%$. Припустимо, що інфляція відсутня.

Економіко-математична модель грошового потоку при цьому визначалася згідно з формулою (1):

$$C = \begin{cases} pQ - vQ - F - \left[pQ - vQ - F - \frac{I_0}{n} \right], \text{ якщо } pQ - vQ - F - \frac{I_0}{n} > 0 \\ pQ - vQ - F, \text{ якщо } pQ - vQ - F - \frac{I_0}{n} \leq 0 \end{cases} \quad (1)$$

В дослідженнях було передбачено, що випадковими параметрами моделі є параметри Q, p, v і F . Вважатимемо, що щільність імовірності цих випадкових величин підпорядкована різним законам розподілу (рівномірному, нормальному, трикутному, експоненціальному) з параметрами: $mQ, \sigma Q, mp, \sigma p, mv, \sigma v, mF, \sigma F$. Вважатимемо, що $\sigma X = 0,1mX$ та потім $\sigma X = 0,3mX$. В якості масиву вхідних даних були використані згенеровані масиви чисел $\{Q_i\}, \{p_i\}, \{v_i\}$ і $\{F_i\}$ по 400 чисел в кожному, які підкорюються відповідному закону розподілу.

В результаті проведених обчислень дістаємо можливість провести оцінку ризику за двома критеріями:

1) $m1^*$ - експериментальне математичне очікування, яке обчислюють за формулою (2):



Рисунок 1 – Структуризація факторів ризику на підприємстві

Таким чином, ідентифікація факторів ризику відноситься до числа найбільш важливих завдань економічного аналізу виробничого підприємства. Структурування опис можливих джерел ризику дозволяє створити систему регулярних процедур виявлення конкретних ризиків, звузити поле неврахованих факторів і розробити відповідний інструментарій оцінки ризиків.

Список літератури

1. Паливно-енергетичний комплекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://upr-search.com.ua/46-tek-ukraini.html>.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения/ В.М. Гранатуров. - М.: Дело и сервис, 2010. - 57 с.
3. Петросов А.А. Экономические риски горного производства / А.А. Петросов, К.С. Мангуш. - М.: Издательство московского государственного горного университета, 2007. - 142с.

$$m_1^* = \frac{\sum_{i=1}^{400} C_i}{400} \quad (2)$$

2) з урахуванням дисперсії оцінок m_1^* друга оцінка ризику дорівнюватиме формулі (3):

$$m_1^* - 2 * \sqrt{D\{m_1^*\}} \quad (3)$$

Графічно результати обчислення експериментального математичного очікування представлені на рисунку (1).



Рисунок 1 – Експериментальні математичні очікування та математичне очікування детермінованої моделі

На рисунку (1) видно, що 3 з 4 законів розподілу дають значення експериментального математичного очікування менше, ніж математичне очікування, розраховане по не випадкових параметрах детермінованої моделі. Лише закон Лапласа показує значне збільшення значення математичного очікування в порівнянні з первинною економіко-математичною моделлю. Це обумовлено тим, що значення середньо-квадратичного відхилення параметрів моделі від свого математичного очікування в 6-ти експериментах рівні, відповідно, $\sigma = 0,1M(C_i)$ та $\sigma = 0,3M(C_i)$, а у випадку з розподілом Лапласа - $\sigma = M(C_i)$. Графічно результати порівняння оцінок $M^* - 2\sigma(M^*)$ представлені на рисунку (2).

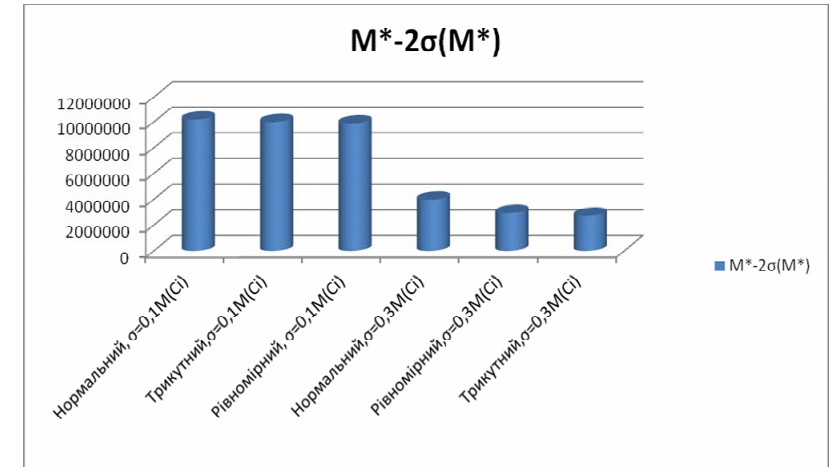


Рисунок 2 – Оцінка $M^* - 2\sigma(M^*)$

Графічні результати порівняння експериментального математичного очікування M^* і оцінки ризику $M^* - 2\sigma(M^*)$ при $\sigma = 0,1M(C_i)$ і $\sigma = 0,3M(C_i)$ представлені на рисунках (3-4).

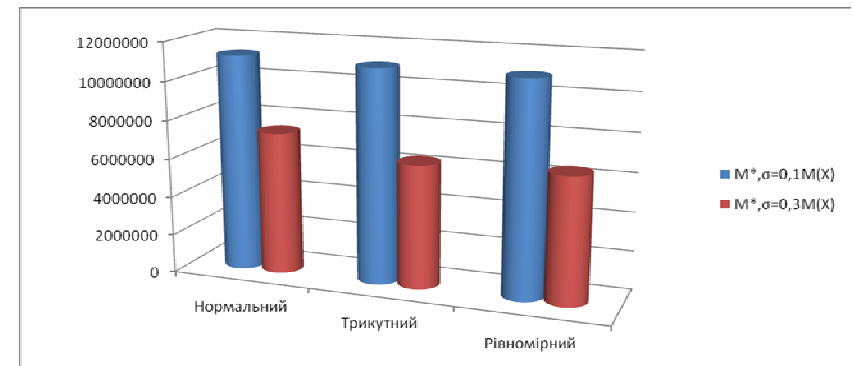


Рисунок 3 – Експериментальне математичне очікування M^* при $\sigma = 0,1M(C_i)$ та $\sigma = 0,3M(C_i)$

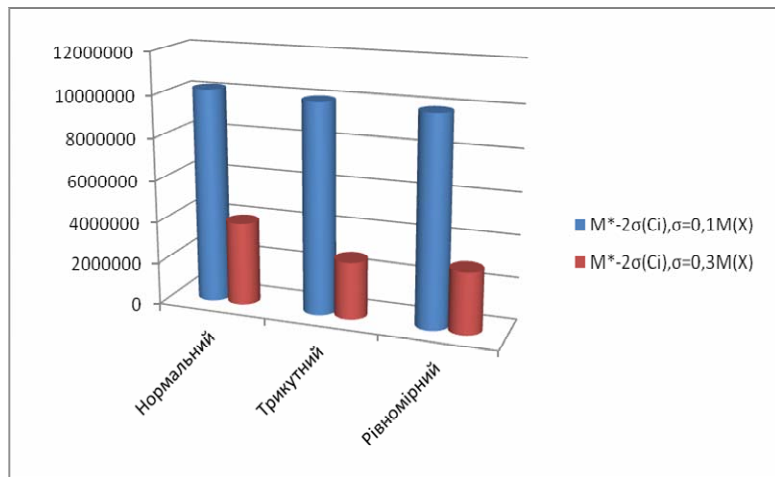


Рисунок 4 – Експериментальні оцінки $M^* - 2\sigma(M^*)$ при $\sigma = 0,1M(C_i)$ та $\sigma = 0,3M(C_i)$

Як видно на рисунках (3-4), оцінки ризику, початковий параметр яких, а саме, середньоквадратичне відхилення, дорівнював $0,1M(X)$, були більше, ніж отримані результати при $0,3M(X)$. Це пояснюється тим, що при меншому початковому розкиді параметрів економіко-математичної моделі результати експерименту є більш наближеними до його математичного очікування при не випадкових параметрах, ніж при більшому початковому розкиді тих самих параметрів відносно їх середнього значення, тому будуть отримані вищі значення параметрів, та, відповідно, грошових потоків.

Таким чином, можна дати такі рекомендації при оцінці ризику грошових інвестицій на підприємствах автомобільної промисловості, що не мають достатньої кількості статистичної інформації, яка б дозволила провести повноцінні статистичні дослідження:

1) закони розподілу, покладені в основу поведінки випадкових величин математичної моделі грошових потоків, необхідно брати в такій послідовності – рівно-мірний, трикутний, нормальний – відповідно від самого статистично малоінформативного процесу управління інвестиціями до більш статистично інформативного етапу виробництва;

2) при визначенні параметрів обраних законів розподілу на початкових етапах слід приймати $\sigma = 0,1M(X)$, потім у міру накопичення інформації про розкид значень параметрів або замінити відповідними обчисленими, або замінити на $\sigma = 0,3M(X)$.

Список літератури

1. Дослідження міжнародної організації автовиробників OICA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oica.net/wp-content/uploads/all-vehicles-2010.pdf>.
2. Холод Н.И., Кузнецов А.В., Жахар Я.Н. и др. ; под общ ред. Кузнецова А.В. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие. – Мн.: БГЭУ, 1999. – 413 с.
3. Минько А.А. Статистический анализ в MS EXCEL. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – 448 с.
4. Юдин Д. Б. Математические методы управления в условиях неполной информации. Задачи и методы стохастического программирования Красанд, 2010. - 400 с.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

К.Г. Коваленко, ст. гр. ФК-12м,
І.Л. Загребя, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Однією з ключових проблем розвитку економіки України є питання активізації участі нашої держави у зовнішній торгівлі. Соціально-економічні трансформації в Україні зумовили потребу розробки цілісної стратегії розвитку держави, що потребує детального аналізу усіх сфер економіки, зокрема зовнішньої торгівлі. Потреба розробки державної політики для посилення позицій України на світовому ринку зумовлює актуальність тематики дослідження, доцільність глибокого аналізу механізму розвитку й управління зовнішньою торгівлею, що вимагає дослідження масштабів, тенденцій і ролі зовнішньої торгівлі України у загальному процесі становлення економіки держави.

Для України проблема оптимізації зовнішньої торгівлі має найважливіше значення, що обумовлено певними чинниками: національна економіка перебуває у фазі глибоких ринкових трансформацій, у процесі яких формується її структура й інституційне середовище, а участь у міжнародній торгівлі робить величезний вплив на інтенсивність і спрямованість перетворень; останнім часом не було досягнуто високого рівня результативності зовнішньої торгівлі, закріпилася сировинна спрямованість експорту, посилилася залежність від імпорту енергоресурсів і високотехнологічних продуктів; також Україна активно ініціює включення в євроінтеграційні процеси, не створивши для цього реальних економічних передумов і мотивів; значні проблеми наявні у сфері конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на світових ринках і, в цілому, конкурентоспроможності національної економіки [2].

Зовнішня торгівля є історично першою та найважливішою формою зовнішньоекономічної діяльності. Її швидкому зростанню сприяв активний розвиток транспорту, зв'язку, інформаційних комунікацій, зміни політичного характеру. Для суттєвого поліпшення ситуації у сфері зовнішньої торгівлі слід запровадити в управління нею механізм запобігання деструктивним процесам. Це неможливо зробити без своєчасного прийняття і реалізації управлінських рішень щодо системної узгодженості податкової, фінансової, інвестиційної, структурної, науково-технічної, промислової, аграрної, митно-тарифної та інших складових економічної політики з метою підпорядкування їх досягненню стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності та постійного контролю за станом зовнішньоторговельної сфери. Необхідно знайти нові підходи до ролі і місця держави в управлінні зовнішньоторговельними процесами, у визначенні та реалізації поточних і перспективних інтересів.

За даними Державного комітету статистики за I півріччя 2012 року обсяг експорту послуг становив 6588,8 млн.дол. США і по відношенню до відповідного періоду минулого року складав 99%, обсяг імпорту становив 3227,8 млн.дол. і зріс на 12,8%. Позитивне сальдо становило 3361 млн.дол. (за I півріччя 2011р. – 3795,9 млн.дол.).

Зовнішньоторговельні операції послугами проводились з партнерами 217 країн світу. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг склали транспортні (65%), різні ділові, професійні та технічні (13,6%) послуги. Обсяги експорту комп'ютерних послуг збільшилися – на 97,5 млн.дол. (або на 42% порівняно з відповідним періодом минулого року), допоміжних транспортних – на 86,5 млн.дол. (або на 38,2%), послуг з подорожей – на 85,4 млн.дол. (на 48,9%), різних ділових, професійних та технічних послуг – на 38,2 млн.дол. (на 4,4%), страхових – на 31,4 млн.дол. (на 78%), повітряного транспорту – на 30,6 млн.дол. (на 4,5%) та будівельних послуг – на 22 млн.дол. (на 25,9%).

Одночасно зменшилися обсяги послуг трубопровідного транспорту – на 314,6 млн.дол. (на 15,7%), залізничного – на 59,6 млн.дол. (на 6,8%), послуг з ремонту – на 38,2 млн.дол. (на 12,8%), фінансових – на 29,1 млн.дол. (на 18,5%), послуг зв'язку – на 28 млн.дол. (на 16,8%) та інших ділових послуг – на 7,2 млн.дол. (на 9,9%).

Експорт послуг з країнам СНД становить 45,6% від загального обсягу експорту, з країнами Європейського Союзу – 27,8%. Обсяг послуг, наданих країнам СНД, збільшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 60,2 млн.дол. (на 2%).

Основною країною-партнером в експорті послуг залишається Російська Федерація, на яку припадає 2702,1 млн.дол. (41% від загального обсягу експорту) [4].

Найбільше зростання експорту спостерігалось в обсягах послуг, наданих Казахстану – на 33,9 млн.дол. (на 57,2%), Туркменістану – на 27,1 млн.дол. (на 45,8%) та Російській Федерації – на 12 млн.дол. (на 0,5%). При цьому зменшилися обсяги послуг, наданих Білорусі – на 25,3 млн.дол. (на 32,6%).

Обсяг експорту послуг іншим країнам світу зменшився порівняно з I півріччям 2011р. – на 129,5 млн.дол. (на 3,5%). Зменшення відбулися в обсягах послуг, наданих Швейцарії – на 318,1 млн.дол. (на 55,3%), Австрії – на 37,2 млн.дол. (на 33,8%), Бельгії – на 21,1 млн.дол. (на 14,7%) та США – на 10,9 млн.дол. (на 3,1%).

Одночасно збільшилися обсяги експорту послуг Маршалловим Островам – на 95,9 млн.дол. (у 9,8 раза), Великій Британії – на 45,1 млн.дол. (на 14,8%), Естонії – на 37,7 млн.дол. (на 51,4%), Кіпру – на 27,7 млн.дол. (на 13,2%), Німеччині – на 25,8 млн.дол. (на 14,3%), Нідерландам – на 24,8 млн.дол. (на 55,1%), Індії – на 15,7 млн.дол. (на 95,6%), Віргінським островам (Брит.) – на 15,6 млн.дол. (на 12,2%), Греції – на 13,8 млн.дол. (на 33,1%), Іспанії – на 13,3 млн.дол. (на 68,9%), Ізраїлю – на 13,3 млн.дол. (на 27,4%), Франції – на 12,8 млн.дол. (на 23%), Польщі – на 11,3 млн.дол. (на 19,3%), Латвії – на 10,6 млн.дол. (на 57,3%) та Фінляндії – на 10,3 млн.дол. (на 46,3%).

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту послуг склали транспортні послуги (24,9%), фінансові (14,7%), різні ділові, професійні та технічні (14,3%), державні послуги, які не віднесені до інших категорій (9,4%) та послуги з подорожей (8,7%).

Імпорт послуг збільшився порівняно з I півріччям 2011р. на 365,6 млн.дол. за рахунок зростання обсягів будівельних послуг – на 80,1 млн.дол. (у 2,8 раза), послуг з подорожей – на 71,2 млн.дол. (на 34,1%), залізничного транспорту – на 61 млн.дол. (на 24%), державних послуг, які не віднесені до інших категорій – на 51,7 млн.дол. (на 20,6%), страхових – на 35,7 млн.дол. (на 56,4%), інших ділових послуг – на 33,2 млн.дол. (на 32,3%), роялті та ліцензійних – на 33,2 млн.дол. (на 17,8%), допоміжних транспортних послуг – на 25,1 млн.дол. (на 65,4%).

При цьому зменшилися обсяги імпорту фінансових послуг – на 45,9 млн.дол. (на 8,8%), різних ділових, професійних та технічних послуг – на 38,2 млн.дол. (на 7,7%).

Імпорт послуг від країн СНД складав 17,8% загального обсягу імпорту, від країн Європейського Союзу 55,2%.

Обсяг послуг, одержаних від країн СНД, збільшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 86,4 млн.дол. (на 17,7%), у т.ч. від Російської Федерації – на 62 млн.дол. (на 15,5%) та Туркменістану – на 14,1 млн.дол. (у 2,9 раза).

Імпорт послуг від інших країн світу збільшився на 279,2 млн.дол. (на 11,8%) за рахунок зростання обсягів послуг, одержаних від Великої Британії – на 74,6 млн.дол. (на 24,6%), Туреччини – на 65,8 млн.дол. (на 65,5%), Польщі – на 30,7 млн.дол. (на 50,5%), Німеччини – на 26,3 млн.дол. (на 12,4%), Ізраїлю – на 21,2 млн.дол. (у 2,1 раза), Естонії – на 15,4 млн.дол. (у 3,2 раза) та Угорщини – на 14 млн.дол. (на 33,6%).

При цьому зменшилися обсяги імпорту послуг від Франції – на 25,8 млн.дол. (на 26,1%) та США – на 22,5 млн.дол. (на 12,2%) [5].

Водночас, попри певні позитивні зрушення, не вдалось принципово змінити характер

експортних поставок на зовнішні ринки та поліпшити систему імпорту. Посилення впливу іноземного капіталу розкриває нові перспективи поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків, модернізації виробництва і сфери послуг, які на тлі світової фінансової кризи формують низку ризиків, зумовлених слабкою конкурентно-спроможністю національного виробника. Одним із наслідків спрощення доступу на внутрішній ринок за умов слабого митного контролю, контролю якості та споживчих стандартів на внутрішньому ринку стало подальше закріплення частки імпорту у зовнішній торгівлі.

Слід підкреслити, що визначення напрямків розвитку ще не забезпечить успіху на світовому ринку. Для покращення стану зовнішньої торгівлі та завоювання гідних позицій на світовому ринку українським виробникам необхідно вирішити проблеми не тільки виробничого, але й організаційного характеру щодо застосування ринкових механізмів.

Українським експортерам необхідно формувати й розвивати систему механізмів розв'язання ринкових проблем організаційного характеру, що сприятимуть експортній діяльності України.

Серед установ, які здатні бути корисними для експортної діяльності країни, можна виділити торгово-економічні місії, Український союз промисловців та підприємців, Торгово-промислову палату України, Український національний комітет Міжнародної торгової палати. Ще одним ефективним каналом просування української продукції на зовнішні ринки є створення власних представництв за кордоном.

До ринкових механізмів активізації зовнішньої торгівлі слід віднести застосування елементів маркетингу та раціональну цінову стратегію підприємств. Але організаційні й ринкові механізми активізації зовнішньої торгівлі ефективно діють лише за умов продуманої зовнішньоторговельної політики держави.

Перспективою є вдосконалення законодавчої та нормативної бази здійснення зовнішньої торгівлі, визначення умов оптимізації зовнішньоторговельних відносин України та країн з різним рівнем розвитку, а також вивчення ролі інновацій у цьому процесі.

Список літератури

1. Новицький В. С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: Вид-во КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Михайлов В. С. Зовнішньоекономічна діяльність України: статистичне забезпечення // Статистика України. – 2007. – № 4. – С. 25–29.
3. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О. А. Кириченко, В. Я. Шевчук, А. А. Мазаракі та ін.; За ред. О. А. Кириченка. – К.: Знання, 2005. – 493 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Державна підтримка українського експорту // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans/

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

І.М. Ковпак, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук
 Кіровоградський національний технічний університет

Амортизаційна політика виступає як найважливіший важіль впливу держави на економічні процеси в країні. У першу чергу амортизаційна політика впливає на процес прискорення темпів науково-технічного прогресу, інвестиційну діяльність, а через них - на ефективність суспільного виробництва. Амортизаційна політика, що проводиться на макро - та мікро - рівні впливає на показники ефективності (продуктивність праці, фондівдачу, рентабельність тощо) і фінансові результати роботи підприємства. Амортизаційна політика підприємства представляє собою складову частину загальної політики управління операційними необоротними активами, яка полягає в індивідуалізації рівня інтенсивності їх оновлення у відповідності із специфікою їх експлуатації в процесі операційної діяльності. Під амортизаційною політикою варто розуміти науково обґрунтовану й цілеспрямовану систему заходів, яку здійснює держава у сфері простого й розширеного відтворення амортизованого майна, з метою створення сприятливих умов для розвитку всіх суб'єктів господарювання, прискорення науково-технічного прогресу та реалізації економічної політики держави. Основною метою розробки амортизаційної політики підприємства є максимізація формованого потоку власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел. Це формування здійснюється двома шляхами: прямим - шляхом формування амортизаційного фонду підприємства за рахунок амортизаційних відрахувань, і непрямим - шляхом зменшення суми податку, що сплачується, на прибуток.

Амортизаційна політика повинна формуватися на двох рівнях: 1) на державному, шляхом встановлення груп основних засобів та граничних термінів використання основних засобів у межах групи; 2) на рівні підприємства, шляхом надання права підприємствам обирати методи нарахування амортизації та термінів корисного використання в межах, встановлених законодавством.

Дослідженню проблем формування амортизаційної політики приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як Л. Городянська, Г. Кірейцев, П. Орлов, С. Орлов, І. Чалий, М. Чумаченко та інші. Проте проблема формування виваженої та ефективної амортизаційної політики потребує подальшого дослідження.

Особливо важливе значення в механізмі відтворення основних засобів має амортизація, оскільки вона, з одного боку, є елементом виробничих витрат, що включається в собівартість продукції, а з іншого – є джерелом коштів для реновації (відновлення) основного засобу нерідко на якісно новій основі. Водночас вона відображає специфіку руху його вартості і розглядається як важливий важіль управління процесом відтворення.

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. Накопичені амортизаційні нарахування формують амортизаційний фонд - кошти, призначені для відтворення виробничих засобів. Обсяг амортизаційного фонду залежить від обсягів основних фондів, середньої норми амортизації та цінних чинників, які впливають на зміну фактичної вартості фондів.

Законодавство України передбачає п'ять методів нарахування амортизації: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості, методу прискореної амортизації, методу кумулятивного і виробничого. З набранням чинності Податкового кодексу 01.04.2011

було відмінено застосування податкового методу. Підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством. Метод амортизації на підприємстві визначається наказом про облікову політику і може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод. Нарухування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

У світовій практиці на амортизацію припадає 60-70% інвестицій в основний капітал. В Україні роль амортизації нині різко ослаблена. В економічній літературі виділяють три головні причини ослаблення ролі амортизації в Україні: неадекватність індексації основних засобів; високі нормативні терміни служби основних засобів; недостатнє застосування прискореної амортизації.

Сучасну методикку амортизаційних нарахувань доцільно удосконалювати, наближувати параметри української амортизаційної політики до світової практики.

Отже, сучасна амортизаційна політика, як окремих підприємств, так і держави в цілому, є недосконалою та неефективною. Недосконалість амортизаційної політики держави полягає в тому, що відповідно до чинних законодавчих актів підприємства формують власну амортизаційну політику, але на сьогоднішній день законодавча база держави є нестабільною. Тобто через це підприємства фактично позбавлені можливості обирати для себе найоптимальніші варіанти такої політики. Ефективність такої політики залежить від правильності визначення термінів експлуатації окремих активів, а також від вибору підприємством методу нарахування амортизації відповідно до умов його функціонування. Вважаємо, що амортизаційна політика підприємств повинна складатися із сукупності способів та методів управління процесами нарахування й використання амортизаційних відрахувань.

При цьому держава повинна здійснювати контроль за цільовим використанням сум нарахованої амортизації, тому що річні амортизаційні відрахування представляють собою досить вагоме джерело фінансових ресурсів як окремого підприємства, так і держави в цілому. Також державні органи повинні обов'язково проводити аналіз

Список літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-41 Чинний з 01.01.2011р. // Голос України. - 2010.- № 229, (№229-230). - 63с.
2. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: учебний курс / І.А. Бланк. - [2-е изд.]. - К.: Зльга, Ника-Центр, 2004. - 656 с.
3. Бондар О.В. Проблеми формування амортизаційної політики в ринкових умовах господарювання / О.В. Бондар // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - № 1. - С. 38-42.
4. Вишневецький В. Шляхи вдосконалення системи податкової амортизації [Текст] / В. Вишневецький, О. Вісцька // Економіка України. - 2011.- №2. - С.49-60
5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник, курс лекцій / Г.Г.Кірейцев та ін.; за ред. проф. Г.Г.Кірейцева. - Житомир: ЖІТІ, 2001. - 432 с
6. Надворняк Я.М. Порівняльний аналіз методів нарахування амортизації як джерела відтворення основних засобів / Я.М. Надворняк // Економіка АПК. - 2008. - № 11. - С. 84-89.

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

О.С. Кольчик, ст. гр. ЭК-12-ма,

Н.В. Румянцев, проф., д-р экон. наук

Донецкий национальный технический университет

Актуальность проблемы исследования рисков на финансовом рынке заключается в том, что в современном мире абсолютное большинство участников рынка в той или иной степени подвержено различным рискам.

Экспортеры и импортеры опасаются колебаний обменных курсов валют; кредиторы и заемщики подвергаются риску изменения процентных ставок; владельцы портфелей ценных бумаг волнуются по поводу колебаний курсов акций и ставок по облигациям.

Так же, с развитием рыночных отношений усиливается конкуренция, расширяются возможности деятельности участников рынка. Чтобы добиться успеха, быть первым в своем деле, необходимы оригинальные решения и действия, постоянный творческий поиск, нужна мобильность и готовность к внедрению всех возможных технических новшеств, а это неизбежно связано с риском.

Полностью избежать риска нельзя, но риск можно разделить на оправданный и неоправданный. Умение рисковать – это умение проводить границу между оправданным и неоправданным риском в каждом конкретном случае. Следовательно, задача системы управления рисками заключается в расчете лимитов на величину принимаемых рисков, т. е. ожидаемых потерь, на объем открытых позиций по финансовым инструментам и видам риска.

Управление рисками занимает исключительное место в инвестиционной деятельности. Главная задача управления рисками состоит в том, чтобы правильно оценить возможности риска, разработать и претворить в жизнь мероприятия, которые позволят снизить влияние факторов риска при проведении той или иной операции. Методом реализации данной задачи является разработка систем управления риском, которые позволяют участникам рынка выявить, локализовать, измерить, проконтролировать тот или иной вид риска и тем самым минимизировать его негативное влияние.

Риск – это деятельность, рассчитанная на успех в будущем, при наличии неопределенности, требующая от экономического субъекта умения и знания как преодолевать негативные события.

По степени глобальности проблемы можно выделить два основных вида риска, которые несут участники финансового рынка:

Систематический (системный) риск – риск падения всего рынка ценных бумаг. Этот риск не связан с конкретной ценной бумагой, его величину нельзя изменить, применяя тактику диверсификации. Источниками такого риска может быть неустойчивость политической системы, действия государственных органов, изменения в действующем законодательстве, форс-мажорные обстоятельства. Анализ этого вида риска сводится к вопросу – стоит ли вообще вкладывать средства в портфель ценных бумаг, или стоит иметь дело с другими формами инвестиций.

Несистематический риск – объединение всех видов риска, связанный с конкретной ценной бумагой, квалификацией операторов, работающих с ценными бумагами, применяемой расчетной системой. Этот риск диверсифицируется и понижается различными методами и действиями на рынке ценных бумаг.

Измерение (оценка) рисков является основным элементом мониторинга, анализа, контроля и управления риском, основной проблемой и целью изучения данного явления.

Два важных аспекта характеризуют риск: во-первых, волатильность финансовых индикаторов, вероятность или частота событий и, во-вторых, чувствительность критериев деятельности к их последствиям. Хотя участники финансового рынка практически не имеют возможности контролировать волатильность финансовых переменных, они могут приспособить свою чувствительность к этим рискам, например, с помощью производных инструментов.

Одним из наиболее распространенных методов количественной оценки риска является статистический метод.

Главными инструментами статистического метода расчета риска являются:

- среднее значение изучаемой случайной величины;
- дисперсия;
- среднееквадратическое отклонение;
- коэффициент вариации;
- распределение вероятности изучаемой случайной величины.

Дисперсия и среднееквадратическое отклонение служат мерами абсолютного рассеяния и измеряются в тех же физических единицах, в каких измеряется варьирующий признак.

Риск имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой степенью точности.

Следующий способ оценки рисков: «Теория арбитражного ценообразования». Данная теория основана на утверждении, что фактическая доходность любой акции складывается из двух частей: нормальной, или ожидаемой доходности и рискованной, или неопределенной доходности.

Рисковая доходность определяется многими экономическими факторами, например, рыночной ситуацией в стране, оцениваемой величиной валового внутреннего продукта, стабильностью мировой экономики, инфляцией, динамикой процентных ставок и т.д. Главным достоинством этой теории является то, что доходность является функцией многих переменных, и, несмотря на то, что эта теория на сегодняшний день носит больше описательный характер, она рассматривается как одна из наиболее перспективных.

Однако наиболее популярным подходом к измерению рисков является методика оценки рыночных рисков Value at Risk (VaR), или, в русскоязычном эквиваленте Стоимость, подверженная риску. В качестве меры риска была принята оцениваемая с определенными (стандартными) допущениями величина потерь по рассматриваемой позиции.

Целью системы управления рисками участников финансового рынка является обеспечение максимальной сохранности активов и капитала на основе минимизации тех подверженностей рискам, которые могут неожиданно сократить ресурсы участника рынка.

Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются: диверсификация, страхование, иммунизация, хеджирование.

Рассмотрим зависимость риска портфеля от числа финансовых инструментов в нем. Степень риска изменяется обратно пропорционально количеству включенных в портфель видов ценных бумаг.

Исследования показали, что если портфель состоит из 10-20 различных видов ценных бумаг, включенных с помощью случайной выборки из имеющегося на рынке ценных бумаг набора, то несистематический риск может быть сведен к минимуму. Таким образом, этот риск поддается элиминированию довольно несложными методами, поэтому основное внимание следует уделять возможному уменьшению систематического или

Хеджирование – система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений. Хеджирование в классическом

понимании используется в банковской, биржевой деятельности для обозначения различных методов страхования валютных рисков.

Стоит отметить важные моменты, на которые следует обращать внимание при выборе фьючерсного контракта для хеджирования:

– Необходимо выбирать фьючерсный контракт, наиболее тесно коррелирующий с кассовой позицией.

– Нельзя забывать, что корреляция может меняться с течением времени, и прошлые корреляции могут не подходить для предсказания будущей корреляции.

– Необходимо убедиться в том, что лучший фьючерсный контракт обладает достаточной ликвидностью, чтобы применить хедж в правильном объеме.

– Необходимо постоянно сравнивать прошлые изменения в базисе с прошлыми изменениями в ставках. Плохо скоррелированный хедж может быть лучше, чем вовсе его отсутствие.

– Инвестор обязан рассчитать издержки, связанные со сделками и исполнением для хеджа, который представляется наиболее подходящим.

Проблема управления рисками продолжает оставаться одной из важнейших в современных условиях функционирования финансовых рынков. Как показали события последних лет, а именно мировой финансовый кризис 2008 года, важнейшим риском является системный риск, но, поскольку участники финансового рынка не имеют возможности эффективно управлять данным видом риска, им необходимо сконцентрировать внимание на оценке и мониторинге остальных видов рисков. С этой целью, в последнее время, банки, инвестиционные компании и иные участники рынка начали уделять больше внимания изучению рисков и проблемам их управления. Это вызвано постепенной стабилизацией рыночной экономики, развитием правовой базы, повышением уровня квалификации сотрудников. Следствием этого является то, что во многих банках создаются специальные отделы, основной задачей которых является расчет риска, его анализ, мониторинг, создание новых систем эффективного управления рисками.

Проблемы рисков на рынке ценных бумаг необходимо решать с помощью регулирования деятельности участников рынка, установления требований к отчетности, раскрытия информации, создания системы внутреннего контроля. Мировой практикой выработаны и успешно применяются различные методы регулирования рисков, связанных с деятельностью брокеров-дилеров на фондовом рынке, в частности, с помощью различного рода нормативов, установленных органами государственного регулирования.

Необходимо отметить наиболее эффективные в настоящее время способы оценки риска, такие как метод VaR, который базируется на статистических закономерностях, типичных для «нормального» развития рынка, и стресс-тестирование, которое позволяет оценить величину потерь в экстремальных ситуациях, в случае нарушения базовых статистических закономерностей. Сочетание этих двух методов в системе управления рисками дает наиболее оптимальный результат.

Список литературы

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент – М.: «Финансы и статистика», 1996.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами - М.: «Финансы и статистика», 1997.
3. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы, измерения, пути снижения - М.: «Дело и Сервис», 2002.

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА

М.Г. Кореновський, *ст. гр. ФК-12м,*
І.Л. Загребя, *доц., канд. екон. наук*
Кіровоградський національний технічний університет

Податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Податковому контролю, як різновиду державного контролю, характерна наявність всіх суттєвих властивостей останнього. В той же час, йому властиві деякі специфічні риси, які полягають в особливостях його об'єкта та предмета, суб'єктів контролю та підконтрольних осіб, функцій та завдань, а також видів та способів.

Суб'єктами податкового контролю виступають державні органи спеціальної компетенції. В повному об'ємі здійснювати податковий контроль вправі органи державної податкової служби. Окремими контрольними повноваженнями в сфері оподаткування наділені також митні органи.

Підконтрольними суб'єктами є будь-які юридичні особи, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи, а також фізичні особи, які беруть участь у податкових правовідносинах в якості платників податків чи осіб, що сприяють сплаті податків (податкових агентів, банків).

Об'єктом податкового контролю є фінансово-господарська діяльність вказаних осіб, предметом – бухгалтерські книги, звіти, плани, рахунки, декларації, накладні та інші документи пов'язані з обчисленням та сплатою податків та зборів до бюджетів всіх рівнів. Перелік документів, що так чи інакше пов'язані з оподаткуванням є надзвичайно широким. До них відносяться різного роду накази керівників та звіти працівників, цивільно-правові та трудові договори, установчі документи, банківські виписки та інші.

До основних функцій податкового контролю можна віднести наступні:

– облікову – забезпечує облік платників податків, предметів оподаткування, належних платежів бюджетам і цільовим державним фондам;

– профілактичну – забезпечує припинення та профілактику правопорушень в податковій сфері;

– інформаційну – слугує джерелом інформації для прийняття управлінських рішень;

– мобілізуючу – за підсумками податкового контролю дозволяє збільшити надходження до бюджетів та цільових державних фондів.

Принципами податкового контролю є: законність; превентивність; всезагальність; повнота та єдність податкового контролю; плановірність (регулярність, система-тичність); об'єктивність, обґрунтованість та достовірність результатів; пріоритет захисту прав та інтересів платників податків; дотримання податкової таємниці; недопущення спричинення неправомірної шкоди; документальна фіксація результатів податкового контролю та інші. Важливе значення при визначенні принципів податкового контролю відіграє Лімська декларація керівних принципів контролю, прийнята на IX Конгресі Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю в 1977 році.

Податковий контроль як елемент управління вирішує декілька завдань:

– по-перше, це контроль за фінансовою та господарською діяльністю суб'єктів у зв'язку з оподаткуванням;

– по-друге, це регламентована нормами права діяльність владних та зобов'язаних

осіб, пов'язана з формуванням публічних грошових фондів за рахунок надходжень від податків та зборів;

– по-третє, це засіб забезпечення законності у сфері оподаткування.

При реалізації завдань податкового контролю, на їх основі формуються напрямки податкового контролю, під якими розуміють відносно відокремлені сфери контрольної діяльності, що охоплюють однорідні за своїм змістом дії платників податків та інших зобов'язаних осіб по виконанню покладених на них обов'язків в сфері оподаткування. Виділяють наступні напрямки податкового контролю: облік організацій та фізичних осіб; податковий контроль за своєчасністю сплати податків та зборів; податковий контроль за правильністю обчислення та повнотою сплати, належним обліком; податковий контроль за законністю використання податкових пільг; податковий контроль за своєчасністю та правильністю утримання сум податків податковими агентами; податковий контроль за відповідністю значних видатків фізичних осіб їх доходам; податковий контроль за своєчасним перерахуванням податкових платежів і виконання платіжних доручень та інкасових доручень; податковий контроль за правомірністю відшкодування сум непрямих податків з бюджету; організація та контроль за дотриманням податкових режимів.

В сферу податкового контролю не входить перевірка виконання фінансових вимог та правил економічного, а не юридичного характеру, хоча вони і впливають на фінансові інтереси держави, але не відносяться до фінансово-правового регулювання (доцільність укладення цивільно-правових та трудових договорів, планування прибутку, управління цінними паперами, дотримання імпортерських та експортерських квот та інше). Податковий контроль за приватним сектором економіки зачіпає тільки сферу виконання грошових зобов'язань перед державою (сплата податків та інших обов'язкових платежів), дотримання законності та цільового використання податкових пільг, дотримання встановлених державою правил ведення бухгалтерського обліку, а також виконання законних вимог уповноважених органів держави відносно надання фінансової документації.

Податковий контроль охоплює всю систему оподаткування, здійснюється в розрізі окремих податків, груп платників податків, територій, пронизує економіку по вертикалі та горизонталі, забезпечує дотримання правил бухгалтерського обліку та звітності, податкового законодавства України, що дозволяє провести його класифікацію за видами та способами здійснення.

Під видом податкового контролю розуміється його різновид, тип, частина. Поділ податкового контролю на види являє собою його класифікацію. Класифікація податкового контролю здійснюється на підставі виділення загальних ознак та взаємозв'язків всередині кожного елемента податкового контролю.

Виділяють наступні критерії класифікації й, відповідно, види податкового контролю:

1. за часом проведення: попередній, поточний та наступний;
2. в залежності від джерела отримання інформації: документальний, фактичний та зустрічний;
3. в залежності від місця проведення контрольних дій: камеральний та виїзний.
4. за періодичністю проведення: плановий та позаплановий;
5. в залежності від суб'єктів, які здійснюють контрольну діяльність;
6. в залежності від статусу підконтрольних суб'єктів можна виділити: податковий контроль юридичних осіб; податковий контроль фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності; податковий контроль фізичних осіб;
7. за обсягом контрольної діяльності: комплексний та тематичний;
8. в залежності від об'єкта контролю:
 - податковий контроль в сфері зовнішньоекономічної діяльності та експортно-імпортерських операцій;
 - податковий контроль щодо наявності ліцензій, дозволів, патентів;

9. за ступенем охоплення предметів контролю: повний та вибірковий;

Наведена класифікація видів податкового контролю показує наскільки багатогранною та складною є система сучасного податкового контролю.

Під способом податкового контролю розуміється зовнішнє вираження практичної реалізації контрольної діяльності контролюючих органів. Податковий кодекс України у статті 62 встановлює наступні способи здійснення податкового контролю:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної
- податкової служби;
- перевірки та звірки.

Органи що виконують податковий контроль:

1. органи державної податкової служби - щодо податків, які справляються до бюджетів та державних цільових фондів, а також стосовно законодавства, контроль за дотриманням якого покладається на органи державної податкової служби;

2. митні органи - щодо мита, акцизного податку, податку на додану вартість, інших податків, які відповідно до податкового законодавства справляються у разі ввезення (пересилання) товарів і предметів на митну територію України або територію спеціальної митної зони або вивезення (пересилання) товарів і предметів з митної території України або території спеціальної митної зони.

Список літератури

1. Податковий Кодекс України ;
2. Бабін І. І. Податкове право України: навч. посібник/І. І. Бабін. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – С. 239–254.
3. Лондар С., Сороко С. Впровадження Податкового Кодексу – суттєвий крок в удосконаленні сфери державних фінансів//Казна України – 2010; с. 25-30
4. Мірошник В.В. Податкова реформа в Україні в контексті євроінтеграції//Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010; с. 55-68
5. Податковий контроль як невід'ємний інструмент державної податкової служби // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. - №3(7). - 128-133

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ПРИЙНЯТТЯ НЕСТАНДАРТНИХ РІШЕНЬ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

**Ю.В. Кочерга, ст. гр. ЕФКзм-11,
Л.М. Устінова, доц., канд. екон. наук
Донецький національний технічний університет**

Основною метою діяльності кожного підприємства є отримання максимального прибутку, тому, досить важливим є ефективне управління витратами. В процесі управління витратами слід керуватися принципом мінімізації їх загальної величини у поєднанні з раціональним використанням виробничих ресурсів.

В процесі управління витратами слід враховувати ресурсні обмеження, тенденцію до зростання цін на сировину, сезонний характер виробництва і збуту, високий рівень

оподаткування, необхідність ресурсозберігання, оновлення технічної бази, нестабільний фінансовий стан. Тому підприємства стикаються з необхідністю прийняття нестандартних рішень та нових підходів до ефективного управління. Це можуть бути такі заходи, як, наприклад, здача в тимчасову оренду неживаного обладнання, автотранспорту, складських приміщень; впровадження практики поворотного лізингу; організація централізації закупівельної діяльності; підвищення керованості товарними запасами тощо.

Для реалізації заходів щодо зниження витрат використовують такі моделі прийняття нестандартні рішень, як:

- модель «сміттевого кошика»;
- раціонально-дедуктивна модель;
- інкрементальна модель;
- дескриптивна модель;
- модель Карнегі (політична модель);
- модель В.Врума;
- модель організації М.Крузьє.

Розглянемо ці моделі більш детально.

Модель «сміттевого кошика» була розроблена американським професором Джеймсом Марчем з метою пояснити схему прийняття рішень в умовах крайньої невизначеності. Для прийняття рішення співробітники компанії повинні генерувати невинний потік завдань і пропозицій щодо їх вирішення. Увесь цей матеріал зрештою потрапить до сміттевого кошика і лише малу частку запропонованих рішень буде розглянуто і залучено до фінального висновку.

За спостереженнями Дж. Марча такому моделюванню організаційної поведінки сприяє схильність співробітників компанії до певних програмних дій. У кожного з працівників є власні улюблені шляхи розв'язків. Небезпечність цієї моделі полягає в тому, що як тільки постає проблема, співробітники активно вивчають її, намагаючись нав'язати власне, наперед обране рішення, а це впливає і на процес прийняття рішень, і на остаточний результат. З іншого боку, можна розглядати цю модель як таку, де існують комплекти готових конкурентних рішень, які очікують на виникнення певних проблем. Модель «сміттевого кошика» позначає процес зіткнення різноманітних проблем, рішень або їх поєднання.

Раціонально-дедуктивна модель, описана Ч. Ліндбломом, використовується для прийняття раціональних рішень, які обґрунтовуються систематичним аналізом проблем, вибором однієї альтернативи з декількох. Раціональні рішення не залежать від минулого досвіду. Раціональне розв'язання проблем являє прийняття рішень як процес, що складається з декількох етапів (функцій) прийняття рішень, основними з яких є:

1. Визначення проблеми.
2. Прояснення проблеми та визначення пріоритетних цілей.
3. Розробка системи альтернативних рішень.
4. Оцінка кожної з альтернатив (використовуючи відповідні аналітичні методи).
5. Порівняння прибутків, очікуваних із кожних можливих рішень, та поставлення цілей.

6. Вибір рішення, яке найповніше відповідає поставленим цілям.

Раціональний підхід сприяє підвищенню ймовірності прийняття ефективних рішень в новій складній ситуації. Процес прийняття рішення є завершеним, якщо через систему зворотного зв'язку буде засвідчений факт реального розв'язання проблеми на основі зробленого вибору, після чого знову починається процес вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища організації, оцінка фактичного стану об'єкта управління, виявлення проблем. Тому процес ухвалення рішення для менеджера - процес щоденний, де рішення залежить від змін зовнішнього і внутрішнього середовища і виявленні нових

можливостей.

Модель інкрементального процесу прийняття рішень запропонована Г. Мінцбергом. Дана модель може бути використана для прийняття незапрограмованих рішень і основна увага в рішенні проблем організації зосереджено на структурній послідовності дій, основаних на протязі всього процесу прийняття рішень. Основне рішення складається з серії «дрібних» виборів, тому організація проходить через кілька ключових точок процесу прийняття рішень, де можливе зіткнення з «бар'єрами», які Г. Мінцберг назвав перериваннями процесу рішення. Переривання процесу прийняття рішення означає, що організація повинна повернутися до попередніх рішень та повторити цикли (стадії процесу прийняття рішення), намагаючись запропонувати нові варіанти дій (альтернативи). Ці цикли, або «петлі» за Г. Мінцбергом, в процесі пошуку рішення (альтернативи, стратегії, напрямки дій) дозволяють здійснювати навчання персоналу організації, знаходження розуміння того, які альтернативи, рішення необхідно реалізувати. Г. Мінцберг також запропонував поділ процесу прийняття рішень на три фази: ідентифікація проблеми, розробка варіантів управлінських рішень, оцінка та вибір і прийняття управлінського рішення.

Дескриптивна модель Г. Саймона ґрунтується на емпіричних спостереженнях. Вона містить невелику кількість елементів і пояснює економічні співвідношення так, як вони існують в реальному світі, але в спрощеній формі. Дескриптивна модель описує реальний процес ухвалення рішень у важких ситуаціях (незапрограмовані рішення і ситуації непевності й невизначеності), коли менеджери не можуть прийняти економіч-но раціональне рішення. Ця модель прийняття рішень багато в чому ґрунтується на інтуїції менеджерів. При інтуїтивному прийнятті рішень використовується особистий досвід і проникливість в більшій мірі, ніж послідовна логіка або чіткі умовиводи.

У дескриптивній моделі взаємозв'язки між елементами можуть бути описані у вигляді простих математичних рівнянь. Їх недолік полягає в тому, що вони не відображають функціональні взаємозв'язки і обмеження, але вони створюють основу для побудови більш складних моделей. Прикладом описових моделей можуть бути моделі ідеальної конкуренції для прогнозування цін у реальному світі, або планова калькуляція собівартості, прості інвестиційні розрахунки.

Модель Карнегі (політична модель прийняття рішень) заснована на теоретичних обґрунтуваннях Г. Саймона, Дж. Марча, Р.Кайєрта, в наукових роботах яких доводиться, що в організаціях менеджери можуть зробити свій вибір стратегії в коаліціях - неформальних альянсах між кількома менеджерами, однаково представляють собі цілі організації і пріоритети проблем.

Дана модель використовується, як правило, для прийняття непрограмованих рішень в умовах непевності, обмеженості інформації і відсутності єдиної думки про те, яку мету переслідувати або яку лінію поведінки вибрати. Дескриптивна модель і модель Карнегі, а також інтуїція більшою мірою адекватні нестабільному зовнішньому середовищу, коли рішення приймаються швидко, в умовах високої невизначеності.

Віктор Врум детально досліджував процеси прийняття управлінських рішень і різні варіанти участі у них підлеглих. На основі цих досліджень він формулює можливі стилі прийняття рішень керівником, що позначаються як авторитарний, консультативний та груповий. Ефективність кожного з цих стилів залежить від конкретної ситуації і оцінюється з урахуванням таких факторів, як якість рішення, схвалення рішення підлеглими і готовність його виконувати, а також час, необхідний на прийняття рішення. На основі цих висновків В. Врум запропонував нормативну модель прийняття рішень, яка наказує керівнику вибір певного стилю в залежності від ситуації, що склалася.

Вивчаючи процеси прийняття рішень і організаційної поведінки, М. Крузьє розробив конфліктно-ігрову концепцію організації. Відповідно до цієї концепції будь-яка організація являє собою так званий «ансамбль ігор». Під грою тут розуміється особливий тип відносин, який складається між учасниками з метою досягнення най-більш вигідного положення

усередині організації. Під цим розуміється прагнення гравців зберегти свободу власних дій і рішень. Стратегічна модель організації М. Круа-зье дозволяє зробити наступний висновок: щоб зберегти баланс влади в організації, підпорядковані навмисно обмежують інформацію для керівників, що призводить до необхідності прийняття рішень в умовах невизначеності і, отже, зміцнює владу фахівців, які володіють повною інформацією.

Зіставлення і аналіз моделей прийняття нестандартних управлінських рішень дозволяють стверджувати, що раціонально-дедуктивна модель допоможе виявити найбільш ефективні шляхи досягнення поставлених цілей для підприємства. Підхід, описаний цією моделлю, дозволить дотримуватись раціональних дій в процесі прийняття рішень, об'єктивно аналізувати складні проблемні ситуації з використанням наукових методів, комп'ютерних технологій та за допомогою багатоетапного аналітичного процесу. Разом з тим, раціональний вибір не виключає використання логіки і інтуїції, які завжди активно залучені до процесу прийняття рішень. Тому раціональні рішення вважаються найбільш обґрунтованими, коли в процесі їх розробки використовуються всі доступні людині механізми - інтуїція, логіка і розрахунок.

Список літератури

1. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Навч. посібн./ За ред. Ф.Ф. Бутинця, к.е.н., доц. М.М. Шигун. - Житомир: ЖДТУ, 2004. - 352 с
2. Управленческие решения (методы принятия и реализации) : учебн. пос./ Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 190 с.
3. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер. з англ. – К.: Всеуито, Наукова думка 2001. – 242 с.

БЮДЖЕТУВАННЯ У ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВОЮ ДІЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**О.В. Кошелюк, ст. гр. ФК-12М,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук**

Кіровоградський національний технічний університет

Зважаючи на посилену конкуренцію на ринку, для успішної роботи компаніям доводиться випереджати своїх конкурентів не тільки за рівнем технологій і показниками основної операційної діяльності, але й за якістю систем управління, що забезпечують швидку реакцію компанії на ринкові зміни. Запорука оперативного реагування будь-якої системи – це своєчасне отримання інформації про ринок та положення на ньому керованого об'єкта. Забезпечити керівників компанії своєчасною фінансовою інформацією можливо при застосуванні технології бюджетного управління.

Одним із напрямів фінансового управління є бюджетування, яке можна подати як інтегровану систему складання бюджетів, поточного контролю за їх виконанням, обліку відхилень фактичних показників від бюджетних та аналізу причин суттєвих відхилень. При цьому бюджет підприємства є засобом балансування доходів та витрат, надходжень і виплат грошових коштів. В основі концепції бюджетування покладено забезпечення успішного функціонування підприємства способом погодження стратегічних планів з поточними та

оперативними; координації й інтеграції поточних планів за різними напрямками бізнесу; створення системи якісного інформаційного забезпечення менеджерів різних рівнів управління в необхідні терміни; створення системи контролю за виконанням фінансових планів.

Бюджетування як систему фінансового управління можна подати у вигляді взаємопов'язаних економічних, аналітичних і фінансових блоків, які об'єднують заходи, необхідні для ефективної діяльності підприємств.

Бюджетування, хоч і тісно взаємодіє з плануванням, зокрема фінансовим, але за охопленням елементів з підготовки управлінських рішень має об'ємнішу сферу функціонування. В основі бюджетування покладено інтегрований підхід до основних функцій управління: прогнозування та планування, організації, обліку, контролю, регулювання, аналізу.

Сутність бюджетування полягає у плануванні діяльності підприємства відповідно до встановлених цілей, яке втілюється в конкретних показниках бюджетів, спрямованих на виконання конкретних завдань.

В основі побудови системи бюджетів підприємств повинні лежати науково-обґрунтовані принципи тому, що вони визначають характер та зміст діяльності підприємства, створюють умови для їх ефективної роботи і зменшується можливість впливу негативних факторів на процес виробництва та реалізації продукції.

Бюджетне планування на підприємстві складається з трьох етапів:

- 1) підготовка до планування;
- 2) планування – розроблення бюджетів;
- 3) контроль за виконанням бюджетів.

Бюджетування, на відміну від традиційних способів управління, ефективніше впливає на формування фінансових ресурсів, рух коштів і на фінансово-господарські результати внаслідок оперативнішого отримання інформації, яка є значною аналітичною цінністю для прийняття управлінських рішень. Сьогодні бюджет є невід'ємною частиною прогнозування та контролю основних показників діяльності підприємства, це інструмент бізнесу, технологія планування, обліку та контролю коштів і фінансових результатів.

Позитивними результатами впровадження бюджетування на підприємстві будуть: покращення фінансових результатів на основі управління прибутком і витратами, більш раціональний розподіл і використання ресурсів, оптимізація витрат і впровадження оперативного контролю за постійними та змінними витратами; поліпшення платоспроможності підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками; чіткість та цілеспрямованість діяльності організації, ритмічність та безперервність виробничо-господарських процесів; підвищення якості та оперативності прийняття управлінських рішень; узгодження, координація дій окремих підрозділів (філій, відділень та ін.) і відділів підприємств, а також окремих напрямів діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань; поліпшення процесів комунікації на підприємстві; можливість стимулювання персоналу.

Нині бюджети є головним засобом планування і контролю в сфері бізнесу. Бюджет фірми – це план, який охоплює всі аспекти господарських операцій на певний перспективний період та показує мету і політику фірми, встановлену керівництвом для підприємства в цілому і для кожного з його підрозділів.

Досить широко бюджети застосовуються в закордонній практиці управління. В цілому вони виконують три основні функції: планування, координації і контролю. Тому добре складений план складає основу для координації, а ефективний контроль неможливо забезпечити без планування і координації.

Прискорений економічний розвиток та жорстка конкуренція спонукають керівництво сучасних українських компаній все більше використовувати бюджетування у своїй

діяльності. Сьогодні воно, в основному, виконує функцію інструменту управління рухом коштів, який дає можливість оперативно контролювати ліквідність компанії та максимально ефективно планувати грошові кошти. Однак, бюджет, з точки зору реалізації контрольної функції, має можливість стати найважливішою складовою внутрішнього контролю, яка здатна охарактеризувати і створити об'єктивну основу оцінки результатів діяльності підприємства.

Отже, бюджетування – це, з одного боку, процес складання фінансових планів і кошторисів, а з іншого – нова система фінансового планування, управлінська технологія, призначена для вироблення й підвищення фінансової обґрунтованості ухвалення управлінських рішень. Процес бюджетування на підприємстві може розглядатися і вивчатися як окрема система управління фінансами. Таким чином, планування бюджету і контролю за витратами за допомогою системи бюджетування необхідне в сучасних економічних умовах. Бюджетування являє собою ефективний інструмент управління компанією. Щоб його використовувати, необхідно оволодіти методикою бюджетування, знати основні етапи його організації в компанії та типові помилки, які можуть виникати на шляху впровадження цієї методики.

Список літератури

1. Данилов О.Д., Паєнко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях - Навчальний посібник. - К.: ЦУЛ, 2011. - 256 с.
2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання - Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.,
3. Верланов Ю.Ю. Фінансовий менеджмент - Навчально-методичний посібник. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 344 с

УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

**Ю.О. Куріленко, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міюкова, доц., канд. екон. наук**
Кіровоградський національний технічний університет

З переходом України до ринкових відносин змінилися взаємини підприємств з державою. На зміну єдиній загальнодержавній мережі розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, вироблених товарів і послуг прийшла приватна форма власності, що на даний момент не має ніякої державної підтримки крім окремих державних замовлень для державних потреб. В цих умовах змінилася і роль власного капіталу у житті підприємств.

Проблеми теорії та практики управління власним капіталом вирішувалися вітчизняними і зарубіжними ученими. Водночас у численних наукових розробках з управління капіталом окремі теоретичні та практичні питання не дістали належного вирішення і залишаються мало дослідженими. Зокрема, подальшого дослідження потребує пошук джерел залучення власних ресурсів для збільшення власного капіталу.

Головним поняттям, що характеризує власний капітал, є поняття «вартості капіталу», яке лежить в основі системи управління. Тому кожне управлінське рішення, пов'язане з

власним капіталом, повинне прийматися з точки зору впливу його на вартість підприємства в цілому [2]. Як свідчить практика вітчизняних підприємств, інвестори надають перевагу тим підприємствам, де функціонує ефективне управління власним капіталом, яке забезпечить захист інтересів та покаже ефект від використання вкладених коштів.

Управління капіталом – це управління структурою і вартістю джерел фінансування (пасивів) з метою підвищення рентабельності власного капіталу та здатності підприємства платити дохід кредиторам і співвласникам (акціонерам) підприємства.

Управління капіталом суб'єкта підприємництва має ґрунтуватися на створенні інформаційної системи обліку, аналізу і контролю капіталу відповідно до стратегічних та оперативних завдань підприємства.

Система управління капіталом підприємства, на думку І.О. Бланка, складається із двох функціональних підсистем: управління формуванням капіталу та управління використанням капіталу [2]. Ці підсистеми можна віднести й до формування системи управління власним капіталом, як однією з організаційних форм, проте в умовах динамічності ринку до проблем раціонального формування та використання власних коштів підприємства додалися інші, не менш значимі, а саме:

1. Оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності [3].

Реальну вартість майна підприємства можна визначити кількісно, але не завжди, так, зокрема, якщо вартість компанії за рівних умов вища, то і вартість її майна буде вищою за умови, якщо ця сама компанія є відомим трендом. Тож, оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства є першим кроком до ефективного управління ним.

Вартість капіталу – це ціна, яку підприємство платить за його залучення з різних джерел [6].

Розрахунок визначення вартості капіталу можна здійснювати двома методами:

- 1) метод попередньої поелементної оцінки вартості капіталу;
- 2) метод узагальненої оцінки вартості капіталу.

2. Визначення оптимальної структури власного капіталу підприємства.

Процес оптимізації структури капіталу має базуватися на основі встановлення такого співвідношення параметрів його обсягів та структурних елементів, який забезпечуватиме дотримання заданого критерію оптимізації. При цьому формування оптимальної структури капіталу повинно враховувати два основні критерії: середнь-зважена вартість капіталу та рівень фінансової стійкості. Адже саме ці критерії дозволяють встановити, наскільки ефективно та раціонально підприємство управляє власними та позиковими засобами.

Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновки, що методику оптимізації структури капіталу доцільно побудувати двома етапами:

- 1) проведення фінансового аналізу структури капіталу;
- 2) розглядання інтегрованих шляхів оптимізації структури капіталу.

Процес визначення оптимальної структури капіталу повинен відбуватися безпосередньо перед початком етапу його формування (збільшення чи зменшення), але аналіз оптимальності повинен проводитися періодично, бо вибір раціонального співвідношення власних та позикових коштів залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх чинників.

Отже, однією із складових та відокремленим процесом ефективного управління власним капіталом є формування методики визначення оптимальної структури капіталу.

3. Створення ефективної концепції збереження власного капіталу.

Збереження власного капіталу є одним з основних показників якості фінансового управління підприємством.

Одним із показників збереження власного капіталу є показник «чисті активи», який визначається, як різниця між активами підприємства та обсягом його зобов'язань. Подібним

чином деякі автори визначають власний капітал підприємства.

Але збереження власного капіталу підприємства не є одним з головних завдань системи управління. Не менш важливим завданням – є примноження власного капіталу, бо воно сприяє зростанню фінансової стійкості підприємства. А без прагнення збільшення капіталу підприємство ризикує, що його власний капітал може стати мертвим капіталом, а це неприпустимо, бо капітал завжди повинен працювати на благо підприємства [2].

Слід відмітити, що управління формуванням, використанням та збереженням власного капіталу є основним у системі менеджменту і має місце навіть на малих підприємствах, а от питання визначення ринкової вартості компанії, дієвості її фінансово-господарської діяльності та формування оптимальної структури капіталу, як правило, мають місце лише на великих підприємствах.

Отже, ефективність діяльності суб'єкта підприємництва значною мірою залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління власним капіталом. Управління капіталом суб'єктів підприємства тісно пов'язане із прийняттям управлінських рішень, оскільки його величина та динаміка є важливими критеріями при встановленні їх оптимальності. Капітал завжди є необхідним атрибутом діяльності – від моменту створення підприємства до його ліквідації або реорганізації, а тому важливою характеристикою будь-якого підприємства є ефективність його управлінської системи.

Список літератури

1. Бланк, И.А. Управление капиталом: Учебный курс. К.: Эльга, изд-во Ника-Центр, 2004. - 576 с.
2. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О.Й. Вівчар, В.М. Саварин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. - С. 146-150.
3. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / за ред. проф. Є.В. Мниха. – К.: КНТЕУ, 2005 – С. 95-97.
4. Кузьменко Л.В. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / Л.В. Кузьменко, В.В. Кузьмін, В.М. Шаповалова. – Херсон, 2003.
5. Фінансовий менеджмент / за ред. Г.Г. Кірейцева. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440с.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.Б. Левітасова, *ст. гр. ЕК – 12м(б)*,
А.М. Гізатулін, *доц., канд. екон. наук*
Донецький національний технічний університет

Управління конкурентоспроможністю – важливий процес для українських підприємств. Останнім часом в Україні все більша увага приділяється питанням підвищення рівня інновацій: застосовуються відповідні інструменти економічної та фінансової політики, створюються сприятливі створення організаційно-юридичні умови. Метою таких зрушень є створення прогресивної конкурентоздатної на світових ринках інноваційної продукції. Це зумовлює зміни в системі управління підприємствами, адекватні зовнішньому конкурентному середовищу. Тому важливо звернути особливу увагу на розробку такого механізму управління, який би не тільки створив сприятливі умови для ефективного

функціонування підприємств, а й забезпечив йому високий рівень конкурентоспроможності.

Питаннями управління конкурентоспроможністю займалися як закордонні, так і вітчизняні вчені-економісти: Азоев Г., Ансофф І., Андрійчук В., Бойко В., Воронкова А., Гайдуцький П., Градов А., Дем'яненко С., Зіновчук В., Зорян Е., Котлер Ф., Костусев О., Мойсеева Н., Портер М., Решетникова І., Романов А., Симонова Н., Томпсон А., Фатхутдінов Р., Шагурін А., Шнипко О. Юданов А., Ярошенко Ю. та ін. Але незважаючи на значну кількість праць у даній сфері, багато питань потребують подальшого розвитку, зокрема недостатньо вивчені процеси управління конкурентоспроможністю національних товаровиробників – не існує універсальної методики та схеми оцінки конкурентоспроможності.

Найбільш узагальнено конкурентоспроможність підприємства можна визначити як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі. З точки зору системного підходу конкурентоспроможність може бути представлено у вигляді властивості виробничо-економічної системи (якою і є підприємство) змінювати траєкторію розвитку або визначений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження і розвитку вже наявних, або створення нових конкурентних переваг[3].

Загальний порядок дослідження, оцінки та, в цілому, управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює такі принципові етапи:

- вияв чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, та оцінка їх значимості;
- групування чинників, аналіз їх внутрішньогрупових та міжгрупових взаємозв'язків;
- оцінка впливу обраних для дослідження чинників та кількісне визначення цього рівня;
- прогнозування змін включених у модель чинників;
- прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства;
- з'ясування шляхів та методів підвищення конкурентоспроможності;
- розробка комплексу заходів по підвищенню конкурентоспроможності;
- оцінка прямих та опосередкованих витрат на реалізацію розроблених заходів;
- вибір критерію ефективності заходів по підвищенню конкурентоспроможності підприємства;
- визначення ефективності розроблених заходів та вибір оптимального комплексу регулюючих впливів;
- прийняття відповідних управлінських рішень[4].

Усі існуючі методи управління конкурентоспроможністю можна класифікувати за наступними критеріям: ступенем об'єктивності результатів оцінки; підходом до оцінки (якісна чи кількісна). До якісних методів оцінки конкурентоспроможності можна віднести об'єктивні моделі оцінки конкурентних сил і ціннісні ланцюги (п'ятифакторна модель «ромб»), ланцюжок цінностей М.Портера), моделі стратегічного аналізу (STEP-аналіз, SWOT-аналіз), а також суб'єктивні матричні методи (матриці BCG, GE / McKinsey, ADL). Суб'єктивність матричних методів обумовлена тим, що вони відображають рівень конкурентоспроможності об'єкта (підприємства) лише в чітко окреслених рамках галузі. Крім того, такі моделі, як правило, сильно спрощені. Тому більш точну оцінку можна отримати, якщо враховувати більшу кількість параметрів, які впливають на привабливість і конкурентний статус. Разом з тим всі якісні методи оцінки - моделі структурного аналізу, стратегічного аналізу, а також матричні методи - достатньо універсальні, їх можна застосовувати для оцінки конкурентоспроможності об'єктів різних галузей народного господарства[2].

До кількісних методів оцінки конкурентоспроможності можна віднести суб'єктивні

методи експертних оцінок, що базуються на інтуїції, бачення, професіоналізм експерта (оцінка конкурентної сили компанії за методикою А.А. Томпсона та А.Дж. Стрикленд III та ін); а також об'єктивні розрахункові і розрахунково графічні методи (диференціальні, комплексні і т.д.). Об'єктивні методи більш трудомісткі і вимогливі до наявності певної інформації, однак дають більш точні результати. Однак експертні оцінки достатньо годину то застосовується в управлінській діяльності[5].

Усі вище перераховані методи оцінки конкурентоспроможності є статичними, але слід зазначити необхідність вивчення конкуренції в динаміці. Традиційно всі події, в тому числі і конкурентні, зовнішні і внутрішні по відношенню до суб'єктів ринку розглядаються або як випадкові, або як детерміновані. У даний час завдяки розвитку теорій синергетики, хаосу і теорії фракталів стає очевидним, що соціально-економічні системи характеризуються локальною випадковістю і глобальним детермінізмом.

Нормальний розподіл досить широко використовується для прогнозування цін і прибутків. Однак цей розподіл застосовується для моделі ідеальних ринків і не враховує змін математичного сподівання і дисперсії в часі.

Очевидно, що всі умови стохастичності не дотримуються ні на одному реальному ринку. Крім того, гіпотеза ефективного ринку не пояснює причин крахів на ринку. Для більш точного прогнозування процесів конкурентної динаміки пропонується використання гіпотези фрактального ринку. Фрактальна теорія управління конкурентоспроможністю на основі конкурентної динаміки допомагає поглянути на процес забезпечення конкурентоспроможності національної економіки з іншої точки зору: можлива побудова фрактальних діаграм, які представляють загальну конкурентну та інноваційну поведінку суб'єктів ринку, а не показують її абсолютне значення в певний момент часу[1].

Таким чином, існують проблеми вибору універсального показника і набору чинників конкурентоспроможності підприємства, подолання суб'єктивізму при її оцінці, а також вивчення процесу конкурентної динаміки. Зазначені недоліки існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств обумовлюють невисокі можливості практичного застосування більшості з них.

Отже, на даний час відсутня загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим важливою постає задача аналізу існуючих методик задля їх удосконалення або розробки нових методів, за допомогою яких у подальшому буде можливо визначення рівня конкурентоспроможності підприємств з найменшою похибкою результатів оцінки.

Список літератури

1. Загорна Т.О. Концептуальні основа використання динамічного підходу в теорії конкуренції [Електронний ресурс]: Національна бібліотека України ім. Вернадського В.І. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/mre/2010_3/3_8.pdf
2. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств [Електронний ресурс]: Національна бібліотека України ім. Вернадського В.І. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2009_1_2/8.pdf
3. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / М. Е. Портер: [пер. з англ. А. Олійник, Р. Спільський]. – К. : Основа, 1997. – 390 с.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навчальний посібник] / [Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. та ін.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Фешур Р. В., Лебідь Т. В., Самуїл В. Ю. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс]: Національна бібліотека України ім. Вернадського В.І. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nvnu/ekonomika/2010_4/R3/Feshchur.pdf

МЕТОДИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

К.П. Лузан, ст. гр. ФК 10-1,
Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Сьогодні економічна безпека будь-якої країни – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямований на стійкий розвиток і вдосконалення її економіки, котрий обов'язково включає також механізм протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам або ризикам, часто супутнім діяльності держави як суб'єкта фінансових відносин. Економічна безпека є однією з найважливіших складових елементів національної безпеки, відображає причинно-наслідковий зв'язок між економічною міцністю країни, її військово-економічним потенціалом та національною безпекою[4].

Проблеми аналізу стану економічної безпеки України досліджували у своїх наукових працях такі сучасні економісти, як М. Єрмошенко, О. Баранівський, В. Гайдук, В. Мунтіян та ін. Але в умовах світової економічної кризи проблема економічної безпеки України набуває особливого значення, потребує подальшого аналізу та поглибленого дослідження [1].

За сучасних умов господарювання одним із основоположних чинників незалежності суверенної держави є стан її фінансової безпеки. Через швидку зміну ринкової кон'юнктури на світових фінансових ринках та взаємопов'язану систему економічних відносин у структурі світового господарства стан вітчизняного фінансового сектора дедалі складніше контролювати з огляду на нестабільність внутрішнього і зовнішнього середовища. За такої ситуації постає потреба в комплексній превентивній оцінці зовнішніх та внутрішніх факторів, що прямо чи опосередковано впливають на фінансовий сектор країни.

Основні цілі та задачі забезпечення фінансової безпеки як на макро-, так і на мікрорівні полягають у ідентифікації чинників, які впливають на фінансово-господарську діяльність, їх аналізі та побудові системи обмежень, яка б унеможливила або мінімізувала навмисний чи ненавмисний вплив на них.

Проте формування механізмів досягнення фінансової безпеки на мікро- та макrorівнях є принципово різними задачами.

На макrorівні фінансова безпека означає здатність держави у мирний час та за надзвичайних обставин адекватно реагувати на внутрішні та зовнішні фінансові впливи.

Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат та упередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.

Фінансова безпека визначається конкретними показниками функціонування економічної системи держави за певний проміжок часу. До числа цих показників належать:

- величина внутрішнього та зовнішнього боргів;
- рівень інфляції;
- сталість національної валюти;
- сальдо платіжного балансу.

Під фінансовою безпекою варто розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, сталістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. Фінансова безпека – це такий стан фінансової системи, при якому показники, що його характеризують, не перевищують гранично допустимих показників та забезпечують таким чином нормальне функціонування економіки країни відповідно до цілей здійснюваної

економічної політики. Отже, фінансова безпека є вирішальною і провідною у системі економічної безпеки.

Актуальність проблеми формування ефективної системи фінансової безпеки держави зумовлене такими об'єктивними та суб'єктивними чинниками:

1) значним рівнем глобалізації фінансових ринків. Масштаби міжнародних фінансових операцій, посилення конкуренції на сучасних фінансових ринках, факти безвідповідального ставлення транснаціональних компаній до проблем країн, в яких здійснюється їх діяльність, – все це висуває вимоги до вирішення актуальних проблем із регулювання діяльності суб'єктів глобалізованих фінансових ринків[4];

2) дефіцитом платіжного балансу, який у 2011 р. сягнув 2,4 млрд дол. У НБУ зазначають, що головними чинниками збільшення дефіциту стали: зростання вартісних обсягів імпорту енергоносіїв (на 8,8 млрд дол., порівняно з 2010 р.), розширення внутрішнього попиту, пов'язане з реалізацією інвестиційних проектів, спрямованих як на підготовку до Євро-2012, так і на оновлення основних фондів вітчизняних підприємств (внаслідок імпорту продукції машинобудування зріс на 7,3 млрд дол., порівняно з 2010 р.) [5];

3) великою залежністю від експорту металів і зерна (ринки підвищеної конкуренції) та "імпорту" капіталу, високих технологій, нафти й газу (ринки зниженої конкуренції);

4) високою концентрацією виробництва і капіталу в країні;

5) низьким рівнем міжнародних резервів Національного банку України;

6) низькою часткою малих та середніх підприємств у ВВП;

У забезпеченні фінансової безпеки країни важливу роль відіграє ефективність валютно-курсової політики, яка, впливаючи на економічну систему держави загалом, виступає одним із комплексних її індикаторів. Це зумовлено впливом курсу національної грошової одиниці на фактори, які становлять виклики і загрози стабільності фінансово-кредитної сфери, зокрема на рівень цін та темпи інфляції, обсяг валютних резервів, динаміку експортно-імпорتنних операцій і рух капіталу, а відповідно – і сальдо платіжного балансу та ін.

Формування системи фінансової безпеки держави повинно ґрунтуватись на розробленні стратегії розвитку фінансового ринку, концепції та механізмів реалізації ефективного фінансового контролю. На мою думку, визначальними елементами такої системи фінансового контролю поряд із принципом цільового використання фінансових ресурсів, як основного чинника їх збереження, повинно бути також забезпечення умов для швидкої та ефективної віддачі від збільшення інвестованих ресурсів. Реалізація такого підходу як основи концепції означає створення системи контролю не лише за доцільністю та своєчасністю вкладених ресурсів, але й за рівнем їх окупності.

Таким чином, для побудови ефективної системи фінансової безпеки України насамперед необхідно вжити таких заходів:

– Кабінету Міністрів України доцільно розробити Концепцію фінансової безпеки України, яка враховувала б орієнтацію зовнішньої політики на інтеграцію в європейську структуру і специфіку функціонування фінансової системи держави;

– необхідно розробити гнучкі валютно-грошову, зовнішньоекономічну політики та довготермінову програму структурної перебудови економіки країни, які сприяли б збільшенню експорту та подоланню імпортої залежності України у ключових галузях економіки;

– у сфері іноземних інвестицій необхідно модернізувати механізм оподаткування дивідендів, які сплачують нерезидентам, реалізація заходів, спрямованих на зменшення дискримінації іноземних інвесторів залежно від країни їх основного місця перебування;

– створити ефективну систему контролю за використанням бюджетних коштів;

– припинити відтік капіталу за кордон. У 2012 р. українські банки виведуть з країни від 4 до 8 млрд дол., що стане рекордом відтоку капіталу з 2008 р. Такий стрімкий відхід

зовнішніх кредитів пов'язаний насамперед зі зростаючою вартістю капіталу для країн Східної Європи;

– налагодити ефективний державний контроль за здійсненням валютних операцій.

Список літератури

1. Бєсчастний А. В. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи// Економіка і держава. – 2009. - №15. – С.67-69.
2. Кабанов В.Г. Економічна безпека України як необхідна основа трансформаційних процесів// Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. - №1. – С.124-127.
3. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н.Й. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2004. – 195.
4. Коваленко М.А. Глобалізація фінансових ринків: причини та наслідки / М.А. Коваленко, Н.Г. Рогальська // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – Вип. 3(46). – С. 55-61.
5. Про стан платіжного балансу. Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916>

ПРОБЛЕМИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Н.А. Макоткіна, ст. гр. ЕФК-09,

В.М. Антоненко, доц., канд. екон. наук

Донецький національний технічний університет

Акцизний податок є одним із видів непрямих податків. Це непрямий податок на деякі товари, що включається у ціну товару та сплачується покупцем.

Тема проблеми акцизного податку (акцизного збору) в Україні була та є однією з надзвичайно актуальних. Про наявні проблеми свідчить, як рівень тіньового обігу підакцизних товарів, так і наявні диспропорції між регулюючою і фіскальною складовою цього податку.

Акцизний податок є одним з найбільш ризикових податків з погляду на його вплив на формування дохідної частини бюджету, що викликано: специфікою функціонування підакцизної продукції на ринку, постійними змінами законодавчого поля, а також рівнем ефективності державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів. [2]

Головним чинником втрат бюджету від ненадходження акцизного податку є суттєва величина незаконного виробництва та обігу спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів, що є одним із каналів відтоку грошових коштів до тіньового сектора економіки.

Можна виділити й інші схеми ухилення від сплати акцизного податку: ввезення підакцизних товарів поза митним контролем; здійснення псевдопідакцизних товарів; декларування товарів на фіктивні фірми; заниження митної вартості імпортованих товарів; переміщення товарів з фіктивними документами; використання підроблених марок акцизного податку та інші.

Ще однією проблемою слід вважати суттєве зростання ставок на нафтопродукти та

алкогольні напої, передбачене в Податковому кодексі, при цьому підвищення рівня штрафів за порушення акцизного законодавства не здійснює належного впливу на тиньовий ринок підакцизної продукції, адже завдяки цьому він приносить ще більші прибутки та розширює свій вплив.

Також однією з найважливіших проблем акцизного оподаткування можна назвати відсутність чіткого переліку товарів, що повинні включати у свою вартість акцизний податок.

З урахуванням актуальності досліджуваної теми вона викликає професійний інтерес науковців. Так, свої наукові праці та розробки присвятили їй такі вчені-економісти, як Антонюк Я.М., Васильків Т.Г., Гридчина М.В., Данілов О.Д., Шевченко С.В., Мельник В.М., Романенко С.І., Осадчий С.О., Онишко С.В. та інші. [3]

Акцизний податок завжди посідав четверте місце за рівнем наповнюваності бюджету після податків на додану вартість, на прибуток підприємств та на доходи фізичних осіб. Завдяки вузькій спрямованості акцизи можуть встановлювати на споживачів підакцизної продукції, а також розподіл ресурсів, а отже, бути потужним інструментом досягнення не тільки фіскальної мети державної політики, а й регулюючої.

Держава може збільшувати ставки акцизного податку для того, щоб збільшити надходження у бюджет, але внаслідок цього прибутки підприємств, що виробляють підакцизну продукцію, зменшаться, а це призведе до втрати значної частки податку на прибуток цих підприємств. Але, з іншого боку, збільшення акцизного податку на таку продукцію, як тютюнова та алкогольна, зменшує попит серед населення, що не може бути негативним фактором. З цього зрозуміло, що держава повинна комплексно підійти до розв'язання цієї проблеми.

Зазначені недоліки дозволяють виділити основні напрями подальшого вдосконалення системи акцизного оподаткування в Україні:

- залучення до оподаткування товарів, які за своєю суттю є підакцизними з одночасним запровадженням більш захищених від підробок акцизних марок на тютюнові та алкогольні продукти [1];
- вдосконалення системи контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів;
- запровадження єдиної автоматизованої електронної системи моніторингу за виробництвом та обігом підакцизних товарів, зокрема спиртвмісних рідин з метою унеможливлення здійснення шахрайських дій;
- підвищення ефективності акцизних складів з врахуванням світового досвіду;
- створення системи ефективного контролю за зовнішньоекономічними операціями з підакцизною продукцією завдяки системі обміну інформацією між податковими та митними органами України. [1]

Таким чином, на сьогодні законодавство України з питань акцизного податку вимагає удосконалення. Чітко не визначено переліку підакцизних товарів, різною є база оподаткування: в одних випадках це вартість підакцизних товарів, в інших – величина, визначених в одиницях виміру ваги, обсягу, кількості товару, об'єму циліндра двигуна автомобіля, тобто натуральних показників, а також змішана, яка поєднує вартісні і кількісні показники.

Список літератури

1. Боровик П.М., В.О. Ладженська Проблеми акцизного оподаткування в Україні / Боровик П.М., Ладженська В.О.// Економічний вісник Донбасу. - 2011р. - №3 (25). – С. 103-107.
2. Макаренко В.В. Напрямки вдосконалення адміністрування акцизного збору в Україні / В.В. Макаренко // Інноваційна економіка. - С. 252-256
3. Соловей М.М., Стебунова Ю.Ю. Трансформація системи підакцизного оподаткування в економіку України Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал. – № 11(153) Частина 2. – С. 167-171. Луганськ: вид-во СХУ ім. В. Даля 2010 р.

УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ

Є.А. Малага, ст. гр. ФК-10-1,
Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми формування бюджетного дефіциту та державного боргу, визначення їх розміру і пошук джерел погашення є одними з ключових при розробці стратегії розвитку держави на наступні періоди. При цьому наявність дефіциту ще не дає остаточного уявлення про ефективність роботи економіки. Профіцитний бюджет може формуватися на етапах економічного підйому з метою створення додаткових резервів або погашення існуючого боргу. Зростання бюджетного дефіциту, в свою чергу, у більшості випадків впливає на підвищення боргової залежності країни, що виступає фактором стримування розвитку економіки та знижує інвестиційну привабливість. Відволікання коштів на виплату відсотків за зобов'язаннями автоматично зменшує інші соціальні чи інвестиційні витрати держави і є фактором сповільнення економічного розвитку. З другого боку, якщо кошти матимуть інвестиційне спрямування, то це полегшить обслуговування боргів за рахунок додатково отриманого прибутку. Це актуалізує питання вибору оптимальної стратегії управління бюджетним дефіцитом і державним боргом, частиною яких є ретроспективний аналіз з метою визначення основних ризиків та ефективності проведених дій.

Структура зовнішнього боргу показує, що наша держава є залежною від динаміки курсу однієї валюти.

Як позитивні зрушення варто відзначити зниження боргів банківського сектору, хоч це і відбувалося на фоні приросту заборгованості інших секторів економіки. Основний приріст зовнішніх боргів стався внаслідок прямих державних позичень.

Варто погодитись із думкою про включення до показників, що характеризують політику управління дефіцитом, співвідношення витрат на обслуговування державного боргу та доходів бюджету у відповідному періоді, оскільки це характеризуватиме ефективність функціонування економіки з точки зору погашення заборгованості.

Фактором ризику при управлінні бюджетним дефіцитом є підвищення соціальних виплат у передвибірчі періоди без урахування економічної ситуації у країні. В основному, воно є незапланованим, що призводить до зростання навантаження на державні фінанси і необхідності пошуку джерел покриття. В такій ситуації для формування фінансових ресурсів держава переважно звертається до позикових джерел, що зумовлює нарощення державного боргу.

Достатньо спірним є питання розміру бюджетного дефіциту. Відповідно до Маастрихтської угоди його розмір не повинен перевищувати 3% ВВП, що часто ставиться як одна з умов отримання кредитів.

Достатньо спірним питанням є наявність додаткових резервів щодо залучення внутрішніх боргових фінансових ресурсів. З одного боку, експерти стверджують, що внутрішні резерви є практично вичерпаними і держава змушена буде звертатися до зовнішніх джерел фінансування. З другого боку, у банківської системи та небанківських фінансових установ наявні вільні ресурси. Необхідно також оцінити перспективу активної участі окремих юридичних чи фізичних осіб на ринку внутрішніх державних цінних паперів.

До ризиків управління внутрішнім боргом слід віднести структуру ОВДП за термінами погашення, згідно з якою в певні періоди часу вартість обслуговування та сума повернення суттєво зростає порівняно із середньорічною величиною. Наступним кроком у більшості випадків є залучення додаткових фінансових ресурсів та вимушене підвищення відсоткових ставок за облігаціями державної позики. Подібна ситуація може вказувати на

небезпеку побудови облігаційних пірамід, коли попередні випуски цінних паперів погашаються за рахунок нової емісії. Як варіант, потрібно розглядати реструктуризацію боргу, що дасть змогу уникнути різкого зростання вартості залучення порівняно із рефінансуванням.

Проблемою, що стосується управління дефіцитом, є його переважно споживчий характер. На етапі економічного підйому замість того, щоб направляти ресурси на прискорення та розширений розвиток, гроші спрямовувалися на споживчі статті витрат. Вибір таких напрямів фінансування не закладав базу для отримання додаткових ресурсів і обслуговування новоствореного державного боргу. Виникла ситуація, коли позичені гроші „проїдались”, а на бюджет, окрім необхідності повернення боргів, покладалася також витрати на їх обслуговування, що не компенсувалися приростом економіки.

Політика управління зовнішнім боргом потребуватиме удосконалення його структури з метою зниження залежності від однієї валюти. Факторами впливу на політику управління зовнішнім боргом також є динаміка валютного курсу та розмір валютних резервів НБУ.

У періоди кризи деякі фахівці відстоюють точку зору про необхідність девальвації національної валюти з метою підвищення конкурентоспроможності експортних підприємств. Такий захід, з одного боку, збільшить виручку для суб'єктів підприємницької діяльності, а з другого – призведе до зростання зовнішнього боргу за рахунок його переоцінки. Формується ситуація, коли ризики експортних компаній перекладаються на економічну систему країни в цілому, оскільки приріст зовнішнього боргу через курсові коливання буде змушений сплачувати кожен громадянин у формі податкових платежів.

Політика управління зовнішнім боргом повинна враховувати можливість активізації курсових ризиків за рахунок зовнішніх джерел впливу, пов'язаних із загальною кон'юнктурою на світових валютних фінансових ринках. У разі істотної переваги однієї валюти над іншими у структурі зовнішньої заборгованості держава опиняється залежною від політики тих урядів, у валюті яких здійснені основні запозичення України. Для прикладу: якщо США з метою підтримки власної економіки дотримуватиметься політики „дешевого долара” відповідно до інших світових валют, то суттєвого впливу на суму зовнішнього боргу нашої держави не відбуватиметься. Якщо через суто внутрішні причини, приміром унаслідок покращення економічної ситуації у США, вартість долара зростатиме, то відповідно збільшуватиметься і сума зовнішнього боргу України незалежно від розвитку внутрішньої економічної ситуації. Тому політика управління зовнішнім боргом повинна передбачати більшу диверсифікацію валют з метою зниження залежності від американського долара, хоч він є однією із основних світових валют. Окрім того, доцільно надавати перевагу внутрішнім джерелам фінансування дефіциту.

Як ще один фактор ризику можна виділити інвестиційну репутацію України, що впливатиме на вартість залучення зовнішнього фінансування. Хоч наша країна погашає свої борги відносно вчасно, але рівень корупції, нормативно-правові умови діяльності, темпи розвитку та обсяг тінзації економіки автоматично стимулюватимуть інвесторів до підвищення вартості фінансових ресурсів для України.

До спірних позицій варто віднести форму аналізу управління державним боргом, що подана в офіційних аналітичних матеріалах Міністерства фінансів: розміри державного боргу та його динаміка характеризуються без урахування ОВДП, які випущені для погашення боргів за податком на додану вартість, і збільшення статутного капіталу Державної іпотечної установи. Якщо фінансування цієї установи можна віднести до інвестиційних капіталовкладень, то заборгованість за ПДВ не повинна виводитися за межі чинного боргу, вона є його реструктуризованою складовою.

Загалом слід зауважити, що в періоди нестабільності спостерігалось зростання як бюджетного дефіциту, так і відповідно державного боргу із поступовим підвищенням вартості обслуговування останнього. Як негативний фактор потрібно відзначити переважно

споживчий характер бюджетного дефіциту. При цьому сформувалася тенденція до зростання державного боргу і в періоди відносної фінансової стабільності та підвищення темпів економічного зростання. Відбувалося «проїдання» новостворених ресурсів без створення підґрунтя для погашення раніше накопичених боргів.

Отже, зростання бюджетного дефіциту прямо не пов'язане з етапами економічного розвитку країни: воно спостерігається як у кризові періоди, так і у фазах відносної стабільності. Це свідчить про відсутність єдиної стратегії управління ним і вказує на необхідність її розробки. Зміна бюджетного дефіциту є одним із факторів, що впливають на динаміку державного боргу з певним часовим лагом. Наприклад, зростання дефіциту вимагає додаткових позикових джерел покриття, що, своєю чергою, викликає зростання витрат на обслуговування державного боргу і в більшості випадків призводить до зростання бюджетного дефіциту. Зазначений зв'язок необхідно враховувати при визначенні граничного розміру цих показників на наступні періоди.

Щодо політики управління державним боргом можна відмітити формування так званих пікових навантажень щодо його обслуговування чи погашення, що ускладнює пошук оптимальних джерел покриття для бюджетного дефіциту і створює ризики реструктуризації або рефінансування. Для мінімізації можливих негативних наслідків доцільно створювати відповідні страхові резерви фінансових ресурсів на державних рахунках. Як варіант вкладення можна використовувати короткострокові та середньострокові цінні папери інших держав із стабільним кредитним рейтингом і низьким ступенем ризику з метою мінімізації інфляційних втрат чи отримання додаткових прибутків.

Однією з причин залучення боргових ресурсів у періоди фінансової нестабільності була необхідність покриття бюджетного дефіциту, фінансування соціальних видатків, на які вони і спрямовувались. Залучені кошти повинні використовуватися для впровадження інвестиційних програм, тобто мати цільовий характер із відповідними штрафними санкціями за його порушення. Позитивним моментом є прийняття Положення „Про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом” у середині 2010 року, де визначено необхідність формування програми управління, обов'язкового звіту про її виконання, а також нормативного встановлення системи показників для оцінки ризиків, пов'язаних із державним боргом. Це сприятиме посиленню контролю і поглибленню оцінки ефективності політики держави у сфері бюджетного дефіциту та державного боргу.

Покращення потребує валютна структура зовнішнього боргу з метою зниження ризиків коливання курсу долара і залежності від одного кредитора. Для прикладу, диверсифікація запозичень у напрямі підвищення питомої ваги євро в загальній структурі надасть можливість знизити цей ризик.

Основними показниками, які беруться до уваги при аналізі політики управління бюджетним дефіцитом і державним боргом, є відношення їх рівнів та вартості обслуговування до ВВП. До переліку варто включити співвідношення цих величин і резервів Центрального банку, які можна використати для їх покриття. Приміром, співвідношення короткострокового боргу та розміру резервів характеризуватиме поточну ліквідність держави і може вказувати на ризик її дефолту. З точки зору забезпечення соціальних витрат, необхідно враховувати їх відношення до розміру бюджетного дефіциту. Це вказує на необхідність розширення прийнятної системи показників для оцінки боргової політики держави.

Список літератури

1. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунов. – М-во фінансів України. Наук.-дослідний фінансовий ін-т. – К. : НІОС, 2003. – 485 с.
2. Зведений бюджет України у 1992–2008 роках [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Фінанси : підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко, І. В. Зятковський, О. П. Кириленко]. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
4. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України : навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 670 с.
5. Державний борг та гарантований державою борг [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>
6. Статистичні дані щодо зовнішнього боргу України [Електронний ресурс] / Національний банк України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/Statist/index_DEBT.htm
7. Результати розміщення облігацій внутрішньої державної позики [Електронний ресурс] / Національний Банк України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Fin_gyn/Rynok_kap/
8. Government deficit/surplus, debt and associated data [Електронний ресурс] / European Commission. Eurostat. – Режим доступу : http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_dd_edpt1&lang=en

СКЛАДНІ ЛАНЦЮГИ МАРКОВА ЯК ЗАСІБ ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

О.А. Мірошніченко, *ст. гр. ЕКІ-11м,*
О.І. Андрюхін, *доц., канд. техн. наук*
Донецький національний технічний університет

Фінансові ринки останні десять років переживають період бурхливого розвитку і глобалізації зв'язків. Поряд з великими національними фондовими, ф'ючерсними, валютними ринками з'явилися ринки світового масштабу, типовим представником є сучасний фінансовий ринок FOREX.

FOREX являє собою глобальну мережу банків, інвестиційних фондів і брок-ерських будинків, що включає в себе комп'ютерні інфраструктури, що обслуговують клієнтів, які торгують валютами і для отримання прибутку від зміни валютних курсів здійснюють спекулятивні операції. Денний оборот на ринку FOREX перевищує один трильйон доларів, за прогнозами експертів буде рости і далі.

Відомо, що близько 99% всіх угод на фінансових ринках – спекулятивні, тобто укладаються виключно з метою отримання прибутку за схемою «купити дешевше – продати дорожче». Всі вони засновані на прогнозах змін котирувань учасниками ринку. Для ефективного аналізу ринку потрібні відповідні сучасним вимогам економіко-математичні методи. Сьогодні величезна кількість науковців працюють в галузі розробки методів прогнозування фінансових ринків.

Прогнозування фінансово-економічних часових рядів є надзвичайно актуальною задачею. Сучасні підходи до даної задачі можна охарактеризувати наступними напрямками: апроксимація часового ряду аналітичною функцією та екстраполяція знайденої функції у напрямку майбутнього – так звані трендові моделі [1]; дослідження впливу усіх можливих факторів на показник, який прогнозується та побудова економетричних, або більш складних моделей за допомогою методу групового урахування аргументів [2]; моделювання майбутніх цін як результатів прийняття рішень за допомогою нейронних мереж, генетичних

алгоритмів, нечітких множин [3, 4]. На жаль, дані методики не демонструють стабільних прогнозів, що може бути пояснене складністю систем, динаміка яких прогнозується, постійною зміною їх структури.

Таким чином, дослідження в області біржових ринків – актуальний і перспективний напрямок діяльності і буде залишатися таким протягом досить довгого періоду часу.

Математичні моделі дуже успішно застосовуються на практиці, дозволяючи створювати ефективні робочі системи: системи прогнозу, розпізнавання, ідентифікації. Усі моделі можна розділити на детерміністичні та статистичні. Детерміністичні використовуються, якщо відомі фундаментальні характеристики сигналу. У такому випадку досить просто описати подібну модель сигналу – для цього потрібно всього лише обчислити параметри цієї моделі: для синусоїдальної хвилі – це амплітуда, частота, фаза. Другий клас – це статистичні моделі, які базуються на статистичних характеристиках сигналу. Ці моделі описують Гауссові, Пуассонівські, Марківські, а також подібні до них процеси. Статистичні моделі описують сигнал як певний випадковий процес, параметри якого можуть бути якісно визначені.

Теорія прихованих Марковських моделей (ПММ) не нова. Її основи опублікував Баум і його колеги в кінці 60-х – початку 70-х років. Тоді ж Бейкер і Джелінек з колегами з IBM застосували ПММ в розпізнаванні мови, але широке поширення СММ отримали зовсім недавно.

Прогнозування – це передбачення майбутніх подій. Метою прогнозування є зменшення ризику при прийнятті рішень. Прогноз зазвичай виходить помилковим, але помилка залежить від використовуваної прогнозуючої системи.

В якості досліджуваних даних використовувались значення котирувань ринку FOREX за листопад 2011 року. Аналіз проводився по даним з інтервалом проміжку часу одна доба за допомогою програмного пакету технічних розрахунків Maple 15.

Припустимо, існує послідовність дискретних станів певної системи. З цієї послідовності можна визначити ймовірності переходу з одного стану в інший. Простим ланцюгом Маркова є випадковий процес, в якому ймовірність наступного стану залежить тільки від попереднього стану та не залежить від усіх інших станів.

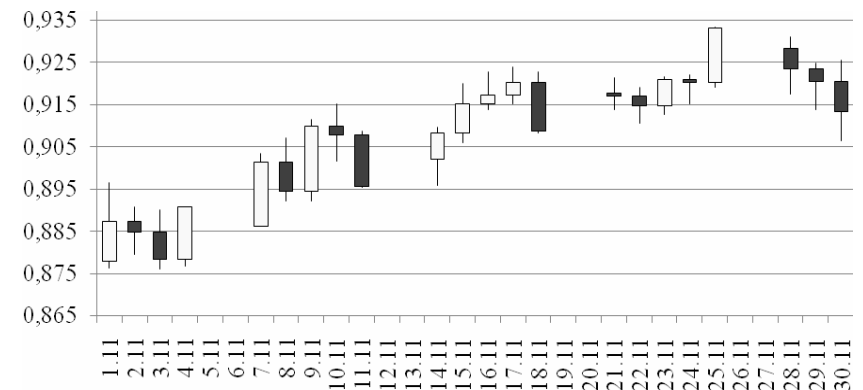


Рисунок 1 – Значення котирувань USD/CHF ринку FOREX за листопад 2011 року

Досліджуваний динамічний ряд є результатом певного процесу.

Припускається, що цей процес є детермінованим, що означає існування причинно-

наслідкової залежності наступних станів від передісторії. Неможливо зафіксувати та проаналізувати нескінченну передісторію, що заважає точному виявленню даного впливу та побудову абсолютно точних прогнозів. Поставлена задача полягає у максимальному використанні інформації, яка міститься у відомому відрізку ряду та моделювання на основі цього найбільш ймовірних сценаріїв продовження ряду в майбутньому.

Початкові значення, що складаються з 22 спостережуваних точок було поділено для аналізу на 6 інтервалів. Для дискретної послідовності станів $\{St\}$ $t = 1, \dots, n$ оцінюються ймовірності переходів між станами (коефіцієнти a_{ij} матриці перехідних ймовірностей A), яка і буде використовуватись в прогнозуванні:

$$A = \begin{pmatrix} 0,75 & 0,25 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0,5 & 0,5 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0,25 & 0,25 & 0,5 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0 & 0 & 0,33 & 0 & 0,33 & 0,33 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,67 & 0,33 \end{pmatrix}$$

В результаті прогнозного розрахунку згідно [6] було виявлено, що з ймовірністю 88% курс акцій на наступний інтервал (добу) зменшиться і складе 0.91932.

Таким чином, в даній роботі запропоновано алгоритм прогнозування часових рядів на основі складних ланцюгів Маркова, за допомогою чого було зроблено прогноз на наступний період часу з використанням історичних даних. Отримані результати носять локальний характер для розглянутого часового інтервалу в умовах певної стабільності.

Список літератури

1. Принципи моделювання та прогнозування в екології: Підручник./Богобоящий В.В., Курбанов К.Р., Палій П.Б., Шмандій В.М. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 216 с.
2. Зайченко Ю. П. Нечеткие модели и методы в интеллектуальных системах: учеб. пособие для иностр. студ. вузов, направления «Компьютерные науки. – К.: Слово, 2008. – 344 с.
3. Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. – М., 1998.
4. Чабаненко Д.М. Алгоритм прогнозування фінансових часових рядів на основі складних ланцюгів // Вісник Черкаського університету. – 2010. – Вип 173. – С. 90-102.
5. Prediction of financial time series with the technology of high-order Markov chains [електронний ресурс] / Soloviev V., Saptsin V., Chabanenko D. // Working Group on Physics of Socioeconomic Systems (AGSOE). – Dresden, 2009. – Режим доступу: <http://www.dpg-verhandlungen.de/2009/dresden/agsoe.pdf>
6. Бородин Д. В. Разработка торговой системы с использованием функций Уолша и модели марковских цепей//Наука и образование Электронный журнал, № 6 Июнь 2010г. – Режим доступа: <http://technomag.edu.ru/doc/146113.html>

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

А.О. Могилей, ст. гр. ФК-09-1,
Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Функціонування підприємства – це складний динамічний процес, що є результатом неперервного циклічного руху грошових коштів. Однією із проблем, що виникають перед підприємствами в сучасних умовах, є відновлення і збереження динаміки циклів операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, що є запорукою необхідної ліквідної позиції підприємства і реалізації його попиту на кошти. Вирішення цієї проблеми неможливе без глибоких досліджень економічних механізмів, що визначають фінансові потоки кожного окремого суб'єкта господарювання. Необхідність в контролі та економічному аналізі фінансових потоків на підприємствах обумовлена існуванням практичних потреб фінансового управління, що стоять на рівні проблеми виживання окремих підприємств, галузей і виходу із кризового стану економічної системи в цілому [3, с. 25].

Теоретичному обґрунтуванню й практичному вирішенню питань аналізу фінансових потоків підприємств присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних економістів таких, як С. Брігхем, Е. Нікхбахта, Т. Райса, В.В. Бочарова, Л.Н. Павлової, Г.В. Савицької, а також праць вітчизняних вчених, як І.О. Бланка, О.В. Єрмошкіної, Г.Г. Кірейцева, Л.О. Лігненко, А.М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенка, Р.Б. Тяна та інших економістів.

Однак, слід зазначити, що такі важливі питання, як формування комплексного підходу до створення систем управління фінансовими потоками підприємства, визначення критеріїв оцінки ефективності функціонування систем управління фінансовими потоками, вдосконалення організаційно-економічного механізму управління фінансовими потоками підприємства залишаються до кінця неопрацьованими [7, с. 12].

Тому, на сьогодні, виникає об'єктивна необхідність визначення сутності фінансових потоків підприємства та обґрунтування шляхів їх оптимізації.

Фінансовий потік як специфічне економічне поняття поступово набуває широкого поширення в економічній літературі, його використовують при дослідженні фінансової діяльності як на мікро-, так і на макrorівні, однак однозначне трактування сутності цієї категорії нині відсутнє.

Зокрема, Майборода О.В. визначає фінансові потоки підприємства як цілеспрямований рух фінансових ресурсів у процесі здійснення господарських операцій, внаслідок якого виникають економічні відносини [4]. На наш погляд, дане трактування не зовсім точне, оскільки рух фінансових потоків не завжди можна пов'язати безпосередньо із господарською діяльністю підприємства.

На думку Концевої В.В. і Костенко С.С., «фінансовий потік - це спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний з рухом матеріальних, інформаційних та інших ресурсних потоків як в рамках логістичної системи, так і поза нею» [2].

Таким чином фінансовий потік - це будь-яке переміщення фінансових ресурсів, необхідне для забезпечення ефективного руху усіх інших потоків виробничо-господарської системи підприємства.

Фінансові потоки на підприємстві можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми, при цьому важливо враховувати відношення суб'єкта господарювання до фінансового чи не фінансового сектору економіки, тому постає питання розподілу та деталізації факторів, що впливають на формування фінансових потоків на підприємстві.

Серед основних функціональних ознак фінансового потоку, які розкривають його економічний зміст та сутність, можна, на наш погляд, є такі:

- фінансовий потік виступає об'єктом фінансового управління будь-якого господарюючого суб'єкта;
- формування, розподіл і використання різних капіталів підприємства є основною функцією фінансового потоку;
- різні форми і види руху фінансових ресурсів певних суб'єктів господарювання є складовими фінансових потоків;
- фінансовий потік характеризується цілеспрямованістю руху фінансових ресурсів відповідно до певної діяльності суб'єкта господарювання, що визначається його належністю до певного сектору економіки.

На сьогодні господарюючі суб'єкти повинні велику увагу приділяти оптимізації фінансових потоків, що здійснюється шляхом вибору найкращих форм їхньої організації на підприємстві з обліком зовнішніх і внутрішніх факторів з метою досягнення їхньої збалансованості, синхронізації і зростання чистого фінансового потоку.

З цією метою пропонуємо до розгляду розроблену нами модель оптимізації фінансових потоків на підприємстві (рис.1).

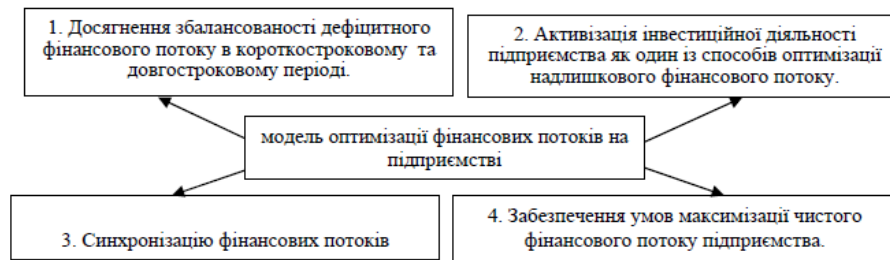


Рисунок 1 – Модель оптимізації фінансових потоків на підприємстві

Важливою проблемою є забезпечення збалансованості обсягів додатного і від'ємного потоків коштів, оскільки і дефіцит, і надлишок грошових ресурсів негативно впливають на результати господарської діяльності.

При дефіцитному фінансовому потоці знижуються ліквідність і рівень платоспроможності підприємства, що призводить до зростання простроченої заборгованості підприємства за кредитами банку, постачальникам, персоналу з оплати праці. А при надлишковому фінансовому потоці втрачається реальна вартість тимчасово вільних коштів унаслідок інфляції, уповільнюється оборотність капіталу через простій коштів, втрачається частина потенційного доходу у зв'язку з втраченою вигодою від прибуткового розміщення коштів в операційному чи інвестиційному процесі.

Тому задля досягнення збалансованості дефіцитного фінансового потоку в короткостроковому періоді, пропонуємо підприємству розробити заходи для прискорення залучення коштів та уповільнення їх виплат.

До заходів з прискорення залучення коштів слід віднести:

- забезпечення часткової або повної передоплати за продукцію, що має великий попит на ринку;
- скорочення строків надання товарного кредиту покупцям;
- збільшення розміру цінових знижок для реалізації продукції за готівку;
- прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості.

Заходи з уповільнення виплат коштів повинні стосуватися:

- збільшення за згодою з постачальниками строків надання підприємству товарного кредиту;
- використання флоту (періоду проходження виписаних платіжних документів до їх оплати) для уповільнення інкасації власних платіжних документів;
- придбання довгострокових активів на умовах лізингу;
- реструктуризація одержаних кредитів шляхом переведення короткострокових у довгострокові.

Але, слід зауважити, що ці заходи, підвищуючи рівень абсолютної платоспроможності підприємства в короткостроковому періоді, можуть створити проблеми дефіцитності фінансових потоків у майбутньому, тому, на нашу думку, паралельно на підприємстві мають розроблятися заходи для збалансованості дефіцитного фінансового потоку в довгостроковому періоді.

Збільшити додатковий фінансовий потік на підприємстві ми пропонуємо шляхом: додаткової емісії акцій; додаткового випуску облигаційної позики; залучення довгострокових кредитів; залучення стратегічних інвесторів; продажу частини довгострокових фінансових вкладень; продажу або здачі в оренду основних не використовуваних засобів.

Заходами по скороченню від'ємного фінансового потоку мають стати: зниження суми постійних витрат підприємства; скорочення обсягу реальних інвестицій; скорочення обсягу фінансових інвестицій; передача в муніципальну власність об'єктів соціальної інфраструктури.

Способи оптимізації надлишкового фінансового потоку пов'язані здебільшого з активізацією інвестиційної діяльності підприємства, спрямованої:

- на дострокове погашення довгострокових кредитів банку;
- на збільшення обсягу реальних інвестицій;
- на збільшення обсягу фінансових інвестицій.

Синхронізація фінансових потоків має спрямовуватись на усунення сезонних і циклічних розходжень у формуванні як позитивних, так і негативних фінансових потоків, а також на оптимізацію середніх залишків готівки.

Заключним етапом оптимізації є забезпечення умов максимізації чистого фінансового потоку підприємства, зростання якого забезпечує підвищення рівня самофінансування підприємства, знижує залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Збільшення суми чистого фінансового потоку можна забезпечити за рахунок таких заходів:

- зменшення суми постійних та рівня змінних витрат підприємства;
- проведення ефективної податкової політики;
- застосування методу прискореної амортизації;
- продаж не використовуваних видів основних засобів, нематеріальних активів і запасів;
- посилення претензійної роботи з метою повного і вчасного стягнення штрафних санкцій та дебіторської заборгованості.

Результати оптимізації фінансових потоків мають відображатися у фінансовому плані підприємства на рік з розбивкою по кварталах і місяцях. Для оперативного керування додатними і від'ємними фінансовими потоками доцільно складати платіжний календар (план платежів точної дати), в якому, з одного боку, відображають графік надходження коштів від усіх видів діяльності прогнозного періоду (5,10,15, 30 днів), а з іншого – графік майбутніх платежів (податків, заробітної плати, формування запасів, погашення кредитів і процентів за ними і т. ін.) [2, с.138].

Отже, одним із напрямів подолання дефіциту фінансових ресурсів є формування ефективної системи управління фінансовими потоками, яка б забезпечувала досягнення тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства. Потреба у створенні ефективної системи управління фінансовими потоками підприємства є незаперечною, як і важливість

усвідомлення необхідності розробки теоретичних аспектів її функціонування для апарату фінансового менеджменту підприємств.

Розроблена нами модель оптимізації фінансових потоків на підприємстві дозволяє підвищити ступінь фінансової і виробничої гнучкості підприємства та покращити оперативне управління з точки зору збалансованості надходжень і видатків грошових коштів; підвищити обсяги продажу та оптимізації затрат за рахунок більших можливостей маневрування ресурсами підприємства; підвищити ефективність управління борговими зобов'язаннями та вартістю їх обслуговування; створити надійну базу оцінки ефективності роботи кожного підрозділу; підвищити ліквідність і платоспроможність підприємства.

Список літератури

1. Васюренко О. В. Банківські операції: [навч. посіб.] / О. В. Васюренко – К.: Знання, 2000. – 243с.
2. Концева В. В., Костенко С. С. Фінансові потоки в логістичних системах / В. В. Концева, С. С. Костенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/85/PDF
3. Ланкова Ю. В. Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства / Ю. В. Ланкова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. - №2. – С.25-27.
4. Майборода О. В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореф. Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01. «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. В. Майборода. – Суми, 2010. – 22с.
5. Панков В. А., Макогон Ю. В., Пашко Е. А., Бабенко А. В. Механізм управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах глобалізації / В.А.Панков, Ю. В. Макогон, Е. А. Пашко, А. В. Бабенко. - Донецьк: Донецький національний університет, 2005. -188 с.
6. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668с.
7. Черевко В. О. Методологія формування та управління фінансовими потоками регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В.О. Черевко. - К, 2006. - 22 с.

ВАРТІСТЬ І ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ

**О.В. Ножнов, ст. гр. ЕП-маг.,
О.В. Ридзевська, асист.**

Кіровоградський національний технічний університет

Постановка проблеми. Питання оцінки вартості капіталу підприємства завжди залишається актуальним при вирішенні ряду задач, пов'язаних з оцінкою вартості підприємства, аналізом дохідності інвестицій, підвищення ефективності використання фінансового потенціалу підприємства, плануванням діяльності та, взагалі, з управлінням і прийняттям рішень на підприємстві. Оцінка вартості капіталу є невід'ємною частиною процесу оптимізації його структури.

Структура капіталу підприємства – це дуже важливий фактор, що урівноважує показники фінансової рентабельності та фінансової стійкості підприємства. Управління структурою капіталу є важливим елементом управління фінансами підприємства в цілому,

адже вартість капіталу прямо впливає на ефективність діяльності та ринкову вартість компанії. Тому цей процес є важливим та актуальним для вивчення з метою виявлення перспектив процесу управління капіталом та оптимізації його структури.

Мета статті. Проаналізувати вплив структури капіталу на віддачу від нього. Розглянути критерії і принципи оптимізації структури капіталу та основоположні методи визначення його вартості.

Основний матеріал. Капітал – це одна з фундаментальних економічних категорій, що у різних економічних школах тлумачиться по-різному.

Питаннями дослідження структури, змісту та методів оцінки капіталу займалися такі провідні вітчизняні вчені, як Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. – вони вивчали місце управління структурою капіталу у складі фінансового менеджменту підприємства; Серажим М.К. в своєму посібнику «Капітал» вивчав питання формування та оптимізації напрямів вкладення капіталу; Алексєєнко М. Д. та Олексич Д.В. в своїх наукових працях досліджували проблеми оцінки вартості банківського капіталу; Онисько С. М., Марич І.В. вивчали джерела формування та залучення капіталу у складі фінансів підприємств тощо.

Федоренко В.Г. у своїй книзі «Політична економія» трактує поняття «капіталу» як «матеріальну основу для початку і продовження підприємницької діяльності будь-якого підприємства, його розмір використовується як основа при визначенні фінансово-економічного становища підприємницьких структур, автономності бізнесу».

Степаненко О.І. приводить визначення «капітал — це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів».

Взагалі ж, капітал є одним з основних факторів виробництва. Підсумовуючи думки науковців, спрощено можемо сказати, що під капіталом розуміють грошову суму, яку інвестор вкладає у підприємство з метою отримання майбутніх прибутків.

Використовуючи термін «вартість», ми звикли уявляти собі певну грошову суму, якою оцінюється той чи інший товар. «Вартість капіталу» є особливою категорією, адже її вираження приймає форму відсотка.

Сукупність власного та позикового капіталу формують загальну структуру капіталу підприємства, оптимізація якої є надважливою у процесі фінансового менеджменту підприємства. В даному разі оптимізація передбачає дотримання таких головних критеріїв:

- максимізації рівня фінансової рентабельності;
- мінімізації вартості капіталу;
- зведення до мінімуму усіх можливих ризиків.

Лише дотримання цих критеріїв дозволить максимізувати рентабельність власного капіталу підприємства.

На прикладі розглянемо, як саме структура капіталу впливає на фінансові результати, та математично дослідимо сенс у залученні зовнішніх інвестицій.

Урозраження підприємства з умовною назвою «Респект-центр», яке займається торгівельною діяльністю, необхідно інвестувати 1000 тис. грн. Середній річний дохід підприємства згідно бізнес-плану розглядається на рівні 15% (150 тис. грн.). Власник підприємства має можливість вкласти лише 600 тис. грн., а отже 400 тис. грн. необхідно залучити ззовні. Наприклад, шляхом отримання кредиту під 10% річних (середня за останнє півріччя ставка при кредитуванні суб'єктів господарювання комерційними банками України в іноземній валюті, згідно даних Національного банку України). У цьому випадку власний капітал підприємства «заробляє» в складі загального інвестованого капіталу і приносить в середньому 90 тис. грн. на рік (600 тис. грн. * 0,15). Позиковий капітал приносить в середньому 60 тис. грн. Але з них вже 40 тис. грн. (400 * 10%) підприємство віддає кредиторю, а решта, 20 тис. грн., залишається в його розпорядженні як премія за можливість залучити позиковий капітал на обумовлених вище умовах. Тобто, вкладаючи в цьому

випадку 600 тис. грн. власного капіталу, підприємство може розрахувати отримати на нього середню віддачу (прибуток) у сумі 90 тис. грн. + 20 тис. грн. = 110 тис. грн. за рік, що відповідає нормі прибутку на власний капітал не 15% річних, а вище – 110 тис. грн. / 600 тис. грн. = 18,3%. Врахуємо тепер, що величина прибутку у 15% є лише прогнозним показником, який через ряд чинників може виявитися нижчим, наприклад, згідно оцінки незалежних експертів, 9%. Якби власник підприємства вкладав тільки власний капітал, то він все одно отримав би дохід, тільки менший (54 тис. грн.). У випадку ж залучення позикового капіталу, його все одно треба оплачувати. Тому все одно доведеться віддати кредитору не тільки 36 тис. грн. (400 тис. грн. * 9%), принесених позиковим капіталом у складі інвестованого капіталу, але і 4 тис. грн. з 54 тис. грн. (600 тис. грн. * 9%), принесених власним капіталом у складі інвестованого. У цьому випадку дохід підприємства на власний капітал складе 50 тис. грн., а це лише (50 тис. грн. / 600 тис. грн.) 8,3% річних.

Отже, сенс у залученні позикового капіталу безумовно є, але це треба робити обачливо, аналізуючи як можливі вигоди, так і ймовірні ризики.

Для ефективного управління їх структурою невід'ємною є точна оцінка вартості: як кожного окремого елемента, так і всього капіталу в цілому.

На даний час розроблено багато підходів та методів оцінки вартості капіталу підприємства. До розгляду пропонуються найбільш широко використовувани з них.

Вартість капіталу як мінімальний рівень рентабельності інвестицій, вкладених у підприємство, можна розрахувати за методом середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost of Capital або WACC) [3]:

$$WACC = r_{вк} * d_{вк} + r_{пк} * d_{пк} * (1 - T)$$

де, $r_{вк}$ та $r_{пк}$ – відповідно вартість власного та позикового капіталу,

$d_{вк}$ та $d_{пк}$ – відповідно частки власного та позикового капіталів у інвестованому капіталі,

T – ставка податку на прибуток.

Власний капітал може складатися з багатьох елементів, кожен з яких має власну вартість. Загальну вартість власного капіталу можна виразити наступною формулою:

$$r_{вк} = \sum r_i * d_i$$

де, r_i – вартість i -того елемента власного капіталу,

d_i – частка i -того елемента у власному капіталі.

Розрахунок вартості капіталу таким чином є більш точним, проте дуже складним. Зазвичай набагато ефективніше припустити, що капітал є однорідним і формується за рахунок продажу простих акцій. У такому разі доцільно використати метод (модель) оцінки капітальних активів (Capital Asset Pricing Model або CAPM), що має таку формулу [5]:

$$r_{вк} = r_б + \beta(r_{ср} - r_б) + r_{специ} = r_б + \beta * r_{рк} + r_{специ}$$

де, $r_б$ – базова (безризикова) ставка,

$r_{ср}$ – середня норма доходу на ринку капіталів,

$r_{рк}$ або $(r_{ср} - r_б)$ – премія за недиверсифіковані ризики ринку капіталів,

$r_{специ}$ – премія за специфічні ризики,

β – коефіцієнт чутливості конкретного оцінюваного підприємства до факторів систематичних ризиків.

Розрахунок за моделлю CAPM в цілому досить простий, але можуть виникнути питання стосовно коефіцієнту чутливості β . Безперечно, що систематичні ризики впливають

на усі підприємства. Необхідно врахувати, що цей вплив може бути різним на різні підприємства. Для визначення коефіцієнту β необхідна інформація про дохідність акцій оцінюваного підприємства мінімум за 3 роки, а також про дохідність середнього на ринку капіталів портфелю акцій. Звідси і випливає головний недолік CAPM-методу для використання у реаліях сьогоднішнього: відсутність повноцінного фондового ринку робить неможливим використання цієї моделі, принаймні для точних розрахунків.

Ще одним варіантом уваги методом оцінки вартості власного капіталу є модель прибутку на акцію, яка виражається формулою [3]:

$$r_{вк} = \frac{П}{Ц}$$

де, $П$ – величина прибутку на одну акцію,

$Ц$ – ринкова ціна однієї акції.

Перевагою використання даної моделі є те, що саме показник прибутку на одну акцію зазвичай відображає реальну віддачу, незалежно від того, чи будуть виплачені дивіденди, чи кошти будуть реінвестуватися задля збільшення майбутніх вигод.

Оцінивши вартість, управлінцю необхідно вирішити, чи вигідною для підприємства є наявна структура капіталу. Для цього не існує ніяких методик, все залежить лише від бачення керівництва стосовно питань рівня мінімально необхідної прибутковості та максимально допустимих ризиків. До того ж, стан справ на різних підприємствах занадто сильно відрізняється і те, що було б добре для одних, може бути згубним для інших. Найбільше значення для прийняття ефективного рішення стосовно структури капіталу мають досвід керівника, що займається цим питанням, та ступінь його обізнаності щодо загального стану справ на підприємстві.

Висновки. Вартість капіталу – є надважливою категорією у фінансовому управлінні та в економіці в цілому. Використання цього показника дозволяє оцінити рівень прибутковості підприємства та ефективність використання капіталу, лягає в основу прийняття управлінських рішень та використовується у процесі оптимізації структури капіталу підприємства.

Питання оптимізації структури капіталу завжди актуальне в процесі ефективного управління підприємством, адже співвідношення власного і позикового капіталу прямо впливає на рентабельність підприємства та інвестицій у нього, є важливим чинником, що позначається на ринковій вартості підприємства та на його загальній успішності.

Список літератури

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А., Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Учебное пособие 2-издание, переработанное и дополненное, - М: Дело, 2002. - 888 с.
2. Подолякин В.И. Основы экономики организации: стоимость и структура капитала: Учебное пособие. - Иваново: ИГТА, 2005. - 97с.
3. Савчук В. П. Фінансовий менеджмент підприємств: прикладні питання з аналізом ділових ситуацій. – К.: "Максимум", 2001. – 600с.
4. Чиркин А.Н. Оцінка бізнесу. Питання теорії. Курс лекцій з оцінки бізнесу. – Киев: 2009, 109с.
5. Федоренко В.Г. «Політична економія». – Київ:2009, 234 с.
6. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: підручник - К.: Цент навчальної літератури, 2006
7. Серажим М.К. Капітал: Посібник. – К.: ПРТ, 2004. – 361 с.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

К.В. Павлова, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міюкова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

В умовах поглиблення ринкових реформ в економіці України особливого значення набувають питання забезпечення життєдіяльності підприємств. Процес одержання грошових надходжень і здійснення грошових виплат (формування вхідних і вихідних грошових потоків) є передумовою безперервного та стабільного функціонування підприємства. В умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється, підприємства не можуть забезпечити максимальну ефективність організації грошових потоків, що підтверджує наявність дефіцитного або надлишкового грошового потоку [2, с.181]. Тому постає проблема вибору найкращого варіанту удосконалення їх організації на підприємстві.

Першим варіантом удосконалення виступає оптимізація грошових потоків, яка становить процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності [4, с.162]. Метою оптимізації грошових потоків виступає забезпечення фінансової рівноваги підприємства, а задачею – ефективний розподіл його платіжних засобів в динаміці. До основних напрямків оптимізації можна віднести збалансування, вирівнювання та синхронізацію грошових потоків [3, с. 119]. Так як дефіцитний і надлишковий грошові потоки негативно впливають на результати господарської діяльності, то збалансування об'єму грошових потоків спрямовується на забезпечення відповідності між обсягами як позитивного, так і негативного грошових потоків. Вирівнювання та синхронізація виступають основними методами їх оптимізації у часі. Процес вирівнювання передбачає розрахунок ступеня рівномірності формування грошових потоків за допомогою середньоквадратичного відхилення або коефіцієнту варіації. Синхронізація представляє собою аналіз синхронності формування позитивного і негативного грошових потоків у розрізі тимчасових інтервалів на основі розрахунку коефіцієнта кореляції двох видів грошових потоків [3, с.120].

Так як останнім часом характер конкуренції змінився від промислової до інформаційної, то забезпечити підприємству конкурентну перевагу шляхом впровадження нових технологій вже недостатньо, тому пропонується новий підхід – випереджаючі показники, що носять прогнозний характер і ґрунтуються на короткострокових методах екстраполяції. Вони засновані на припущенні, що прогнозовані величини є у певній мірі регулярними чи характеризуються певною кореляцією з іншими величинами. Для усіх екстраполяційних методів характерним є той факт, що у будь-який момент екстраполяційна база може змінитися, внаслідок чого отримані при використанні цього методу дані можуть виявитися непридатними, для уникнення чого були розроблені методи експертних оцінок. Ці методи засновані на оцінюванні припущень та оцінок, отриманих через опитування чи інтерв'ю фахівців з відповідних галузей економіки, тож вони можуть носити як дуже чітко виражений характер (застосування статистичних чи математичних методів), так і більш загальний (використання групових динамічних процесів, у ході яких дані одержуються через обговорення фахівцями) [5, с.337].

На сучасних підприємствах майже не використовуються сучасні методології та технології планування, що виступає негативним фактором, адже для покращення ефективного руху грошових коштів інформаційне забезпечення має бути результативним [6, с.102]. Одним із ефективних елементів фінансового планування виступає процес бюджетування.

Бюджетування – це сукупність взаємопов'язаних процесів планування, контролю, аналізу діяльності як підприємства в цілому, так і окремих його підрозділів [2, с.181]. Головними інструментами бюджетного планування виступають три основних бюджету, кожен з яких має своє призначення: бюджет доходів і витрат – передбачає планування прибутку підприємства, його рентабельності та продуктивності, тобто даний бюджет надає інформацію про ефективність діяльності підприємства в цілому, та за його структурними одиницями зокрема; бюджет руху грошових коштів – відображає вхідні та вихідні грошові потоки та показує платоспроможність підприємства. У межах даного бюджету часто виділяють інвестиційний бюджет, який показує грошовий потік спрямований на здійснення інвестицій; складення прогнозного балансу – характеризує зміни фінансового і майнового стану підприємства за умови виконання в інших бюджетах господарських і фінансових операцій [6, с.103].

Основними умовами ефективного застосування бюджетування на підприємствах є [1, с. 40]: реальність встановлених планових показників. Планові завдання повинні бути економічно обґрунтовані, з врахуванням ситуації, що наданий момент склалась в середині підприємства і на ринку; періодичне коригування планових показників у відповідності до внутрішніх і зовнішніх змін щодо діяльності підприємства. На ринку відбуваються постійні зміни рівня цін на сировину і матеріали, що закуповуються і на продукцію, що реалізується; виплата премій на основі розрахунку комплексного показника по виконанню завдань: виконання плану по виробництву продукції і по ліміту витрат на її виробництво. Це необхідно для того, щоб не було значних відхилень від плану з метою отримання більших преміальних виплат.

Таким чином, при використанні таких варіантів удосконалення організації грошових потоків, підприємство забезпечить ефективність їх використання та підвищення фінансових результатів своєї діяльності.

Список літератури

1. Квасній Л.Г. Роль бюджетування в системі антикризового управління підприємства / Л.Г. Квасній // Всеукраїнський науково – виробничий журнал. – 2012. – №29. – С. 39 – 43.
2. Меренкова Л.О. Види центрів відповідальності в системі бюджетування на підприємстві / Л.О. Меренкова // Научно – технический сборник. – 2008. – №80. – С. 180 – 184.
3. Некрасенко Л.А. Напрями удосконалення управління грошовими потоками суб'єктів господарювання / Л.А. Некрасенко, І.М. Гнілосир // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – С. 118 – 122.
4. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2011. – №1. – С. 161 – 164.
5. Хома І.Б. Фінансове моделювання управління грошовими потоками в економіці України / І.Б. Хома // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.10. – С. 335 – 343.
6. Єрешко Ю.О. Бюджетування – інструмент оптимізації грошових потоків підприємства / Ю.О. Єрешко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2011. – №2. – С. 100 – 105.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Я.Ю. Падурець, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міюкова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Формування дивідендної політики підприємства є одним із найбільш складних завдань фінансового менеджменту в сучасних умовах. Необхідність його вирішення пов'язана із задоволенням вимог фінансової стратегії щодо підвищення ринкової вартості підприємства, інвестиційної політики, політики формування власних фінансових ресурсів та деяких інших аспектів фінансової діяльності підприємства. Вищезазначені проблеми визначають актуальність обраної теми дослідження.

Проблеми формування дивідендної політики було широко розглянуто у працях таких вчених як: Терещенко О. О., Шелудько В. М., Філіна Г.І., Л. В. Кузьменко, В.В. Кузьмін, В.М. Шаповалова, Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецький С.О., Нестеренко Н.В. та інших.

Одним з важливих завдань акціонерних товариств є формування та реалізація політики підприємства в галузі виплати дивідендів. Дивіденди – частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у статутному капіталі підприємства [4].

Дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення [5]. Дивідендна політика суттєво впливає на процес залучення джерел фінансування, оскільки капітал підприємства може формуватись за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

Дивідендну політику підприємство здійснює згідно з його статутом та економічними завданнями певного періоду, а її ефективне формування, як зазначає І. Бланк, передбачає такі основні етапи [1]:

- врахування основних факторів, що визначають передумови формування дивідендної політики підприємства;
- вибір типу дивідендної політики відповідно до фінансової стратегії підприємства;
- розробку механізму розподілу прибутку відповідно до обраного типу дивідендної політики;
- визначення форм виплати дивідендів;
- оцінку ефективності дивідендної політики.

Дивідендна політика означає прийняття рішень керівництвом підприємства виплачувати прибутки у вигляді дивідендів або утримувати їх для інвестування.

Оптимізація дивідендної політики – оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який ре інвестується з метою максимізації доходів власників.

Оптимальна дивідендна політика – це така політика, яка максимізує ціну акцій.

До основних завдань, які слід вирішити в ході формування та реалізації дивідендної політики, слід віднести:

- виявлення основних факторів, які впливають на прийняття рішення щодо виплати дивідендів чи реінвестування прибутку;
- визначення оптимального співвідношення між розподіленим і тезаврованим прибутком;
- оцінку впливу рішення щодо порядку розподілу чистого прибутку на ринкову

вартість корпоративних прав підприємства та його інвестиційну привабливість;

- визначення оптимальної для підприємства величини статутного і власного капіталу;
- узгодження стратегії виплати дивідендів із податковим законодавством;
- вибір найприйнятнішого методу та форми нарахування і виплати дивідендів;
- оцінку впливу дивідендної політики на вирішення конфлікту інтересів між власниками, кредиторами та керівництвом підприємства.

При розробленні ефективної дивідендної політики АТ необхідно взяти до уваги певні критерії: потреба компанії у фінансових ресурсах, ліквідність активів, можливість використання залучених коштів, обмеження з боку кредиторів, використання планових показників дивідендного виходу, можливості виплати додаткових дивідендів, виплати дивідендів у формі додаткових акцій, використаний інструменту дрібнення акцій [6].

Формування ефективної дивідендної політики підприємства передбачає визначення такого розміру дивідендних виплат, який при задоволенні прав акціонерів на частину прибутку АТ забезпечить наявність достатнього обсягу інвестиційних ресурсів як внутрішніх, так і зовнішніх, не порушить фінансового стану підприємства та сприятиме ефективній взаємодії учасників корпоративних відносин.

Ефективна дивідендна політика має бути розроблена з урахуванням інтересів всіх учасників корпоративних відносин, до яких належать власники підприємства – акціонери, наймані менеджери – правління АТ, а також інвестори і кредитори підприємств [2].

Сума нарахованих дивідендів за даними фінансової звітності в 2010 році становила 19,08 млрд грн. За підсумками 2011 року акціонерні товариства сплатили дивіденди на загальну суму 175,76 млрд грн, що порівняно з 2010 роком більше на 175,06 млрд грн. [3]. Це свідчить про покращення роботи акціонерного товариства та формування ефективної дивідендної політики.

За результатами дослідження можна зробити висновок, що ефективна дивідендна політика виступає запорукою позитивного корпоративного іміджу підприємства. Проте регулярно виплачує дивіденди досить незначна кількість АТ, порушуючи при цьому права частини акціонерів на частку у прибутку АТ, що призводить до зниження інвестиційної привабливості акцій на фондовому ринку.

Розробка дивідендної політики має ґрунтуватися на індивідуальному підході до кожного АТ, спираючись на його фінансово-економічні показники, можливості й потреби залучення інвестиційних ресурсів та загрози щодо втрати контролю над АТ. При цьому головною метою має стати сприяння економічній безпеці та підвищенню інвестиційної привабливості АТ у довгостроковому періоді.

Дивідендна політика відіграє велику роль у реалізації фінансової стратегії підприємства. Вона впливає на рівень добробуту інвесторів у поточному періоді, визначає розміри формування власних фінансових ресурсів, відповідно і темпи виробничого розвитку на основі самофінансування, впливає на фінансову стійкість підприємства, на вартість використовуваного капіталу та на ринкову вартість підприємства (акцій). Однією з найпоширеніших в Україні є політика залишкового дивіденду.

Отже, для вітчизняних підприємств вроблення оптимальної дивідендної політики повинно стати одним із позачергових завдань, від успішного вирішення якого залежить оцінка ефективності їх діяльності, підвищення рейтингу та інвестиційної привабливості. На наш погляд, слід дотримуватися активної дивідендної політики. При цьому необхідно утримувати дивіденди на низькому рівні, а при зростанні доходів – підвищувати їх, але не на стільки, щоб у майбутньому при зменшенні доходів необхідно було здійснювати їх різке зниження. Це дасть змогу спрямувати дивідендну політику на задоволення інтересів акціонерів та розвиток підприємства, що стане передумовою підтримання і зростання інвестиційної привабливості емітованих цінних паперів і відповідно підвищення

можливостей отримання нових зовнішніх джерел фінансування.

Список літератури

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: навч. посібник / И. А. Бланк // Ника-Центр, 2007. – 624 с.
2. Дмитрієв І. А. Формування дивідендної політики акціонерних товариств: [монографія] / Дмитрієв І. А., Федотова К. О. // Харків, 2010. 195 с.
3. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за I квартал 2011 рік. – К. ДКЦПФР, 2009. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
4. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О. О. Терещенко // К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Г. І. Філіна // К.: ЦУЛ, 2007. – 320 с.
6. Швиданенко Г. О. Управління капіталом підприємства: навч. посібник / Швиданенко Г. О., Шевчук Н. В. // К., 2007. – 436 с.

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ І ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Н.О. Паламарчук, ст. гр. ФК 09-1,
В.П. Кравченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Ринок цінних паперів (РЦП) - це частина фінансового ринку (інша його частина - ринок банківських кредитів), на якому здійснюється купівля - продаж цінних паперів (ЦП) [6]. Банк рідко видає кредити більше, ніж на рік. Випускаючи цінні папери, можна отримати гроші навіть на декілька десятиліть (облігації) або взагалі у безтермінове користування (акції). За цим поділом фінансового ринку на дві частини стоїть поділ капіталу на оборотний і основний.

РЦП доповнює систему банківського кредиту і взаємодіє з нею. Наприклад, банки надають посередникам ринку цінних паперів кредити для підписки на цінні папери нових випусків, а ті продають банкам великі блоки цінних паперів для перепродажу або по інших причинах. В деяких європейських країнах основну посередницьку роль на ринку цінних паперів відіграють найбільші комерційні банки.

Завдання ринку цінних паперів - забезпечити як найбільш повний та швидкий перелив заощаджень в інвестиції (у фінансові активи) по ціні, котра б влаштовувала обидві сторони.

У світовій практиці виділяють три основні моделі організації ринку цінних паперів: американську, європейську та змішану.

Американська модель характеризується тим, що банкам заборонено займатися деякими видами професійної та непрофесійної діяльності на РЦП. Центральне місце на американському фондовому ринку займають інвестиційні банки, фонди, компанії. Ця модель характеризується здійсненням державою жорсткого регулювання та нагляду за поведінкою на ринку учасників угод із ЦП. Для США є характерним повне розмежування між комерційною та інвестиційною діяльністю банків. В 30-тих роках минулого століття було прийняте нове законодавство про банківську діяльність – Закон Гласса-Стіголла. Вперше в

світі інвестиційний бізнес став чітко відокремлюватися від традиційної банківської діяльності. Основною метою цього закону на той момент було зменшення використання грошей владників в спекулятивних цілях на ринку цінних паперів [2, с. 5].

Протягом багатьох десятиліть американська модель успішно виконувала покладені на неї завдання, але такі жорсткі обмеження багатьом банкам не подобались. У 1999 році на зміну Закону Гласса-Стіголла був прийнятий новий Закон Грема-Ліча-Блайлі про модернізацію фінансових послуг, відповідно до якого банкам дозволялося займатися операціями з цінними паперами, здійснювати страхування та проводити операції з нерухомістю. Це призвело до негативних наслідків, оскільки поступово почали втрачати свою популярність такі установи, як інвестиційні банки, фонди, а також страхові компанії. У 2010 році був прийнятий Закон Додда-Френка, що передбачав реформування фінансового сектору США. Відповідно до цього закону банківські установи обмежуються в проведенні власних операцій на РЦП за власні кошти. В результаті можна сказати, що прийняття цього закону стимулює банки займатися кредитуванням економіки, а не грою на біржі [3, с. 248].

Американська модель ринку більш динамічна ніж європейська, і здатна адаптуватися до будь-яких змін глобальної економічної кон'юнктури.

Особливість європейської моделі полягає в тому, що банки займають центральне місце на ринку цінних паперів – їм дозволяється поєднувати звичайні банківські операції з операціями на фондовому ринку. За даної системи банківські установи є переважно універсальними. Вони водночас є і інвестиційними компаніями та фондами, і брокерами-дилерами та інвестиційними консультантами.

Найяскравішим прикладом такої моделі є модель РЦП у Німеччині, тому її часто називають «німецька». Окрім Німеччини така система діє у Франції, Великобританії, Швейцарії, Бельгії, Італії, Австрії тощо. Державне втручання при європейській системі присутнє, але воно мінімальне. Це пояснюється тим, що в країнах, де функціонує така модель, існує висока правова культура ведення бізнесу, в тому числі на РЦП. Великобританія та Швейцарія є яскравим прикладом того, яка може бути організація та дисципліна у фінансових установах як саморегулюючих інститутах. І тому держава повністю довіряє їхній компетентності [4, с. 146].

При європейській моделі досить поширене саморегулювання. Добровільна підтримка прийнятих законодавчих та моральних норм, правил і договорів не звільняє у разі порушення закону від цивільної та кримінальної відповідальності будь-якого з суб'єктів РЦП. Система обліку прав на цінні папери є централізованою, оскільки передбачається наявність центрального депозитарію країни.

За такої системи спостерігається майже повна відсутність таких інституцій як інвестиційні банки. В основному універсальні банки є надзвичайно потужними, вони якісно здійснюють як свою звичайну так і інвестиційну діяльність. І тому банківські системи країн, де функціонує європейська модель, вважають одними із найпотужніших та найдосконаліших у світі [5, с. 91].

На думку багатьох вчених, американська та європейська моделі є крайностями, оскільки вони існують в чистому вигляді тільки в Німеччині та США. Найпоширенішою в світі є все ж таки змішана модель, яка є поєднанням двох попередніх. Така модель функціонує в більшості країн світу, зокрема в Японії, Південній Америці, Південно-Східній Азії та ін.. Відповідно до змішаної системи на РЦП функціонують як професійні учасники так і банківські установи у вигляді універсальних та спеціалізованих [6, с. 39]. У світі приблизно у 10% країн функціонує європейська модель, у 30% – американська модель, і у решти країн (60%) – діє так звана «змішана» модель.

Україна відноситься до однієї із представників змішаної моделі РЦП, відповідно до якої:

1. Майже в повній відповідності до рекомендацій американських експертів:

– організована робота Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР);

- застосовуються механізми регулятивного впливу на ринок;
- продовжується робота над вдосконаленням акціонерного законодавства;
- впроваджується система державного моніторингу учасників ринку.

2. Інфраструктурні інститути ринку формуються в Україні на основі принципів, близьких до директив Європейського Співтовариства. Це стосується:

- біржових і депозитарних систем;
- способів регулювання ринків похідних цінних паперів;
- фінансових продуктів;
- регулювання вексельного обігу;
- упровадження сучасних стандартів бухгалтерського обліку та облікової системи ринку в цілому.

І тому українська «змішана» модель РЦП характеризується тим, що комерційні банки здійснюють як традиційну банківську, так і інвестиційну діяльність, а з боку держави спостерігається жорстке регулювання процесів на ринку.

Держава за допомогою фондових бірж може здійснювати розміщення державних цінних паперів. Українська фондова біржа (УФБ) має 29 регіональних центрів та філіалів, 155 зареєстрованих брокерських контор, Центральний депозитарій, систему електронного обігу ЦП.

УФБ багато робить для прискорення процесу інтеграції національного РЦП в європейський та світовий ринки. Співробітництво з Товариством французьких бірж і Національним депозитарієм Франції дало можливість у короткий термін створити при УФБ Центральний депозитарій і ввести в дію систему електронного обігу ЦП. Продуктивним є і співробітництво з товариством сприяння розвитку бірж і фінансових ринків Східної та Центральної Європи (Німеччини), Об'єднанням німецьких ФБ "Німецька біржа АГ" і Франкфуртською фондовою біржею.

Ділові стосунки створилися між УФБ та керівництвом Федерації Європейських фондових бірж, Нью-Йоркської, Чиказької, Торонтської, Афінської, Будапештської, Празької, Варшавської, Братиславської, Литовської, російськими фондовими біржами, налагоджені контакти з Токійською та корейськими біржами. Теперішньому етапу співробітництва притаманний характер інформаційного обміну, обміну досвідом.

Ведеться робота зі створення системи підготовки кадрів, їх методичного забезпечення, інформаційної та просвітницької діяльності. УФБ є одним із засновників Київського інституту інвестиційного менеджменту і Київського слов'янського університету – навчального закладу нового типу з підготовки спеціалістів фондового ринку з вищою освітою. За допомогою бірж створені та працюють курси з підготовки брокерів і аналітиків ЦП, Українська комерційна школа, на самостійній основі проводиться підготовка брокерів і дилерів для роботи в системі електронного обігу. Систематично проводяться семінари із проблем фондового ринку.

Реалії сьогодення потребують збільшення об'ємів випуску та обігу державних ЦП, відновлення довіри до них зі сторони юридичних осіб і населення. Це стосується як всеукраїнських державних паперів - облігацій внутрішньої і зовнішньої позики, державних казначейських зобов'язань, так і муніципальних облігацій, як загальних, так і цільових місцевих позик.

Що стосується виходу на світові ринки ЦП українських компаній, то на їх шляху виникає проблема законодавчого характеру. Є й інші проблеми. Наприклад, низька конкурентна спроможність наших ЦП. На Заході природно будуть цікавитися лише акціями високоприбуткових та перспективних компаній, яких у нас поки що мало.

Вважаємо, що для прискорення розвитку українського ринку цінних паперів є

необхідним створення спеціалізованих інвестиційних банків. Їх основними завданнями мають бути заходи щодо пошуку емітента, якому потрібні ресурси, й інвестора, який ці ресурси готовий вкласти. Варто зазначити, що в Україні інвестиційні банки повинні бути державними, але працювати за правилами комерційних [6].

Список літератури

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Понеділко О. Інвестиційні ознаки комерційних банків та їх групування / О. Понеділко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 15. – С.4-7.
3. Руденко М. Місце банків, як інвесторів, в структурі ринку цінних паперів / М. Руденко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21-12. – С. 246-251.
4. Навроцька Н. Формування моделі українського ринку цінних паперів / Н. Навроцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 2-11. – С. 146-150.
5. Деревко Ю. Інвестиційні банки: вплив на формування змішаної моделі ринку цінних паперів в Україні / Ю. Деревко // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 90-93.
6. Петрук О. М. Банківська справа : [навч. посібник] / За ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2010. – 461 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

**О.І. Паталаха, ст. гр. ФК-10-1,
В.М. Москаленко, асист.**

Кіровоградський національний технічний університет

Оскільки власний капітал є основою для започаткування і здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства, то відповідно статутний капітал, який входить до складу власного, має теж дуже велике значення в діяльності підприємства - є основою формування капіталу підприємства, фундаментом його діяльності, запорукою стабільності та надійності.

Без капіталу неможливо розпочати бізнес, адже навіть найменше підприємство вимагає певної суми, щоб зареєструвати його в органах виконавчої влади, відкрити рахунок в банку, виготовити печатки і штампи, придбати необоротні і оборотні активи, найняти працівників тощо. Для цього необхідно авансувати гроші, які використовуються на різні платежі, а частина вноситься на поточний рахунок в банку. Таким чином, при створенні підприємства інвестується капітал у придбання майна [1, с.328].

Головною метою підприємства є отримання прибутку, і реалізувати її воно може лише за збереження власного капіталу. Таким чином статутний капітал виступає як необхідна умова діяльності підприємства. Згідно Закону України “Про Акціонерні товариства” мінімальний розмір статутного капіталу становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи зі ставки на момент реєстрації АТ [2]. Оцінка внесків в статутний капітал 85 здійснюється в грошовому еквіваленті за сумісною згодою учасників відповідно до статутних документів.

Внески засновників можуть бути в таких формах:

- майно та матеріали (обладнання, будівлі та матеріальні цінності);
- цінні папери (акції, облигації та інші);
- права на володіння природними ресурсами;
- права на володіння майном (будівлями, обладнанням);
- права на використання об'єктів інтелектуальної власності;
- грошові кошти [3].

Матеріальні цінності, що вносяться до статутного капіталу, оцінюються за первинними документами, що підтверджують їх вартість. Аналітичний облік статутного капіталу ведеться за видами капіталу за кожним засновником (учасником), акціонером тощо. Зміни статутного капіталу проводяться у встановленому чинним законодавством порядку і тільки після внесення відповідних змін в установчі документи.

Є два основних способи збільшення статутного капіталу акціонерного товариства. Перший – за рахунок додаткових внесків шляхом додаткової емісії акцій, а другий – за рахунок реінвестиції дивідендів шляхом збільшення номінальної вартості акцій. Додаткова емісія може бути відкритою (публічною) та закритою (приватною). При збільшенні статутного капіталу шляхом емісії акцій нової номінальної вартості акції попередніх випусків обмінюються на акції нової номінальної вартості відповідно до кількості акцій, якими володіє акціонер. Обмеження строку обміну акцій не допускається.

Зменшення статутного капіталу відбувається не так часто. Однак за нинішніх обставин, коли появою збитків нікого не здивуєш, цілком можуть виникнути умови для обов'язкового зменшення статутного капіталу.

Питання зменшення статутного капіталу акціонерного товариства сьогодні регулюють декілька законів України. Закон про госптовариства зазначає, що рішення про зменшення статутного капіталу приймають так само, як і про його збільшення. У ЦКУ визначено, що зменшення статутного капіталу через купівлю й погашення частини акцій допускається, якщо таку можливість передбачено у статуті товариства [4].

Рішення про зменшення статутного капіталу належить до виключної компетенції загальних зборів. Для прийняття рішення про зменшення статутного капіталу має бути 3/4 голосів акціонерів від їх загальної кількості.

Передбачено два способи зменшення статутного капіталу акціонерного товариства. Перший – зменшення номінальної вартості акцій. Другий – анулювання раніше викуплених акцій [5].

Комп'ютеризація обліку статутного капіталу забезпечує інформацією про: своєчасність погашення внесків до статутного капіталу; склад засновників; відповідність статутного капіталу величині чистих активів в кінці року на дату балансу; законність формування та змін статутного капіталу; своєчасність відображення в первинних документах, фінансовій звітності.

Статутний капітал як складова частина власного капіталу підприємства є основою формування капіталу підприємства, фундаментом його діяльності, 86 запорукою стабільності та надійності. Статутний капітал виступає невід'ємною складовою частиною будь-якого товариства або підприємства.

Статутний капітал комерційних структур формується за рахунок коштів (матеріальних, грошових), внесених акціонерами (учасниками), і тому уявляє собою колективну власність декількох юридичних або фізичних осіб - засновників акціонерного товариства або підприємства іншої організаційно-правової форми.

Список літератури

1. Семенов Г.А., Панкова М.О., Семенов А.Г. Економіка підприємства: навч. посібник: Вид. 2-ге перероб. та доп.- Київ: Центр навчальної літератури, 2008 р.- 328с.
2. Закон України “Про акціонерні товариства” від 17.09.2008 р. № 514-VI, ч.1 ст.11, 14.

3. Закон України „Про господарські підприємства” № 1577-12 від 19.09.91 р., з наступними змінами і доповненнями.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003, № 435-IV.
5. Положення № 387 від 22.02.2007 р.

РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

А.А. Пислиця, ст. гр. ФК 09-1,

О.Ю. Коцюрба, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Пенсійна система України складається з трьох рівнів: солідарна система, обов'язкова накопичувальна система та недержавне добровільне пенсійне забезпечення.

Розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення можна поділити на 3 етапи:

1. З XVIII ст. по 1917р., засновуються перші прототипи сучасних недержавних пенсійних фондів;

2. З 1992р. по 2003р., він характеризується створенням законодавчої бази для заснування недержавних пенсійних фондів, та створення перших регулятивних органів з питань недержавного пенсійного забезпечення;

3. З 2004р. і до тепер, сучасна система недержавного пенсійного забезпечення повноцінно функціонує на основі досвіду інших країн.

В 1992р. підставами для створення недержавних пенсійних фондів, стала оновлена законодавча база:

- Ст. 42 Конституції України, в якій зазначалося: кожна особа має право займатися підприємницькою діяльністю, яка не заборонена законом;
- Закон України “Про підприємства” від 27.03.1991 № 887-XII.;
- Закон України “Про підприємництво” від 07.02.1991 №698 XII.;
- Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.1991 № 1576-XII.

Під час другого етапу (з 1992р. по 2003р.) розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні чітка їх кількість була не з'ясована, так як регулювання і ліцензування було на початковому рівні. В 1996р. деякі джерела зазначали, що кількість фондів становило 30, а інші вказують на цифру 40. За даними Державної податкової адміністрації в липні 1997р. було зареєстровано вже 76 організацій які мали займатися пенсійним забезпеченням, а по факту їх було лише 20. Узагальнюючи, з 1992р. по 2003р. в Україні було зареєстровано понад 100 недержавних пенсійних фондів.

Указом Президента України «Про основні напрямки реформування пенсійного забезпечення в Україні» від 13.04.1998р. №291/98 було зазначено, що в процесі реформування пенсійного забезпечення повинен бути здійснений перехід системи пенсійного забезпечення на страхову основу, з встановленням наступних видів пенсій:

- трудової, джерелом виплати якої є пенсійні збори;
- соціальної - за рахунок бюджетних коштів;
- додаткової - за рахунок коштів, сформованих системою недержавного пенсійного страхування.

1 січня 2004р. в дію вступив Законом України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.07.03р. № 1057-IV, з якого розпочався третій етап розвитку

недержавних пенсійних фондів.

В ст. 2 Законі України "Про недержавне пенсійне забезпечення" визначено, що система недержавного пенсійного забезпечення - це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Але, слід зазначити, що система недержавного пенсійного забезпечення й досі перебуває в стані розвитку.

Зазначимо, що основними суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення є:

- недержавні пенсійні фонди;
 - страхові організації, які уклали договори страхування довгочасної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;
 - банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків;
 - вкладники та учасники пенсійних фондів, учасники накопичувальної системи пенсійного страхування;
 - вкладники пенсійних депозитних рахунків;
 - учасники недержавного пенсійного забезпечення;
 - засновники пенсійних фондів;
 - роботодавці - платники корпоративних пенсійних фондів;
 - саморегульовані організації суб'єктів, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення;
 - органи державного нагляду і контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення;
 - адміністратори пенсійних фондів;
 - компанії з управління активами;
 - зберігачі;
 - аудитори;
 - особи, які надають консультаційні та агентські послуги відповідно до цього Закону.
- Недержавне пенсійне забезпечення відіграє важливу роль у наданні належного рівня життя людям після виходу на пенсію, а також сприяє економічному розвитку країни, збільшуючи потік інвестиційних ресурсів.

Основною перевагою недержавних пенсійних фондів є право учасника самостійно формувати розмір власної майбутньої пенсії. Підписуючи контракт і сплачуючи внески наперед, можна впливати на суму коштів і час їх виплат назад у вигляді пенсії. Учасник недержавного фонду може у будь-який час дізнатись про кількість накопичених внесків, отримати виплату одноразово або частками за певний час, почати отримувати пенсійні виплати на десять років раніше за офіційний пенсійний вік. Учасники також можуть контролювати ефективність роботи фонду, отримуючи інформацію про стан своїх накопичень та за необхідності перевести свої кошти до іншого фонду.

Основні чинники, які стримують розвиток НПЗ в Україні :

- недостатня поінформованість населення;
- недовіра населення до недержавних пенсійних фондів;
- висока частка витрат населення спрямовується на поточні потреби, а не на заощадження;
- недосконалість нормативно-правової бази;
- невирішені питання стосовно надання податкових пільг у системі НПЗ.

Основа системи недержавного пенсійного забезпечення складають недержавні

пенсійні фонди.

Недержавний пенсійний фонд – це фінансова установа, призначена для накопичення коштів на додаткову недержавну пенсію та здійснення пенсійних виплат учасникам фонду. Учасники НПФ – це люди, на користь яких сплачуються пенсійні внески до НПФ, а вкладники – це особи, які здійснюють такі внески (самі учасники, їх роботодавці, професійне об'єднання або члени сім'ї). Цей сегмент фінансового ринку має серйозні перспективи.

Конкуренцію недержавним пенсійним фондам складають страхові компанії, які у відповідності до Закону України «Про страхування» продають громадянам поліси довгострокового страхування життя з умовою проведення виплат при настанні пенсійного віку. Незначну частку ринку займають інші учасники системи НПЗ – банківські установи.

Недержавні пенсійні фонди володіють високим інвестиційним потенціалом і вважаються одним з основних інструментів для підвищення рівня пенсійного забезпечення населення.

Головними причинами повільного розвитку НПФ є: низькі доходи; нерозвиненість фондового ринку – брак фінансових інструментів, які гарантували б компенсацію інфляційних процесів, та відсутність реальних інструментів реінвестування пенсійних активів у розвиток підприємств-вкладників; відсутність досвіду практичної роботи – недостатня кількість кваліфікованих кадрів; недостатній професійний і функціональний рівень у роботі НПФ представників супутніх професій; низька поінформованість населення та потенційних підприємств-вкладників про можливості та переваги пенсійної реформи, незнання принципів і цілей діяльності фондів; стереотипи недовіри; складне і дороге програмне забезпечення для обслуговування клієнтів НПФ.

Для подальшого розвитку недержавного пенсійного забезпечення та подолання недоліків, в цей процес має втрутитися держава. Вона має створити певні умови для гарантування учасникам захисту їхніх пенсійних активів від різноманітних ризиків. Це означає, що має бути сформована ефективна система державного нагляду у сфері недержавного пенсійного забезпечення та удосконалення законодавства.

Для стимулювання сплати пенсійних внесків до недержавних пенсійних фондів необхідно спростити систему оподаткування.

Зокрема, необхідно посилити рівень поінформованості населення щодо переваг НПЗ через запровадження відповідних інформаційно-освітніх програм у ЗМІ. Потрібно покращити доступ громадян до інформації про результати діяльності недержавних пенсійних фондів та суб'єктів ринку фінансових послуг у сфері НПЗ.

Доцільно створити комфортні та рівноправні умови для роботи всіх організацій, страхових компаній і банків, що беруть участь у розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, і споживач буде сам визначати кому доручати свої пенсійні заощадження.

Потрібно в законодавчому порядку установити рівноправність учасників системи НПЗ, а саме:

- внести у Закон України "Про страхування" поняття "недержавне пенсійне страхування";
- законодавчо визначити в Законі України "Про недержавне пенсійне забезпечення" положення, згідно з яким за умови укладання договорів недержавного пенсійного страхування, страховик автоматично набуває статусу повноцінного учасника системи НПЗ, на якого поширюються всі зобов'язання щодо збереження пенсійних внесків у системі НПЗ;
- привести у відповідність з цими змінами положення податкового законодавства щодо пільгового оподаткування страхових внесків.

Висновки

1. Зростання демографічної тенденції, низький рівень заробітних плат, відсутність соціальної справедливості щодо нарахування пенсій, це все призвело до неспроможності забезпечити гідне життя пенсіонерам. Тому, найголовнішим завданням органів державної

влади є реформування системи пенсійного забезпечення.

2. Основною проблемою недержавного пенсійного забезпечення в Україні є недосконала нормативно-правова база діяльності банків і страхових організацій, а також недовіра людей до недержавного соціального захисту.

3. Для ефективнішого функціонування недержавних пенсійних фондів потрібно краще проінформувати населення про їх переваги через ЗМІ і відкрити доступ населення до інформації про них. Також має бути створена чітка нормативно-правова база, яка гарантуватиме однакові умови для всіх учасників НПЗ, що даватиме підставу виникненню конкуренції, та в свою чергу, дасть право вибирати населенню, куди інвестувати свої заощадження.

Список літератури

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.07.2003р. №1057-IV: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України “Про страхування” від 07.03.1996р. №85/96-ВР: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Президент України. / Указ. Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні, № 291/98 від 13.04.1998 р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://zakon.nau.ua>
5. Варналій, З. Недержавне пенсійне забезпечення та проблеми розвитку ринку фінансових послуг в Україні [Текст] : общественно-политическая литература / З. Варналій // Банківська справа. - 2003. - №2. - С. 55-62.
6. Ганаківська Д.Г. Перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні / Д. Г. Ганаківська // Регіональна економіка. – 2006. – №4.– С. 207–212.
7. Лондар С.Л. Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / С.Л. Лондар, Л.П. Лондар // Фінанси України. – 2011. – №9. – С. 45–58.
8. Науменкова С.В. Недержавне пенсійне забезпечення / С.В. Науменкова. – К. : Знання, 2010. – 66 с.
9. Недержавне пенсійне забезпечення / Пенсійна реформа в Україні // [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://pension.kiev.ua/>
10. Ніколаєнко В. Три кроки до забезпеченої старості // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – №10. – с.20-25.
11. Пінчук А. Недержавні ПФ: Ноїв ковчег для майбутніх пенсіонерів // Урядовий кур'єр. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua>
12. Система недержавного пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.padeo.kiev.ua/>

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

І.О. Плаксін, *ст. гр. ДІ-12м,*
В.М. Хобга, *проф., д-р екон. наук*
Донецький національний технічний університет

В даний час інноваційні процеси в Україні характеризуються низьким ступенем активності. Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі продукції в середньому становить всього 3,8%. Частка підприємств, які здійснювали технологічні інновації, знизилася з 14,2% у 2007 р. до 13,8% у 2010 р. [1].

Інтенсивність здійснення інноваційної діяльності в значній мірі визначається можливостями фінансового забезпечення всіх етапів інноваційного процесу, починаючи від проведення наукових досліджень і закінчуючи виробництвом і реалізацією інноваційної продукції. Вибір джерела фінансування на кожному етапі інноваційного процесу залежить від впливу рівня ризику інвестиційних втрат і рівня інвестиційних витрат.

Питання фінансового забезпечення інноваційних процесів досліджували в роботах такі українські та зарубіжні вчені, як Архангельський В., Василевська І., Веселовський В., Грачова М., Захарченко А., Ільдяков А., Кокосова В., Литнев О., Лупін О., Набоков В., Одиноква Т., Пилипенко П., Семенкова Н., Топчів С., Шленова Ю., Щетінін І. В той же час динамічність умов господарювання потребує уточнення специфіки та деталізації процедури використання фінансових ресурсів для забезпечення інноваційних процесів.

Проаналізувавши структуру витрат на технологічні інновації в Україні в 2011 році, можна зробити висновок, що підприємства в першу чергу вирішують проблеми заміни зношеної техніки, а не прагнуть перейти на якісно інший технологічний рівень випуску продукції. При цьому, на жаль, вкрай велика частка закупівель іноземного застарілого обладнання, що ще більше посилює проблеми конкурентоспроможності галузей.

Основним джерелами фінансування інноваційної діяльності як і раніше залишаються власні кошти підприємств, частка яких у 2011 р. склала 52,9% [1]. Але така ситуація відбувається не тому що власних коштів достатньо, а тому, що інших джерел мало і їх вельми складно знайти. Так, наприклад, кредитна система мало використовується для фінансування інновацій. Тому що кредити банків, як правило, носять короткостроковий характер і даються під високі відсотки, у той час як інноваційні проекти є довгостроковими і дорогими.

Крім власних коштів підприємства ресурси на фінансування інноваційних проектів надходять з різних джерел, включаючи бюджетні кошти. Однак бюджетні кошти йдуть переважно на фінансування фундаментальних досліджень і прикладних НДДКР у пріоритетних напрямках. За рахунок коштів бюджету в 2011 році було профінансовано лише 1% витрат [1].

Важливе місце у фінансуванні інновацій могли б зайняти іноземні інвестиції. Проте в 2011 році частка іноземних інвестицій у структурі фінансування інновацій склала всього 0,4%. Ця цифра значно впала в порівнянні з 2010 роком (30%) [1].

Суттєвими перешкодами для залучення іноземних інвестицій, за оцінками ряду економістів, є: відсутність у промислових підприємств досвіду в такому роді діяльності; відсутність висококваліфікованих фахівців в інвестиційному менеджменті; неможливість самостійно перевірити ділову репутацію та потенціал інвестора; занадто складна і тривала процедура залучення інвестицій; недостатність активів, необхідних для використання в інвестиційному процесі.

Аналіз фінансового забезпечення інновацій показав, що основним джерелом фінансування інноваційних проектів залишаються власні кошти підприємства. Це дуже обмежується розвиток інноваційної діяльності в Україні, так як для широкомасштабних інвестицій потрібні значні фінансові вкладення, якими самі підприємства не володіють. Тому перспективним напрямком для інвестування підприємницьких проектів, особливо в сфері інновацій, стають позикові кошти. Ці інвестиції, як правило, є високо-ризиковими.

Проведений аналіз показав, що в залученні інвестицій для реалізації проектів малих виробничих та інноваційних підприємств все ще відсутня система, і кожен із суб'єктів підприємництва вирішує цю проблему самостійно.

Основними проблемами фінансового забезпечення інноваційних процесів на промислових підприємствах є:

– недостатній обсяг бюджетних коштів, що виділяються на розвиток інноваційної діяльності,

- високі економічні ризики,
- нерозвиненість кредитно-грошової системи підтримки інноваційної діяльності: низька капіталізація банківської сфери і високі процентні ставки за кредит,
- нерозвиненість інноваційної інфраструктури,
- дефіцит кваліфікованих фахівців і експертів,
- невиправдано ускладнений доступ до фінансових ресурсів,
- недостатня інформаційна підтримка венчурної індустрії в Україні.

Все це призводить до того, що впровадження в серійне виробництво багатьох перспективних наукових розробок затягується на тривалий час, через що знання і технології застарівають. Необхідно активізувати роботу всіх підприємств по підготовці і реалізації регіональних та державних програм і проектів, з проведення конкурсів на отримання грантів і тендерів на виконання державного та муніципального замовлень. Такий напрям представляє особливий інтерес для малих підприємств, можливості яких більш обмежені. Це створило б умови для ефективного розвитку малих науково-виробничих підприємств, дозволило б залучити значні фінансові ресурси у сферу інновацій.

Розв'язання названих проблем неможливе без активної участі держави. Фінансова підтримка державою інноваційної діяльності повинна здійснюватися за такими напрямками: держава має забезпечити приплив приватних інвестицій у цю сферу; особливу увагу слід приділити формуванню раціональної податкової політики, що передбачає відповідні пільги та преференції, надані підприємствам, які створюють і впроваджують нову техніку і технології; необхідно забезпечити державну підтримку системи венчурного інвестування та страхування інноваційних ризиків для залучення інвестицій приватного сектора та комерційних банків в інноваційний бізнес; активна участь держави у розвитку інфраструктури інформаційного ринку: створення електронних бірж, активне проведення венчурних ярмарків. По можливості, дані заходи рекомендується реалізовувати комплексно, що в підсумку підвищить їх сукупну ефективність.

Список літератури

1. «Наукова та інноваційна діяльність України» Статистичний збірник, Київ, ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012
2. «Управління корпоративними фінансами», журнал, 01 (19) 2007
3. Бакунова Т. В., Татинов С. І. Малий і середній бізнес: де взяти гроші? Практичний посібник. - Єкатеринбург: ІА «Конус», 2000
4. «Економічні науки» Вісник Нижегородського університету ім. Н.І. Лобачевського, 2011

СТРАТЕГІЧНИЙ АНТИКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

**К.Ю. Полоз, ст. гр. ФК 12-М,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук**
Кіровоградський національний технічний університет

Ситуація, у якій опинилася Україна на сучасному етапі, зумовила формування нових, специфічних умов функціонування промислових підприємств, які характеризуються високим рівнем нестійкості та невизначеності. Критичність цієї ситуації полягає в тому, що вітчизняні

підприємства, які не мають достатнього досвіду виживання в умовах кризових фаз циклічного розвитку економіки, стикаються з рядом нових проблем. Досить часто вони застосовують різні підходи до їх вирішення, які базуються загалом на досвіді та знаннях радянського періоду, що призводить до втрати часу, упродовж якого криза встигає розвинути та призвести до банкрутства підприємства.

Як свідчать статистичні дані, більшість українських підприємств перебуває у кризовому стані, понад третини з них – на пізніх стадіях кризи та є потенційними банкрутами. Водночас системні, структурні кризи, від яких потерпають як окремі підприємства, так і цілі галузі та сектори економіки, змушують розробляти та застосовувати особливі управлінські підходи, які забезпечують своєчасний початок боротьби з феноменом кризи.

У зв'язку з цим у ринкових умовах господарювання особливого значення набуває виокремлення сфери антикризового управління, розвитку теорії та практики якого є необхідним і актуальним [1].

У вітчизняній та зарубіжній літературі поняття кризи розглядається на макро-, мезо- та мікрорівнях. З погляду керівництва підприємства основну цінність має визначення кризи на мікрорівні, тобто на рівні підприємства та його підрозділів (елемента економічної системи) [2].

У науковій літературі подаються такі уявлення про кризу в найширшому її розумінні. Так, А.Д. Чернявський зазначає, що «криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, на якому вона зазнає впливу ззовні чи зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування» [3, с. 6]. Згідно з визначенням В. О. Василенка, «криза – це крайнє загострення протиріччя соціально-економічної системи (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі» [4, с. 12].

У тлумаченнях кризового стану підприємства можна виділити такі дві складові:

1. Суб'єктивну, коли криза визначається на основі ставлення керівництва до явищ на підприємстві.
2. Об'єктивну, коли криза визначається на основі відповідності параметрів підприємства вимогам зовнішнього оточення.

Грунтуючись на об'єктивній складовій тлумачення кризового стану, можна вважати, що криза на підприємстві – це загострення суперечностей у соціально-економічній системі організації, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі та вимагає від неї якісно нових змін.

Під антикризовим управлінням розуміють постійно діючий процес виявлення, запобігання та подолання кризових явищ на підприємстві (чи їх наслідків) з використанням інструментів сучасного менеджменту та спеціальних інструментів антикризового управління з метою підтримки постійної життєздатності підприємства та недопущення його банкрутства [5].

Предмет антикризового управління – передбачувані та реальні причини кризи, фактори кризи, проблеми, тобто всі прояви сукупного загострення суперечностей, які спричиняють загрозу настання та розвитку кризи.

Об'єктом антикризового управління є процеси розвитку криз на підприємстві. Суб'єктами антикризового управління є менеджери підприємства зі своїм досвідом та навичками, які повинні допомогти їм у вирішенні різних кризових ситуацій.

Головною метою антикризового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, «твердого» положення на ринку та стійкого фінансового стану при будь-яких економічних, політичних, соціальних ситуаціях у країні.

Особливу увагу при антикризовому управлінні слід приділяти вибору напрямків та стратегії підприємства по виходу з кризи. Адже, виходячи з суті антикризового управління видно, що сааме вибір адекватного заходу подолання кризового стану гарантує відновлення

«здорового» стану підприємства.

Відповідно до складових антикризового управління можна виділяти наступні основні групи цілей антикризового управління: організаційні, маркетингові, фінансові, виробничі, кадрові.

Маркетингова група цілей антикризового управління спрямована на виявлення симптомів кризи збутової діяльності.

Фінансова група цілей антикризового управління: підвищення платоспроможності, підвищення і запобігання зниженню ліквідності, мінімізація наслідків фінансової кризи. Виробничі цілі антикризового управління: зниження відсотка браку, запобігання моральному зносу обладнання, підтримка інноваційної активності, організація виробництва без простоїв.

Організаційні цілі антикризового управління: стабільні комунікаційні процеси між відділами, формування гнучкої до кризи організаційної структури підприємства.

Кадрові цілі антикризового управління: зниження плинності кадрів і запобігання різноманітним кризам у робочому колективі (психологічним, байдужості до праці, кризи взаємовідносин) [6].

Зважаючи на необхідний зміст антикризової концепції, а також здобутки вітчизняних та зарубіжних учених, слід виділити п'ять різновидів стратегій антикризової діяльності:

- наступальна
- захисна
- стратегія компромісів і консенсусів
- стратегія делегування повноважень
- ліквідаційна [4].

Стратегія антикризового розвитку підприємства має включати два типи стратегії – стратегія подолання кризи й стратегія недопущення кризи. Таким чином, стратегічне антикризове управління має бути симбіозом оперативного менеджменту, що включає контроль поточної ситуації на основі постійного моніторингу внутрішнього й зовнішнього середовища, вибір і реалізацію стратегії подолання кризи й стратегічного управління, що включає прогнозування ситуації майбутньому на основі постійного моніторингу внутрішнього й зовнішнього середовища, вибір і реалізацію стратегії недопущення кризи. Запропоновані стратегії являють собою паралельну класифікацію відомих стратегій розвитку підприємств за стадіями життєвого циклу організації і показують їхню антикризову спрямованість

Задля подолання неплатоспроможності і попередження подальшого збанкрутування підприємству на корпоративному рівні необхідно застосовувати стратегію фінансово-економічного оздоровлення. Для ефективної реалізації означеного напрямку дій на рівні ділової стратегії необхідно намагатись забезпечити виробництво з низькими витратами, стимулювати персонал задля підвищення ефективності виробництва. На функціональному рівні для досліджуваного підприємства характерні такі стратегії: стратегія управління персоналом, що характеризується залученням професійних кадрів з відповідною кваліфікацією; фінансова стратегія, що передбачає забезпечення підприємства достатніми фінансовими ресурсами для відновлення платоспроможності; виробнича стратегія передбачає випуск продукції в достатній кількості і відповідної якості. На рівні операційної стратегії необхідно посилити контроль за роботою окремих дільниць і цехів підприємства, удосконалити робочі місця працівників, що дасть змогу більш раціонально використовувати робочий час.

Механізм планування й реалізації стратегії антикризового розвитку, заснований на теорії управлінського циклу, являє собою процес підготовки управлінських рішень, що складається зі строго визначеної послідовності етапів.

Даний механізм містить у собі такі основні етапи:

- обґрунтування системи ключових стратегічних індикаторів антикризового розвитку

підприємства;

- обґрунтування способів оцінки ключових стратегічних індикаторів;
- розробку методику обґрунтування «критичних» значень системи ключових стратегічних індикаторів антикризового розвитку підприємства;
- розробку алгоритму вибору типу антикризової стратегії розвитку підприємства. Відмінними рисами механізму є:
 - його застосовність винятково на стадії реалізації основної стратегії;
 - включення двох циклічних алгоритмів: вибору стратегії подолання кризи (в оперативному режимі), вибір стратегії недопущення кризи (у стратегічному аспекті);
 - проведення діагностики передкризового стану підприємства, що підсилює превентивну функцію антикризового керування, використання прогнозування системи ключових стратегічних індикаторів антикризового розвитку підприємства [8].

Перехід до випереджаючого антикризового управління підприємством треба будувати на розробці стратегічного плану розвитку підприємства; активній маркетинговій та збутовій політиці; впровадженні нових технологій управління фінансами; здійсненні діагностування фінансового стану підприємства і доведенні його результатів до власників, потенційних інвесторів та кредиторів.

Проблема антикризового управління є дуже багатогранною і різноплановою. Однак антикризові заходи мають реалізовуватись не тільки тоді, коли криза вже руйнує бізнес, а й для профілактики, систематично. Підприємство має керуватись у своїй діяльності стратегічним планом, мати розроблені бізнес-плани для кожного напрямку бізнесу, а на їх підставі плани модернізації обладнання, план-графік маркетингових заходів тощо. А фінансування цих заходів має проводитись на підставі діючої на підприємстві системи бюджетування.

Отже, вибір правильної та найефективнішої стратегії антикризового управління, дотримання всіх правил та етапів виходу з кризи гарантує довгостроковий успіх підприємства.

Список літератури

1. Дробишева О. О. Поняття, стадії та особливості криз у процесі управління промисловими підприємствами / О. О. Дробишева // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 112-118.
2. Козик В. В. Базові положення теорії кризового стану підприємства / В. В. Козик, О. Б. Андрушко // Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 6. – С. 13-19.
3. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: учеб. пособие / Чернявский А. Д. – К. : МАУП, 2000. – 208 с.
4. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: [навчальний посібник] / Василенко В. О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
5. Шапурова О. О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О. О. Шапурова // Держава та регіони. Економіка та підприємство. – 2009. – № 1. – С. 228-232.
6. Вудвуд В. В. Антикризове управління підприємством як засіб стабілізації його фінансового стану / В. В. Вудвуд, Ю. О. Шевченко-Котенко // Інноваційна економіка. – 2009. – № 5. – С. 236-239.
7. Дмитренко А. І. Стратегії антикризової діяльності промислових підприємств / А. І. Дмитренко // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2010. – № 4. – С. 49-53.
8. Мартюшева Л. С. Категорія «антикризове управління» як процесне явище / Л. С. Мартюшева, А. Б. Мілова // Економіка розвитку. ХНЕУ. – 2006. – № 3. – С. 90-93.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБИГУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

**К.Ю. Полоз, ст. гр. ФК-12м,
С.А. Фрунза, доц., канд. екон. наук**
Кіровоградський національний технічний університет

Останніми роками значно виріс обсяг інформації, якою обмінюються органи державного управління, а також потік управлінських документів. За таких умов актуальною є проблема використання інформаційних систем організації захищеного електронного документообігу в державних структурах. Правовою базою вирішення цієї проблеми є закони про електронний цифровий підпис і електронні документи та електронний документообіг.

Проте впровадження систем електронного документообігу існує група проблем, пов'язаних з відсутністю нормативно-методичної бази, необхідної для повноцінного використання електронних документів. Так, не встановлено порядок визначення юридичної сили електронних документів державними органами і судами; відсутня офіційна методика роботи з електронними документами, що забезпечує визнання їх юридичної сили; відсутні методики експертизи цілісності електронних документів, передачі їх на архівне зберігання, знищення електронних документів, роботи з конфіденційними електронними документами, і так далі.

На виконання Указу Президента України №1497/2005 «Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій» [3]. В 2010 р. було впроваджено в органах виконавчої влади та інших державних органах систем електронного документообігу із застосуванням електронного цифрового підпису. У нещодавньому прийнятому в першому читанні проект Закону України «Про Загальнодержавну програму впровадження електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису» передбачають два етапи використання цього завдання [4].

На першому етапі 2008 – 2009 рр. передбачалась розробка проектів нормативно-правових актів і нормативних документів у сфері послуг електронного цифрового підпису, електронного документообігу і архівного зберігання електронних документів: створення засобів і захищених носіїв ключів електронного цифрового підпису для органів державної влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ і організацій.

На другому етапі в 2011 р. – впровадження електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису в органах державної влади, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах і організаціях.

Уже кілька останніх років впровадження систем електронного діловодства та електронного документообігу в органах державної влади України становиться як одне із головних завдань для підрозділів діловодства та підрозділів з інформаційних технологій.

Основною умовою для створення ефективних механізмів взаємодії органів державного управління й суспільства є інформатизація всіх процесів, що присутні в повсякденній діяльності органів державної влади. Одним із напрямів реалізації цього завдання є впровадження в органах державного управління систем електронного документообігу.

Упровадження та всебічне використання сучасних інформаційних технологій в управлінській діяльності забезпечує: інформаційно-аналітичну підтримку ухвалення управлінських рішень на всіх рівнях; соціально-економічного розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому; інформаційні потреби державних службовців та інших категорій громадян; створює умови для об'єктивного формування громадської думки щодо діяльності органів влади, а також послуг, що ті надають [2].

Документообіг у державі є системою, що матеріалізує процеси збору, перетворення, зберігання інформації, а також процеси управління: підготовку та ухвалення рішень, контроль за їх виконанням.

Як зазначає Чирський Ю.В., поняття “електронне урядування” на сьогодні вже не є цілком невідомим і новим, як це було кілька років тому. Пов'язуючи його з доступом до публічної інформації, можна сказати, що воно є ефективним засобом забезпечення інформування та доступу до інформації фізичних та юридичних осіб, а отже сприяє прозорості та ефективності діяльності влади [4].

Електронне урядування має стати визначальним чинником і каталізатором адміністративної реформи, трансформаційних перетворень у діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування та їх взаємодії з користувачами і власними службовцями.

Саме тому ключовими елементами електронної державної служби в Україні є розбудова електронної взаємодії на всіх рівнях – як усередині державних установ, так і між ними, що базується на організації потужних відомчих і національних дата-центрів і мереж обміну електронними даними, а також глобальна модернізація нормативного та організаційного підходів до впровадження інформаційних технологій у сферу державної служби [1].

Електронний документообіг уряду має значні переваги порівняно зі звичним, паперовим документообігом. Зокрема, окрім підвищення культури діловодства, забезпечується економія коштів на тиражування та пересилання значної кількості документів, що вкрай актуально сьогодні за умов обмеженого фінансування місцевих органів виконавчої влади.

Введення в дію законодавства щодо юридичного статусу електронного цифрового підпису дає можливість створювати системи обміну електронними документами, що не потребують дублювання паперовими документами і дають можливість знизити фінансові витрати та витрати робочого часу в органах державної влади та управління.

Якщо говорити про ефективність роботи окремих установ державної влади, то насамперед ідеться про оперативне вироблення управлінських рішень на основі роботи з документами. При опрацюванні великих обсягів документів виникають деякі проблеми, а саме:

- довготривалі процедури руху документів усередині установи, можливість втрати інформації про місце перебування (рух) документів;
- відсутність ефективного контролю як за роботою окремих чиновників, так і за діяльністю організації з боку керівних органів і суспільства;
- високі витрати на інфраструктуру зберігання і руху паперових документів; висока трудомісткість рутинних операцій і брак часу на підготовку якісних рішень.

Часто ці проблеми спричиняють невинновдану тривалість розгляду питань, неефективну роботу і слабку керованість організації. Вирішення цих проблем можливе шляхом упровадження в практичну діяльність електронного документообігу з використанням електронних цифрових підписів, особливо щодо обміну документами між органами влади, територіально віддаленими один від одного.

Впровадження автоматизованих систем діловодства з елементами електронного документообігу здійснено лише в Мінекономіки, Мінфіні, Мінтрансв'язку, Голодержслужбі та Державній податковій адміністрації України. Однак усі системи електронного документообігу в цих органах влади функціонують практично без використання електронних цифрових підписів (печаток) (далі – ЕЦП), а тому документи, що циркулюють у системі електронного документообігу, не відповідають вимогам чинного законодавства до електронних документів.

Згідно Закону України “Про електронні документи та електронний документообіг” електронний підпис є обов’язковим реквізитом електронного документа, що використовується для ідентифікації автора та/або підписувача електронного документа іншими суб’єктами електронного документообігу. Накладанням електронного підпису завершується створення електронного документа [3].

Поряд із цим розширення географії електронного документообігу між територіальними підрозділами міністерств й інших центральних органів виконавчої влади і органами місцевого самоврядування ускладнюється такими суттєвими питаннями:

- недостатність фінансування на продовження робіт зі створення, впровадження та модернізації систем електронного документообігу органів влади;
- відсутність єдиного регламенту електронного документообігу між органами виконавчої влади та формату електронного документа й електронного повідомлення для електронного документообігу;
- відсутність єдиних форматів системи електронного цифрового підпису;
- ускладнення, пов’язані з потребою долати стереотипи мислення працівників ділових служб, які впродовж багатьох років працювали в системі паперового документообігу;
- потреба в додатковому навчанні персоналу способів володіння сучасними інформаційними технологіями, що використовуються під час створення, передачі та зберігання електронного документа.

Усупереч позитивній динаміці розвитку електронних інформаційних ресурсів в Україні невіршеними хронічними проблемами залишаються відомчий підхід до їх створення, значне дублювання інформації, відсутність єдиних стандартів і несумісність ресурсів, складність доступу тощо. Це значно погіршує умови надання інтегрованих державних послуг у дистанційному режимі за допомогою інформаційно-комп’ютерних технологій [3].

До цього часу не сформовано єдиної інфраструктури міжвідомчого обміну даними в електронній формі, тому відомості в державних інформаційно-аналітичних системах не доступні іншим органам державної влади та органам місцевого самоврядування для їх використання. Використання нестандартизованих форматів даних, протоколів обміну і відсутність єдиних класифікаторів, довідників, а також доступу до них обмежують можливість застосування автоматизованих засобів пошуку та аналітичної обробки інформації.

Отже, проблеми, що перешкоджають впровадженню електронного документообігу як важливого елемента електронного урядування в діяльності місцевих органів виконавчої влади, мають комплексний міжвідомчий характер і не можуть бути вирішені на рівні окремого органу влади. Здійснення електронного документообігу в місцевих органах виконавчої влади буде ефективним за умов:

- формування єдиної інфраструктури міжвідомчого обміну даними в електронній формі;
- використання стандартизованих форматів даних, протоколів обміну даними і наявності єдиних класифікаторів, довідників, а також доступу до них;
- запровадження обміну електронними документами між органами виконавчої влади на основі повної сумісності використовуваних ресурсів;
- належного фінансування матеріально-технічного забезпечення ділових служб місцевих органів виконавчої влади.

Список літератури

1. Матвієнко О., Цивін М. Основи організації електронного документообігу: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 112с.

2. Лопушинський І. П. Упровадження електронного урядування в роботу органів виконавчої влади України як вагома складова реформування державної служби/Лопушинський І. П. // Публічне управління: теорія та практика. – 2010. – №2 – С. 195
3. Про загальнодержавну програму впровадження електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису: [Електронний ресурс] Проект Закону України// Режим доступу:http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JE27600V.html
4. Проект закону України про Загальнодержавну програму впровадження електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису [Електронний ресурс] // Офіц. сайт Верховної Ради України. Режим доступу:http://gska2.rada.gov.ua/pls/zwebproc4_1?id=&pf3511=29190

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

**А.О. Почотна, ст. гр. ЕК-10а,
Н.В. Касьянова, доц., д-р екон. наук
Донецький національний технічний університет**

Фінансова безпека держави – багатопланове в економічному контексті поняття. Вона визначається конкретними показниками функціонування економічної системи держави за певний проміжок часу. До числа цих показників належать: величина внутрішнього та зовнішнього боргів; рівень інфляції; стійкість національної валюти; сальдо платіжного балансу [1, с.117].

Для України питання фінансової безпеки на цьому етапі розвитку країни є актуальним, бо прогнозована криза 2013 року може завдати значної шкоди економіці держави [2].

Фінансова криза – глибокий розлад фінансової системи держави, зумовлений економічними і політичними чинниками. До числа економічних належать: становище та рівень матеріального виробництва в державі; висока собівартість виробництва продукції; виконання робіт і надання послуг.

Фінансову кризу можуть зумовлювати також нераціональна структура виробництва, яка насамперед характеризується великою питомою вагою військово-промислового комплексу, залежність держави від поставок за коопераційними зв’язками енергоносіїв, сировини, матеріалів, палива. Кризові явища у сфері фінансів можуть бути викликані трансформаційними процесами в економіці, тобто зміною моделі економічного розвитку, втратою конкурентоспроможності економіки країни.

Фінансова криза в Україні пов’язана з руйнівними інфляційними процесами, викликаними деформацією національної системи грошового і кредитного обігу. Пік інфляції в Україні припав на 1992-1994 роки. Максимальний рівень інфляції на той момент становив 6288 % [3, с.15]. Динаміка рівню інфляції за 2000-2012 роки представлена на рисунку 1.

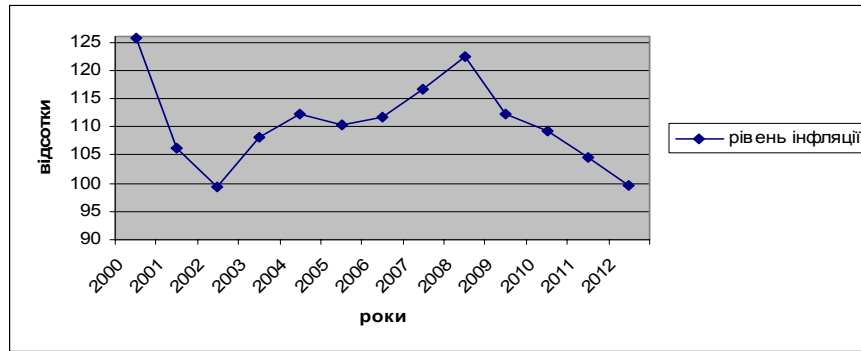


Рисунок 1 – Динаміка інфляції в Україні за 2000-2012 роки [4]

Після грошової реформи у 1996 році вдавалося підтримувати стабільність національної грошової одиниці, однак дорогою ціною завдяки великій заборгованості з виплати з бюджету заробітної плати населенню, зменшенню різних видів допомоги і пенсій, а також у зв'язку із зростанням заборгованості бюджетних установ за розрахунками за електроенергію та інші види послуг, завдяки постійному зростанню зовнішнього й внутрішнього державних боргів і витрат на його обслуговування. Адже саме це закладає основи щодо майбутніх кризових явищ у сфері фінансів.

На 2012 рік рівень інфляції в країні значно менший. У 2011 році рівень інфляції досяг рекордно низької відмітки та склав 5%, що є найменшим результатом за роки незалежності України. Дані індексу інфляції у поточному році представлені на рисунку 2.

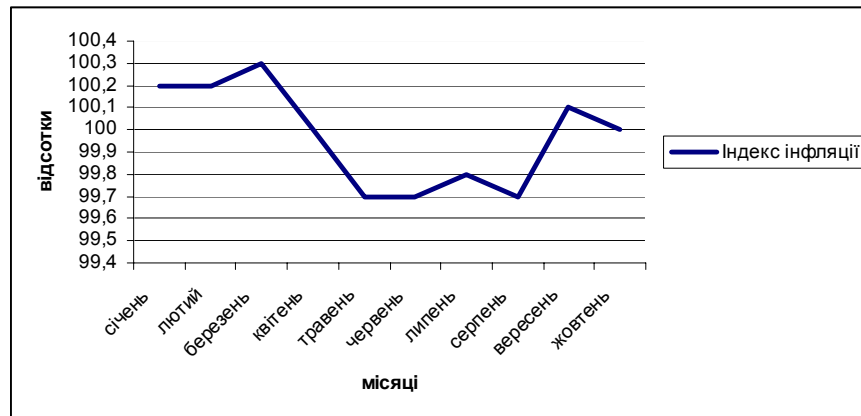


Рисунок 2 – Динаміка індексу інфляції у 2012 році [4]

Однією з причин фінансової кризи в Україні є наслідки прийняття та реалізації бюджету, який має соціальну спрямованість попри задекларовані орієнтири на інноваційно-інвестиційний розвиток України. Таким чином, на сучасному етапі, ризики національної фінансової системи перебувають насамперед у площині бюджетно-боргової сфери.

У нашій країні причини фінансової кризи, полягають у залежності фондового ринку

від коштів нерезидентів, надмірній зовнішній заборгованості суб'єктів економіки, нестачі ліквідності в банківській системі. Вплив світової кризи на економіку України схематично зображено на рисунку 3.

Фінансова криза проявляється також у зростанні бюджетного дефіциту. До глибинних причин виникнення бюджетного дефіциту можна віднести спад виробництва і зростання витрат на виготовлення продукції, а також не виважена політика бюджетних витрат щодо доходів бюджету.

Конкретними особливостями розвитку економіки, які зумовлюють дефіцит бюджету є:

- структурний дисбаланс народного господарства;
- збереження значної кількості нерентабельних державних підприємств, що одержують дотації;
- неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання;
- крупномасштабний оборот тіньового капіталу;
- необґрунтовано великі соціальні програми і значні державні непродуктивні витрати;
- приписки, крадіжки, втрата виробленої продукції.

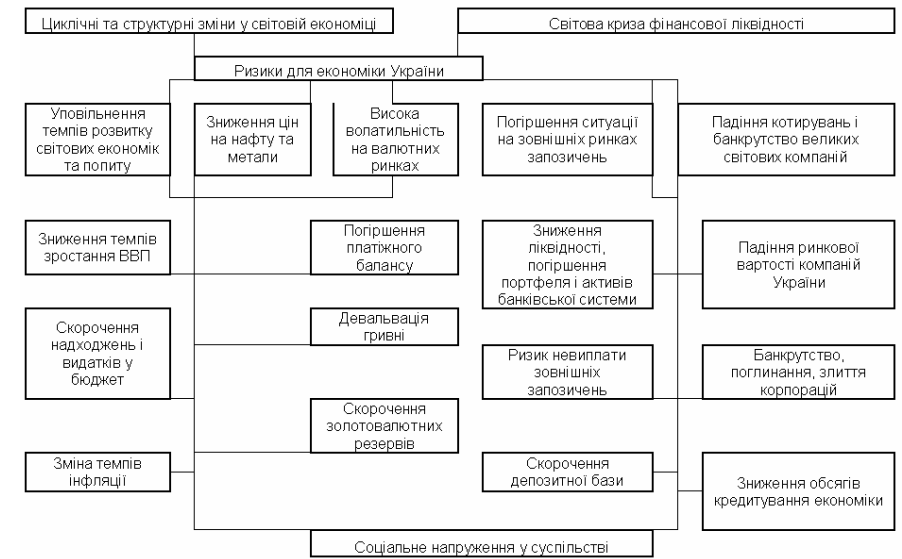


Рисунок 3 – Наслідки впливу світової кризи на економіку України

Під час фінансової кризи в Україні поширюються такі методи фінансування державних витрат, як грошова емісія й державні позики, а тому постійний дефіцит державного бюджету спричиняє збільшення державного боргу. За останній квартал (липень-вересень) державний борг зріс на 20,996 млрд грн (5,6%). Зростання державної заборгованості створює напруження на ринку позичкових капіталів, зменшує можливості їх використання для фінансування народного господарства, уповільнює темпи розвитку економіки.

Фінансова криза в Україні призводить до різкого зниження життєвого рівня населення. Згідно статистичні за останні два роки країни відносно опустилась на 8 пунктів, та

займає 74 місце серед 110 країн за життєвим рівнем населення. Фінансова криза впливає і на процеси соціального розширення в суспільстві, призводить до зuboжіння більшості населення, яке має низький рівень доходів.

Отже, фінансова криза в Україні характеризується насамперед ослабленням узгоджених зв'язків між найважливішими елементами фінансової системи держави, хронічною незбалансованістю бюджетних доходів і видатків, лавиноподібним зростанням державної заборгованості, нерациональною структурою бюджетних витрат, неоптимальним рівнем податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів.

Основними напрямками подолання фінансової кризи можуть бути зокрема:

– запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, передусім на управління, оборону, фінансування збиткових і низькорентабельних виробництв, різні види дотацій;

– зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету;

– вдосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення; забезпечення фінансової підтримки малого бізнесу;

– оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету.

Список літератури

1. Василюк. О. Д. Теорія фінансів. Навчальний посібник. К.: Вища школа, 2000. –364 с.
2. Кендюхов. А. В. Вторая волна кризиса придет с Востока. / Стаття. Режим доступу: http://zn.ua/ECONOMICS/vtoraya_volna_krizisa_pridet_s_vostoka-98489.html
3. Кашин. В. А. Мировой финансовый кризис: причины возникновения и последствия // Финансы: Монография / Гл. ред. Ю.Г. Горнмас. – К.: НИСД №1. – 2009. – С. 14-19.
4. Офіційний веб-сайт «Державний комітет статистики України». Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЗАКОНОТВОРЧА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

К.В. Привалова, ст. гр. МПД-12(м),
Д.В. Солоха, доц., канд. екон. наук
Донецький державний університет управління

В сучасних умовах розвитку суспільства і держави, коли стан довкілля в Україні призвів до того, що воно стало одним з безпосередніх джерел загрози життю та здоров'ю її громадян, процес пізнання цих явищ має особливе значення. Темпи деградації довкілля в Україні перевищили швидкість процесів екологічного пристосування живих організмів до середовища існування, тобто порушення екосистеми набуває незворотній характер.

Незважаючи на постійне зменшення масштабів виробництва впродовж останніх 20 років Україна на сьогодні має найвищий інтегральний показник антропогенних навантажень до навколишнього природного середовища практично на всій її території. Досвід говорить, що

багато проблем соціально-економічної та екологічної незбалансованості, у першу чергу, зароджувалися на рівні регіону і лише пізніше набирали національних масштабів. Гострота соціально-економічних та екологічних проблем в Україні має значні регіональні відмінності. Це стосується як стану соціальних процесів, особливо рівня якості життя населення, так і рівня економічного розвитку та раціонального використання природно-ресурсного потенціалу в регіонах. Вирішення зазначених проблем необхідно розпочинати з розроблення єдиної методології щодо формування концептуальних підходів до розвитку і територіальної організації країни.

Екологічна безпека регіону за своїм науковим, етимологічним змістом – поняття правове і соціологічне, воно має відношення до людини, стану здоров'я, довкілля, правової, соціальної та виробничої сфер. Тому, коли ставиться питання про вплив небезпечної господарської діяльності, окремих джерел підвищеної небезпеки і токсичних речовин на життєдіяльність людини, у його вирішенні повинні брати участь юристи, медики, біологи, економісти, соціологи [1].

На сьогоднішній день стан законодавчого та нормативно-методичного забезпечення екологічної регіональної безпеки в Україні є не повністю задовільним через причини, серед яких варто виділити такі: ситуація перманентних парламентських криз, що негативно впливають на прийняття законопроектів у сфері екологічної безпеки, які традиційно вважають наші законодавці дещо другорядними; недостатня структурованість виконавчої влади; організаційно-управлінська нескоординованість діяльності місцевості влади та представництв центральної влади на місцях; корупція та нестача бюджетних коштів на реалізацію заходів з екологічної безпеки; недостатнє науково-методичне обґрунтування законодавчого та нормативного забезпечення екологічної безпеки регіонального розвитку в Україні.

До того ж екологічна ситуація, що склалася в Україні, надає правовому регулюванню регіональної екологічної політики особливої екологічної та суспільної значущості. Правове регулювання регіональної екологічної політики здійснюється через свідомість та волю людей як учасників суспільних відносин, у тому числі і регіональних екологічно-політичних відносин. За допомогою особливих засобів відбувається вплив на свідомість суб'єктів регіональних екологічно-політичних відносин, формується їх воля в певному напрямі, щоб викликати до життя відповідну форму регіональної екологічно-політичної діяльності.

У загальному розумінні екологічна безпека регіонального розвитку є взаємопов'язаною системою, що складається з трьох нерозривних складових – законодавчого та нормативного забезпечення, організаційно-управлінської системи, та організаційно-економічної системи здійснюється на основі правових актів, що регулюють діяльність як прямого адміністративного управління, так і економічні важелі регулювання.

За екологічну безпеку України відповідають наступні органи:

- 1) Президент України (Вживає заходів до забезпечення національної безпеки).
- 2) Рада Національної безпеки України при Президенті України (забезпечення національної безпеки).
- 3) Мінздоров'я України (Розробляє, затверджує і вводить у дію нормативи екологічної безпеки, норми радіаційної безпеки).
- 4) Координаційний комітет з питань якості та безпеки продуктів харчування при Мінздоров'я України (координація та здійснення контролю за роботою органів системи державного контролю якості та безпеки продуктів харчування).
- 5) Держкомітет у справах захисту прав споживачів.
- 6) Міністерство транспорту України.
- 7) Укрдержжінкомісія- державна міжвідомча комісія України у справах випробувань і реєстрації засобів захисту та регуляторів росту рослин.
- 8) Головне управління ветеринарної медицини з державною ветеринарною інспекцією Міністерства сільського господарства і продовольства. (Проведення екологічного контролю

продуктів харчування рослинного та тваринного походження).

9) Органи прокуратури України (Нагляд за дотриманням норм екологічної безпеки).

Як вважають фахівців, джерелом екологічного права є нормативні акти, що містять еколого-правові норми, призначені для регулювання екологічних правовідносин. В Україні основними юридичними джерелами права, фактично, є тільки нормативно-правові акти, провідне місце серед яких посідають закони. Цю сукупність правових нормативних актів, які прийнято вважати екологічним законодавством, поділяють на закони та підзаконні акти. Таким чином, до правових джерел екологічної безпеки належать: Конституція України; Закони України; укази і розпорядження Президента України; постанови Верховної Ради України; постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України; накази, інструкції, інші нормативно-правові акти міністерств та інших центральних органів виконавчої влади; акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування; міжнародні договори України [1].

У рамках функціонування керуючої системи підтримки екологічної безпеки регіону проявляється ряд особливостей, які визначають необхідність спеціальної взаємодії в рамках координації дій. До них відносяться наступні аспекти:

1. Прояв сукупності керуючих впливів, різних за своїми сутнісними характеристиками: вплив соціального плану на мотиви і поведінкові схеми, пов'язані із забезпеченням процесів екологізації, вплив нормованого плану (включаючи правове, економічне), пов'язане із завданнями збереження природного середовища та здоров'я людей; вплив організаційно-технічного та технологічного плану, пов'язане із завданнями оптимального природокористування.

2. Керуюча система екологічної сфери повинна мати можливість забезпечення сумісності самостійно - функціонуючих окремих систем управління в кожному соціально-економічному елементі: галузі мають органи управління ними, окремі економічні суб'єкти мають системи управління в рамках різних видів власності, присутні також регіональні і адміністративні особливості управління. Виходячи цього, управлінський процес повинен мати більш високу ступінь складності, для досягнення якої слід реалізувати можливості механізму управління екологічної безпеки регіона;

3. Проявляється розширення функцій управління за рахунок особливого значення регулюючих процесів – нормативно-правового регулювання, що визначає особливості організації процесу, підвищення ролі контролю дотримання нормативів ведення діяльності всіма суб'єктами господарювання і органами управління суміжних сфер.

4. Функція контролю процесу управління екологічної безпеки в частині інформації про стан природного середовища, здоров'я населення, формується в різних органах збору та обробки, але для розробки і реалізації управлінських рішень [3].

Перспективи розвитку законодавчої та нормативної системи забезпечення екологічної безпеки визначаються тенденціями збільшення ваги економічно-організаційних важелів регулювання за рахунок організаційно-управлінських. Це формує необхідність законодавчого та нормативного регулювання через економічні інструменти, зокрема податкові, в контексті збільшення плати за використання природних ресурсів та компонентів, землі за рахунок зменшення оподаткування прибутку та заробітної плати. Також відзначається тенденція зміщення податків за використання ресурсів та землі з національного рівня на регіональний, а в деяких випадках – і на рівень місцевих громад.

Окремим напрямом є судова система регулювання екологічної безпеки, що її недостатній розвиток пов'язано не тільки з недосконалістю правових засад, але головним чином із тим, що постраждалою стороною від екологічно небезпечної діяльності часто виступають місцеві громади або власники сільськогосподарських угідь, які не мають досвіду відстоювання своїх прав, зокрема щодо екологічно безпечних умов життя та господарювання у суді [2].

Засоби масової інформації виступають окремий інструмент комунікації між суб'єктами-донорами негативного екологічного впливу, тобто промислових підприємств, об'єктами-реципієнтами негативного екологічного впливу у вигляді сільськогосподарських та рекреаційних підприємств та місцевих громад, окремих громадян, і системою державної і місцевої влади, яка прагне сформувати стратегічний потенціал екологічної безпеки розвитку регіонів у контексті законодавчого та нормативного забезпечення організаційно-управлінського та організаційно-економічного механізму.

Підготований проект Закону України "Про державне прогнозування і стратегічне прогнозування" дасть змогу забезпечити законодавчі засади формування стратегічного потенціалу забезпечення екологічної безпеки регіонального розвитку в Україні. Запровадження системи моніторингу та оцінювання ефективності бюджетних програм стане однією із шаблонів до формування ефективного нормативно-методичного забезпечення екологічної безпеки регіонального розвитку [2].

Список літератури

1. Пристайко О.П. Огляд законодавчого забезпечення екологічної безпеки на регіональному рівні [Текст] / О.П. Пристайко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.19.- С.276-281
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава // Комітет з економічних реформ при Президенті України : офіц. сайт. – К., 2010. – 45 с. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.president.gov.ua/>.
3. Ветрова Н.М. Управление экологической безопасностью региона: экологический аудит, экологический мониторинг [Текст] / Н.М.Ветрова. Вестник. Серия «Юридические науки». -2008.- № 1-С. 146-151.

ОТБОР КРИТЕРИЕВ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ)

А.С. Протасов, Р.В. Янов, ст. гр. ДИМ-12
Донецкий национальный технический университет

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. Особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию обоснованных управленческих решений. В основе принятия инвестиционных решений лежит оценка инвестиционных качеств предполагаемых объектов инвестирования, которая в соответствии с методикой современного инвестиционного анализа ведется по определенному набору критериальных показателей эффективности. Определение значений показателей эффективности инвестиций позволяет оценить рассматриваемый инвестиционный объект с позиции приемлемости для дальнейшего анализа, произвести сравнительную оценку ряда конкурирующих инвестиционных объектов и их ранжирование, осуществить выбор совокупности инвестиционных объектов, обеспечивающих заданное соотношение эффективности и риска. Так же, что объективность и достоверность полученных результатов во многом обусловлены используемыми методами анализа.

Вопросами инвестиций и инвестиционного процесса занимались как зарубежные так

и отечественные ученые, в частности В. Беренс, Л. Гитман, П. Самуельсон, Я. Хонко, И.А. Бланк, А.Д. Дубрава, И.И. Дорош, М.И. Кисиль, М.Ю. Коденская, И.В. Липсиц, О.В. Мертенс, А.А. Пересада, Г.М. Пидлисский, П.С. Рогожин, П.Т. Саблук, В.П. Савчук, О.Ю. Стариков, Т.С. Хачатуров, В.М. Хобта, В.Я. Шевчук и другие. Одна-ко, несмотря на многоаспектность научных исследований, вопросы, связанные с эффективностью инвестиционных процессов, источниками финансирования и методами активизации инвестиционной деятельности предприятий остаются недостаточно проработанными. Необходимость и практическая значимость решения этих вопросов обусловили выбор темы исследования.

Существует много определений инвестиций, большинство из которых не имеют принципиальных отличий, поэтому воспользуемся определением, которое используется в российской практике: «Инвестиции - это средства (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество), вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». Выделяют три вида инвестиций в зависимости от направлений их вложения: финансовые, реальные (капитальные) и нематериальные.

В основе оценки эффективности инвестиционного проекта (ИП) лежит система показателей, соизмеряющих полученный эффект от его реализации с инвестиционными затратами. Ключевым вопросом в этой связи является сопоставление денежных потоков (притоков или оттоков), что обуславливается такими факторами, как временная стоимость денег, нестабильность экономической ситуации (риски, неопределенность, кризисы) и др.

Для оценки эффективности долгосрочных инвестиционных проектов используются различные показатели, наиболее известные из которых [1; 3; 6; 7]:

- чистая текущая стоимость – NPV, ден. ед.;
- индекс рентабельности – PI;
- период окупаемости с учетом дисконтирования – DPP, годы;
- внутренняя норма рентабельности – IRR, %;
- модифицированная норма рентабельности – MIRR, %.

Анализируя эффективность тех или иных ИП, часто приходится сталкиваться с тем, что рассматриваемые при их оценке потоки денежных средств относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т.п.), не зависящих от усилий инвесторов, так и достаточного числа неэкономических факторов (климатические и природные условия, политические отношения и т.д.), которые не всегда поддаются точной оценке. Неопределенность прогнозируемых результатов приводит к возникновению риска того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично.

На сегодняшний день механизм осуществления инвестиционной деятельности предприятия находится в процессе формирования. Инвестиционная деятельность выступает в качестве главной формы реализации экономической стратегии, что способствует успешному решению задач предприятия. Вопросом функционирования механизма управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях и отдельных его элементах сегодня уделяется серьезное внимание. Однако анализ существующей практики показывает, что механизм регулирования инвестиционных процессов требует совершенствования (рис 1).



Рисунок 1 – Составляющие механизма управления инвестиционной деятельностью

Для формирования окончательного решения об осуществлении инвестиционной деятельности необходимо выполнить такие управленческие процедуры:

- обосновать критерии решения проблемной ситуации, возникшей на предприятии, поскольку их определение будет влиять на последующий отбор альтернатив;
- на основе выделенных факторов необходимо осуществить формирование альтернативных вариантов;

- последней процедурой формирования решения должно быть определение источников финансирования, оценка рисков до этапа его реализации, обоснование решения с точки зрения его соответствия системе целей предприятия, а также оценка чувствительности.

Итак, На современном этапе необходимо четко выделить те условия, без которых невозможно обеспечить активизацию инвестиционной политики. Внимание следует сконцентрировать на следующих направлениях:

- формирование стратегического курса инвестиционной политики, которая обеспечит переход от политики выживания к активной инвестиционной политике;
- уменьшение реального личного потребления и увеличения накопления;
- инвестиционный потенциал формируется из многих источников и концентрируется все больше в регионах. Их поддержка и стимулирование становятся важнейшим элементом государственной экономической политики;
- необходимы программы дополнительных вложений в отрасли с тяжелыми условиями труда для внедрения новых технологий и облегчения производственного микроклимата.

В основу государственного регулирования инвестиционной деятельности должна быть положена двойная функция государства. С одной стороны, государство определяет создание экономической среды путем принятия соответствующих законодательных актов, а с другой – функционирует в качестве владельца комплекса производственно-хозяйствующих структур и осуществляет инвестиции в их развитие. Но возможности украинского государства в настоящее время крайне ограничены, потому необходимы частные инвестиций

– отечественные и иностранные. Для их поступления в экономику Украины необходимо создать благоприятную среду и обеспечить такие условия, при которых государство смогло бы конкурировать на международных рынках капиталов. Как показали результаты исследования, есть весомые основания допустить, что низкая эффективность инвестиционной деятельности в нашей стране в определенной степени определяется несовершенством инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов. Методики, используемые украинскими компаниями, являются неадекватными современным условиям.

Список литературы

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике. 21.06.1999 № ВК477 // СПС «Консультант Плюс».
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2004.
3. Иванов В.А., Дыбов А.М. Экономика инвестиционных проектов: учеб. пособие / УдГУ. Ижевск, 2000.
4. Дыбов А.М. О выборе ставки дисконтирования при оценке инвестиционных проектов // Проблемы региональной экономики / УдГУ. Ижевск, 2004. № 3-4.
5. Шарп У., Александер Г., Бэйли Г. Инвестиции / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Дыбов А.М., Иванов В.А. Практикум по экономической оценке инвестиций: учеб. пособие / УдГУ. Ижевск, 2001.
7. Староверова Г.С., Медведев А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие. 2-е изд. М.: КНОРУС, 2008.
8. Иванов В.А., Головастова Т.И., Дыбов А.М. Иностранные инвестиции: курс лекций / Институт экономики и управления ГОУВПО «УДГУ». Ижевск, 2009.
9. Дыбов А.М. Сравнительный анализ методов оценки инвестиционных рисков // Вестн. Удм. ун-та. Сер. Экономика. 2005. №3.
10. Кошечкин С.А. Развитие экономического инструмента учета риска в инвестиционном проектировании: дис. канд. экон. наук. Н.Новгород, 2001.
11. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / пер. с англ. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.
12. Дыбов А.М. Возможности применения теории нечетких множеств для оценки инвестиционных рисков // 7-я науч.-практ. конф. преподавателей и сотрудников УдГУ: материалы конф. Ч.2. Ижевск, 2005.

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

А.В. Сало, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

На сьогоднішній день, в умовах нестабільного зовнішнього середовища кількість збанкрутілих підприємств в Україні зростає. Саме тому набуває актуальності визначення моделі прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, а також розробка заходів, спрямованих на попередження банкрутства.

Розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні вчені як Альтман Е., Аргенті Дж., Беєрман К., Бівер У., Гайдака Й., Ковальов В., Ліс Р., Спрінгейт К., Стос Д., Таффлер Р., Тішоу Г., Фулмер Дж. та інші, які сформували основні

методичні підходи та зробили їх апробацію на різних підприємствах.

Як бачимо, в даний час тема банкрутства підприємств досить актуальна, та досить часто обговорюється.

Основною метою даної роботи є пошук та конкретизація найпоширеніших та найбільш ефективних методів діагностики банкрутства підприємства.

Методичне забезпечення діагностики кризового стану та загрози банкрутства характеризується великою кількістю підходів й інструментів її проведення. В сучасних концепціях діагностики ймовірності банкрутства підприємств вчені рекомендують застосовувати певні моделі або використовувати сукупність моделей і методик, крім того, пропонуються галузеві та тематичні підходи.

Системи прогнозування банкрутства, що розроблені зарубіжними і вітчизняними науковцями, включають в себе декілька ключових показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. На їх основі, в більшості з названих методик, розраховується комплексний показник ймовірності банкрутства з ваговими коефіцієнтами біля індикаторів [5].

Для оцінки ризику банкрутства і кредитоспроможності підприємств широко використовуються дискримінаційні факторні моделі відомих західних економістів Альтмана, Ліса, Таффлера, Тішоу та ін, розроблені за допомогою багатомірного дискримінаційного аналізу. Вперше в 1968 році професор Нью-Йоркського університету Альтман досліджував 22 фінансових коефіцієнта і вибрав з них 5 для включення в остаточну модель визначення кредитоспроможності суб'єктів господарювання:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5 \quad (1)$$

де X_1 - власний оборотний капітал / сума активів;
 X_2 - нерозподілений (реінвестований) прибуток / сума активів;
 X_3 - прибуток до сплати відсотків / сума активів;
 X_4 - ринкова вартість власного капіталу / позиковий капітал;
 X_5 - обсяг продажів (виручка) / сума активів.

Якщо значення $Z < 1,81$, то це ознака високої ймовірності банкрутства, тоді як значення $Z > 2,7$ і більше свідчить про малу його ймовірність.

У 1997 році Таффлер запропонував наступну формулу:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4,$$

де X_1 - прибуток від реалізації / короткострокові зобов'язання;
 X_2 - оборотні активи / сума зобов'язань;
 X_3 - короткострокові зобов'язання / сума активів;
 X_4 - виручка / сума активів.

Якщо величина Z -рахунку більше 0,3, це говорить про те, що у фірми непогані довгострокові перспективи, якщо менше 0,2, то банкрутство більш ніж ймовірно [1].

Якщо в основу моделі Е. Альтмана закладена ринкова вартість акцій для погашення заборгованості, то Р. Ліс обмежився розробленням моделі, основою якої є визначення ефективності використання активів підприємства, що створюють умови для погашення заборгованості. Оскільки при розрахунку коефіцієнта використовують загальну суму активів, що не відображає структурування їх за ступенем ліквідності, то згадана модель не дає змоги реально відобразити рівень загрози неплатоспроможності підприємств, а тільки відображає рівень загрози його автономності.

Найбільш адекватно описує стан українських підприємств метод оцінювання У. Бівера [2, с.67].

Значення його системи показників дають змогу визначити межу задовільного фінансового стану підприємства і його схильності до неплатоспроможності. Основна ідея цього методу полягає в дослідженні трендів таких діагностичних показників: рентабельність

активів, фінансовий ліверидж, коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом, коефіцієнт покриття, коефіцієнт Бівера [3].

Незважаючи на численність підходів щодо прогнозування ймовірності банкрутства, що наводяться у науковій літературі, сьогодні в Україні немає єдиної моделі, яка б дала змогу кваліфіковано оцінити перспективний фінансовий стан підприємства та була базою для прийняття адекватних антикризових рішень. Серед недоліків існуючих моделей, на нашу думку, основними є:

- ігнорування галузевої специфіки досліджуваних підприємств;
- суб'єктивність формування вибірки показників, що входять до моделей; відсутність достатньої інформації (статистичних даних про банкрутств) для розрахунків вагових коефіцієнтів;
- недостатнє теоретичне й емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточного фіксування нормативних значень фінансових показників;
- проблема достовірності інформації та проблеми, пов'язані із її отриманням [4].

В Україні також не існує єдиного джерела, в якому було б розкрито особливості використання окремих методик, узагальнені методичні підходи щодо діагностики ймовірності банкрутства суб'єктів підприємництва, що вказує на те, що методологічні засади та практичний інструментарій діагностики ймовірності банкрутства в Україні знаходяться на стадії формування.

Список літератури

1. Г. В. Савицкая «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» Электронный ресурс. Режим доступа: - <http://www.bibliotekar.ru/teyatelnost-predpriyatiya-2/209.htm>
2. Петленко Ю.В "Механізм банкрутства підприємства" // Фінанси України № 2 1998.
3. Галина Островська, Олександр Квасовський. Аналіз практики використання зарубіжних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – с.99-111 - (проблеми мікро- та макроекономіки)
4. Федорук О.В. «Особливості та проблеми розробки методичних підходів щодо діагностики ймовірності банкрутства підприємства.» Всеукраїнський науково-виробничий журнал ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА.-с126-129
5. Дубинская Е.С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятия / Е.С. Дубинская // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. - №2 (16). – С. 84-89.

КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

**А.М. Свиріденко, ст. гр. ФК-10-1,
В.В. Подплетний, доц., канд. екон. наук**
Кіровоградський національний технічний університет

Процеси глобалізації впливають на всі сфери життєдіяльності українського суспільства, у результаті економіка країни поступово інтегрується до міжнародних фінансових ринків. Дані процеси дедалі відчутніше позначаються на вітчизняній фінансовій

системі, насамперед посилюють загрози, що виникають на шляху проведення державою макроекономічної політики. З огляду на відкритість вітчизняної економіки її банківська система в числі перших інтегрується до світового економічного простору. Тому потрібно детально оцінити всі за та проти даного процесу в банківській системі.

В умовах глобалізованого світу суттєво змінилась роль банків. З сектора обслуговування – галузі, що не виробляє матеріальних благ, банки взяли на себе функції головного регулятора стабільності національної економіки. Посередницькі операції, які здійснюють фінансові установи, сприяють перерозподілу доходів і подорожчання товарів та послуг усередині країни. Адаже рівень цін на кредити, страхові послуги у декілька разів перевищує середньосвітові і це створює неконкурентні умови для власного виробника.

Кредитний бум в економіці який спостерігався протягом 2004 – 2008рр, мав негативні наслідки. По-перше, це надзвичайно високі темпи зростання кредитування фізичних осіб, подруге, збільшення, починаючи з 2004 р., питомої ваги кредитів в іноземній валюті, яка за підсумками 2008 р. в цілому досягла 59,1%, у тому числі для фізичних осіб – 65,8% і для юридичних – 51,1%, тоді як за стрімкої динаміки ще у 2005 р. відповідний показник становив лише 35,6%. Це було результатом політики фіксованого валютного курсу, якої дотримувався НБУ. Він навіть допустив у даний період деяку ревальвацію курсу, хоча весь цей час інфляція в країні мала тенденцію до прискорення, досягнувши за підсумками 2008 р. 22%. По-третє, важливою структурною особливістю було зростання питомої ваги довгострокових кредитів усередині країни (навіть у несприятливому 2008 р., коли в другій його половині почали проявлятися ознаки кризи, питома вага кредитів, виданих на строк понад 5 років, зросла на 5,1% і становила 31,8%, причому у структурі споживчих кредитів цей показник досяг 86,5%, а в кредитах на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомого майна – 92,4%) при відносно короткострокових зовнішніх позиках банківського сектору, які збільшилися за 2005-2008 роки в 14,8 рази та сформували 38,8 % консолідованого зовнішнього боргу України [2, с.6].

Банківська система України потрапила у повну залежність від зовнішнього кредитування. Іноземний капітал у банківському секторі став основним фактором зростання зовнішнього боргу України. З 2005 по 2008 рік він збільшився у 3,2 рази (з 30,6 млрд. дол. до 102,4 млрд. дол.). Причому, за період з 2005 р. по квітень 2009 р. найповільніше зростає зовнішній державний борг (121%), а найшвидше – зовнішні борги банків (у 14,1 рази).

У результаті, принципово змінилась структура зовнішнього боргу України. Невиправдане нарощування загального зовнішнього боргу поставило країну під загрозу корпоративного дефолту. Рятуючи від цього банки, НБУ різко збільшив їх рефінансування. Протягом 2008 р. воно сягнуло 170 млрд. грн., тобто 75% суми державного бюджету. Своїми діями НБУ сформував потужний інфляційний потенціал. Значних масштабів набуло іпотечне кредитування. Протягом 2007-2009 рр. воно зросло темпами, які майже втричі перевищували темпи кредитування економіки. Особливо виділялось кредитування домогосподарств. У 2008 р. банки видали корпоративному бізнесу та домогосподарствам разом узятим на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості 55,3 млрд. грн., що у 1,3 рази більше капітальних витрат державного та місцевого бюджетів усіх рівнів за 2008 р. (41,2 млрд. грн.).

До початку фінансової кризи українські банки могли вільно залучати іноземні фінансові ресурси під 4-5 % річних і продавати їх в Україні за 10-11 % річних. Проблема полягала лише в тому, що кредити залучалися на термін 3-5 років, а видавалися на 10-12 років. Українські банки розв'язували такі проблеми за рахунок рефінансування отриманих кредитів новими з такими самими, а інколи й нижчими ставками.

Проте в умовах, коли закордонні банки згорнули свої кредитні програми (це були змушені зробити більшість банків, що постраждали від іпотечної кризи в США), українські банки опинилися перед загрозою кризи ліквідності. По-перше, для повернення закордонних кредитів вони змушені були перекредитуватися за значно вищими ставками, по-друге, нові

залучені з-за кордону кошти теж стали значно дорожчими. Внаслідок цього ставки за іпотечними кредитами зросли на 5-7% і, крім того, було значно посилено вимоги до фінансового стану позичальників.

Починаючи з 2004 року зросло кредитування в іноземній валюті, що посилює доларизацію української економіки. Хоча в Законі України «Про Національний банк України» зазначено, що єдиною офіційною грошовою одиницею на території України є гривня, проте кількість валютних депозитів і кредитів (офіційна доларизація економіки) щороку зростає. Так, за період з

2003 по 2008 роки депозити, залучені в іноземній валюті, зросли з 19,7 млрд. грн. до 157,5 млрд. грн., а їх частка у загальній структурі депозитів збільшилася з 31,9 % до 44 %. За цей же період кредити, надані в іноземній валюті, зросли з 28,3 млрд. грн. до 341,8 млрд. грн., а їх частка в загальній структурі виданих кредитів збільшилася з 41,7 % до 55,2.

В 2010 році спостерігаються окремі позитивні тенденції в розвитку грошово-кредитної сфери України, але ситуація в банківському секторі залишається складною. Так, від'ємний фінансовий результат по системі банків за січень-травень 2010 р. становив 7,5 млрд. грн. Значними також залишаються і обсяги проблемних кредитів. За даними НБУ відношення простроченої заборгованості за кредитами до загальної суми наданих кредитів по банківській системі країни на 1 червня 2010 р. становило 10,7 %. Згідно ж з даними міжнародних інституцій частка проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля банків сягає від 30 % до 50 %.

Серед заходів по підтримці банківської системи у кризовий період значне місце займає рефінансування комерційних банків. У січні-травні 2010р. обсяг операцій із рефінансування банків НБУ становив 3,84 млрд. грн. У першому кварталі НБУ здійснив пролонгацію раніше наданих кредитів рефінансування на загальну суму 37,9 млрд. грн.

Тільки капіталізація банків, які мають проблеми і які уряд рятує, випускаючи внутрішні держоблігації, потребувала у 2009 р. понад 29,3 млрд. грн. Але, крім того, НБУ виділив на рефінансування банків величезні ресурси, які були використані на купівлю валюти і повернення іноземних боргів. Проте це не сприяло відновленню кредитування

Так у 2011 році спостерігалися деякі зміни. Загальний кредитний портфель банків у 2011 р. у порівнянні з минулим роком зріс на 9,6%. Такий результат виявився набагато кращим за показники попередніх двох років, але нижчим за темпи зростання номінального ВВП.

Обсяги кредитування юридичних осіб за минулий рік зросли на 15%. Валютне кредитування було призупинене, за винятком кредитування експортерів. Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі кредитів у 2011 р. зменшилася з 46,6 до 40,7%, повернувшись до рівня початку 2006 р.

У короткостроковій перспективі для врегулювання кредитних відносин банків та суб'єктів господарювання необхідне належне сприяння уряду та Національного банку в рамках законодавчого регулювання фінансових відносин. У компетенції держави лежить вирішення завдань формування стимулюючого законодавства і забезпечення бюджетної фінансової підтримки, потрібної для відновлення процесу кредитування банками вітчизняних підприємств.

Альтернативою традиційним формам банківського кредитування сучасних умов можуть стати фінансовий лізинг, залучення компенсаційних позик, залучення пільгових інвестиційних кредитів підприємствам та ін.

Список літератури

1. Інструменти активізації кредитування підприємництва в умовах економічної депресії. Аналітична записка : [Електронний ресурс] / Я.Белінська. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/348>.
2. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України. Аналітична доповідь // Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: НІСД. – 2010. – 45 с.

3. Школьник І. О. Вплив міжнародних фінансових конгломератів на розвиток фінансового ринку України / І. О. Школьник, В. М. Кремень // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 34–42.
4. Луців Б. Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б. Л. Луців, Т. Б. Стечи шин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 67–77.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

**І.В. Семенова, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук**
Кіровоградський національний технічний університет

Ринкові перетворення в Україні обумовили загострення комплексу проблем, які вимагають негайного вивчення та вирішення. Серед них, як одна із найважливіших, виокремлюється проблема управління фінансовими ризиками, які мають місце в діяльності численних суб'єктів господарювання незалежно від форми власності.

Складні політичні та соціально-економічні процеси ринкових перетворень в Україні супроводжуються економічною нестабільністю, спричиняють ситуації невизначеності, постійні зміни у оподаткуванні, валютному та зовнішньоекономічному регулюванні і ін. Фактори ризику суттєво зростають в умовах інфляції, що веде до падіння курсу національної грошової одиниці, подорожчання кредитних ресурсів, а це, безумовно, відбивається на економічній поведінці суб'єктів господарювання, оскільки зростає невпевненість в одержуванні очікуваного кінцевого результату. Перешкодою у здійсненні радикальних економічних реформ стає недостатня вивченість проблеми фінансових ризиків в сучасних умовах.

Фінансові ризики – це вартісний вираз вірогідної події, що призводить до збитків. Фінансові ризики завжди пов'язані з небезпекою втрати грошових коштів. Водночас, настання ризикової події в ринкових умовах призводить до одержання як позитивного (виграш, прибуток), так і негативного (програш, збиток, втрати) результату.

На думку дослідників, термін «ризик» походить від латинського слова «resesum» – скеля або небезпека зіткнення з нею. Протягом тривалого часу поняття ризику не лише асоціювалося з багатозначними негативними проявами життєвих ситуацій, а й часто вживалося як їх синонім.

Особливістю фінансового ризику є імовірність настання збитку в результаті проведення яких-небудь операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах, здійсненні операцій з фондовими цінними паперами, тобто ризику, що випливає з природи цих операцій.

Ризик - невід'ємна складова частина людського життя. Він породжується невизначеністю, відсутністю достатньо повної інформації про подію чи явище, та неможливістю прогнозувати розвиток подій. Можна приймати рішення та запроваджувати дії направлені на зменшення ризику але позбутися його неможливо. Підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком. Більшість ситуацій яким притаманний ризик є дуже важко прогнозованими та контрольованими тому усунути ризик повністю майже неможливо.

Водночас ризик слід розглядати як невід'ємний елемент процесу існування організації на ринку. Фактично якщо основною метою функціонування організації є максимізація прибутку то він є винагородою за вдало взятий на себе ризик. Тому, як правило, найбільший

прибуток приносять операції з підвищеним рівнем ризику. Але, водночас, зі збільшенням рівня ризику зростає загроза втрати фінансової стійкості й банкрутства підприємства.

Управління фінансовими ризиками підприємства являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, зв'язаний з їхньою ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Управління фінансовими ризиками підприємства ґрунтується на певних принципах, основними з яких є:

1. Усвідомленість прийняття ризиків.
2. Керованість прийнятими ризиками.
3. Незалежність управління окремими ризиками.
4. Порівнянність рівня прийнятих ризиків з рівнем прибутковості фінансових операцій.
5. Порівнянність рівня прийнятих ризиків з фінансовими можливостями підприємства.
6. Економічність управління ризиками.
7. Врахування часового фактора в управлінні ризиками.
8. Врахування фінансової стратегії підприємства в процесі управління ризиками.
9. Врахування можливості передачі ризиків.

Управління фінансовими ризиками підприємства є одним з найважливіших функціональних завдань фінансового менеджменту. На практиці цю сферу управління фінансами здебільшого виокремлюють у специфічний напрям діяльності фінансового менеджменту - ризик-менеджмент.

Політика управління фінансовими ризиками є складовою загальної фінансової стратегії підприємства і полягає у розробці цілої системи заходів з виявлення фінансових ризиків, оцінювання рівня їх концентрації та імовірності виникнення, попередження небажаних наслідків ризикових подій та компенсації понесених втрат.

Етапи розробки політики управління фінансовими ризиками:

1. Визначення можливих видів ризиків.
2. Встановлення основних факторів впливу на рівень фінансових ризиків.
3. Оцінювання імовірності виникнення окремих видів ризику
4. Прогнозування можливого розміру фінансових витрат та визначення зони допустимого ризику.
5. Розробка системи заходів щодо запобігання ризиків.
6. Внутрішнє і зовнішнє страхування можливих фінансових втрат у випадку настання ризикової події.
7. Оцінювання ефективності розроблених заходів.

Аналізуючи фінансові ринки країн, в тому числі й України, спеціалісти роблять висновок про агресивність і високий ступінь ризику.

Учасники фінансового ринку України несуть ризики:

- як емітенти;
- як інвестори;
- за операціями з цінними паперами за дорученням клієнтів чи як андерайтер (якщо виступають як інвестиційний інститут – фінансовий посередник) та дилер на ринку цінних паперів.

З розвитком ринку змінюється ставлення інвесторів до різних цінних паперів. В Україні цінні папери стали порівняно новим фінансовим інструментом, який характеризується підвищеним ризиком. Інтереси інвесторів на ринку, наприклад, корпоративних цінних паперів, головним чином зводяться до таких моментів: збереження і зростання капіталу; придбання цінних паперів, які за умовами обігу можуть замінити кошти; доступ (шляхом придбання цінних паперів) до дефіцитних видів продукції, послуг, майнових і

немайнових прав; розширення сфери впливу і перерозподіл власності.

Фінансовий ризик характеризується ступенем або мірою відхилення фінансових результатів від сподіваних значень (як правило, в негативний бік) та проявляється у наявних чи потенційних збитках фінансових ресурсів.

В умовах ринкових відносин виникає необхідність взаємного порівняння прибутку і ризику. Оптимальне поєднання цих категорій гарантуватиме ефективність вкладення капіталу. Якщо ефективність достатньо висока, то ризик вважається обґрунтованим.

Список літератури

1. Васюренко О. В. Ризик як складова економічних процесів // Фінанси України. - 2005. - № 7. - С. 68-74
2. Гришова І. Ю. Економічна сутність фінансових ризиків у підприємстві // Економіка АПК. - 2005. - № 7. - С. 83-86
3. Гришова І. Ю. Економічна сутність фінансових ризиків у підприємстві // Економіка АПК. - 2005. - № 7. - С. 83-86
4. Коваленко, Л.О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Л.О.Коваленко, Л.М.Ремньова. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
5. Мізюк Б.М. Фінансовий механізм управління ризиками підприємств // Фінанси України. - 2003. - № 11. - С. 66-72

МОЖЛИВІ ЗАСОБИ ПОЛІПШЕННЯ СТАНУ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

**А.А. Синяк, ст. гр. ЕК-12м(б),
І.А. Горчакова, доц., канд. пед. наук
Донецький національний технічний університет**

Сьогодні в Україні особливого значення набуває підвищення ефективності функціонування ринкової інфраструктури, котра потребує кардинальних якісних перетворень у банківській сфері, особливо у депозитній політиці банків. Депозитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів, визначення найефективнішої комбінації цих джерел.

Концепції, які присвячені проблематиці депозитної діяльності банків, змінюються та ускладнюються разом зі зміною кон'юнктури обігу кредитів. Проблемою вивчення депозитів у складі ресурсів сучасних банків займалися закордонні економісти Еллер, Айленбергер, Роуз. Проблема формування ефективної політики комерційних банків займалися вітчизняні економісти Олійник, Васюренко, Дмитрієва [2].

Загальними вимогами до депозитної політики банків є оптимальне поєднання ліквідності, доходності і мінімізації ризиків комерційних банків. Депозитна політика комерційного банку – це комплекс заходів з формування депозитного портфеля, а також різні форми та методи щодо реалізації на ринку депозитних вкладів [1].

На макрорівні виділяють два типи депозитної політики. Перший тип – це консервативна політика. Зазначений тип здійснюється за сильної інфляції, коли зростання рівня сукупних цін супроводжується значним спадом сукупного виробництва. Основна мета цієї політики – це посилення депозитної дисципліни. Другий тип депозитної політики –

ліберальна, що передбачає збільшення грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні рахунки. Така політика ефективна лише за незначного рівня інфляції [4].

Депозитна політика комерційного банку спрямована на оптимізацію витрат по залученню коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання. Такий механізм реалізації інтересів всіх суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти.

Одним з ключових факторів, які впливають на депозитну політику банків, являються вимоги законодавства відносно оподаткування доходів власників депозитів згідно Проекту Податкового Кодексу, який передбачає оподаткування депозитів на суму більше 200 тис. грн. у розмірі 5% на нарахований дохід. Для того, щоб уникнути сплати податку, вкладнику достатньо диверсифікувати свої депозити. Для проведення моніторингу за вкладами податковий орган при проведенні перевірок банків отримує доступ до інформації, яка містить банківську таємницю, для отримання якої йому необхідно було отримати рішення суду. Така ситуація може призвести до втрати інституту банківської таємниці в Україні та відтоку коштів з банківської системи [3].

На розвиток ринку депозитів негативний вплив має фінансова криза. Через неї почався процес виведення інвестиційних коштів, які до того були наявні на ринку України. Однією із сучасних тенденцій банківського сектору є зниження ставки процентів за депозитами. Головна причина такої ситуації – великі ризики кредитування; це суттєво звужує базу активних операцій вітчизняних банків.

Досліджуючи методи управління залученими ресурсами треба зауважити, що в українських банках перевага надається ціновим методам. Це визначає самостійність при встановленні ціни по депозитах комерційними банками. Але зростання конкуренції змушує комерційні банки України витратити кошти для реалізації маркетингової політики, а також для розширення різноманіття банківських послуг з метою залучення потенційних клієнтів [2].

Одним з перспективних напрямів удосконалення депозитних операцій є розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування. Це надає вкладникам банку додаткові можливості щодо використання своїх коштів із прийнятним рівнем доходів. Треба відмітити, що доцільним є використання депозитних рахунків, які мають змішаний режим функціонування. У цьому випадку корисним є досвід закордонних комерційних банків у застосуванні NOW рахунків. Кошти, які зберігаються на таких рахунках можна використовувати для здійснення платежів; з іншого боку вони є фінансовими інвестиціями, що приносять їх власникам певні доходи [2].

Для оптимізації депозитного портфеля, а також для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити слід спростити режим функціонування відповідних рахунків: порядок зарахування коштів на вклади, видача готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади із додатковими внесками; скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах.

Для додаткового залучення коштів на депозити слід застосовувати комплексне обслуговування клієнтури. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання консультацій призведуть до збільшення обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечать йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій [4].

Депозитна політика вітчизняних комерційних банків зазнала істотного впливу з боку фінансової кризи, тому вона потребує змін для більш ефективного функціонування. Одночасне використання описаних вище заходів сприятиме підвищенню кількості депозитів, що у свою чергу призведе до більш ефективного функціонування комерційних банків України.

Список літератури

1. Банковское дело/ под. ред. Белоглазовой Г. Н., Кроливецкой Л. П. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 390 с.
2. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. Посібник/ Васюренко О. В. – К.: Знання, 2009. – 318 с.
3. Кузьминчук Н. В. Депозитная политика коммерческих банков в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс]/ Кузьминчук Н. В. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
4. Жарковская Е. П. Банковское дело: учебник для студентов вузов/ Жарковская Е. П. – М.: Омега-Л, 2008. – 480 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ МЕТОДАМИ АНАЛІЗУ ЧАСТОТНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЧАСОВОГО РЯДУ

В.В. Скрипай, ст. гр. ЕКІ-11м,
О.І. Андрухін, доц., канд. тех. наук
Донецький національний технічний університет

Головною проблемою при прогнозуванні та аналізі фінансових часових рядів є побудова моделей, які найбільш точно відображають їх динаміку. Виникнення тих чи інших зовнішніх факторів, як правило, не відбивається в передісторії фінансових часових рядів, але викликає порушення їх динаміки. Саме в цьому полягає особливість практично всіх фінансових часових рядів.

В даний час популярними є методи, засновані на вейвлет-перетворенні [1]. Останнім часом для вирішення вище поставленого завдання з'явилася і розвивається такий напрямок, як екофізика, основою якої є дослідження економічних явищ, об'єктів і систем методами фізики [2]. Остання породила методи аналізу частотних характеристик часового ряду [3,4].

Для прогнозування фінансових ринків за допомогою методів, заснованих на частотному розкладанні часового ряду, були взяті дані котирувань Fogex за жовтень 2011 року з періодичністю в добу, 4 години, 1 година, 30 хвилин, в залежності від кількості необхідних вхідних даних.

Перетворення Фур'є дає можливість дослідити амплітудно-частотну характеристик-тику сигналу, що досліджується, але має певні недоліки, зв'язані з задачами прогнозування. Зокрема, нульова фаза коливань в перетворенні Фур'є не дає можливість відтворити та спрогнозувати низькочастотний сигнали зі зміщенням фази, які частіше всього зустрічаються у реальних системах [4].

Так як використовувалося швидке Фур'є перетворення, то вхідні дані повинні дорівнювати $2m$, відповідно були створені вибірки розміром 32, 64, 128, 512 і 1024 за жовтень 2011 року з різною періодичністю. Розрахунки були проведені в програмному пакеті Maple 15.

Оскільки функція швидкого Фур'є перетворення в програмі Maple 15 працює з комплексними числами, то за дійсну у частину числа бралися котирування Fogex, а уявна частина була відтворена за допомогою нульового масиву. Таким чином на виході ми маємо дійсну і уявну частину швидкого перетворення Фур'є. Розраховуємо потужність спектру при ШПФ. Результати моделювання можна побачити на Рис. 1.

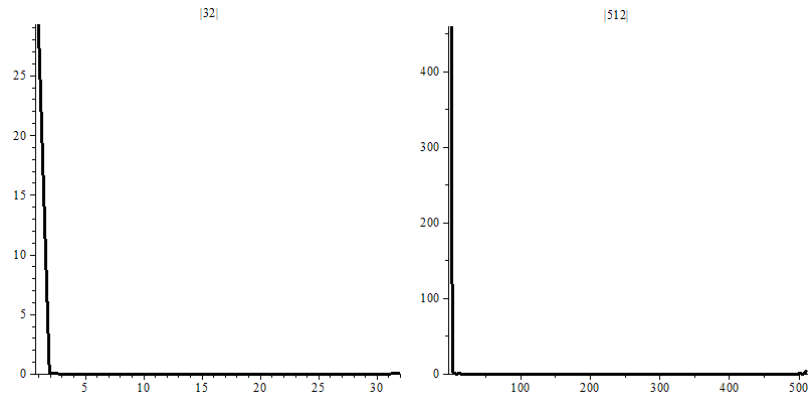


Рисунок 1 – Потужність спектру при ШПФ

Аналізуючи (рис.1) можна побачити, що виділяється одна частота швидкого Фур'є перетворення, яка є хвиною, а отже за допомогою Фур'є перетворення не можна визначити поведінку початкової кривої даного часового ряду, бо він складається з випадкових компонент («білого шуму»).

Сам по собі вейвлет-аналіз по сенсу аналогічний Фур'є-аналізу: в обох випадках йдеться про представлення досліджуваного процесу у вигляді лінійної комбінації різних функцій, що іменуються базисом відповідного перетворення. Вейвлет-аналіз представляє в порівнянні із спектральним Фур'є-аналізом наступний логічний крок: техніка виділення вікон для аналізу зі змінним розміром.

Кожен вейвлет має характерні особливості в часовому і частотному просторі, тому іноді за допомогою різних вейвлетів можна повніше виявити і підкреслити ті або інші властивості сигналу [5]. Тому для вейвлет перетворень погодинних котирувань були взяті основні сімейства дискретних вейвлетів, такі як Daubechies, Haar, Symlet, Coiflet, Biorthogonal Spline, Reverse Biorthogonal Spline та CDF. Для порівняння всі види вейвлетів були взяті з кількістю коефіцієнтів 8, 16 і 32. Всі розрахунки були проведені за допомогою програмного продукту Mathematica 8. Приклад вейвлет перетворення з різною кількістю коефіцієнтів представлений на рис. 2.

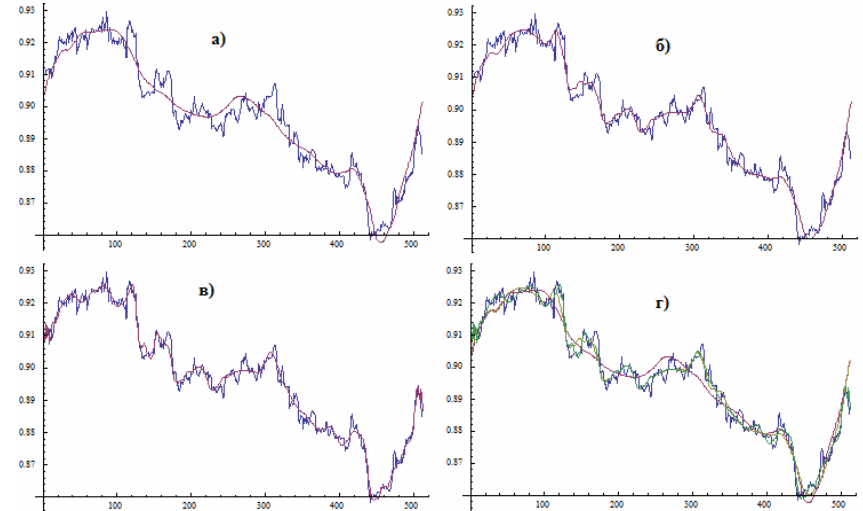


Рисунок 2 – Вейвлет-перетворення Daubechies з коефіцієнтами а)8, б)16, в)32, г) разом

Для порівняння якості апроксимації були розраховані дисперсії для кожного з сімейств вейвлетів. А також, дисперсія для лінійно-косинусоїдального тренду виду $Y_i = a_0 + a_1 X_i + a_2 \cos(a_3 X_i + a_4)$, коефіцієнти якого були розраховані за принципом метода найменших квадратів у програмі Maple. Результати розрахунків представлені у логарифмічній шкалі на Рис. 3.

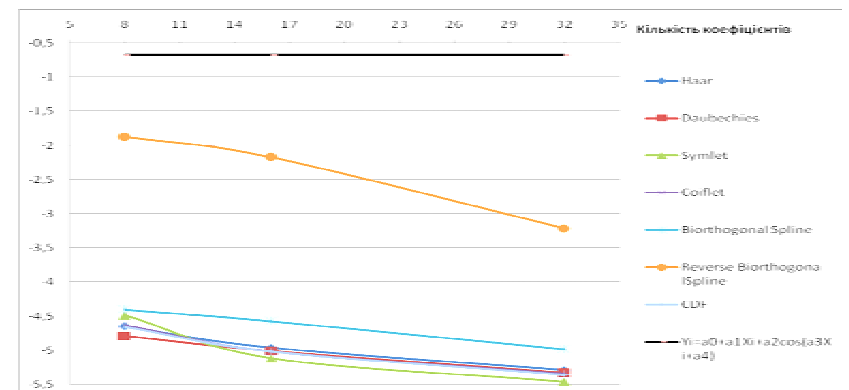


Рисунок 3 – Співвідношення дисперсій різних вейвлетів

Отже, аналізуючи рисунок 3 можна побачити, що найбільш точно відтворює даний часовий ряд вейвлет Symlet з 32-ома коефіцієнтами. За ним майже нарівні йдуть сімейства вейвлетів Daubechies, Coiflet, CDF. Найгірше описує Reverse Biorthogonal Spline, але і він є точнішим ніж звичайний лінійно-косинусоїдальний тренд.

На основі отриманих даних, були отримані прогнози значення на один наступний часовий період. Останнє значення масиву початкових даних копіювалося, а на виході

отримували відповідне йому значення вейвлету, яке порівнювалося із реальним значенням.

Таблиця 1 – Відхилення прогнозних даних від реальних, %.

Вейвлет Коеф.	Haar	Daubechies	Symlet	Coiflet	Biorthogonal Spline	Reverse Biorthogonal Spline	CDF
8	,499	1,727	0,706	1,383	1,688	7,367	1,467
16	0,186	1,805	1,317	1,744	1,558	4,512	1,759
32	0,399	0,038	0,225	0,036	0,491	1,708	0,12

Прогнозування показало, що найменше 0,036% відхилення від реальних даних дає Coiflet вейвлет, хоча найкращу дисперсію показував Symlet (у точності прогнозу він на другому місці 0,038%). Найбільше відхилення, як і очікувалось на основі аналізу дисперсій, показав Reverse Biorthogonal Spline 7,367%.

Таким чином, можна зробити висновок, що вейвлет-перетворення є прогресивним методом для прогнозування і аналізу фінансово-економічних часових рядів.

Список літератури

1. Дремін И.М., Иванов О.В., Нечитайло В.А. Вейвлеты и их использование [Текст] // Успехи физических наук, 2001. – Том 171, №5. – С. 465-501.
2. Синергетичні та економіфізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем // Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловйов В.М., Шарипов О.Д. – Монографія. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
3. Філер З. Біржові паніки, кризи та Сонце [Текст] // Энергосбережение, энергетика, энергоаудит, №2 (60), 2009. – С. 49 - 54.
4. Чабаненко Д. М. Дискретне Фур'є-продовження часових рядів [Текст] // Системні технології. Регіональний міжвузівський збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, 2010. – № 1 (66). – С. 114-121.
5. Астафьева Н.М. Вейвлет-анализ: основы теории и примеры применения [Текст] // Успехи физических наук, 1996. – Том 166, №11. – С. 1145-1170

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ

Л.Ю. Стеблина, ст. гр. ФК-12-2с,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

У процесі переходу України до ринкових умов господарювання та виходу з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як основи та первинної ланки економіки. Функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Все це неможливе без здійснення ними ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за наданим ним послуги у народному господарстві [1].

Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, а також основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від загрози банкрутства. Прибуток – складовий елемент ринкових відносин, що займає значне місце в створенні ринку засобів виробництва, предметів масового споживання, цінних паперів. Він покликаний зіграти важливу роль у ліквідації бюджетного дефіциту, стабілізації господарства, подоланні критичних явищ.

Головною метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Управління формуванням прибутку є складовою системою загального управління прибутком, що, окрім цього, охоплює і управління його розподілом. Ця система виконує такі завдання: збільшення обсягу прибутку загалом за рахунок збільшення його від основної та інших видів діяльності; зниження витрат у процесі його формування; забезпечення стабільності в одержанні прибутку; розподіл одержання прибутку в часі.

Для ефективного управління прибутком необхідно мати достатню інформаційну базу для прийняття оптимальних управлінських рішень. Такою базою виступають результати аналізу прибутку, доходів та витрат.

На основі даних аналітичної таблиці ми можемо простежити прибутковість різних видів діяльності в Україні за період 2008 - 2011 рр.

Таблиця 1 – Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності, (млн. грн).

Назва показників	Роки			
	2008	2009	2010	2011
Прибуток, збиток (-)	8954,2	-42414,7	46494,9	13056,2
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	6041,8	7996,6	11369,5	14,7
Промисловість	20243,2	-4788,1	26530,5	7751,7
Будівництво	-6807,9	-3430,7	-457,8	-242,4
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	-18842,2	-2881,3	8091,6	1358,2
Готелі та ресторани	-1446,7	710,4	-40,7	-72,7
Транспорт і зв'язок	4518,9	10573,8	11436,4	2638,7
Фінансова діяльність	250442,5	-33600,7	7029,9	2578,2
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-8796,6	-7933,2	-15009,1	-324,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-1768,2	-3335,9	-2516,9	-484,7

* Джерело: [6]

Дані табл. 1 засвідчують, що за 2008 – 2011 роки спостерігаються негативні зміни, що до фінансових результатів діяльності до оподаткування підприємств України різних галузей економічної діяльності. В 2008 році спостерігається зменшення прибутку у всіх видах економічної діяльності, це пов'язано з світовою фінансовою кризою, наслідки якої були відчутні в Україні. Взагалі за 2008 – 2011 роки найбільш прибутковими видами діяльності є промисловість, транспорт та зв'язок особливо в 2010 році і розмір прибутку становив 11436,4 тис. грн. Найбільш збитковими видами є діяльність готелів та ресторанів (1446,7 млн. грн. в 2008 році), операції з нерухомим майном (8796,6 млн. грн.), оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, а також надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту (2516,9 млн. грн. в 2010 році).

Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на прибуток підприємства. Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку [4].

Поряд із перерахованим вище, варто звернути увагу на такі серйозні макроекономічні чинники як податкова і кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг, і, нарешті, політична стабільність у державі [2]. Зовнішні і внутрішні чинники тісно пов'язані між собою. Внутрішні чинники прямо залежать від організації роботи самого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать такі чинники як: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо. Підприємство повинне мати чітку структуру витрат за усіма видами діяльності і строго регулювати ними, постійно зіставляючи з джерелом утворення прибутку. Одним з основних джерел зростання прибутку суб'єктів підприємницької діяльності є ефективне управління витратами. Аналіз чинників дає змогу виявити найбільш важливі резерви росту прибутку та подальше їх використання у прийнятті управлінських рішень, що спрямовані на досягнення необхідної величини прибутку. У системі управління прибутком підприємства його планування являє найбільш відповідальний етап. Це обумовлено тим, що в ринкових умовах планова сума прибутку є цільовим орієнтиром комерційної діяльності підприємств і мірою її ефективності, а також служить базою забезпечення його наступного виробничого розвитку і задоволення матеріальних інтересів власників і персоналу. Планування прибутку являє собою процес розроблення системи заходів щодо забезпечення її формування в необхідному обсязі й ефективне використання відповідно завданням розвитку підприємства в майбутньому періоді [3].

Ефективне внутрішнє планування припускає необхідність дотримання таких основних принципів: планування повинно мати необхідну гнучкість і адаптивність, тобто своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища підприємства; плануванням повинні займатися насамперед ті, хто буде потім впроваджувати в життя розроблені плани. В умовах нестабільності економіки і постійного зростання цін багато підприємств не планують прибуток, пояснюючи це складнощами прогнозування, проте без планових розрахунків ступінь керованості фінансовими результатами істотно знижується. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може оперативного контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення. Водночас, як показує зарубіжний досвід, саме детальне планування забезпечує успіх підприємств на ринку.

Отже, прибуток підприємства є важливою економічною категорією і виступає об'єктом управління. У сучасних умовах відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. Ці зміни відображають нову роль прибутку для діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством у цілому й таким важливим показником, як прибуток, зокрема, необхідне вдосконалення існуючих інструментів управління.

Список літератури

1. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства / С. Баранцева // Торгівля і ринок України. – 2011, вип. 14, т. 2. – С. 81-86.
2. Блонська, В. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Текст] / В. І. Блонська, О. І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 18.1. – С. 122–128.
3. Зінченко Т. Управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах ринкової економіки
4. / Т. Зінченко // Вісті. ДВ. – 2010. № 12. – С.25-26
5. Субботович Ю.Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур // Фінанси України. – 2010. - № 12. – С. 39-47
6. Павлишенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / Ю.Л. Субботович // Науковий вісник. – 2011. - №5. –С. 45-53.
7. www.ukrstat.gov.ua

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В УКРАЇНІ

**Д.Д. Снастіна, ст. гр. ФК 12-М,
Н.А. Іщенко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет**

В сучасних умовах розвитку економіки підприємницьким структурам необхідна ефективна система управління, яка б забезпечила досягнення максимальних результатів їхньої діяльності та збереження міцних позицій на ринку. Незважаючи на стабілізацію економічних процесів в Україні, у кризовому стані досить часто опиняються більшість суб'єктів господарювання. Своєчасне використання комплексу заходів, моделей і методів фінансового контролінгу в діяльності підприємств, які опинилися у кризовому середовищі, дозволяють відновити їх ефективне функціонування.

Однією з причин виникнення кризової ситуації на більшості українських підприємств є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва привели більшість суб'єктів господарювання до межі банкрутства. Істотним чинником, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах системи контролінгу. Вузьким місцем досліджень є те, що в усіх випадках служба контролінгу недостатньо прив'язується до діючої системи господарювання України і не виступає упереджувальним (стосовно стану банкрутства) методом фінансового менеджменту підприємств.

У вітчизняній та зарубіжній літературі поняття «контролінг» походить від

англійського «to control», яке в економічному розумінні означає управління, спостереження, регулювання, контроль. У теорії та практиці існує багато підходів до тлумачення змісту контролінгу та його функцій. Так, Кутиркін О.М. і Слобожанінова Л.Ю. під контролінгом розуміють функціонально відособлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією коментуючої функції в менеджменті для ухвалення оперативних і стратегічних управлінських рішень [1]. Згідно з визначення Г.О. Партіна, фінансовий контролінг охоплює набір методів, спрямованих на проведення облікової політики й управлінської практики структурних підрозділів підприємств до такого виду, щоб вони були ефективними для бізнесу, піддавалися аналізу, гнучкими відповідно до майбутніх змін у фінансово-господарській діяльності та підтримувалися програмно [5].

Важливою складовою контролінгу, а саме фінансового, є планування економічних (фінансових) процесів, а саме: планування окремих бізнес-процесів та їхніх результатів, планування стратегічних та оперативних планів, створення системи контролю оперативної інформації, синхронізація завдань підприємства тощо.

Фінансовий контролінг - це важлива функція управління фінансами. З одного боку, він є засобом поєднання функцій фінансового планування і прогнозування, фінансового обліку та статистики, з іншого - передумовою здійснення функцій фінансового аналізу та регулювання. Це дозволяє фінансовому контролінгу відігравати інтегруючу роль, недооцінка якої суттєво знижує ефективність управління фінансами.

Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети фінансовий контролінг (контролер) вирішує цілий ряд функціональних завдань. Залежно від виконуваних функцій і методологічної підтримки фінансовий контролінг поділяють на стратегічний та оперативний.

Фінансовий контролінг слід розглядати як багатоаспектну систему спостереження і перевірки доцільності, раціональності процесів формування і використання фінансових ресурсів на всіх рівнях управління для оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень і досягнення на цій основі економічного зростання.

Існують проблеми впровадження системи фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах, а саме відсутність досвіду формулювання бажаних результатів від впровадження фінансового контролінгу, складність залучення кваліфікованих працівників, недостатні економічні знання менеджерів, скептичні погляди керівництва на впровадження фінансового контролінгу, результати якого помітні не одразу. Вагомий пласт проблематики фінансового контролінгу полягає в необхідності чіткої ідентифікації його функцій і завдань. На контроль (фінансовий контроль), який багато хто ототожнює з власне контролінгом, припадає не більше 10% загального масиву покладених на фінансового контролера завдань. Водночас для забезпечення цілеспрямованого фінансового управління, орієнтованого на майбутнє, необхідною є координація управлінської системи.

Загалом можна констатувати, що в Україні контролінг перебуває на початковій стадії розвитку. Причини відставання у запровадженні контролінгу є такі самі, що зумовлюють відставання українського бізнесу від бізнесу, який діє в економічно розвинених країнах: це й особливості української моделі корпоративного управління, і прагнення винайти свій особливий шлях розвитку, і низька якість менеджменту. Конкурентні переваги виборюються у багатьох випадках не завдяки прийняттю грамотних фінансових рішень, а через спроби отримати певні монополні вигоди, зекономити на податкових платежах шляхом використання тінювань схем, на основі лобіювання певних рішень у загальнодержавних та місцевих органах влади, прихованого зниження якості продукції. Вагома причина відставання також пов'язується з недоліками в системі підготовки фінансових контролерів, а також відсутністю достатнього наукового забезпечення впровадження відповідних систем. У

той час, як на практиці запровадження фінансового контролінгу спостерігається в усій більшій кількості компаній, у наукових колах дискусії ведуться навколо питання, чи існує він узагалі. Рушійною силою у впровадженні систем контролінгу є провідні західні компанії, які відкривають в Україні дочірні структури з одночасним введенням сучасних підходів до організації менеджменту і прийняття фінансово-господарських рішень.

Для подолання існуючих проблем підприємствам потрібно, в першу чергу, впровадити деякі інструменти контролінгу, спрямовані на вирішення оперативних питань, таких як: розрахунок витрат і доходів (виробничого результату); внутрішні звітність і облік; показники та їх системи. Вони будуть забезпечувати прозорість господарювання та підвищувати його ефективність.

Наступним кроком є створення на підприємстві служби контролінгу в складі групи контролерів з трьох–чотирьох осіб. Служба контролінгу повинна складатися з досвідчених спеціалістів, які здатні якісно та швидко аналізувати інформацію. Матеріальною основою створення служби контролінгу є комп'ютеризація, новітнє професійне програмне забезпечення, що необхідно для швидкого та якісного аналізу інформації, яка надходить. Користувачами результатів контролінгу є керівництво і власники підприємств, потенційні іноземні та вітчизняні інвестори.

На впровадження системи фінансового контролінгу необхідно спрямувати діяльність всіх структурних підрозділів і служб. В ході чого потрібно розробити:

- 1) поточні і стратегічні завдання по підприємству в цілому і по окремих структурних підрозділах і службах;
- 2) схему організаційної структури, центрів витрат і відповідальності;
- 3) формування аналітичного і регулятивного блоку в системі контролінгу;
- 4) методик аналізу підприємницької діяльності;
- 5) оціночні показники діяльності підприємства і структурних підрозділів;
- 6) інформаційні потоки, забезпечуючи своєчасну інформацію по результатах діяльності підрозділів підприємства;
- 7) терміни проведення аналізу фактичного стану по центрах витрат і відповідальності, підприємству в цілому;
- 8) терміни подачі результатів аналізу і підготовлених проектів управлінських рішень керівнику підприємства;
- 9) систему контролю за виконанням управлінських рішень;
- 10) способи повідомлення керівника по виявлених недоліках.

Отже, одним з важливих завдань фінансового контролінгу є вдосконалення бізнес-процесів, виходячи з фінансових критеріїв успішності функціонування підприємства. За допомогою фінансового контролінгу можна вирішити такі традиційні проблеми управління підприємством, як:

- 1) низька платіжна дисципліна структурних підрозділів;
- 2) неконтрольована дебіторська заборгованість;
- 3) слабе управління витратами (відсутність чіткого розуміння структури витрат і їхньої доцільності);
- 4) невірне визначення прибутковості філій і видів бізнесу;
- 5) сплата необґрунтовано високих податків в місцевій і загальнодержавній бюджеті.

Список літератури

1. Кутиркін О.М., Слобожанінова Л.Ю. Фінансова санація підприємств. / О.М. Кутиркін – Х.: Фінанси і Статистика, 2006. – 300 с.
2. Макаренко І.О. Критерії економічної ефективності роботи підприємства в умовах антикризового управління // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 7. – С. 121-125.
3. Мартюшева Л.С. Категорія «антикризове управління» як процесне явище / Л.С. Мартюшева, А.Б. Мілованова // Економіка розвитку. – 2006. – № 1. – С. 90-93.

4. Федулова Л.І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні: Монографія. – К.: Фенікс, 2008. – 320 с.
5. Партин Г.О., Маєвська Я.В. Види та місце фінансового контролю на підприємстві. // Науковий вісник НІТУ України. - 2009. - С.199-202

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНІВ

А.О. Ткаченко, *ст. гр. МПД-12(м),*
Д.В. Солоха, *доц., канд. екон. наук*
Донецький державний університет управління

Відсутність довгострокової економічно обґрунтованої програми державної підтримки регіонів обумовлює необхідність розробки та проведення конкретизованої податкової політики, яка виходила б із загальнодержавних цілей, але враховувала б ресурсні можливості та інтереси регіонів, тобто політики податкової самодостатності.

Податковий потенціал регіону визначає здатність місцевих органів влади в повному обсязі фінансувати свої витрати за рахунок ресурсів місцевих бюджетів та створених регіональних фондів обласного, міського, районного забезпечення, які акумулюються за допомогою податкових надходжень. Отже, податковий потенціал регіону характеризує максимальний рівень податкових надходжень до місцевого бюджету, які можуть бути акумульовані на території регіону за конкретний період часу при оптимальному використанні природних, фінансових, економічних і трудових ресурсів, визначаючи таким чином фінансові можливості місцевих органів влади. У зв'язку з цим забезпечення податкової самодостатності в широкому розумінні цієї категорії, перш за все, починається із забезпечення фінансово-економічної достатності як окремого підприємства (особливу увагу слід сконцентрувати на промислових підприємствах як базисній складовій регіонального розвитку), так й інфраструктури регіонального та державного рівнів [2].

Як логічний перехід від економіки використання ресурсів до економіки їх системного відтворення розглядається в сучасній економічній науці концепція сталого розвитку. Первинною ланкою в цієї концепції виступає промислове підприємство, на рівні якого може бути забезпечена можливість практичного використання ідеї сталого розвитку. Концепція сталого розвитку системи будь-якого рівня ієрархії та функціональної спрямованості є результатом об'єднання трьох базових компонент: економічної, соціальної та екологічної. Визначальним чинником сталого розвитку виступає екологічна компонента, що обумовлено наростанням глобальних екологічних проблем, виникненням локальних криз і катастроф антропогенного походження. Останнім часом зростає значення також соціально-економічної складової сталого розвитку. Лише ті підприємства, які на практиці добилися зниження негативної екологічної дії при одночасному зростанні виробництва товарів і послуг, можуть вважатися «сталими» і, відповідно, найбільш соціально відповідальними. При цьому людський потенціал і довіра до компанії стають головним капіталом будь-якого підприємства. У той самий час концепція сталого розвитку промислового підприємства знаходиться у стані становлення, тому потребує більш детальної уваги.

Основною ідеєю концепції забезпечення сталого розвитку промислового

підприємства в контексті податкової самодостатності регіону слід вважати здійснення кількісних і якісних перетворень у економічній, екологічній, соціальній та інших підсистемах підприємства шляхом посилення або поновлення властивостей цих підсистем до довготривалого функціонування завдяки використанню позитивних чинників зовнішнього середовища, зокрема інструментів податкового регулювання, з метою забезпечення податкової самодостатності регіону, де розташоване підприємство[1].

Головне завдання концепції полягає в тому, щоб забезпечити розроблення комплексу ефективних інструментів, які здатні забезпечити тривалий збалансований розвиток підсистем підприємства в умовах податкової самодостатності регіону. Головною метою створення концепції є отримання позитивних кількісно-якісних результатів розвитку підсистем підприємства та збереження цього стану у перспективі, а саме: створення умов для реалізації інноваційних напрямів розвитку підприємства та покращення його інвестиційної привабливості; створення нових робочих місць та підвищення рівня життя населення; оптимізація структури витрат; використання альтернативних екологічних джерел енергії; реалізація та популяризація природоохоронних заходів тощо.

За основу запропонованих у концепції принципів сталого розвитку підприємства були взяті загальновідомі системні принципи сталого розвитку, у тому числі: адаптивність, цілісність, динамічність, гнучкість, ціле орієнтованість [4]. Сутність принципу цілеорієнтованості полягає в досягненні такого співвідношення між елементами системи, при якому у підприємства будуть зберігатися довгострокові стимули сталого розвитку. Принцип адаптивності передбачає можливість пристосування підприємства до змін у зовнішньому середовищі зі збереженням прогресивного вектора розвитку. Зовнішнє оточення є джерелом проблемних ситуацій у діяльності підприємства, які слід своєчасно виявляти і приймати адекватні рішення. Основною умовою адаптивності є гнучкість стратегічного управління підприємством. Цілісність досягається на основі єдності таких функцій: здатності до оновлення (відтворення), доповнення відсутніх елементів і перетворення себе в якісно нову систему, збереження фінансової рівноваги. Принцип цілісності є чинником, що визначає результативність діяльності підприємства і його фінансову стійкість. Мова йде про збалансованість і пропорційність елементів його діяльності: операційної, інвестиційної і фінансової. Динамічність має місце, коли змінювання одних параметрів діяльності підприємства приводить до змін інших параметрів. При цьому в кожен момент часу підприємство характеризується певним набором показників, які відображають ефективність його виробничо-фінансової діяльності.

Системні принципи сталого розвитку (далі – розвитку) можна прийняти за основу, але потрібно дещо актуалізувати та уточнити їх відповідно до прийнятої концепції сталого розвитку:

1. Джерелом розвитку є наявність на підприємстві потенціалу розвитку. Підприємство при цьому виступає як носій цього потенціалу (принцип наявності джерела розвитку).
2. Розвиток підприємства може відбуватися (принцип рушійних сил розвитку):
 - шляхом підвищення розмірів доступного використання існуючих властивостей (потенціалу) під впливом зовнішнього середовища, зокрема природних, науково-технологічних, організаційно-технічних та загальноекономічних умов;
 - шляхом впровадження нових напрямків, в яких можуть бути зроблені зміни носія потенціалу розвитку, кількість яких є теоретично необмеженою, наприклад, це може бути створення нових фізичних, технічних, економічних та інших властивостей носія або відкриття можливості нового засобу використання вже існуючих властивостей.
3. У процесі циклу розвитку потенціал розвитку трансформується в існуючий (втільений) потенціал завдяки внесенню змін до носія потенціалу з боку внутрішнього та зовнішнього середовищ (принцип трансформації потенціалу розвитку в існуючий).
4. Розвиток відбувається при дотриманні певних пропорцій між існуючим

потенціалом і потенціалом розвитку, розмір якого залежить від загального рівня розвитку науки та виробництва на кожному конкретному етапі життєвого циклу носія потенціалу (принцип пропорційності внутрішньої структури потенціалу).

5. Перехід на новий цикл розвитку відбувається шляхом накопичення вичерпаного на попередньому циклі розвитку потенціалу розвитку при змінюванні структури носія під впливом зовнішнього середовища (досягнень науки і техніки, соціально-економічних потреб суспільства), яке накладає обмеження на рівень використання потенціалу розвитку (принцип обмежуючого впливу зовнішнього середовища)[3].

Концепція сталого розвитку промислового підприємства в контексті забезпечення податкової самодостатності регіонів передбачає отримання таких позитивних результатів:

1. Досягнення сталого розвитку промислового підприємства як базису для забезпечення самодостатності галузі і регіону. Для підприємства дотримання концепції сталого розвитку виражається у сукупності кількісних і якісних змін, що відбуваються в носії потенціалу розвитку та обумовлюють посилення або поновлення його властивості до довготривалого функціонування в умовах обмежуючого впливу зовнішнього середовища господарювання.

2. Рівномірне розподілення податкового тягаря між регіонами, ліквідація розділення регіонів на донорів та реципієнтів завдяки забезпеченню відносної самодостатності. Проблема рівномірного розподілення податкового тягаря між регіонами та існування на сьогоднішній день розділення регіонів на донорів та реципієнтів є однією з багатьох бід сучасної української економіки. Перефразовуючи правило Парето можна сказати, що двадцять відсотків українців годують решту які живуть за рахунок бюджетних дотацій та субвенцій. Така ситуація є досить тривожною, але шляхи вирішення цієї проблеми існують.

3. Формування структури виробництва продукції таким чином, щоб основний попит був всередині регіону та податки не йшли назовні. Також на вівтар податкової самодостатності регіонів покладено і формування такої структури продукції, що виробляється в регіоні, щоб вона відповідала потребам регіону і, відповідно, більша її частина споживалась у регіоні та податки залишались так само в регіоні, а надлишок виробленої продукції вивозився за межі відповідного територіального утворення. А на виручені кошти купувати необхідні для забезпечення нормальної життєдіяльності товари[3].

Таким чином, можна зробити висновок, що основою подальшого розвитку підприємства та регіону в цілому має стати саме концепція сталого розвитку промислового підприємства в контексті податкової самодостатності регіонів, яка дозволяє забезпечити найоптимальніше поєднання системних та актуалізованих чинників розвитку, досягти та зберегти протягом певного періоду часу усталені пропорції між кількісними та якісними показниками розвитку, подолати негативні наслідки глобалізаційних викликів тощо.

Список літератури

1. Бачевський Б.С. Потенціал і розвиток підприємства / Б.С. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Дмитрук І.М. Місце бюджетних відносин у процесі розбудови держави, органів представницької влади [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-1/11dimovp.pdf>
3. Калинська Т.В. Налоговая самодостаточность региона / Т.В. Калинська, А.С. Лихоносова // Матеріали ко Второму Российско-Украинскому симпозиуму «Теория и практика налоговых реформ». – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2010. – С. 307-311.
4. Шведчиков О.А. Термінологічний аналіз основних понять системи розвитку підприємства / О.А. Шведчиков // Вісник СХУ ім. В. Даля. – 2010. – №11 (153). – Ч. 2. – С. 177-182.
5. М 55 Механізми забезпечення податкової самодостатності: монографія / [Колектив авторів] за наук. ред. Т.В. Калинської. – Луганськ: вид-во СХУ ім. В. Даля, 2011. – 247 с.

ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

М.В. Ткаченко, студ.,
В.М. Хобта, проф., д-р екон. наук
Донецький національний технічний університет

Забезпечення сталого економічного розвитку національної економіки не можливо представити без технічного й технологічного оновлення промислових підприємств. Саме інтенсивні фактори економічного зростання, засновані на стимулюванні інноваційної діяльності, формують основу економічного розвитку в довгостроковій перспективі. Та незважаючи на необхідність впровадження інновацій на підприємствах, вони досі не стали ефективним засобом підвищення конкурентоспроможності останніх. Така ситуація склалася внаслідок недостатності фінансування інноваційних розробок через обмеженість власних ресурсів підприємств, а також ускладнення залучення інвестицій для реалізації інноваційних проектів.

Проблемами способів, форм та методів фінансування інноваційної діяльності займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Алексєєв, Х. Барнет, С. Бойко, О. Василик, Є. Вітте, В. Геєць, П. Друкер, М. Крупка, В. Опарін, А. Пересада, Л. Примос-тка, Р. Солоу, Й. Шумпетер та інші. Однак слід зазначити, що недостатньо уваги приділяється обґрунтуванню саме фінансового забезпечення інноваційних процесів на підприємствах, що й обумовило вибір теми дослідження.

Метою є обґрунтування фінансового забезпечення інноваційних процесів на підприємствах.

Фінансове забезпечення означає пошук та вибір джерел фінансових ресурсів. При цьому найбільш складним питанням є вибір оптимальної форми фінансування інноваційних проектів з метою їх швидкого втілення в життя, зменшення ризиків, забезпечення ефективного впровадження інновацій [1, с. 19]. При цьому основними формами фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств є власні кошти, позикові кошти та державне фінансування. До власних джерел фінансування інноваційних процесів на підприємстві належить статутний капітал, кошти від емісії цінних паперів, нерозподілений прибуток, резервний та інші фонди. Серед найбільш розповсюджених позикових джерел фінансування інновацій виділяють банківські кредити, позикові кошти від розміщення на біржовому та позабіржовому ринках випущених облігацій підприємства, венчурне фінансування тощо. Державне фінансування здійснюється у формах прямої фінансової підтримки, зокрема, цільового безповоротного фінансування, державного замовлення, державного кредитування, державного гарантування, а також методів непрямого стимулювання шляхом впровадження відповідної податкової, кредитної, митної, амортизаційної політики [1, с. 186].

Враховуючи вище вказані форми фінансового забезпечення інноваційних процесів, можна виділити наступні шляхи його впровадження. По-перше, використання власних фінансових ресурсів з поєднанням фінансового капіталу двох чи більше підприємств. Така форма, на відміну від банківського кредиту, дозволяє скоротити витрати за користування фінансовими ресурсами та максимально ефективно використати можливості сумісної розробки й впровадження інновацій, що сприятиме розвитку одночасно кількох підприємств. По-друге, залучення коштів різних інституційних інвесторів, у тому числі банків, інвестиційних компаній, держави та інших, що відкриває підприємствам доступ до вільних коштів та в той же час збільшує їх операційні витрати з обслуговування залучених ресурсів. По-третє, венчурне фінансування інноваційних розробок, що характеризується високим

ступенем ризику та спрямованістю на високотехнологічні компанії.

Вибір оптимальних джерел фінансування інноваційних розробок потребує спеціально орієнтованих методів і засобів, що дозволяють врахувати поєднання різних джерел фінансування інноваційних розробок. При виборі джерела фінансування необхідно дотримуватися критерію мінімізації його вартості [1, с. 187]:

$$\begin{cases} B_i \rightarrow \min, \\ Q_i \leq Q_i^* \\ \sum_{i=1}^n Q_i = V \end{cases} \quad (1)$$

де B_i - вартість i -го джерела;

Q_i - обсяг капіталу, який фактично залучають з i -го джерела;

Q_{in} - граничний обсяг капіталу, який залучають з i -го джерела;

V - загальний обсяг капіталу, необхідного для реалізації інвестиційного проекту;

n - кількість джерел фінансування.

Необхідно зазначити, що оптимізації за одним критерієм може бути недостатньо, оскільки необхідно також враховувати й зміну вартості фінансових ресурсів в часі, а також безпосередньо структуру джерел фінансування [1, с. 187]:

$$\begin{cases} NPV \rightarrow \max \\ V_{NPV_i} \rightarrow \min \\ WACC \leq IRR \\ T_{ЗК} \geq T_{БО} \\ \sum C_{ЗК(t)} \geq \Pi B_{m(t)} + 3B_{m(t)} \end{cases}, \quad (2)$$

де NPV_{in} – чиста теперішня вартість інноваційного проекту;

V_{NPV_i} – коефіцієнт варіації приведеної чистої вартості кожного із джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу;

IRR – внутрішня норма рентабельності інноваційного проекту;

$T_{ЗК}$ – загальний термін залучення капіталу із одного або декількох джерел;

$T_{БО}$ – плановий термін досягнення беззбиткового обсягу продажів інноваційної продукції;

$C_{ЗК}(t)$ – сума коштів з різних джерел, доступна в період часу t ;

$\Pi B_{in}(t)$ – постійні витрати інноваційного проекту в період часу t .

$3B_{in}(t)$ – змінні витрати інноваційного проекту в період часу t .

Таким чином, застосування оптимізаційних моделей є одним з напрямів обґрунтування необхідних обсягів джерел фінансового забезпечення інноваційних процесів на підприємстві, спроможних найбільш повно задовольнити потреби підприємства в ресурсах, враховуючи існуючі для нього обмеження.

Список літератури

1. Кучерова Г.Ю. Оптимізація фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств / Г.Ю. Кучерова // Сталій розвиток економіки. – 2012. - № 3 (13). – С. 185-189.

КАПІТАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

А.А. Ткач, студ.,

Г.І. Міюкова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Капітал - одна з найбільш використовуваних економічних категорій. Він є базою створення і розвитку підприємства й у процесі функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Будь-яка організація, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність повинна мати певний капітал, що являє собою сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності.

Капітал є частиною фінансових ресурсів, що використовується підприємством в обороті та дає доходи від цього обороту, тобто це виробнича частина фінансових ресурсів, яка змінює свою форму та забезпечує своє збільшення. Рух коштів, його швидкість і масштаби визначають ефективність фінансової системи. З руху коштів розпочинається і рухом коштів закінчується кругообіг засобів господарюючого суб'єкта, оборотом всього капіталу підприємства. Таким чином, фінансовий капітал менший або дорівнює фінансовим ресурсам. [1, с.45]

Під капіталом розуміють суму коштів, необхідних для започаткування та здійснення будь-якої підприємницької діяльності. Частина капіталу, яка витрачається на придбання засобів виробництва, утворює постійний капітал, інша частина, яка спрямовується на залучення робочої сили, утворює змінний капітал.

Виступаючи носієм економічних характеристик, капітал в першу чергу є об'єктом економічного управління як на мікро-, так і на макрорівні. Як об'єкт власності та розпорядження капітал може виступати носієм усіх форм власності – індивідуальної, колективної та загальнодержавної. При цьому визначаються певні пропорції його використання, що відбивається у співвідношенні власного і позичкового капіталу. [3, с.121]

Капітал як об'єкт купівлі-продажу формує особливий вид ринку – ринок капіталу, що характеризується попитом, пропозицією та ціною. Попит на капітал породжує прагнення до накопичення капіталу як інвестиційного ресурсу та фактора виробництва.

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, слід зазначити такі його характеристики як:

Капітал підприємства є основним чинником виробництва. У системі факторів виробництва (капітал, земля, праця) капіталу належить пріоритетна роль, тому що він поєднує усі фактори в єдиний виробничий комплекс.

Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять дохід. У даному випадку він може виступати ізольовано від виробничого фактора у формі інвестованого капіталу.

Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників. Частина капіталу в поточному періоді виходить з його складу, а частина капіталу, що накопичується, забезпечує задоволення потреб власників у майбутньому.

Капітал підприємства є головним вимірником його ринкової вартості. У цій якості виступає насамперед власний капітал підприємства, що визначає обсяг його чистих активів. Поряд з цим, обсяг використовуваного власного капіталу на підприємстві характеризує одночасно і потенціал залучення їм позикових фінансових засобів, що забезпечують одержання додаткового прибутку. У сукупності з іншими факторами - формує базу оцінки ринкової вартості підприємства.

Динаміка капіталу підприємства є найважливішим показником рівня ефективності його господарської діяльності. Здатність власного капіталу до самозростання високими темпами характеризує високий рівень формування й ефективний розподіл прибутку підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. У той же час, зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства. [6, с. 218]

За належністю підприємству виділяють власний і позичений види капіталу. Власний капітал – капітал, що характеризує загальну вартість коштів підприємства, що належать йому на правах власності й використовуються ним для формування визначеної частини його активів. Ця частина активів, яка сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу, являє собою чисті активи підприємства. [5, с.220]

Позичений капітал – капітал, що характеризує залучені для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі грошові кошти або інші майнові цінності. Усі форми позиченого капіталу, що використовуються підприємством, являють собою його фінансові зобов'язання, які підлягають погашенню в передбачені терміни. [2, с.167]

Формування оптимальної структури капіталу підприємства для фінансування необхідного обсягу затрат та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань, що вирішуються в процесі фінансового управління підприємством. Шляхи оптимізації структури капіталу були вперше запропоновані професором І.О. Бланком у працях, опублікованих в 1988–2000 рр.

Згідно з ним, оптимальна структура капіталу відображає таке співвідношення використання власного та позикового капіталу, при якому забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між коефіцієнтами рентабельності власного капіталу та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість. [4, с.67]

Мета управління структурою капіталу - мінімізувати витрати по залученню довгострокових джерел фінансування і тим самим забезпечити власникам капіталу максимальну ринкову оцінку вкладених ними грошових коштів.

Список літератури

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика Навч. посіб. / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
2. Балабанов І.Т. Фінансовий аналіз: Посібник. – К.: Юрист, 2004.с. – 521
3. Бутинця Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. проф. 3-є вид., перероб. і доп. – К.: ЖТІ, 2001. – 672 с.
4. Гаркуша Н., Цуканова О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: Навч. посіб. - К.: Знання, 2012.
5. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учеб.-практ. пособие. - М.: Проспект, 2003. -263 с..
6. Терещенко І.В. Власний капітал підприємства: Підручник. – К.: ЕКОБУД, 2004. – 367 с.
7. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.

ЛІЗИНГ ЯК МЕТОД ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.С. Токарь, ст. гр. ФК-12-1с,
Н.В. Гаврилова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

В умовах ринкової економіки однією з найважливіших проблем, що стоять перед будь-якою компанією, є проблема залучення ресурсів під фінансування нових або підтримку вже наявних у неї інвестиційних проектів. Оскільки існує висока міра зношеності устаткування промислових підприємств і необхідність впровадження нових технологій для підвищення конкурентоспроможності продукції, то актуальними в діяльності вітчизняних підприємств залишаються питання пошуку джерел фінансування інвестиційних проектів.

З метою пожевлення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення процесу їх економічного оновлення і розширеного відтворення слід впроваджувати нові для економіки нашої країни методи оновлення матеріальної бази і модернізації основних фондів, одним із яких є лізинг.

У наш час широке використання лізингу стає дуже потрібним, виходячи з техніко-економічних передумов і формуванням державної політики, направленої на виробника, його фінансування, здійснення технічного обслуговування наданих в оренду засобів праці.

Для розвитку лізингу існують передумови, зокрема, історичні, соціально-економічні, наукові, юридичні [2, С. 72].

Лізинг – це специфічна, додаткова форма перспективного фінансування капіталовкладень, альтернативна банківському кредитуванню, і передбачає використання своїх власних фінансових ресурсів. Ця форма фінансування дає можливість усім суб'єктам господарювання одержувати необхідні машини і обладнання без значних витрат, а також не мати проблем із старінням засобів виробництва.

Лізинг є найперспективнішою формою оренди, яка широко застосовується в західних країнах, тобто це - довгострокова оренда машин, устаткування. Вона є по суті новим способом фінансування та активізації збуту, що ґрунтується на збереженні права власності на товар за орендодавцем.

Для того, щоб організувати будь-яке виробництво товарів, надання послуг, виконання робіт або розширити масштаби вже розпочатої справи потрібні певні витрати. Дістати у своє розпорядження нові робочі машини, обладнання можна двома способами - придбати чи взяти в оренду. Придбання тих чи інших потужностей мож-ливе тільки тоді, коли покупець має достатні власні кошти або одержить довгостро-ковий кредит у банку.

Більшість суб'єктів підприємницької діяльності в Україні не можуть ні виділити кошти для інвестицій, ні взяти в кредит, бо не спроможні забезпечити його заставою, а за інших умов банки кредитів не надають [1, С. 163].

На сьогодні одні підприємства мають готову для реалізації продукції (машини, обладнання, транспортні засоби, обчислювальну та іншу техніку), а інші - потенційні споживачі - не мають коштів для її придбання. Споживачі готові взяти основні засоби в лізинг, але це не влаштовує продавця. У цьому разі і виникає необхідність у послугах лізингодавця, який придбає цю техніку і здає її в лізинг споживачеві. В умовах високих ставок на кредити банків, лізинг є одним із напрямів здійснення технічного переозброєння підприємств, які не мають достатніх власних основних засобів.

Лізинг дозволяє не залучати позиковий капітал і не “заморожувати” власний капітал, а економити на затратах, пов'язаних з володінням майном, устанавлювати за погодженням з лізингодавцем гнучкий порядок здійснення лізингових платежів.

Ось чому останнім часом багато фахівців органів державного управління, господарські керівники, підприємці та менеджери, наукові працівники виявляють інтерес до питань розвитку в Україні лізингу майна.

Економічна ситуація, що склалася в Україні, створює сприятливі умови для розвитку лізингових відносин. Передумовами цих відносин є: велика потреба в оновленні виробничих потужностей, криза неплатежів, погіршення збуту продукції, спад виробництва. В національній економіці створилася така ситуація, коли, з одного боку, має місце і підтримується гостра нестача фінансових коштів і низька платоспроможність усіх категорій споживачів при імпорті споживчих товарів, який зріс, що зумовило низький сукупний попит на товари вітчизняного виробництва і його обсяг. З другого боку, має місце зниження надходжень до бюджету і, відповідно, підвищений рівень податків із супутнім цьому "придушенням" виробництва, розширенням "тіньової економіки" і зростаючим відпливом коштів зі сфери банківського обігу.

Дослідження вітчизняної практики лізингових операцій свідчить, що 73% лізингових компаній пропонують лізингові послуги підприємствам малого бізнесу (рівень операцій до 0,6 млн. дол. США), 83% лізингових компаній пропонують лізингові послуги підприємствам середнього бізнесу (рівень операцій - до 6 млн. дол. США) та 60% лізингових компаній пропонують лізингові послуги великим підприємствам (рівень операцій понад 6 млн. дол. США). Загалом у 2010 році українські лізингові компанії отримали 23784 заявок на лізинг, а лише 18431 з них були задоволені. Високий рівень відмов зумовлений загальним консервативним підходом лізингоотримувачів, їх недостатньою платоспроможністю та браком відповідних фінансових ресурсів для здійснення лізингових угод. Загальна вартість портфеля лізингових угод зросла приблизно на 108% у 2010 році в порівнянні з 2009 роком, і складає 716 млн. дол. США. Кількість працівників у лізинговій індустрії також збільшилась на 50%, та складає близько 1,5 млн. осіб [4, С.1 -12].

На відміну від відомої у нас практики прокату (згідно з договорами прокату), договори лізингу укладаються на більш тривалий термін. Якщо при прокаті вид орендованого майна пропонує майнодавець, то при лізингу його обирає лізингоотримувач. Як правило, на момент укладення лізингової угоди об'єкт лізингу ще не є власністю лізингодавця [5, С. 265-272].

Загалом, лізинг як форма фінансування інвестиційної діяльності дуже важливий, оскільки для виробників розширяється можливість збуту власної продукції, особливо тієї, яка дорого коштує. Для лізингодавців лізинг - це більш економічно вигідна форма здачі майна в найм завдяки порівняно високому рівню лізингових платежів. Лізинго-отримувачеві надається можливість оперативного поновлення виробничих фондів за рахунок отримання нового дорогого обладнання в користування без його повної оплати.

Лізинг одночасно активізує інвестиції приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансове становище безпосередніх товаровиробників і підвищує конкурентоспроможність малого і середнього вітчизняного бізнесу.

Проте, активне впровадження лізингових операцій на підприємствах України може стати потужним імпульсом технічного розвитку, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки [3, С. 110-123].

Враховуючи існуючі переваги і недоліки лізингових операцій, можна зробити висновок про те, що позитивних моментів, притаманних лізингу, набагато більше, і при державній підтримці, хоча б в період становлення, лізинговий бізнес стане ще більш привабливим. В умовах економічної нестабільності в Україні, коли значно знизилася фінансування капітальних вкладень в оновлення основних засобів у зв'язку з недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, цей метод фінансування інвестицій є найбільш доцільним і може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств.

Отже, лізинг – один із головних механізмів фінансової підтримки суб'єктів підприємництва, тому що це - строкове, цільове і платне користування майном відповідно до умов, визначених конкретним договором/контрактом, а також довгострокова оренда обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення тощо (використовується як одне з позикових джерел формування інвестиційних ресурсів) [6, С. 27-38].

Лізинг як особлива форма господарювання здійснює комплексний вплив на основні складові елементи виробничого процесу: на засоби праці та на живу працю людини, на ступінь використання техніки і робочої сили.

На поверхні господарського життя ефект лізингу складається з об'єктивної переваги оперативного використання досягнень науково-технічного прогресу, збільшення масштабів діяльності, зниження питомих витрат та інтенсифікації всього виробничого процесу.

Для активного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс заходів, який передбачатиме:

- запровадження законодавчих умов для розширення кола суб'єктів лізингу,
- удосконалення системи оподаткування при проведенні лізингових операцій,
- зниження вартості кредитних ресурсів до рівня, який не перевищував би 20% річних,
- зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу,
- розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг,
- запровадження пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу,
- надання інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосування спрощеної процедури повернення майна.

Список літератури

1. Карманов Є.В. Банківське право України: Навч. посібник. – Харків: Консум, 2010. – 464 с.
2. Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту: Навч. Посібник.- К.: ІСДО. – 2011. –72 с.
3. Міщенко В.І., Луб'яницький О.Г., Слов'янська Н.Г. Основи лізингу: Навчальний посібник / Серія "Бібліотечка банкіра". – К.: Товариство "Знання", КОО,2010. – 138 с.
4. Оченаш К.Г., Драган Т.М. Ринок фінансового лізингу у цифрах // Лізинг в Україні: Інформаційно-аналітичний бюлетень. – 2011. - №2. – С. 1 – 12.
5. Прилудський Л. Фінансовий лізинг. Правові основи економіки, практика. – К.: "Ось-89", 2011. – 272 с.
6. Шиян Д. Банківське кредитування та економічна динаміка // Банківська справа. – 2010. - №1. – С.27-38.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВКЛАДОВ

О.А. Тузова, маг.,

Е.А. Тарасова, доц., канд. экон. наук
ГВУЗ "ДонНТУ"

Сущность банковского бизнеса состоит в получении доходов от операций, так или иначе связанных с использованием ресурсов, сформированных за счет аккумуляции средств клиентов. Привлеченные средства банков покрывают свыше 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций. Роль привлеченных средств исключительно высока, так как, мобилизуя временно свободные средства физических и юридических лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите. Следовательно, в рыночных условиях именно объем и качественный состав средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы и направления его деятельности.

Благодаря использованию дешевых заемных средств, в том числе депозитов, относительно небольшая прибыль от банковских операций в конечном счете достигает размеров, обеспечивающих акционерам приемлемый доход. А основной источник привлеченных средств – депозиты, составляющие почти 86% всех пассивов коммерческих банков.

С развитием рыночных отношений банки сталкиваются с рядом проблем в привлечении средств клиентов: жесткая конкуренция при закреплении клиентского рынка за определенными банками, конкуренция тарифных политик банков, способность и оперативность банков к быстрому внедрению прогрессивных технологических решений для удовлетворения быстро растущего спроса на кредитные ресурсы предприятий и организаций в условиях развивающихся ускоренными темпами всех отраслей отечественной экономики. В связи с этим вопросы формирования ресурсной базы, оптимизация ее структуры и обеспечение стабильности являются весьма актуальными в работе банка.

Вопросам банковского менеджмента, формированию стратегии управления банком, посвятили свои труды Э.В. Афанасьев, В.И. Колесникова, М.Б. Диченко, Тагир-беков К.Р., Э. Рид. Около полусотни математических моделей различных сторон банковской сферы рассмотрены Дж. Ф. Синки мл. [4].

М.Б. Диченко, Г.Л. Макарова, В.Т. Севрук, Г.В. Джозлин исследовали в своих работах проблемы банковского менеджмента и маркетинга. Вопросы привлечения вкладов рассматриваются в статьях М.Б. Исакова, Д.Р. Ходмана, Э.Дж. Кейна, О.Д. Харта, Д.Дж. Смита.

Особый интерес для данного исследования представляют модели отношения вкладчиков, оценивающих банки. Антонов М.В. [1] в своих работах полагает, что вкладчик руководствуется функцией полезности вида $U(ER, \sigma) = ER - a\sigma^2$, где ER – математическое ожидание результата вкладной операции, σ^2 – его дисперсия, $a > 0$ – степень уклонения от риска.

Рассмотрим модель активной системы привлечения вкладов в банковские сбережения, предложенную Новиком Д.А. [2]. Участниками активной системы являются m коммерческих банков KB_i , n вкладчиков B_j и центр страхования вкладов (ЦСВ).

Каждый вкладчик B_j делает выбор, в какой из банков вложить свои средства величиной x_j . Банк KB_i характеризуется двумя величинами: η_i – депозитной ставкой и P_i –

вероятностью успеха операции по вложению средств, то есть того, что банк не разорится на рынке капитала и вклад будет возвращен. Из этих величин вкладчику достоверно известна только процентная ставка, а надежность банка он оценивает самостоятельно, откуда мы получаем оценку надежности i -го банка j -м вкладчиком. \bar{P}_{ij} .

Банк суммирует вклады $x_i = \sum x_j$ и перечисляет их центру страхования вкладов.

Центр страхования вкладов в свою очередь устанавливает тариф отчислений банков в страховой фонд $k_{стр}$ и долю страховой выплаты θ_j вкладчику j в случае разорения банка, в который вложены его сбережения, от суммы вклада x_j [2].

Эти положения легли в основу концептуальной модели механизма привлечения вкладов населения (рис.1).

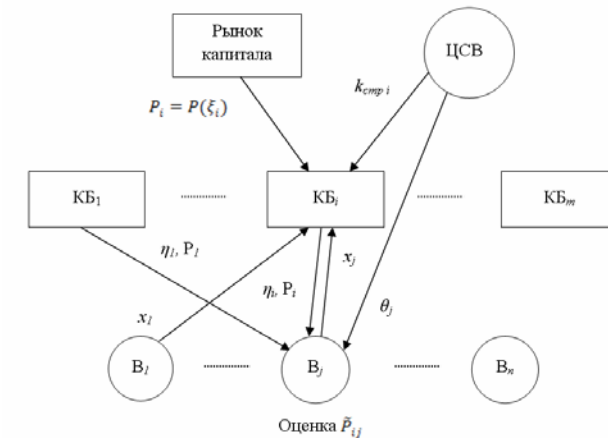


Рисунок 1 – Концептуальная модель механизма привлечения вкладов

Так как в процессе привлечения денежных средств выбор остается за потенциальными вкладчиками, которые выбирают банк исходя из процентных ставок депозитов и собственных представлений о нем, не всегда объективных, банки должны повышать информированность населения, работать над созданием положительного имиджа. На объем привлеченных денежных средств непосредственное влияние оказывает проводимая банком депозитная политика, которая представляет собой комплекс мер, направленных на мобилизацию банками денежных средств юридических и физических лиц.

К основным направлениям деятельности банков по привлечению ресурсов можно отнести:

- осуществление поиска потенциальных партнеров среди клиентов банка;
- развитие консультационных услуг;
- организация встреч клиентов банка со специалистами банка;
- улучшение интерьера банка, качества предоставляемых услуг, культуры общения;
- продление времени работы с клиентами в структурных подразделениях;
- проведение рекламных акций;
- расширение видов депозитных вкладов и др.
- продление времени работы с клиентами в структурных подразделениях;
- проведение рекламных акций;
- расширение видов депозитных вкладов и др.

Таким образом, депозитная политика банка в области привлечения ресурсов является одним из показателей надежности и стабильности ресурсной базы банка.

Список литературы

1. Антонов М. В. Банковские риски и распределение кредитного ресурса. / дис. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.13 / М.В. Антонов. – М.: РАН ЦЭМИ, 1994. – 113 с.
 2. Новиков Д.А., Петраков С.Н. Курс теории активных систем. / Серия «Информатизация России на пороге XXI века». – М.: СИНТЕГ, 1999. – 108с.
 3. Романюк Д.В. Модель формирования кредитно-депозитной политики банка./ ЦЭМИ РАН.– М. – 45 с.
- Синки Дж.Ф. младш. Управление финансами в коммерческих банках.: Пер. с англ. – М.: Catalaxu, 1994. – 937 с.

РЕСУРНА БАЗА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

А.В. Федорова, ст. гр. ФК-10-1,
В.В. Подплетний, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Метою дослідження ресурсної бази комерційного банку є доведення не обхідності введення обмежень співвідношення внутрішніх джерел залучення коштів і критичної маси залучених іноземних інвестицій.

Ресурсна база комерційного банку в сучасних умовах складається з власного капіталу та зобов'язань банку. Проблема в цілому складається в розкритті відносин банку з постачальниками фінансових ресурсів, але не вирішеними залишаються питання стосовно джерел надходження ресурсів для банку в вигляді зобов'язань. Такими джерелами можуть бути:

- депозити, що включають кошти інших банків, кошти суб'єктів господарювання, кошти бюджетів різних рівнів, кошти фізичних осіб;
- позикові кошти (недепозитні залучення), які банк одержав від інших банків у вигляді кредитів і розміщенням власних боргових цінних паперів, кредити між-народних фінансових установ, субординовані кредити.

Сучасна структура ресурсної бази комерційного банку характеризується незначною часткою власних коштів. У країнах з розвинутими ринковими відносинами частка власних коштів у складі ресурсів складає 15-20%, що дозволяє забезпечити достатню їх стабільність і стійкість. Власний капітал у складі ресурсів українських банків становить 10-15%. Зростання величини власного капіталу є основним завданням комерційних банків.

Проблема ресурсного забезпечення банківської діяльності не є новою. Значні розробки у вивченні ресурсної бази сучасних банківських інститутів в умовах глобалізації здійснили А.М.Мороз, М.І. Савлук, М.Д. Алексєнко, О.В. Васюренко, А.П. Вож-жова та інші.

Незважаючи на суттєві наукові роботи вищезазначених вчених-економістів, питання формування ресурсної бази комерційного банку в умовах глобалізації залишається недостатньо розробленим як у теоретичному, так і в організаційно-практичному аспектах.

Варто зазначити, що яким би не був власний капітал комерційного банку, його

діяльність буде суттєво обмежена без використання оборотних коштів ззовні. Залучаючи чужі капітали, банк одержує найзначнішу частку своїх ресурсів. Оскільки банк використовує різні джерела залучення коштів, він поділяє їх на постійні (стабільні) ресурси і непостійні (мінливі).

Непостійні ресурси - це поточні рахунки юридичних і фізичних осіб і всі кошти на вимогу, які використовуються банком для короткострокового кредитування та на придбання цінних паперів з коротким терміном обігу.

Постійні ресурси – це строкові депозити та вклади, які можуть бути використані для довгострокових кредитів і ОВДП.

Частка стабільних джерел в загальній ресурсній базі банку може бути незначною, приблизно 10-15%, мінливі вкладення та не депозитні операції можуть складати 25-30%, а «гарячі гроші» 80-90%. На практиці ж строкові вклади, як правило, припадає 50%, на поточні рахунки 30-35%, а на міжбанківський кредит 20-25% залучених коштів.

У широкому розумінні пасивні операції комерційного банку є діяльністю, пов'язаною із залученням грошових коштів вкладників, інших кредиторів і визнаванням відповідної комбінації джерел коштів для даної фінансово-кредитної установи. У вузькому змісті під сутністю пасивних операцій комерційного банку розуміють дії керівництва банку, спрямовані на задоволення потреби в ліквідності через активний пошук позикових коштів за необхідністю. Таким чином, банк при формуванні пасивів повинен зіставляти надійність і вартість залучених ресурсів, прагнучи до посилення фінансового важеля та підтримуючи власну ліквідність.

Цього банк може досягнути за рахунок оптимізації ресурсної бази, тобто оптимального співвідношення власних і залучених коштів.

НБУ, в жовтні 2011, збільшив вимоги щодо величини власного капіталу комерційних банків, що було викликано недостатньою капіталізацією національної банківської системи та конкуренцією на ринку капіталів у зв'язку із збільшенням в Україні чисельності банків з іноземними капіталами. Іноземні капітали контролюють 60% всіх банківських активів Європи. Все це є підтвердженням процесів глобалізації світової економіки, які все активніше охоплюють Україну. Станом на 01.08. 2012 року в Україні, за даними Нацбанку України, налічується 176 діючих комерційних банків, з яких 54 - з іноземним капіталом (30,7%). Найбільші іноземні інвестори в банківський сектор України: Росія, Кіпр, Австрія, Франція, Німеччина.

Але, останнім часом, у іноземних банків все менше бажання працювати в Україні: згортається кредитування, закриваються філії, а частина банків взагалі йде з ринку. Поведінка іноземних банків пов'язана не стільки з фінансовою ситуацією в Україні, скільки з кризою євровони (списання половини боргів Греції, відстрочення з виплати держборгів Італії, Іспанії та Португалії, прогнози щодо краху євро в найближчі місяці) і бажанням приберегти ресурси в очікуванні складних часів. Багато європейських банків, втративши можливість кредитувати у валюті, тим самим перекладаючи ризики на позичальників, просто втратили інтерес до ринку. Також причинами відтоку іноземного капіталу з України є слабке зростання реальних доходів населення, низька платоспроможність корпоративних позичальників, висока частка неповернень, високі витрати на роботу колекторів, рестрикційна монетарна політика НБУ по стримуванню ліквідності, підвищення вартості зовнішніх запозичень на фоні кризи суверенних боргів у ЄС.

В Україні ситуація ускладнюється тим, що банківська система країни в цілому зазнає серйозних збитків - 5,1 млрд. грн. (станом на 01.11.2012).

Ключові показники дочірніх представництв європейських банків в Україні можемо прослідкувати в таблиці 1.

Таблиця 1 – Ключові показники дочірніх представництв європейських банків в Україні.

Назва банку	Кошти фіз. осіб на 01.09.2011р млрд. грн	Темпи приросту депозитного портфелю за 8 міс 2011 р.	Кредитна заборгованість фіз. осіб На 01.09.2011 р	Темпи приросту кредитного портфелю за 8 міс. 2011 р
«Райффайзен Банк Аваль»	6,762	-60,56 %	21,604	-3,36%
«УкрСибБанк»	5,933	-54,13 %	22,917	-6,07 %
UniCredit Bank	10,27	3,78 %	16,138	-17,49 %
OTP Bank	4,194	6,31 %	7,536	-22,05 %
Банк «Форум»	5,766	-3,47 %	0,712	-83,35 %
Swedbank	1,205	-27,15 %	1,696	-72,53 %
Erste Bank	0,958	17,4 %	0,957	-72,42 %
Universal Bank	2,473	-9,81 %	3,211	-14,1 %
«Правекс-Банк»	0,651	-70,82 %	3,734	-6,88 %
Credit Agricole	2,075	2,82 %	2,065	3,51 %
«Кредобанк»	1,955	-4,59 %	0,869	-16,36 %
Pireaus Bank	0,915	-2,66 %	0,578	-15,99 %
СЕБ Банк	0,364	0,00 %	0,607	42,15 %
Бинк Кипра	0,32	16,79 %	0,659	15,01 %
Астра Банк	0,275	0,00 %	0,607	42,15 %
Профин Банк	0,018	-62,5 %	0,117	98,31 %

Разом з цим варто зазначити, що несистемні європейські банки згортають роздрібний бізнес в Україні й фокусуються на корпоративному сегменті. Системні європейські банки закріплюють позиції, посилюється незалежність від материнських структур, проводиться очистка кредитних портфелів від прострочених позик, реструктуризуються бізнес-процеси (якість сервісу, і-банкінг, зниження адміністративних витрат). Російські банки активно розширюються завдяки збільшенню капіталу і частки ринку.

Важливо заздалегідь визначити пріоритети державної політики у питанні розширення присутності іноземного банківського капіталу, що узгоджуються з цілями соціально-економічного розвитку, підтримання фінансової безпеки країни, підвищення національної конкурентоспроможності. Серед таких пріоритетів можна визначити наступні:

– встановлення вимог щодо рівня банківських установ (надавати перевагу першокласним банкам з високими стандартами менеджменту, обмежити доступ банків з офшорних зон);

- встановлення регуляторів, які обмежать спекулятивні операції іноземних банків;
- контроль руху короткострокового капіталу;
- впровадження суворих процедур запобігання «відмиванню» грошей;
- приведення системи банківського нагляду у відповідність з найкращими світовими стандартами;

– поетапний допуск іноземного капіталу та сприяння розвитку вітчизняних банківських установ.

Актуальними в період глобалізації є проблеми оптимізації функціонування банківської системи з погляду формування ресурсної бази та її перспектив, виходячи з економічних умов, що складаються.

Проникненню іноземного капіталу в банківську систему України сприяє:

– макроекономічна стабілізація (реформи, пов’язані зі стабілізацією рівня цін, валютного курсу, державного бюджету);

– мікроекономічні реформи (створення життєздатного ринкового середовища лібералізацією цін, підвищення відкритості економіки, приватизація державних підприємств);

– реформування інституційної структури економіки (ухвалення відповідних змін у законодавчій базі, забезпечення ефективного механізму державного регулювання економіки тощо).

Зовнішнє залучення не повинне бути безконтрольним. З одного боку - це дешевші ресурси, що значно знижує витрати банку й тому є для нього привабливим, а з іншого - внутрішні інвестори витісняються з ринку капіталів (особливо це стосується фізичних осіб), оскільки вартість їх ресурсів вища, що набагато збільшує витратну частину банку. Тут видно суперечність між економічним інтересом банку та інтересами держави, оскільки будь-яке зниження процентної ставки за депозитами фізичних осіб до рівня інфляції або нижче створить умови для осідання грошей на руках у населення, що може позначитися на стані грошового обігу в країні.

В умовах глобалізації з метою захисту внутрішнього інвестора слід розробити додатковий економічний показник, пов’язаний зі встановленням обмежень співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами ресурсів. Це дозволить залучати додаткові обсяги коштів на рахунки у банках, що, в свою чергу, призведе до зростання обсягів банківської діяльності. Також необхідно розробити систему контролю зовнішнього залучення коштів та додатковий показник, який повинен додатково включати вплив макроекономічних чинників.

Список літератури

1. Алексєєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М.Д. Алексєєнко. - К.: КНЕУ, 2002. - 276с.
2. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посібник / Васюренко О.В. - К.: Знання, 2009 - 318с
3. Довгань Ж.М. Політика комерційного банку щодо мобілізації ресурсів / Ж.М. Довгань // Фінанси України. - 2003. - №17. - С. 103-108
4. Банківські операції: Підручник – 2-е вид. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкина –К.: КНЕУ, 2002. - 467с
5. <http://www.bank.gov.ua>

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В.О. Фомічов, ст. гр. МІПТ 09,

О.В. Захарова, д-р екон. наук

ДВНЗ „Донецький національний технічний університет”

Одним з найважливіших індикаторів, що характеризують очікувану результативність діяльності промислових підприємств, є собівартість продукції. Роль собівартості в економічній діяльності підприємства важко переоцінити завдяки тому, що цей показник є базою для визначення більшості фінансових показників та одночасно є одним з критеріїв забезпечення конкурентоспроможності як продукції, так і діяльності підприємства в цілому.

Від фактичного рівня собівартості продукції залежать фінансові результати діяльності підприємства, лояльність та попит споживачів на його про-дукцію, можливість здійснення розширеного відтворення, стабільність його функціону-вання. Водночас, будучи важливим показником фінансової діяльності, собівартість доз-воляє проаналізувати наявні зміни продуктивності праці та ефективності використання всіх без виключення ресурсів підприємства.

Собівартість – поняття комплексне, узагальнююче, яке воедино об'єднує всі ви-ди витрат на виробництво продукції, що формуються на різних стадіях її життєвого циклу. Причому витрати, які складають собівартість можуть значно відрізнятися один від одного місцем та умовами виникнення, закономірностями зміни та впливу на кін-цеві результати діяльності та безпосередніми обсягами та термінами здійснення. Тому „розуміти” собівартість, ефективно управляти нею й контролювати її розмір підприем-ство зможе тільки тоді, якщо навчиться ефективно управляти структурою та обсягами поточних витрат, тобто витрат, періодичність здійснення яких не перевищує одного місяця. Іншими словами, управління собівартістю – це постійний процес управління поточними витратами підприємства. При цьому управління поточними витратами має специфічні цілі і повинно здійснюватися за допомогою певної системи критеріїв.

Необхідність управління витратами підприємства впливає безпосередньо з тієї ролі, яку вони відіграють в економіці підприємства, а саме з їх прямої участі у фор-муванні прибутку підприємства. Саме прибуток, в остаточному підсумку, виступає основною умовою конкурентоспроможності підприємства, дозволяє підприємству здій-нювати розширене відтворення і реалізувати свою соціальну функцію. Саме потен-ціал прибутковості, який визначається не в малій мірі здатністю підприємства контро-лювати свої витрати, характеризує цінність підприємства, ефективність його поточного та перспективного управління.

В сучасних умовах господарювання підприємству, з метою втримання наявних ринкових позицій, вкрай необхідно раціонально управляти формуванням та розподілом прибутку. При цьому ефективне управління витратами стає одним з найбільш дієвих, а іноді мало не єдиним способом управління прибутком, а тому і напрямом підвищення конкурентоспроможності підприємства. Так, німецькі фахівці у сфері промислових фінансів Р. Манн і Е. Майер стверджують, що: „Не можна управляти прибутком без урахування витрат, виручки та інших доходів ... Тому якщо ми хочемо впливати на при-буток, то повинні управляти своїми доходами і витратами” [1, с. 169]. Таким чином, головною метою управління витратами підприємства має стати підтримка, максими-зація і оптимізація його прибутковості.

В якості критерію, щодо якого можна було б оцінювати ефективність управління витратами, деякі фахівці пропонують вважати зниження витратоємності продукції, у першу чергу, основної діяльності підприємства. Однак, як зазначає І.А. Бланк, „слід мати на увазі, що зниження рівня витратоємності операційної діяльності є важливим завданням, але не основною метою управління операційними витратами, так як воно може супроводжуватися зниженням якості продукції ... відомою від виробництва і реалізації перспективних видів продукції, що користується попитом, але досить витратоємності, зміною пріоритетів стратегічного розвитку ... підприємства на короткочасні стратегічні вигоди ...” [2, с. 156-157]. Також критерієм ефективного управління витратами можна вважати оптимізацію суми і структури, що забезпечує високі темпи розвитку підприємства. Таким чином, з цієї точки зору можна визначити управління витратами як вміння економічно використовувати наявні ресурси і максимізувати економічну та фінансову віддачу від їх використання.

Управління витратами на підприємстві має включати:

- дані відносно того, де, коли і в яких обсягах витрачаються ресурси підприємства;
- знання щодо закономірностей зміни різних видів витрат та впливу цих змін на

кінцеві результати діяльності підприємства;

- прогностні значення відносно того, де, коли і в яких обсягах необхідні додаткові ресурси;
- вміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використання всіх видів ресурсів підприємства;
- систематичне виявлення і використання резервів мінімізації непродуктивних витрат та втрат і напрямів зниження собівартості продукції;
- організацію системи управління виробництвом, орієнтованої на постійні процедури контролю витрат і пошук резервів щодо їх ефективного зниження;
- зосередження на заходах щодо попередженні витрат, а не на заходах щодо виключно їх оперативного обліку;
- поширення систему управління витратами на всі без виключення види витрат підприємства.

Водночас, при реалізації політики раціонального управління витратами під-приємство може відчувати такі труднощі або складності в здійсненні процедур регулю-вання поточних витрат:

1. Витрати характеризуються різноманіттям за економічним змістом та сутністю, динамізмом зміни та впливом на кінцеві результати діяльності підприємства і тому супроводжуються труднощами їх вимірювання, обліку та оцінки. Необхідно добре уявляти собі їх особливості і закономірності зміни, що значно ускладнює процес управління ними.

2. На рівень поточних витрат і управління ними впливають видатки та управ-лінські рішення минулих періодів. Це обумовлює в певних випадках слабку реалізо-ваність різних програм по управлінню поточними витратами.

3. С.І. Дем'яненко справедливо зазначає, що „менеджмент витрат не означає управління витратами як такими ... Це управління діяльністю, в результаті якої виникають витрати” [3, с. 16]. Це робить вкрай необхідним для успішного управління витратами володіння великими обсягами знань і достатнім практичним досвідом в області планування, аналізу, інвестування, управління виробництвом, запасами, трудовими ресурсами, організацією праці та виробництва і багатьох інших областях знань. Управління витратами має бути комплексним і поєднувати зусилля всіх без виключення служб і підрозділів підприємства, для чого в умовах діяльності крупних підприємств може знадобитися створення спеціального відділу по контролю за витратами та координації робіт по своєчасному управлінню ними.

4. Створення системи управління витратами та ефективне і своєчасне управління ними вимагають від відповідних фахівців творчого підходу, що висуває як необхідну умову наявність високого професійного потенціалу та компетентності управлінських кадрів підприємства.

Врахування перерахованих аспектів управління витратами дозволило зробити висновок відносно того, що управління витратами має включати такі процедури, як планування, облік витрат, аналіз облікової інформації, прийняття рішень на основі результатів аналізу та здійснення необхідних дій на обсяги витрат з метою їх обґрунтування та своєчасної оптимізації. Необхідно також відзначити, що управління витратами має бути поточним, або оперативним, – спрямованим на виявлення і усунення поточних негативних змін у динаміці обсягів витрат і встановлення причин цих змін – і перспективним – спрямоване на пошук і використання резервів зниження непродуктивних обсягів витрат. Максимально повне урахування підприємством напрямів оптимізації витрат на виробництво та збут продукції на всіх стадіях їх здійснення дозволить наблизитися до реалізації стратегії ефективного розвитку у найближчій перспективі.

Список літератури

1. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 224 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 1998. – 355 с.
3. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві. – К.:Б.и.,1998. – 245 с.

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

**Н.О. Хір'янова, Д.О. Лук'янчук, ст. гр. МПД-12(м),
Д.В. Солоха, доц., канд. екон. наук
Донецький державний університет управління**

Сучасний стан справ, що склався у економічній системі України в цілому, та сфері соціального захисту населення зокрема, відвинув перед дослідниками, як теоретичних, так й практичних питань, цілу низку невирішених.

Розпад Радянської держави, побудова принципово нових соціально – економічних відносин спонукали вітчизняних науковців, теоретиків та практиків, до пошуку принципово нових заходів, які могли б забезпечити соціальний захист населення України у довгостроковій перспективі.

Визнання України державою з ринковим механізмом господарювання у січні 2006 року, викликало певну необхідність розв'язання низки питань, серед яких, найгострішим є соціальний захист населення.

Проголошена Урядом України пенсійна реформа, ціллю якої є запобігання накопичення власного капіталу, за допомогою якого громадянин буде здатен забезпечити належне перебування та побут після виходу на відпочинок, не є розтлумаченою та обговореною серед широких верств населення.

Пересічні громадяни України все ще сподіваються на традиційне, за часів Радянського Союзу пенсійне забезпечення. Однак, відповідно до чинного законодавства, теперішні працівники вже сьогодні повинні особисто подбати про забезпечення свого більш-менш віддаленого майбутнього.

Розбудова сталих економічних відносин на теренах незалежної України, яка розпочалася з підписання державою концепції сталого економічного розвитку на початку ХХ сторіччя, передбачає гармонійний, взаємозумовлений розвиток економічної, соціальної та екологічної систем.

Перший досвід роботи в умовах відкритості економіки й переходу до ринку був для промислових підприємств України і, відповідно, її промислових регіонів хворобливим. Виявилася повна невідповідність виробничої сфери вимогам не тільки зовнішнього, але і внутрішнього ринку. Багато підприємств промисловості не змогли адаптуватися до нових умов, оскільки ринкові реформи не дали достатнього імпульсу техно-логічній модернізації, а більшість підприємств мали високо витратне виробництво, величезні розміри якого не були підкріплені попитом на вироблену ними продукцію.

Не дивлячись на визначені позитивні зміни й істотні соціально-економічні перетворення, що у своєму розвитку пройшла Україна як незалежна держава за більш, ніж десятилітній період, задачі корінних перетворень, особливо в сфері промислового розвитку,

постаять досить гостро.

Так, навіть враховуючи значний економічний ріст останніх років, обсяг накопичення ВВП України лише трохи перевищив рівень 2006 року.

Динаміка інших найбільш важливих макроекономічних агрегатів й індикаторів також свідчить про наявність негативних тенденцій і високий рівень економічного ризику.

Порівнюючи показники промислового росту по Україні в цілому і по Донецькому регіону, слід зазначити, що область займає перше місце в Україні по обсягах виробництва, але на початку сторіччя, спостерігається зниження частки регіону в загальному обсязі промислового виробництва (з 19,3 % у 2005 р. до 16,5 % у 2010 р.) і зниження темпів промислового росту.

Крім того, за такими показниками як обсяг промислової продукції на душу населення і на одного працюючого в промисловості, Донецький регіон займає відповідно тільки другу і третю позиції у рейтингу.

Величина ВДВ у поточних цінах по області збільшується, але темпи цього збільшення значно нижче темпів зростання промислового виробництва, що, безумовно, є негативною тенденцією розвитку і вимагає уваги як із боку органів влади, так і керівництва промислових підприємств.

Наведені статистичні дані свідчать з одного боку про певні позитивні зміни щодо продукування ВВП, з іншого, про наявність все зростаючої кількості проблем та невирішених запитань, щодо забезпечення певного рівня життя та побуту безносе-редніх відтворювачів того самого ВВП.

Аналізуючи статистичні дані про рівень життя населення пенсійного віку в Україні, можна надати невтішну, але об'єктивну статистику, оскільки за Україною міститься лише 72 позиція у рейтингу стану рівня життя серед найбільш розвинених держав світу.

Наявність даної тенденції вказує на відсутність інтенсивних факторів росту, а екстенсивні вже практично цілком вичерпані, отже, варто принципово змінити механізм розвитку з урахуванням забезпечення довгострокових тенденцій росту.

Інакше виглядає ситуація, якщо динаміку ВДВ розглянути в порівнянних цінах, тут уже можна говорити не про ріст, а про наявність тенденцій зниження - соціальний захист населення також набуває певної трансформації, тобто найменш захищені верстви населення потребують накопичення власних активів, з метою їх використання у майбутньому.

На даний час мова йде про практичну реалізацію завдань довгострокової стратегії, що повинна стати могутньою підставою для України як високорозвиненої, соціальної по своїй суті, демократичної правової держави, для її інтеграції у світовий економічний процес.

Таким чином, одним з основних стратегічних завдань сучасного економічного розвитку України на національному, регіональному рівнях і рівні промислових підприємств, є забезпечення стійкої тенденції економічного росту, збереження позитивної економічної динаміки як у середньостроковій, так і довгостроковій перспективі, досягнення кардинальних прогресивних змін у всіх сферах діяльності.

Складність даної задачі визначається в необхідності розробки й впровадження в реальне економічне середовище діючих механізмів, здатних створити умови й виступити факторами ефективного розвитку. Ефективність діяльності на всіх рівнях керування в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки, що формується в Україні, повинна виступати базою, концептуальною основою розроблених програм розвитку держави, регіонів, секторів економіки й окремих промислових підприємств.

Рішення поставлених задач безпосередньо пов'язане з оцінкою вже накопиченого досвіду промислового розвитку й виділенням тих особливостей, умов і факторів, що зробили на нього вплив. Однак, вирішальною, рушійною силою, яка забезпечує певний зріст та розвиток, залишається людина з її потребами та прагненням до повсякденного покращення рівня свого життя, однак це покращення є певним за термін працездатного віку, потім –

пенсійне забезпечення.

Інтеграція України до Європейської спільноти, спонукало прийняття Урядом низки заходів щодо задоволення населення у певних матеріальних потребах за виходом на пенсію. Однак підвищення державних ставок пенсійного забезпечення, проти зростання ВВП викликало лише загострення дефіциту коштів на соціальне та пенсійне забезпечення, та певний поштовх подальшому розвитку інфляційних процесів в Україні.

Перехід з 1 січня 2007 року до 7 % заощадження у персональний пенсійний фонд, викликає певну дискусію, але не з точки зору самого переходу. Потрібні партнери, які поперше мають досвід роботи у накопичувальних програмах, по-друге, певну репутацію на ринку страхових послуг.

Прийняті Урядом України попереднього скликання постанови, щодо роз'яснення серед широких верств населення положень пенсійної реформи, на жаль не найшли свого впровадження ні у працівників, ні у менеджерів вищої ланки управління.

Криза демографічного становища, яка базується на зменшенні суспільного виробництва 1990 – 1998 роки, спонукала негативні процеси у суспільстві. Зокрема, певний матеріальний захист пропонували численні «МММ», «Селенги», та інші.

Вирішальним, у бізнес проекті «особистість – держава». Став крах накопичувальної системи «Ощадбанку». Але, як не прикро, відповідальні вкладники виховані за найкращими звичками Країни Рад, відтворюють черги, щоб передати кошти, отримати завдяки певних, порою неймовірних зусиль до установи банку.

Сьогодні, інформація численних Інтернет сайтів свідчить про стабільність банків та їх таємниці щодо вкладів громадян Європи, які почли за часів першої та другої світових воїн. Тобто, є певні (чи малі, офіційна статистика відсутня) кошти, заощаджені та протягом багатьох років накопичені (відсоткова ставка), які чекають на свого власника.

Практика господарювання та гарантія збереження накопичень у Європейських банківських установах є більш ніж переконливою.

Виходячи з точки зору світового розподілу праці, тобто й розподілу сфер господарювання, її громадянам та суб'єктам господарювання слід замислитись над вирішенням питань міжнародного поділу продуктивних сил, зон впливу, накопичення та перерозподілу капіталу.

Список літератури

1. Солоха Д.В. Формування комунікаційних мереж системи соціального захиту працівників – Матеріали Міжнародної науково практичної конференції „Маркетинг ХХ століття : інтеграція науки і бізнесу”. Донець ; ДонУЕП – 2006.
2. Бохан О.Ф. Хорошая привычка откладывать деньги – Соляник № 15, 2004.
3. Юровский Б.С. Пенсии государственные и негосударственные: на что можно рассчитывать. – Харьков: Центр – «Консульт», 2005 -248 с.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИМСТВ

А.В. Цуркан, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міюкова, доц., канд. екон. наук
 Кіровоградський національний технічний університет

Діяльність суб'єктів господарювання у сфері виробництва та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання основних виробничих засобів та мобільної частини

активів підприємства. Безперервність процесу виробничої і комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у ці елементи для здійснення розширеного їх відтворення, що потребує ефективного механізму управління ними на будь-якому підприємстві.

Сучасний стан більшості вітчизняних підприємств свідчить про неефективність управлінських рішень у галузі менеджменту активів підприємства, зокрема оборотних, а саме неоптимальність складу та структури оборотних активів, неврахування особливостей діяльності підприємств, факторів, які впливають на стан та ефективність використання оборотних активів підприємства, що зумовлює необхідність визначення та обґрунтування основних завдань щодо управління оборотними активами.

Система управління оборотними засобами - це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління (органами управління підприємства, які причетні до прийняття управлінських рішень щодо ефективного функціонування оборотних активів і капіталу) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням впливу на них чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [1].

Ритмічність, злагоженість і висока результативність роботи підприємства багато в чому залежать від його забезпеченості оборотними засобами. Так, нестача засобів, що авансуються на придбання матеріальних запасів, може привести до скорочення виробництва, невиконання виробничої програми.

Політика управління оборотними активами підприємства розробляється за наступними основними етапами [3]:

1. Аналіз оборотних активів підприємства в попередньому періоді.
2. Визначення принципів підходів до формування оборотних активів підприємства
3. Оптимізація обсягу оборотних активів.
4. Оптимізація співвідношення постійної і перемінної частин оборотних активів.
5. Забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів.
6. Забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів.
7. Забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їхнього використання.
8. Формування принципів фінансування окремих видів оборотних активів.
9. Формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів.

Загальна методика аналізу оборотного капіталу повинна передбачати використання показників, які тісно взаємопов'язані між собою, а саме:

- показників ліквідності, тобто спроможності підприємства своєчасно і в повному обсязі розраховуватися із своїми боргами за фінансовими зобов'язаннями за рахунок оборотних активів різного рівня ліквідності;
- показників оборотності, що дають оцінку ефективності використання оборотного капіталу та його елементів за фактором часу;
- показників рентабельності, тобто здатності підприємства генерувати прибуток у процесі використання оборотного капіталу;
- показників фінансової стійкості, які характеризують залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Оптимізація структури оборотного капіталу ґрунтується на оптимізації розміру кожного окремого елементу, а саме: запасів, боргів дебітора та грошових коштів, що є на рахунках підприємства і передбачає:

- аналіз і планування співвідношення власних і позичених оборотних активів;
- планування потреби в кредитах і позиках;

– аналіз і планування потреби в окремих частинах оборотного капіталу, що забезпечують матеріальні витрати й оплату праці [2]

При управлінні оборотними активами необхідно врахувати певні їх особливості.

Виділимо наступні позитивні особливості оборотних активів:

- здатність швидко пристосовуватися до змін товарного і фінансового ринків;
- високий ступінь структурної трансформації;
- легкість управління;
- висока ліквідність.

Також оборотним активам властиві й недоліки:

– тимчасово вільні (зайво сформовані) оборотні активи практично не генерують прибуток (крім вільних коштів, що можуть бути вкладені в короткострокові фінансові інструменти); при цьому, зайві виробничі запаси не тільки не генерують прибуток, але і є джерелом додаткових витрат по їх збереженню);

– частина оборотних активів, що знаходиться в грошовій формі та в формі дебіторської заборгованості втрачають вартість внаслідок впливу інфляції;

– виробничі запаси у всіх їхніх формах піддаються постійним втратам під впливом природних факторів.

Отже, оборотні активи є мобільною частиною майна підприємства, від якої залежить безперервність виробничого процесу та яка потребує прийняття система-тичних та ефективних управлінських рішень у галузі управління ними. Особливу увагу в управлінні оборотними активами потрібно звернути на оптимізацію їх складу та структури з урахуванням факторів, що на них впливають.

Важливе значення також має управління конкретними складовими оборотних активів, зокрема грошовими коштами, від яких залежить рівень ліквідності підприємства, а також товарно - матеріальними цінностями та дебіторською заборгованістю, що обіймають лівову частку у структурі оборотних активів. При цьому варто врахувати особливості оборотних активів (їх переваги та недоліки) порівняно з не оборотними активами.

Список літератури

1. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І. Фінансова діяльність підприємств: підруч. для студ. вузів 2-е вид., перероб. і доп. - К.: Либідь, 2002. - 383 с.
2. Душило А.А. Оптимізація структури оборотного капіталу підприємства // Регіональна економіка. – 2006. – №4. с.431
3. Філімонов О. С. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / Філімонов О.С. – [2-е вид., переробл. і допов.]. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.

ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Л.І. Чорна, студ.,
Д.В. Солоха, доц., канд. екон. наук
ДонГУУ

Антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в Україні у кілька разів перевищує відповідні показники у розвинутих країнах світу.

Тривалість життя в Україні становить у середньому близько 66 років (у Швеції – 80, у Польщі 74).

Значною мірою це зумовлено забрудненням навколишнього природного середовища внаслідок провадження виробничої діяльності підприємствами гірничодобувної, металургійної, хімічної промисловості та паливно-енергетичного комплексу, негативні наслідки аварії на Чорнобильській АЕС, катастрофічне забруднення повітря, води та ґрунту, надмірна концентрація промисловості у певних регіонах, нерациональне природокористування, демографічна криза – навіть і цей, далеко не повний перелік негативних чинників, створили реальну загрозу національній безпеці України в екологічній сфері.

Охорона навколишнього природного середовища є фінансовоємкою діяльністю, що потребує значних фінансових затрат. Наша держава не виділяє належних коштів для цього. Щорічне фінансування екологічних заходів з державного бюджету коливається в межах 1 % від ВВП. У розвинутих зарубіжних країнах цей показник становить 3-5 %.

Закон "Про охорону навколишнього природного середовища" (ст. 42) визначає, що в Україні фінансування екологічних заходів здійснюється за рахунок: Державного бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів; коштів підприємств, установ та організацій; фондів охорони навколишнього природного середовища; добровільних внесків та інших коштів.

Закон передбачає принцип цільового витрачання коштів на відповідні заходи. Цей принцип полягає в тому, що збори та платежі за використання природних ресурсів мають витрачатися на охорону та відтворення відповідних природних ресурсів, а збори за забруднення навколишнього природного середовища – на цільове фінансування середовищеохоронних та ресурсозберігаючих заходів. За цим законом збори за використання природних ресурсів надходять до місцевих бюджетів, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та Державного бюджету України і спрямовуються на виконання робіт по відтворенню, підтриманню цих ресурсів у належному стані. Збори за використання природних ресурсів місцевого значення надходять до республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів (ст. 46).

Екологічна криза, що охоплює більшу частину регіонів України значною мірою пов'язана з недосконалою системою фінансування екологічних заходів. Ситуація ускладнюється економічною кризою, невідповідністю структури народного господарства ринковим вимогам, матеріальним зносом очисного обладнання, розвалом соціальної сфери, і нарешті, наслідками техногенних катастроф, найкрупнішою з яких є Чорнобильська аварія.

Зараз механізм фінансування природоохоронної діяльності в Україні створений відповідно до вимог колишньої адміністративно-командної системи і представлений: [3]

- чисельними фондами охорони навколишнього природного середовища;
- Державним фондом охорони навколишнього природного середовища;
- розділом «Охорона навколишнього природного середовища» у Державному бюджеті, який формується за залишковим принципом, видаткова частина якого постійно протягом року урізається, а кошти плануються лише на поточні витрати;

– власними коштами підприємств, установ, організацій. [2]

Головними недоліками системи фінансування природоохоронної діяльності є те, що:

1. Обмежені кошти із цих джерел розпоршуються, витрачаються без координації з метою фінансуванню на території регіону визначених пріоритетних екологічних заходів та робіт.

2. Кошти з цих джерел переважно спрямовуються на поточні витрати, а не на капітальні видатки. В умовах економічної кризи, що переживає Україна, немає підстав сподіватися на збільшення бюджетних видатків.

Виходячи із зазначеного постає нагальне завдання щодо розвитку саме

позабюджетних джерел та створення нового механізму фінансування екологічної сфери відповідно до ринкових відносин та адміністративної реформи, що здійснюється в Україні.[4]

Головними напрямками при цьому є:

1. З метою мобілізації фінансових ресурсів усіх джерел для кредитування та фінансування цільових екологічних програм та проектів, управління екологічним зборами необхідно визначити головною державною фінансовою інституцією в природоохоронній діяльності Національний екологічний фонд, створивши його на базі і замість фондів охорони навколишнього природного середовища.

2. Поряд із створенням Національного екологічного фонду дохідну базу яку передбачається формувати за рахунок зборів за спеціальне використання природних ресурсів та забруднення довкілля в Україні існує можливість і необхідність створення ще одного Екологічного фонду, дохідною базою якого можуть бути кошти в рахунок погашення країнами-кредиторами боргів, за умови фінансування природоохоронних заходів за визначеними міжнародними пріоритетами (так звана "екологічна конверсія боргів"), по аналогії з Екофондом в Польщі і Болгарії.[1]

Наприклад, Польща уклала договори на спрямування на природоохоронні заходи частини свого зовнішнього боргу з такими країнами як США, Швейцарія, Франція, Фінляндія на суму 481 млн. доларів США.

3. Враховуючи обмеженість бюджетних коштів на охорону довкілля, необхідно розробляти нетрадиційні ринкові джерела фінансування природоохоронної діяльності. Одним із таких перспективних і ефективних шляхів вирішення проблеми інвестування природоохоронної діяльності може стати лізинг. Він передбачає товарне кредитування, що дозволяє без значної фінансової напруги відновити виробничі фонди та придбати майно значної вартості.

4. До числа важливих перспективних фінансових інструментів природоохоронної діяльності слід віднести страхування екологічних ризиків (екологічне страхування). Страхові операції можуть стати одним із джерел для фінансування заходів із забезпечення екологічної безпеки.

5. Сьогодні високорозвинені та країни з перехідною економікою рухаються в напрямку так званого «позеленення» податкової системи, коли зростають екологічні платежі при зменшенні інших податків. Цей досить складний процес потребує стабільності в економіці та податковому законодавстві, обґрунтованості та виваженості при їх змінах. Проте вже варто закладати його основи у податковому законодавстві. Наприклад, Чехія і Словаччина звільняють на п'ять років від оподаткування прибутку, отримані підприємством при впровадженні сонячної, вітрової, гідроелектричної енергії. В Польщі надають податкові пільги при використанні відходів виробництва, при інвестиціях на охорону довкілля в сільському господарстві.

З вище сказаного, можна зробити висновок, що нашій державі необхідно розширювати перелік конкретних природоохоронних заходів, які потребують пріоритетного розвитку.

Також треба зазначити про якість життя і здоров'я населення. Згідно з визначенням терміну "безпека" як стану захищеності людини та навколишнього середовища метою процесу забезпечення безпеки є досягнення максимально сприятливих показників здоров'я людини і високої якості навколишнього середовища. Таким чином, здоров'я – один з найважливіших нормативних показників стану безпеки.

Не зважаючи на вищевикладене треба відзначити, що фінансування екологічної безпеки в Україні здійснюється за залишковим принципом, тобто ці проблеми не вирішуються в першу чергу на користь суспільства і носять показовий, а тепер вже – і політичний характер.

Список літератури

1. Сафранов Т.А. Екологічні основи природокористування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. -Львів: “Новий Світ-2009”, 2009. - 248 с.
2. Закон України “Про охорону навколишнього середовища”. – К., 1991.
3. Мозолевская Е.Г. Экология, мониторинг и рациональное природопользование. М.: МГУЛ, 2009. -249с.
4. Гирусов Э.В., Новоселов Н.А. Экология и экономика природопользования. М.: Единство.

МЕХАНІЗМ ТА СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В.В. Шапановський, ст. гр. ЕФзм11,
В.М. Антоненко, доц., канд. екон. наук
Донецький національний технічний університет

Безпека підприємства передбачає його стійкий розвиток (тобто збалансований і безупинний), що досягається за допомогою ефективного використання усіх видів ресурсів. Ефективне використання ресурсів підприємства відображається в позитивних значеннях фінансових показників, таких як рентабельність, показники використання основних і оборотних коштів, показники ліквідності й інші. Фінансова складова є найбільш важливою при оцінці рівня економічної безпеки підприємства. Її оцінка передбачає визначення рівня платоспроможності підприємства, оптимальності структури й ефективності використання його капіталу, а також встановлення рівня показників, що відображають різні аспекти його фінансово-господарської діяльності.

Проблема фінансової безпеки підприємства вимагає комплексного підходу. В зв'язку з цим виникає необхідність в науковій і практичній розробці даної проблеми, розумінні суті понять безпеки в цілому і фінансовій безпеці у тому числі.

Питанням фінансової безпеки підприємства багато уваги приділено такими вченими як Ареф'єва О.В., Барановський О.І., Бланк І.А., Загорельська Т.Ю., Кузенко Т.Б., Папехін Р.С., Прохорова, В.В., Сабліна Н.В., Штембуляк Д.О., Горячева К.С., та інші. Вирішенню окремих аспектів фінансового забезпечення на рівні суб'єктів госпо-дарювання приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як О.В. Ареф'єва, І.О. Бланк, А.Е. Воронкова, С.М. Ілляшенко, Г.В. Задорожний, Г.В. Козаченко, Л.А. Костирко та інші. Але, єдиного підходу до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» в сучасній науковій літературі не існує, і ідентифікується дане поняття, як один з елементів економічної безпеки, у той же час, «фінансова безпека» комплексно та більш детально розглядається сучасними дослідниками на макрорівні в системі більш загальних категорій.

Автори Кузенко Т.Б., Семенов Г.А. та Сабліної Н.В. вважають, що фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень.

Автор Карлін Т.Р. визначає фінансову безпеку підприємства як такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи

підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

Таким чином, результати дослідження літературних джерел дають можливість зробити висновки, що «фінансову безпеку підприємства» можна розглядати як сукупність кількісних та якісних показників фінансового стану підприємства, і вона визначається забезпеченням фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства, ефективністю використання наявних фінансових ресурсів, організацією внутрішньогосподарського контролю основних видів звичайної діяльності підприємства, аналізом можливих внутрішніх та зовнішніх загроз економічній безпеці та попередження збитків фінансової безпеки підприємства, якістю менеджменту суб'єкта господарювання.

Для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві повинні функціонувати спеціальні органи. Організаційна діяльність на підприємстві передбачає створення структури, що здійснює аналіз стану фінансової безпеки підприємства як складової економічної безпеки та розробку заходів по забезпеченню економічної безпеки на підприємстві в цілому, що залежить від особливостей бізнесу. Служба безпеки може бути як власним підрозділом, так і залученим на договірній основі.

Діяльність органів по забезпеченню фінансової безпеки підприємства включає (Рис. 1):



Рисунок 1 – Складові системи забезпечення фінансової безпеки

Ключовий чинник успішного розвитку підприємства – грамотний і професійний менеджмент, а головний чинник ризику – некомпетентність і недоросовісність співробіт-

ників. У таких умовах проблема фінансової стійкості і безпеки підприємств стає надзвичайно актуальною і стратегічною.

За думкою Папехіна Р.С., на підприємстві повинна бути розроблена стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства, що повинна включати наступне:

- 1) визначення критеріїв і параметрів (кількісних і якісних порогових значень) фінансової системи підприємства, що відповідають вимогам його фінансової безпеки;
- 2) розробку механізмів і заходів ідентифікації погроз фінансовій безпеці підприємства і їх носіїв;
- 3) характеристику областей їх прояву (сфер локалізації погроз);
- 4) встановлення основних суб'єктів погроз, механізмів їх функціонування, критеріїв їх дії на економічну (включаючи фінансову) систему підприємства;
- 5) розробку методології прогнозування, виявлення і запобігання виникненню чинників, що визначають виникнення погроз фінансовій безпеці, проведення досліджень по виявленню тенденцій і можливостей розвитку таких погроз;
- 6) організацію адекватної системи забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- 7) формування механізмів і заходів фінансово-економічної політики, нейтралізуючих або пом'якшувальних дію негативних чинників;
- 8) визначення об'єктів, предметів, параметрів контролю за забезпеченням фінансової безпеки підприємства.

Орган, який повинен в оперативному режимі проводити моніторинг фінансової безпеки, оперативну реагувати на зміну ситуації, регулярно готувати документи директорів і раді директорів для ухвалення рішень по тих або інших проблемах і контролювати їх виконання, – це служба фінансової безпеки підприємства.

Таким чином, для організації ефективної системи фінансової безпеки підприємства необхідна розробка відповідної документації підприємства, де мають бути визначені внутрішні і зовнішні погрози, а також критерії, на підставі яких фінансова безпека підприємства може бути визнана порушеною.

Список літератури

1. Бланк І.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2002. – 736 с.
2. Економічний аналіз: Навчальний посібник /за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
3. Ерошова І.В. Имущество и финансы предприятия. Правовое регулирование: Учебно-практическое пособие / И.В. Ерошова. – М.: Юрист, 2003. – 397 с.
4. Круш П.В., Подвігіна В.І, Сердюк Б.М. та ін.. Економіка підприємства: навчальний посібник. – К.: Эльга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
5. Гапоненко В.Ф., Безпалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы. – М.: Изд. «Ось-89», 2006. – 208 с.
6. Срошенко М.М. Фінансова безпека держави: нац. інтереси, реал. загрози, стратегія забезпечення: Навчальний посібник. – К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 307 с.
7. Ширягіна О.Є. Прибуток підприємства: історичний аспект / О. С. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №12. – с. 156-159.
8. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки // Актуальні проблеми економіки. – №1(91). – 2009. – с.98-103.

МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

А.А. Шевелєва, ст. гр. ЕФКм-11

Донецький національний технічний університет

Сучасний стан фінансової системи нашої країни, який характеризується поступовим виходом із затяжної економічної кризи, продовжує загрожувати національним інтересам незалежної держави, надзвичайно актуалізує проблему національної безпеки, в тому числі й таку її важливу складову як фінансова. Іншими словами, ці проблеми з порядку денного не знімаються.

Світовий досвід свідчить, що стан фінансової системи будь-якої країни має відповідати вимогам ринкової економіки, бути безпечним. Це також стосується й управління регіонами та підприємствами усіх форм власності. Тому забезпечення фінансової безпеки на всіх рівнях фінансової системи є найбільш актуальним завданням суспільства, держави, підприємств і організацій всіх форм власності, підприємців, кожного громадянина. У зв'язку з цим реалізація на практиці рекомендацій щодо підтримання фінансової безпеки на належному рівні сприятиме завершенню ринкових перетворень у фінансовій системі країни, зростанню рівня забезпеченості фінансової безпеки підприємств, підвищенню захищеності людини.

Фінансова безпека держави виступає як такий стан фінансової системи держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, наявністю остатніх обсягів фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення, і в цілому – ефективним функціонуванням національної економічної системи і соціальним розвитком.

У той же час, під фінансовою безпекою підприємства розуміють такий фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі 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, забезпеченням розвитку своєї фінансової системи [7]. Зрозуміло, що фінансова безпека підприємства як сукупність умов і чинників характеризує поточний стан його фінансової діяльності, стабільність, стійкість і поступовість її розвитку. Одночасно фінансова безпека на рівні підприємства є складовою фінансової безпеки країни і виступає з одного боку, як ступінь інтеграції фінансової системи підприємства в національну фінансову систему; з іншого – певною мірою як незалежність фінансової системи підприємства від фінансової системи країни, що характерно для ринкових умов. Така подвійна роль фінансової системи підприємства виражається в наступних проявах: можливості проводити власну фінансову політику в межах чинного законодавства країни; спроможності адекватно реагувати на кризові зміни у фінансовій системі країни; здатності здійснювати (чи, принаймні, почати здійснення) суттєві фінансові заходи (не очікуючи допомоги від центру) щодо невідкладних фінансових ситуацій на підприємстві, пов'язаних з локальними фінансовими прорахунками (помилками) на центральному рівні; можливості стабільно підтримувати відповідність існуючих (діючих) на даному підприємстві фінансових нормативів загальноприйнятим у світовій практиці чи затвердженим для себе даним підприємством на конкретний період часу, виходячи з обраної місії і цілей.

Взаємозв'язок і взаємовплив систем забезпечення фінансової безпеки на рівнях держави і підприємства здійснюється шляхом функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки держави. Знання структури механізму забезпечення фінансової безпеки на рівні держави надає можливість краще розуміти основні шляхи взаємозв'язку і взаємовпливу стану фінансової безпеки держави і підприємства.

На рівні держави механізм забезпечення фінансової безпеки містить такі складові:

- організаційну структуру (системну сукупність органів законодавчої, виконавчої і судової влади, суб'єктів господарювання та громадських інституцій, які задіяні у забезпеченні фінансової безпеки);
- сукупність принципів забезпечення фінансової безпеки держави;
- методи забезпечення безпеки фінансової системи;
- основні функції щодо підтримання фінансової безпеки на належному рівні;
- правові засади, завдяки яким регламентуються відносини у сфері розвитку та функціонування системи забезпечення фінансової безпеки (законодавчі та нормативні акти);
- підсистему моніторингу стану фінансової системи країни;
- підсистему інформаційного та аналітично-прогнозного забезпечення;
- повноваження і задачі основних суб'єктів системи забезпечення фінансової безпеки.

Усі наведені складові механізму забезпечення фінансової безпеки держави взаємопов'язані і взаємно впливають на стан фінансової безпеки підприємства. Звідси можна зробити висновок: якщо стан фінансової безпеки підприємств будь-яких форм власності в сукупності підтримується на належному рівні, то і фінансова безпека держави буде переважно забезпеченою.

Базуючись на теорії держави і практиці державотворення, можна стверджувати, що держава впливає на стан фінансової безпеки підприємства будь-якої форми власності в основному по таких ланках:

- шляхом реалізації політики держави: економічної, грошово-кредитної, бюджетної, податкової та інвестиційної;
- через збалансованість національних фінансових інтересів та фінансових інтересів підприємств;
- через функціонування наступних секторів фінансово-кредитної сфери країни: бюджетного, грошово-кредитного, валютного, банківського, інвестиційного, фондового, страхового;
- шляхом реалізації національної стратегії забезпечення фінансової безпеки держави;
- через чинне законодавство у фінансовій системі країни;
- шляхом реалізації контрольної функції, а саме з боку Державної податкової адміністрації, Рахункової палати Верховної Ради України, Національного банку, Державного казначейства, Державної контрольно-ревізійної служби, Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку, Державної комісії з регулювання послуг фінансових ринків, Державної митної служби, Пенсійного фонду.

До функціональної структури фінансової діяльності і, відповідно, фінансової безпеки підприємства належать такі складові, за якими здійснюються зв'язки підприємства і держави, зокрема: бюджетна; грошово-кредитна; валютна; банківська; інвестиційна; фондова; страхова.

Зі свого боку, підприємство також впливає на стан фінансової безпеки держави за такими основними напрямками:

- здійсненням відрахувань (податки, збори, обов'язкові платежі) до Державного бюджету і Пенсійного фонду – на стан бюджетного сектора;
- змінами у чисельності персоналу – на рівень зайнятості по країні в цілому;

- змінами у рівні оплати праці і своєчасною виплатою заробітної плати – на стан грошово-кредитної сфери;
- своїми внесками у вигляді депозитів – на стан банківського сектора країни в цілому;
- страхуванням своєї діяльності і майна – на стан страхового сектора;
- переведенням власних валютних коштів у національну валюту – на стан валютного і грошово-кредитного секторів;
- змінами в обсягах кредиторської і дебіторської заборгованості – на стан грошово-кредитного сектора;
- додатковою емісією акцій або їхнім продажем – на стан фондового сектора;
- депозитами, отриманням і поверненням короткострокових і довгострокових кредитів – на стан банківського сектора;
- вкладенням фінансових ресурсів у розвиток свого підприємства – на стан інвестиційного сектора країни.

Аналіз стану фінансової діяльності підприємств з боку держави має базуватися на наборі індикаторів фінансової безпеки, що дозволить виявити і якісно оцінити майбутні загрози, а також реалізувати комплекс програмно-цілевих заходів щодо стабілізації обстановки на ньому. Для цього потрібні наскрізні індикатори стану фінансової безпеки: від національного рівня до підприємства.

Сукупність основних взаємозв'язків фінансової безпеки держави і підприємства наведено на Рис. 1.

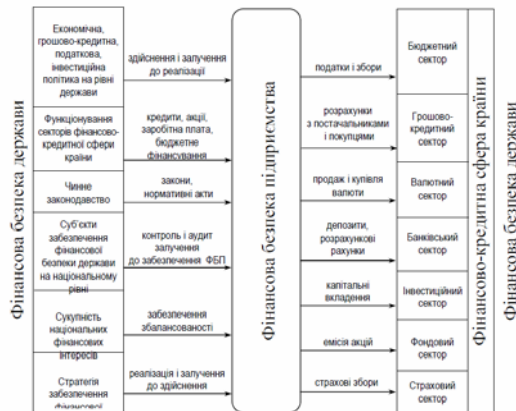


Рисунок 1 – Схема взаємозалежностей фінансової безпеки держави і підприємств

Таким чином, знання основних шляхів взаємного впливу фінансової безпеки держави і підприємства надає можливість з більш системних позицій забезпечувати фінансову безпеку на цих рівнях управління.

Список літератури

1. Про основи національної безпеки України: Закон України № 964-IV від 19.06.2003 //www.rada.kiev.ua.
2. Бланк І.А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
3. Ващенко Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности: Учеб. пособие /Н.П. Ващенко, М.И. Дзалиев, А.Д. Урсул; Моск. гос. ун-т коммерции. НИИ устойчивого развития и безопасности. – 2-е изд., доп. и переаб. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. – 334 с.

4. Васьук Т.Р. Грошово-фінансові аспекти економічної безпеки малого та середнього бізнесу // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Вип. 26. – К.: ВПЦ "Київський ун-т", Ін-т міжнарод. відносин, 2001. – С. 394-396.
5. Гладченко Т.М. Економічна безпека підприємницької діяльності // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – Вип. 26. – К.: ВПЦ "Київський університет", Ін-т міжнарод. відносин, 2001. – С. 295-299.
6. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. Т. 10. – Суми: ВВП "Мрія-1" ЛТД, УАБС, 2004. – С. 288-295.
7. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65-67.
8. Єрмошенко М.М. Безпека фінансова // Енциклопедія банківської справи України /Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
9. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2001. – 309 с.
10. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
11. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) /Под ред. Е.А. Олейникова. – М., 1997. – 288 с

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

С.Л. Шевченко, ст. гр. ФК-12м,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

В умовах ринкової економіки перед підприємствами постає завдання самостійного планування, контролю, оцінки і аналізу своєї діяльності. Однією з найважливіших характеристик фінансово-економічної діяльності підприємства є його фінансова стійкість. Якщо підприємство є фінансово стійким, то воно має переваги перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в здобутті кредитів, у виборі постачальників і підборі кваліфікованих кадрів. Крім того, таке підприємство не вступає в конфлікт з державою і суспільством щодо нарахування податків і неподаткових платежів, з виплати заробітної плати, дивідендів, повернення кредитів і відсотків за ними [3].

Фінансова стійкість підприємства, як зазначає Поддєрьогін А.М. – це таке його становище, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел [2].

На нашу думку, фінансова стійкість підприємства – це характеристика підприємства, яка відображає в процесі взаємодії вплив зовнішніх і внутрішніх факторів досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні характеристики діяльності підприємства, але і функціонувати і розвиватися.

Управління фінансовою стійкістю – це діяльність вищого управлінського персоналу підприємства, яка полягає у забезпеченні стійкості фінансового стану підприємства у довгостроковій перспективі за рахунок забезпечення оптимальної частки власного капіталу у

загальній сумі джерел фінансових ресурсів підприємства.

В процесі управління фінансовою стійкістю підприємство може стикатись з певними проблемами, які виникають внаслідок впливу факторів внутрішнього та зовнішнього щодо підприємства середовища. Дію внутрішніх факторів підприємство може контролювати, а до впливу зовнішніх воно змушене адаптуватись, не маючи можливості їх змінити.

Потрібно враховувати і той факт, що фактори впливу на фінансову стійкість підприємства тісно взаємозв'язані. Негативна дія одних з них здатна понизити або навіть звести нанівець позитивний вплив інших.

Стойкість підприємства і потенційна ефективність бізнесу багато в чому залежить від якості управління оборотними активами, зокрема від обсягу оборотних коштів та їх видів, а також від величини запасів і активів в грошовій формі. Підприємство може зменшувати обсяги оборотних запасів, а вивільнені кошти використати для збільшення доходу.

Фінансова стійкість у значній мірі залежить і від складу та структури фінансових ресурсів, а також у виборі стратегії і тактики управління ними. Чим більше в підприємства власних фінансових ресурсів, і насамперед прибутку, тим фінансово стійкішим воно є. При цьому важливою є не лише загальна маса прибутку, але і поря-док його розподілу та спрямування на розвиток виробництва.

Суттєвими макроекономічними чинниками фінансової стійкості є податкова і кредитна політика, рівень розвитку фінансового ринку, страхової справи і зовнішньо-економічних зв'язків, інфляція. Фінансова стійкість підприємств залежить також від політичної стабільності. Ставлення держави до підприємницької діяльності, принципи державного регулювання економіки (його заборонний або стимулюючий характер), відносини власності, принципи земельної реформи, заходи щодо захисту споживачів і підприємців потрібно враховувати при оцінюванні фінансової стійкості підприємства [1].

Для підтримання стабільної фінансової стійкості підприємства необхідно:

1. Забезпечувати баланс між власними і позиковими коштами.
2. Забезпечувати прибутковість діяльності.
3. Оптимізувати обсяги товарно-матеріальних запасів, обсяги і структуру дебіторської заборгованості, скоротити тривалість виробничого, операційного та фінансового циклів [4].

Проблеми, з якими стикається підприємство в процесі управління фінансовою стійкістю виникають в основному внаслідок впливу факторів внутрішнього та зовнішнього підприємницького середовища. В зв'язку з цим існує потреба у пошуку оптимальних шляхів захисту підприємства від їх негативного впливу, а також визначенні способів швидкого усунення можливих загроз і пристосування до заданих умов діяльності. Для забезпечення стійкого фінансового стану підприємству необхідно постійно здійснювати контроль і вживати адекватні заходи щодо формування і використання фінансових ресурсів з врахуванням стратегічних і тактичних завдань його діяльності на ринку.

Список літератури

1. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. – 256с.
2. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів // Фінанси України. – № 1, 2005. – С. 113-118., 115
3. Новгородов П.А. Проблемы оценки финансовой устойчивости предприятий // Сибирская финансовая школа: ААЛБ. – 2002. – №2. – 31с.
4. Якунин А.В. Как управлять запасами // Финансовый директор. – 2007. – № 8. – 60с..

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

А.С. Шевченко, ст. гр. ФК-12м,

І.Л. Загребя, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Оподаткування неабияк впливає на соціально-економічну ситуацію у державі. Ефективно функціонуюча податкова система стимулює розвиток підприємницького сектору, підвищує рівень добровільної сплати податків, забезпечує необхідні ресурси для соціального розвитку країни.

В Програмі реформ зазначається, що податкова реформа здійснюється з метою забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за одночасного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів.

Податкова реформа в Україні була покликана реалізувати два основних завдання: по-перше, в умовах глибокого розбалансування системи державних фінансів необхідно збільшити доходи бюджету, по-друге, з метою стимулювання швидкого відновлення економіки потрібно створити сприятливий фіскальний простір для бізнесу та інвестицій.

Досягти такого результату можливе, передусім, за рахунок наведення порядку в сфері відшкодування ПДВ, перекриття схем звуження бази оподаткування податку на прибуток, активізації боротьби з ухилянням від сплати податків.

Значний внесок в зростання доходів бюджету забезпечило підвищення податкового навантаження на економіку, зокрема звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання зерна (в результаті чого підприємства втратили право на відшкодування ПДВ), скасування податкових пільг для технопарків, тиск на платників єдиного податку з метою «стимулювання» їх до переходу на загальну систему оподаткування

В межах реалізації стимулювання економічної активності були отримані такі досягнення :

1. Зниження ставок основних податків. В 2014 році ставка ПДВ має знизитися – до 17%, а ставка податку на прибуток – до 16 %. В кінцевому підсумку в Україні будуть найнижчі номінальні ставки цих податків в Європі.
2. Скорочення кількості податків та зборів. Податковий кодекс України, зменшив кількість податків та зборів – замість 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів запроваджено відповідно 18 та 5 платежів.
3. Скорочення кількості контролюючих органів та зменшення тривалості податкових перевірок. Податковим кодексом визначено, що контролюючими органами є лише органи митної та податкової служби, а органами стягнення – виключно органи податкової служби. Виїзні перевірки стали коротшими.
4. Впровадження компромісного варіанту спрощеної системи оподаткування. Були розширені можливості для її застосування при збереженні помірного фіскальний тиск на платників єдиного податку.
5. Запровадження комплексу податкових пільг.

Пенсійна реформа передбачає певні позитивні кроки у питанні зменшення навантаження на роботодавців, що має покращити сприятливість вітчизняного бізнес-середовища. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» передбачає, що після досягнення збалансованості Пенсійного фонду України стартує другий етап реформи, який включає запровадження Накопичувального пенсійного фонду. Внески до останнього будуть покладені на робітників і підлягають спрямуванню до Накопичувального пенсійного фонду .

Значним прогресивним кроком в покращенні фіскального простору стало зменшення кількості податкових платежів, що відображено в Законі України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», згідно з яким в Україні запроваджений єдиний соціальний внесок. Він замінив обов'язкові внески в чотири фонди державного соціального страхування. Відповідно до нового механізму, із зарплати працівника відраховується приблизно 3,6 %. Для роботодавця розмір цього соціального внеску коливається в залежності від діяльності і визначається так званими класами ризику.

Не всі названі заходи здатні позитивно вплинути на стимулювання економічної активності, можна виділити чинники, які погіршують інвестиційний потенціал деяких стимулів:

1. Пільги з ПДВ та податку на прибуток можуть застосовувати підприємства окремих галузей (авіабудування, суднобудування, альтернативна енергетика, переробка сільськогосподарської продукції, готельний бізнес та низка інших);

2. Зниження ставки податку на прибуток не гарантує, що вивільнений фінансовий ресурс буде спрямований в інвестиції чи поповнення обігових коштів.

3. Застосування потенційно ефективних фіскальних стимулів – як механізм прискореної амортизації виробничого обладнання, «податкові канікули» та інші – є суттєво обмеженим, як наслідок, вивільняється надто незначний обсяг фінансових ресурсів.

Загалом, у ході реформи, податкова система та механізми її функціонування зазнали відчутних змін. Запроваджені новачки дозволили усунути низку вад, властивих вітчизняній податковій системі, підвищити її фіскальну ефективність, що збільшило доходи державного бюджету. Разом з тим досягнутий прогрес за багатьма напрямками виявився меншим, ніж очікувалося на початку реформ. Зокрема, в питанні стимулювання економічної, у тому числі інвестиційної, діяльності перелік фіскальних стимулів виявився обмеженим і не завжди раціональним, що в кінцевому підсумку частково знизило їх вплив на динаміку інвестицій. Таким чином, зміни в податковій системі повинні розглядатися лише як перший етап реформи, тому в середньостроковій перспективі вони мають бути продовжені та поглиблені.

Список літератури

1. Податковий Кодекс України ;
2. Влащук М. Концептуальна стратегія реформування податкової системи, розрахунками до 2018р.//Вісник податкової служби – 2010; с.20-22.
3. Лондар С., Сороко С. Впровадження Податкового Кодексу – суттєвий крок в удосконаленні сфери державних фінансів//Казна України – 2010; с. 25-30
4. Мірошник В.В. Податкова реформа в Україні в контексті євроінтеграції//Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010; с. 55-68
5. Ярошенко Ф.О. Реформування податкової системи в Україні в контексті прийняття Податкового Кодексу//Фінанси України – 2010; с. 3-21

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ

А.В. Шеремет, ст. гр. МПД-12(м),
Д.В. Солоха, доц., канд. екон. наук

Донецкий государственный университет управления

Мировая практика налогообложения свидетельствует о повышении внимания к взаимно экологических налогов, фискальная и регулирующая функции которых позволяют использовать их в качестве инструмента оптимизации природопользования. Так, в современных системах налогообложения европейских стран, начиная с 90-х годов прошлого века и по сегодняшний день, все больше внимания уделяется экономическим регуляторам природопользования, а именно: налогам в сфере природопользования и природоохранной деятельности, их расширению и усовершенствованию. При этом экономическая природа экологических налогов и сборов состоит не в пополнении государственного бюджета (фискальная функция), а стимулирование плательщика к положительному с точки зрения охраны окружающей среды поведению (экологическая функция). Полученные при этом средства могут направляться на стимулирование охраны окружающей среды потребителями, разработку и внедрение безотходных технологий, утилизацию отходов и т.д.

Следует отметить, что на современном этапе экологические налоги занимают важное место в налоговых системах стран ЕС и постоянно совершенствуются. Но, вместе с тем, они не являются основными при наполнении государственного бюджета. Так, поступления от налогообложения труда и капитала в Евросоюзе составляют в среднем 62% общих налоговых поступлений. При этом доля экологических налогов в общей сумме налоговых поступлений остается относительно незначительной, хотя и имеет тенденцию к увеличению. Так, доля экологических налогов в общей сумме налогов юридических и физических лиц в зарубежных странах составляет: в Австрии - 4,4%; Дании - 3,4%; Ирландии - 11,9%; Испании - 7,5%; Италии - 9%, Канаде - 4,5%, Греции и Новой Зеландии - 6,1%; Норвегии - 10,8%; Португалии - 11,5%; Финляндии - 7,3%; Франции - 5,4%; Швеции - 6,3%, Японии – 6,5%, а США имеет самую низкую долю – 3,2% [3].

В Украине к экологическим платежам принадлежит только экологический налог - несколько модифицированная версия сбора за загрязнение окружающей среды.

Экологическому налогообложению в Украине посвящен раздел VIII нового Налогового кодекса, вступившего в силу с 01.01.2011. С принятием Кодекса изменены некоторые нормы действующего порядка и введен новый порядок установления и взимания ставок экологического налога. В частности:

– расширена база налогообложения выбросов загрязняющих веществ стационарными источниками загрязнения в результате введенной ставки налога на двуокись углерода. Введение этой ставки налога соответствует требованиям Киотского протокола, нормам, которые действуют в развитых странах мира, а также способствует внедрению инновационных технологий по уменьшению выбросов парниковых газов;

– расширен круг плательщиков экологического налога благодаря введению нового механизма уплаты налога за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ передвижными источниками загрязнения, отвечающей требованиям и нормам европейского законодательства. При этом введены дифференцированные ставки налога за выбросы загрязняющих веществ передвижными источниками загрязнения в зависимости от вида топлива и его воздействия на окружающую среду;

– установлены ставки и порядок взыскания налога за выбросы загрязняющих

веществ в атмосферный воздух авиационным транспортом, который до сих пор не платил сбор за загрязнение окружающей среды;

- предложено усовершенствованную нормативную базу и увеличение ставок платежей за размещение отходов, а также повышены ставки налога за размещение некоторых видов чрезвычайно опасных отходов (в частности люминесцентных ламп и оборудования и приборов, содержащих ртуть и элементы с ионизирующим излучением);

- предусмотрено применение коэффициента, который увеличивает в три раза ставки налога за размещение отходов на свалках, которые не обеспечивают полного исключения загрязнения атмосферного воздуха или водных объектов, стимулирует налогоплательщиков обустроить места хранения отходов, которые обеспечивали бы их изоляцию от окружающей среды;

- введен новый порядок уплаты экологического налога, которая будет осуществляться на территории, на которой будет происходить загрязнение окружающей среды. Это должно обеспечить направление поступлений средств от налога в местные фонды охраны окружающей природной среды и соответствующего местного бюджета;

- внесены изменения в распределение средств от экологического налога [3].

Несмотря на то, что фактически экологический налог был введен вместо сбора за загрязнение окружающей природной среды и все нормы, которые действовали для этого сбора, вошли и в VIII раздел Налогового кодекса, в новом нормативном акте есть и принципиальные нововведения, в частности, в вопросе уплаты сбора за выбросы в атмосферный воздух передвижными источниками загрязнения: теперь лицами, ответственными за его уплату, являются продавцы топлива. Также положительным моментом является то, что с целью стимулирования налогоплательщиков к уменьшению загрязнения окружающей среды в Налоговом кодексе предусматривается понижающий коэффициент 0,8 при переходе на малоотходные и безотходные ресурсо- и энергосберегающие технологии, внедрение лучших существующим технологий. То есть Налоговым кодексом предусмотрено установление налоговых преференций лицам, внедряющим новые технологии, применение которых позволит эффективнее использовать природные ресурсы и снизить загрязнение среды. Кроме этого, в случае невыполнения мероприятий по сокращению выбросов, сбросов загрязняющих веществ и размещение отходов в установленный срок введен коэффициент к ставкам налога 1,2, который в случае дальнейшего невыполнения будет расти ежегодно на 20% [2].

Введен поэтапный рост ставок налога, а именно к 31.12.2012 включительно ставки налога составляют 50%, до 31.12.2013 - 75%, а с 01.01.2014 - 100% от ставок, предусмотренных Кодексом. Не претерпели изменений ставки налога за временное хранение радиоактивных отходов их производителями сверх установленного особыми условиями лицензии срок.

Новый Налоговый кодекс должен решать как можно больше насущных проблем, чего в меньшей мере можно требовать от нормативно-правовых актов, разработанных и принятых значительно раньше. Однако он не уделяет должного внимания такому виду экологических налогов, как плата за продукцию, вредит окружающей среде. Также в кодексе есть и другие недостатки, а именно: 1) отсутствуют нормативы налога, взимаемого за выбросы в атмосферу загрязняющих веществ железнодорожным транспортом; 2) не определены условия для расчёта эконалога в 10-кратном размере в случае отсутствия у плательщика сбора утвержденных в установленном порядке лимитов сбросов и размещения отходов или допущения сверхлимитных объемов сбросов и размещения отходов [1].

Введение новых экологических платежей позволило увеличить в 2011г. по сравнению с 2010г. экологические поступления в бюджет на 20%.

Нужно отметить, что в течение 2006-2010 гг. в структуре экологического налога наибольший является удельный вес имеют сборы за выбросы загрязняющих веществ в

атмосферный воздух (примерно 58%); второе место занимает сбор за размещение отходов (кроме радиоактивных) - примерно 34%; примерно одинаковое фискальное значение имеют экологические платежи за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты и за выбросы в атмосферный воздух от передвижных источников загрязнения - 6,5% и 6,0% соответственно.

При введении системы природоресурсных платежей в Украине на них возлагались две основные функции: стимулирование природопользователей к постеле-нному приближению размера вредного воздействия на окружающую среду к норматив-ным значениям, а также финансирование программ, направленных на улучшение её состояния из государственного и местных фондов. Однако этих средств всё же недостаточно для выполнения этих задач в полном объёме.

Среди основных задач внедрения экологических платежей можно выделить следующие:

- 1) повышение заинтересованности отечественных производителей в эффективном использовании природных ресурсов и аккумуляции материальных ресурсов для внедрения новейших технологий с целью защиты среды;

- 2) создание экологических денежных фондов для восстановления и вос-производства природных ресурсов государства [4].

Сейчас экологический налог выполняет только фискальную функцию, а природоохранные меры бюджета финансируются по остаточному принципу, что противоречит цели налогообложения и приводит к его низкой эффективности. Кроме того, механизм начисления сбора делает его косвенным и перекладывается на тех, кто страдает от загрязнения, а не на субъектов, их производящих. Некоторые украинские экономисты предлагают платить этот налог из прибыли, а не относить к расходам производства.

По мнению специалистов, оптимальная доля экологической составляющей должна составлять 3-6% ВВП [3]. В Украине, учитывая отсутствие оценки реального потенциала природных ресурсов, действующие экономические методы расчета величины экологических платежей почти не стимулируют природопользователей к сохранению и воспроизведению природных ресурсов, вызывая значительный дефицит государственного и местных бюджетов в части аккумулирования средств на финансирование природоохранных мероприятий.

Поэтому для усовершенствования действующей системы экологического налогообложения необходимо внедрить:

- экологическое налогообложение готовой продукции, которая несёт вред окружающей среде;

- экологический акцизный сбор на экологически вредные в производстве и потреблении товары;

- штрафы за экологические правонарушения;

- льготное кредитование (путем снижения процента за пользование кредитом или беспроцентное предоставление кредитных ресурсов);

- использование стимулирующих цен и надбавок за экологически чистую продукцию;

- льготное налогообложение предприятий, осуществляющих экологический аудит с последующими инвестициями в природоохранные мероприятия и внедрение ресурсосберегающих и безотходных технологий [2].

В национальной налоговой системе Украины налоговые инструменты экологического регулирования только проходят стадию становления и нуждаются в усовершенствовании и ориентации на европейское законодательство, что является важным в контексте евроинтеграции нашей страны. Можно сказать, что действенной составляющей государственной стратегии при формировании экологической иконо-мики является оптимальное соотношение стимулирующих и контролирующих инстру-ментов налоговой системы, где экологический налог играет ключевую роль. Современное состояние

дійсного Налогового кодексу, що стосується екологічного податку, вимагає змін у системі оподаткування, а не тільки внесення змін до нього. В перспективі целесообразно дослідити його економічну ефективність.

Список літератури

1. Бублик М.І. Екологічний податок: конкурентна стратегія «зеленої» економіки України [Текст]/ М.І. Бублик, Т.О. Коропецька// Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. - №727. – С.408-415
2. Мандрик В.О. Новий екологічний податок в Україні: стан і напрями удосконалення [Текст]/ В.О. Мандрик, У.П. Новак// Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С.93-99
3. Новак У.П. Сучасні тенденції екологічного оподаткування в Україні [Текст]/ У.П. Новак, Н.І. Колінько// Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С.63-68
4. Якуша Я.В. Актуальність запровадження механізму екологічного оподаткування та реінвестування: регіональний аспект [Текст]/ Я.В. Якуша// Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. - №3(15). – С.115-119

ВРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРУ ПРИ ОБҐРУНТУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

**О.А. Шестаів, ст. гр. ДІ-11м,
Є.І. Книшов, ст. гр. ДІ-11 м о/з,
О.Ю. Попова, доц., д-р екон. наук**
ДВНЗ “Донецький національний технічний університет”

У сучасних умовах господарювання суттєво підвищуються вимоги до дотримання норм екологічного законодавства при здійсненні виробничих процесів, що потребує залучення значної кількості фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів. Однак проекти природоохоронного значення практично завжди не призводять до отримання екологічного ефекту, що суттєво знижує ступінь зацікавленості інвесторів до фінансування такої категорії проектів. За цих умов виникає необхідність розробки методичного інструментарію стимулювання здійснення екологічно орієнтованих заходів у господарській діяльності.

Слід зазначити, що питанням аналізу, формування й оцінки результатів і витрат за проектами присвячено ряд праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів. Значний внесок до розвитку методичних положень з оцінки доцільності реалізації проектів у господарській діяльності підприємств здійснили такі фахівці як Р.Тян, Б.Холод, В.Ткаченко, І.Мазур, В.Шапіро, В.Бернс, Х.Решке, Х.Шеллі, В.Хобта, О.Попова та інші. Основні розробки спрямовано на формування проектів, що дозволяють отримати суттєві економічні результати, а оцінку доцільності проектів, реалізація яких супроводжується отриманням екологічних ефектів, не представлено.

Важливістю набувають питання розробки методичних положень із моделювання процесу фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання на основі формування такої програми проектів, що, з одного боку, забезпечують економічне зростання в системі виробництва та споживання, а з іншого, націлені на попередження або мінімізацію негативного впливу виробничо-господарської діяльності на стан довкілля.

Однією із причин негативної мотивації до реалізації програм забезпечення екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання на цей час є відсутність чіткої стратегії управління господарською діяльністю, у якій чітко пред'явлено зв'язок між економічними й екологічними результатами діяльності та критерії відбору пріоритетності програм, окремих проектів. Складність умов господарювання й орієнтація на так звані «швидкі гроші» призводять до того, що при реалізації програм природоохоронного значення топ-менеджмент зіштовхується з комплексом фінансових, організаційних, психологічних та технологічних питань. Існуючій системі планування господарської діяльності притаманний ряд недоліків, серед яких найбільш вагоме місце займають неможливість проведення сценарного аналізу й аналізу фінансового стану в умовах змінності умов діяльності, планово-економічні служби відрізняються високим ступенем бюрократичності, що обумовлює значний лаг між підготовкою всіх необхідних документів і прийняттям оперативних господарських рішень і не дозволяє отримувати своєчасну інформацію про розвиток ситуації, планування без урахування досяжності ресурсів.

Зокрема, при використанні традиційних інструментів обґрунтування доцільності фінансування програм забезпечення екологічної спрямованості розвитку для розв'язання екологічних питань зазвичай суб'єктами господарювання вирішується дилема: чи варто інвестувати кошти в охорону навколишнього природного середовища, відновлення природно-ресурсного потенціалу або витратити усі «екологічні кошти» на виплати до бюджету за забруднення навколишнього середовища, порушення екологічного законодавства. Це зумовлено низькими показниками ефективності інвестицій, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища. Крім того, існуючі підходи до оцінки ефективності не приділяють значної уваги екологічним параметрам господарювання, що унеможливує створення інструментів підвищення ефективності природоохоронних проектів. Тому методи оцінки проектів із точки зору врахування екологічного фактора й економічних стандартів потребує критичного перегляду. Насамперед це обумовлене не тільки кризою економічного характеру, але й постійним погіршенням екологічної обстановки, зниженням якості та кількості необхідних для господарської діяльності природних ресурсів в Україні. Сучасні соціально-економічні перетворення відбуваються в екстремальних екологічних умовах, що є наслідком екологічно необґрунтованого господарювання, а також технологічного та структурного відставання в сфері виробництва. При економічній оцінці проектів розвитку необхідно виділити екологічну складову економічного ризику, яка трактується як екологічні витрати понадлімітного викиду (скидання) забруднюючих речовин до навколишнього природного середовища.

Традиційно найбільш поширеним методом оцінки проектів є показник чистої дисконтованої вартості (NPV). Ураховуючи, що проекти екологічного змісту, як і будь-які інші проекти, потребують залучення фінансових ресурсів, їх оцінка повністю підкоряється логіці оцінки інвестицій узагалі, тому треба представити цей показник як функцію від екологічного фактора. Поняття «вплив екологічних факторів» доцільно розглянути із двох точок зору. У вузькому змісті він виявляється в неминучому додатковому інвестуванні заходів, пов'язаних із запобіганням негативному впливу на навколишнє природне середовище й дотриманням економічних стандартів. У широкому змісті механізм урахування екологічних факторів має передбачати оцінку не тільки природоохоронних витрат, але й економічних наслідків забруднення навколишнього середовища, які неможливо ліквідувати. Обов'язкове їх відшкодування є основною умовою раціонального природокористування і принципом правової відповідальності. Крім того, необхідно врахувати екологічні витрати, пов'язані з попереднім поновленням компонентів навколишнього середовища, що раніше деградували.

Будь-який із підходів до оцінки ефективності проектів, що базується на порівнянні витрат зі здійснення проекту і результатів від його реалізації, має враховувати можливі

додаткові витрати. Такі витрати мають імовірнісний характер і можуть збільшувати капіталомісткість природоохоронних заходів, у результаті чого зменшиться привабливість проекту для потенційного інвестора. Якщо завчасно на стадії передпроектних розрахунків не врахувати цього факту, то фінансові очікування суб'єктів господарювання не виправдаються: фактична ефективність проекту після його здійснення може істотно відрізнятись від розрахункової в негативний бік.

При ухваленні рішення про фінансування програм розвитку важливо враховувати витрати на забезпечення протиаварійної та технологічної безпеки виробництва, компенсацію можливих економічних наслідків цих ситуацій, тому що, як свідчать статистичні дані, в Україні їх імовірність постійно зростає.

Таким чином, рекомендуємо при оцінці економічної ефективності проектів екологічного призначення представляти NPV за такою формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(e_t - a_t + \Pi_t)(1 - \Pi\Pi) - \text{Ш}_t - I_t}{(1+i)^t} - I_0, \quad (1)$$

де e_t – поточні надходження від реалізації проекту, грн.;

a_t – поточні витрати, пов'язані зі здійсненням проекту, грн.;

Πt – платежі за викиди, скиди та розміщення відходів у межах установлених лімітів, грн.;

$\Pi\Pi$ – ставка податку на прибуток;

$\text{Ш}t$ – сплачені штрафи за порушення екологічного законодавства, платежі за викиди, скиди та розміщення відходів понад встановлені ліміти у t -му періоді, грн.;

I_t – поточні капіталовкладення, грн.;

I_0 – початкові капіталовкладення, грн.

Згідно із класичними підходами проект буде вигідним доти, доки NPV не менше за нульове значення. Як видно з формули, NPV є функцією від різних параметрів. Їх зміна в різних напрямках може зумовити появу відхилень фактичних значень NPV від первісно запланованих. Тому необхідно дослідити, як зміна екологічного фактора буде впливати на значення чистої дисконтової вартості. Розрахуємо чутливість чистої поточної вартості від зміни платежів за використання природних ресурсів та штрафів.

Після математичних перетворень приріст чистої дисконтованої вартості дорівнюватиме:

$$\Delta NPV = \sum_{t=1}^n \frac{-\Delta \Pi_t (1 - \Pi\Pi) - \Delta \text{Ш}_t}{(1+i)^t}. \quad (2)$$

Розглянуті умови еколого-економічної оцінки проектів розвитку можна використовувати для об'єктів нового будівництва, а також у випадках реконструкції, технічного переобладнання діючого підприємства, де розмір вигід від реалізації проекту багато в чому залежить від того, наскільки негативним виявиться вплив проекту на навколишнє середовище і як будуть виконуватися природоохоронні заходи.

Практична реалізація даної методики показує, що зміни основних показників економічної оцінки ефективності інвестиційних проектів унаслідок урахування понадлімітних викидів і скидів можуть наближатися до 10%. Результати дослідження дозволяють підвищити надійність методів економічної оцінки ефективності проектів та програм розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням екологічного фактора. З іншого боку, отриманий показник дозволяє оцінити доцільність додаткових капіталовкладень, що дозволяють знизити негативний вплив на навколишнє середовище і тим самим знизити платежі за використання природних ресурсів і штрафів за понадлімітні викиди, скиди та розміщення відходів. Тобто утворюється можливість оцінити (визначити) той момент часу,

коли необхідне додаткове фінансування для зменшення розміру платежів за використання природних ресурсів та суми штрафів, що дозволяє забезпечити екологічну спрямованість розвитку суб'єктів господарювання.

Список літератури

1. Попова О.Ю. Економічні механізми забезпечення екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання : моногр. / О.Ю. Попова. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 430 с.
2. Хобта В.М. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах : [монографія] / В.М. Хобта, О.Ю. Попова, А.В. Мешков ; НАН України. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2005. – 343 с.
3. Хобта В.М. Оцінка якості господарських рішень із забезпечення екологічної спрямованості розвитку виробничих процесів / В.М. Хобта, О.Ю. Попова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 231, т. 1. – С. 24-34.

УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

О.М. Шишканов, студ.,

Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Динамізм зовнішнього середовища господарювання та внутрішніх економіко-соціальних процесів на сучасних підприємствах обумовлює необхідність постійного удосконалення методів управління за умов поліваріантності у прийнятті рішень щодо функціонування організації. Зокрема, в сфері управління операційними витратами особлива увага приділяється впровадженню спеціальних методів, які дозволяють врахувати особливості виробничого процесу на підприємстві, що забезпечує тим самим повноту відшкодування витрат на залучення ресурсів, накопичених протягом циклу виготовлення продукту. В сучасних умовах результати роботи кожного підприємства значною мірою залежать від системи управління, яка забезпечує економічну самостійність підприємства, його конкурентоспроможність та стійке фінансове становище на ринку. Також дуже важливою задачею стає максимізація прибутку. Вирішення проблеми розвитку та економічного зростання підприємств можливе завдяки удосконаленню управління витратами. Перед керівниками і персоналом постає проблема пошуку такої системи, яка б відповідала принципам єдності підходів на різних рівнях управління, можливості управління витратами на різних стадіях виробничого циклу товару, поєднання зниження витрат з досягненням високої якості продукції та максимізація прибутку.

Зарубіжний досвід багатьох розвинутих країн Західної Європи та США свідчить про те, що питанню раціонального управління витратами приділяється велика увага з боку менеджерів та власників підприємств. Постійні зміни в господарській діяльності підприємства вимагають змін у методах і формах управління ними. Обмеження ресурсів і досягнення запланованої ефективності потребують постійного зіставлення витрат і отриманих результатів. Ускладнюється управління господарською діяльністю підприємства ще й тим, що впродовж останніх років відбуваються інфляційні процеси, які є зростання витрат підприємства. Прибуток підприємства досягається переважно не за рахунок зниження витрат на виробництво продукції, а за рахунок зростання ціни. Тому для досягнення високоєфективного ведення господарства, максимізації прибутку, оптимізації обсягів

виробництва і виробничих витрат необхідно здійснювати управління господарською діяльністю підприємства та її окремими складовими.

Сучасна економічна теорія ставиться до проблем управління витратами як до окремого напрямку економічної науки, що сформувалась у теорію витрат. У контексті цієї теорії нами запропоновано уточнення визначення витрат, яке орієнтується на концепцію діяльності підприємства. Згідно з концепцією дослідження витрати діяльності – це будь-які ресурси (матеріальні, трудові, фінансові), використані в процесі господарської діяльності за умов їх обмеження та можливості альтернативного використання, оскільки вибір певного варіанта діяльності обумовлює втрату вигод від вкладення відповідних ресурсів найкращим із можливих способів.

Одним з найважливіших і найскладніших об'єктів в системі управління операційною діяльністю є витрати. Це пов'язано з великою кількістю видів витрат, впливу різних факторів на витрати та характер реагування на впливом різних факторів.

Основними об'єктами управління господарською діяльністю підприємства є доходи, витрати, фінансові результати, грошові потоки та ризики. Взаємозв'язок цих складових полягає у тому, що зміна величини одного з них, призводить до зміни іншого, і істотно може впливати на фінансові результати підприємства, його фінансову стійкість та темпи економічного зростання. Тому витрати на виробництво продукції є одним з основних об'єктів управління на мікрорівні.

Основна мета управління витратами операційної діяльності полягає у тому, щоб за допомогою факторів надати вартісної форми кількісним технічним залежностям, і на цій основі визначити витрати, які ґрунтуються на критерії економічних вигод для оцінки альтернативних варіантів господарських операцій. Важливим завданням системи управління витратами операційної діяльності є визначення комбінації факторів виробництва, які б мінімізували втрати і максимізувати вигоди діяльності.

Предметом управління витратами є спожиті ресурси підприємства у процесі кругообігу господарських засобів з точки зору їх мінімізації. При цьому необхідно знижувати спожиті ресурси на одиницю продукції як у речово-натуральному виразі, так і у вартісному.

Суб'єктами управління операційними витратами виступають керівники і спеціалісти підприємства і виробничих підрозділів (виробництв, цехів, дільниць тощо).

Об'єктами управління є затрати на розробку, виробництво, реалізацію, експлуатацію (використання) і утилізацію продукції (робіт, послуг).

Складність процесу управління операційними витратами підприємства зумовлена серед іншого тим, що на розмір витрат впливає значна кількість різноманітних чинників, спрогнозувати міру впливу деяких з них, особливо у довгостроковому періоді, досить важко. Можна виокремити декілька основних груп чинників, які справляють вплив на розмір витрат підприємства, а саме:

– внутрішні, на які підприємство може безпосередньо впливати, а саме: продуктивні (натуральні обсяги виготовлення продукції підприємством, її номенклатура та асортимент); ресурсні (наявні на підприємстві обсяги трудових, технічних, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів); техніко-технологічні (норми витрачання матеріальних ресурсів на одиницю продукції, продуктивність обладнання, трудо-місткість продукції тощо); організаційно-управлінські (рівень організації виробництва та праці, постачання матеріалів та збуту продукції, заохочення працівників тощо);

– зовнішні, вплив підприємства на які є неможливим або суттєво обмеженим, зокрема: цінні (ціни на ресурси, які купує та використовує підприємство); науково-технічні (покращення якості виробничих ресурсів, які використовуються у даній галузі економіки); правові (законодавчо встановлені рівні деяких видів витрат підприємства, зокрема витрат, пов'язаних із соціальним страхуванням та додержанням екологічних, протипожежних,

санітарних та інших нормативів).

Управління операційними витратами є важливим складником управлінського обліку, тому управління витратами повинно означати створення єдиної системи з певними установками та інструментами. Більшість систем управління мають певні вади, а саме:

- не визначена структура управління витратами на виріб, під час визначення якості продукції майже не враховують економічних параметрів;
- управління реалізується через план, сформований за базовими витратами;
- здійснюється управління комплексом витрат за господарськими одиницями, а не за виробами.

Налагоджена система управління витратами операційної діяльності підприємства повинна сприяти підвищенню її ефективності, збільшенню доходів і фінансових результатів підприємства, фінансовій стабільності економічної діяльності і розвитку підприємства у конкурентному ринковому середовищі. Основна мета системного підходу управління операційною діяльністю полягає в управлінні підприємством як загалом, так і одночасно управлінні окремих підсистем, враховуючи певні зміни і фактори, які можуть впливати на підприємство і на функціонування системи. Насамперед управління операційними витратами повинно вирішувати проблеми, пов'язані зі зниженням величини витрат, тому що здійснення виробничо-господарської та інших видів діяльності підприємства потребує наявності різноманітних ресурсів - матеріальних, трудових, технічних тощо, розміри яких повинні знаходитися у певному співвідношенні. Придбання та експлуатація ресурсів підприємства передбачає понесення ним певних витрат, що об'єктивно зумовлені специфікою та обсягами господарських операцій, які здійснює дане підприємство. Витрати тісно пов'язані з прибутком, тому їх оптимізація дозволяє максимізувати прибуток, який в сучасних умовах являє собою мету діяльності багатьох підприємств різних сфер національної економіки.

Список літератури

1. Барабан О.А., Васильченко М.М., Управління витратами на підприємстві// Прометей, 2011 р. № 2(35) – 245 с.
2. Балюк І.С., Механізм управління витратами підприємства// Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 2010 – 230 с.
3. Бутинець Ф.Ф., Бухгалтерський фінансовий облік//8-ме вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2009. - 912 с.
4. Іванюта П.В., Лугівська О.П., Управління витратами: навч. Посіб//Київ: «Центр учбової літератури», 2011 р. – 316 стр.
5. Ніколенко Ю.В., Основи економічної теорії//Київ: ЦНЛ, 2009. - 650 стр.
6. Слащина Н.Г., Фіщенко О.М.: «Особливості управління витратами на підприємствах Донецького області»// збірник наукових статей,«Донбасс-2020: перспективи розвитку глазами молодых ученых»/ДонНТУ, 2012р. – 34ст.

ПРОБЛЕМИ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

**Ю.В. Харченко, ст. гр. ФК-10-2,
Т.А. Мельник, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет**

Нормативно правова оцінка необхідна для регулювання земельних відносин при здійсненні страхування в сільському господарстві, а також при даруванні, визначенні ставок земельного податку або розмірів орендної плати за передані в оренду земельні частки (паї),

втрати сільськогосподарського виробництва, при ціноутворенні, обліку сукупної вартості основних засобів виробництва тощо.

Особлива важлива її роль при проведенні паювання земель, переданих у колективну власність колективним сільськогосподарським підприємствам і організаціям. У сертифікатах, виданих кожному члену колективного сільськогосподарського підприємства на право на земельну частку (пай), вказана вартість земельного паю, виходячи з нормативної грошової оцінки земель цього підприємства. Вона є вихідною базою для визначення розміру земельної частки (паю) на місцевості при виході члена колективу з підприємства із своєю земельною часткою (паєм), а також здійснення інших операцій із земельними паями.

Методологія проведення існуючої нормативної грошової оцінки земель побудована так:

– за даними про природний, господарський стан та правовий режим земель за даними державного земельного кадастру 1980-1986 рр.;

– за величиною рентного доходу, який розраховано на основі матеріалів економічної оцінки сільськогосподарських угідь, проведеної у 1988 році за даними сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств у 1980-1986 рр. та результатами бонітування ґрунтів 1993 року;

– за величиною рентного доходу та економічного ефекту, що створюється внаслідок використання земель несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів.

Оцінка земель залежно від мети та методів проведення поділяється на такі види: бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель, грошова оцінка земельних ділянок.

Дані бонітування ґрунтів є основою проведення економічної оцінки сільськогосподарських угідь та частиною державного земельного кадастру і враховуються при визначенні екологічної придатності ґрунтів для вирощування сільськогосподарських культур, а також втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва.

Бонітування ґрунтів здійснюється на землях сільськогосподарського призначення (не рідше як раз у 7 років) та лісового фонду. Такий вид оцінки проводиться юридичними особами, які отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок проводиться з метою визначення вартості об'єкта оцінки і використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок.

Грошова оцінка земельних ділянок залежно від призначення та порядку проведення поділяється на нормативну й експертну.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок проводиться суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель.

Нормативна грошова оцінка використовується як при визначенні розміру земельного податку та орендної плати за землю, так і при обчисленні розміру державного мита при міні, спадкуванні тощо.

Проводиться така оцінка юридичними особами, які отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою, відповідно до державних стандартів, норм, правил та інших нормативно-правових актів на землях усіх категорій і форм власності.

За даними Держкомзему України, станом на 01.01.2010 р. середня грошова оцінка без урахування коефіцієнтів індексації становить: рілля – 3734 грн./га, сіножатей – 1842 грн./га, багаторічних насаджень – 13927 грн./га. Найвища середня оцінка рілля в Україні – у Черкаській області (4724 грн./га), а найнижча – у Чернігівській області (2900 грн./га).[3]

Оскільки нормативну грошову оцінку сільськогосподарських угідь проведено, то оподаткування здійснюється за ставками, встановленими відсотках від їх нормативної грошової оцінки: рілля, сіножаті, пасовища – 0,1%, багаторічні насадження – 0,03%.[3]

В Україні відсутні нормативні документи, що дозволяють прозоро, зрозуміло і конкретно виконувати оцінювання для здійснення операцій з землею, таким чином в

майбутньому покладатися на міжнародні стандарти з оцінювання землі.

Використання міжнародних стандартів оцінки допоможе вітчизняним оцінювачам сільськогосподарських земель правильно визначати вартість угідь, обґрунтовано захищати свою позицію під час їх оцінювання. Опіраючись на світовий досвід, їм вдасться врахувати найголовніші об'єктивні ціноутворюючі фактори.

У перехідній економіці України, спостерігається різке коливання цін, існує ризик переоцінити або недооцінити власність, що розглядається, через помилку з вибором значимості даних реальних операцій, або через не обґрунтовані ринкові прогнози. За цих обставин оцінювач повинен ретельно аналізувати і інтерпретувати поточний стан ринку і тенденції, що існують на ньому, піклуючись про те, щоб у звіті були вичерпним чином розкриті результати його дослідження.

Список літератури

1. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III // [Електронний ресурс] режим доступу до закону // zakon1.rada.gov.ua.
2. Про оцінку земель: Закон України від 09.04.2004 р. [Електронний ресурс] режим доступу до закону // zakon1.rada.gov.ua.
3. Гривнак Катерина, Оцінка землі як база оподаткування земельним податком /Гривнак Катерина // Вісник податкової служби України -№44 - 2010.- С. 17.
4. Пасько Тетяна, Оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення /Пасько Тетяна // Землевпорядний вісник -№1.- 2012.- С. 24.
5. Торчук Віктор, Грошова оцінка як складова організаційно-економічного механізму формування ринку земель сільськогосподарського призначення /Торчук Віктор// Землевпорядний вісник -№4 - 2012.-С. 25.
6. Методика нормативної оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.03.1995 № 213. [Електронний ресурс] режим доступу до закону // zakon1.rada.gov.ua.

СОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

**Я.А. Чорномор, ст. гр. ФК-12-2с,
Г.І. Міокова, доц., канд. екон. наук**
Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток економіки України та політика інтеграції у світове економічне співтовариство потребують нових підходів до управління економікою на макро- та мікрорівнях.

Особливого значення набувають проблеми забезпечення платоспроможності, ліквідності,прибутковості підприємств, що знаходяться в основі їх конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках. Саме тому дослідження сучасного стану управління оборотними активами вітчизняних підприємств є актуальними на сучасному етапі.

Поняття оборотні активи зустрічається в економічній літературі приблизно з початку минулого століття. Термін “оборотні активи” трактувався по-різному, в залежності від етапів розвитку економіки. В умовах адміністративно-командної системи поширеним було досить вузьке поняття “оборотні кошти”. Основною функцією вважалось розрахунково-платіжне обслуговування кругообігу коштів, фінансування поточних витрат підприємства. До складу

оборотних коштів включали грошові суми, які необхідні на покупку матеріалів, сировини, на заробітну плату виробничому і адміністративному персоналу, на сплату податків і інших витрат підприємства, оплачених у поточному періоді

Оборотні активи підприємства розглядаються як сукупність матеріальних і фінансових активів, які шляхом структурної трансформації здійснюють безперервний кругообіг форм вартості з метою постійного відновлення процесу виробництва, одержання прибутку, підтримки нормальної ліквідності підприємства і повинні повністю використовуватися протягом одного календарного року або операційного циклу.

Система управління оборотними засобами – це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління (органами управління підприємства, які причетні до прийняття управлінських рішень щодо ефективного функціонування оборотних активів і капіталу) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Управління оборотними активами – це складний процес. Його складність залежить від таких умов, як: обсяг оборотного капіталу, що використовується в операційному процесі; різні види активів, що формуються за рахунок обсягу оборотного капіталу; прискорення обороту капіталу і забезпечення постійної платоспроможності підприємства тощо. Першочерговими проблемами в управлінні оборотними активами є: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування. Система управління оборотними активами представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їх фінансування

Основними позитивними характеристиками оборотних активів підприємства є те, що вони:

- мають високу ліквідність;
- відносно легко можуть бути трансформовані з одного виду в інший;
- порівняно легко керовані, у зв'язку з чим може регулюватися швидкість їхньої оборотності;
- більш легко адаптуються у порівнянні з необоротними активами до змін кон'юнктури товарного і фінансового ринків [1].

В таблиці 1 наведемо обсяги оборотних активів за останні чотири роки.

Таблиця – 1 Динаміка обсягів оборотних активів за видами економічної діяльності в 2008 – 2011 рр. (млрд грн).

Назва показників	Роки			
	2008	2009	2010	2011
Усього	1178129,5	1573587,9	1749042,8	1423501,4
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	45772,1	70958,7	78262,9	1414,8
Промисловість	355036,7	470289,9	517162,4	582926,3
Будівництво	63072,2	79430,6	77987,3	46117,5
Оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	363819,6	446967,7	494053,3	384229,7
Готелі та ресторани	4377,7	4711,1	5445,2	4247,1
Транспорт і зв'язок	54635,8	67065,8	70569,7	71535,3
Фінансова діяльність	86605,3	115502,1	131008,0	74954,7
Освіта	327,6	410,5	478,9	352,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1328,4	1734,9	1942,2	1532,7

*Джерело: [4]

З таблиці видно тенденції змін обсягів активів підприємств України. За 2008 – 2010 роки відображають постійне їх зростання, а вже в 2011 відбулося стрімке їх зниження. У кінці 2010 року загальні обсяги активів підприємств склали 1749042,8 млрд грн. а в 2011 році знизилися на 325541,4 млрд. грн.

У 2008 – 2011 рр. найбільші обсяги оборотних активів у загальній сумі оборотних активів підприємств за видами економічної діяльності мали місце в промисловості, які з кожним роком зростають. У період з 2010 – 2011 р. вони зросли на 12, 7% .

Найменшими обсяги оборотних активів у загальній їх сумі становлять оборотні активи спрямовані в освіту і займають 0,025% від загальної суми оборотних активів

Ріст обсягів активів супроводжується впливом різних факторів, які мають позитивний та негативний характер.

До першої групи факторів можна віднести:

– зростання кількості підприємств в економіці України, що пов'язано з необхідністю залучення додаткових господарських засобів;

– перехід України до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і, як наслідок, до нових методів оцінки необоротних та оборотних активів;

– виділення у балансі підприємств у складі необоротних та оборотних активів нових статей;

– розвиток фінансового ринку та, в результаті, надання можливостей підприємствам здійснювати довгострокові та поточні фінансові інвестиції.

До другої групи факторів можна віднести:

– низький рівень адаптованості України до ринкових умов господарювання і, як наслідок, наявність необґрунтованих розмірів запасів через неефективне управління ними;

– інфляційний вплив на економіку країни, що призводить до необхідності переоцінки основних засобів та матеріальних оборотних активів;

– зниження платоспроможності вітчизняних підприємств, що супроводжується зростанням такої складової оборотних активів як дебіторська заборгованість.

Управління оборотними активами в першу чергу має передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна величина оборотних активів повинна з однієї сторони

забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства, з іншої - мінімізувати наявність недіючих поточних активів.

Фінансовий стан підприємств, їх ліквідність і платоспроможність безпосередньо залежать від того наскільки ефективною застосовуються система принципів організації оборотних активів. Підприємства, що працюють в сучасних умовах, повинні визначати необхідність в оборотних активах за всіма елементами та дотримуватись політики управління активами. Наслідком впровадження ефективної політики організації оборотних активів стануть забезпечення безперебійного процесу виробництва і реалізації продукції, оптимізація загального розміру дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасної інкасації боргу, посилення контролю за збереженням запасів.

Для удосконалення управління оборотними активами вітчизняних підприємств важливим є розробка сучасних механізмів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами. По-перше, це застосування портфельного підходу до управління дебіторською заборгованістю; по-друге, впровадження узгоджених методик управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями, по-третє – використання адаптованих до специфіки функціонування вітчизняних підприємств методів логістичного управління запаси.

Список літератури

1. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
2. Мельничук К.С. Управління оборотними активами підприємства як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16). – Т. 2. – С.108-112.
3. Пельтек Л.В., Писаренко С. М. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №1(5). – С. 43-49.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

М.М. Черноус, ст. гр. ФК-10-1,
Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Питання розвитку податкової політики на сьогодні відносяться до найактуальніших в економічному та соціальному житті України. Це зумовлено новими явищами в економіці України, її спрямуванням на перехід до ринкових відносин, де управління господарчими процесами вимагає активного використання інструментів фінансового механізму, які включають податки. Податкова політика України має бути спрямована на розширення бази оподаткування, запровадження системи економічних заходів з метою детінізації української економіки та легалізації доходів юридичних та фізичних осіб.

Дану проблему досліджує багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема, це: Лекарь С. [1], Мартиненко В.П. [2], Огоновський А.Р. [3], Петрович Й. [4] та інші. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаної проблеми, низка питань щодо

реформування податкової політики України вимагають поглиблених досліджень і наукових розробок.

Серед важелів, за допомогою яких держава впливає на розвиток економіки, важливе місце належить податкам. Будь-яка держава широко використовує податкову політику як певний регулятор впливу на негативні дії ринкового механізму. Податки, як і вся податкова система, є могутнім інструментом управління економікою в умовах ринку.

Податкова політика - це діяльність держави по встановленню, правовому регламентуванню та організації стягнення податків і зборів, метою якої є формування централізованих фінансових ресурсів держави в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту [1, с. 29].

Податкова політика повинна забезпечити вирішення двосидного завдання. З одного боку - це встановлення оптимальних податків, які не стримуватимуть розвиток підприємництва, а з іншого - забезпечення надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб. Тому головним завданням податкової політики є встановлення балансу між двома чинниками, якими визначається потреба в податках: необхідністю фінансового забезпечення виконання державою притаманних їй функцій та вирішенням соціально-економічних завдань.

Податкова політика держави повинна будуватися з урахуванням суперечності інтересів платників податків і держави. Підприємець воліє сплатити якомога меншу суму податків, оскільки основною його метою є отримання прибутку, що є можливим як через збільшення обсягів виробництва, так і через зниження витрат на сплату податків та зборів. Держава, якій належать функції регулювання процесу суспільного виробництва в цілому, намагається шляхом застосування фіскальних інструментів перерозподілити прибуток, одержаний підприємцем і за рахунок виділеної частки досягти якомога повнішого забезпечення суспільних, в першу чергу, соціальних потреб.

Сучасна проблема розвитку податкової політики полягає у відсутності в Україні достатнього науково-практичного досвіду в стратегічному управлінні податками, і держава має йти шляхом експериментального пошуку кращих варіантів податкової системи, роблячи багато помилок. Тому головними напрямками податкової політики в Україні мають стати: створення умов для динамічного розвитку підприємств та галузей народного господарства; прискорення процесів формування реального власника в усіх галузях національної економіки; розширення сфери малого бізнесу; підвищення добробуту населення за рахунок соціальної спрямованості бюджетних видатків; оптимізація співвідношення між фінансовими ресурсами, мобілізованими до бюджетів різних рівнів, і грошовими засобами, що залишаються в розпорядженні юридичних та фізичних осіб; посилення ролі прямих податків, зокрема податку на прибуток, податку на власність, на використовувані ресурси і скорочення непрямих податків, передусім універсальних акцизів; підвищення ролі місцевих податків; застосування економічних важелів для обмеження товарообмінних операцій.

Однак, в сучасних умовах є багато недоліків щодо реалізації цих напрямів. Це [4, с. 46] :

- значна складність та суперечливість податкової системи;
- фіскальна спрямованість податкової системи і недостатня орієнтація регулюючої функції на стає економічне зростання;
- складна, неоднорідна та нестабільна нормативно-правова база оподаткування, а також неузгодженість та суперечливість окремих законодавчих норм;
- витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння;
- значна нерівномірність розподілу податкового тягара через наявність великої кількості податкових пільг та існування різноманітних схем ухиляння від сплати податків; непрозорість податкового регулювання;

– діяльність Міністерства фінансів, Державної податкової служби, Держмитслужби щодо реалізації державної податкової політики є недостатньо узгодженою і ефективною внаслідок недосконалого правового регулювання їх взаємовідносин;

– корумпованість і каральний зміст податкових відносин.

Дані недоліки призводять до таких проблем у системі оподаткування України, як: податкова заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами; бюджетна заборгованість з відшкодування ПДВ; ухилення від оподаткування; нерівномірне податкове навантаження, найбільша частка якого покладена на законслухняних платників.

Але найголовнішим недоліком є те, що існуюча система пригнічує підприємництво. На сьогоднішній день в Україні у разі добросовісної сплати усіх податків та зборів підприємство зобов'язано перераховувати до бюджету 40-46% створеної на ньому доданої вартості [3, с. 231]. Навіть розвиненим країнам із стабільним соціально-економічним становищем такий рівень не властивий і, як правило, призводить до низьких темпів економічного зростання. Українським підприємствам, на відміну від західних, доводиться пристосовуватися до змін у відносинах власності, опановувати принципи корпоративного управління, адаптуватися до конкуренції. За умов існування несприятливого податкового режиму це маловірогідне, що і підтверджується вітчизняною практикою.

Крім того, велика кількість податків та численних бюджетних і позабюджетних фондів цільового призначення істотно ускладнює сплату податків і зборів, контроль за їх сплатою та форми звітності. Така громіздка система створює значні незручності безпосередньо для платників податків. Численні зміни та поправки до податкових законів не дають можливості підприємствам нормально функціонувати, впроваджувати нові технології та випускати конкурентоспроможну продукцію

Також ще однією проблемою реалізації напрямів податкової політики є існуючі негативні риси чинного законодавства, а саме: велика чисельність нормативних документів та невідповідність законів та підзаконних актів, які регулюють податкові відносини; нестабільність податкового законодавства, а саме численні зміни та поправки до існуючих законів; відсутність регулюючої функції та зосередження на фіскальній ролі податків; наявність законів, які належать до інших галузей права, але зачіпають питання регулювання податкових відносин; відсутність достатніх правових гарантій для учасників податкових відносин.

Враховуючи усі визначені недоліки, зрозуміло, що необхідне реформування податкової політики, а саме перетворення її з суто фіскального інструменту на ефективний засіб соціально - економічної стратегії держави. Податкова система має стимулювати інноваційну та інвестиційну діяльність, що потребує зменшення податкового тиску, посилення захисту платників податків, максимальне спрощення процедури оподаткування.

Удосконалення напрямів податкової політики необхідно проводити через послаблення податкового тиску щодо тих, хто платить податки та інвестує кошти у виробництво. Для цього необхідно насамперед знизити кількість податків, тому що наше податкове законодавство цим переобтяжене. З другого боку - необхідно полегшити податковий тиск.

Таким чином, виникає необхідність удосконалення податкової політики України за такими напрямками: детінізація економіки та боротьба з корупцією в системі адміністрування податків шляхом посилення кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків та корупцію у системі державних органів влади; реформування спрощеної системи оподаткування; реформування системи відрахувань до фондів соціального страхування шляхом запровадження єдиного соціального податку. Основними завданнями вдосконалення податкової політики в Україні мають бути: формування нового інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань; забезпечення більш

рівномірного розподілу податкового тягара між платниками податків; демократизація податкової служби України, а саме зміна ідеології її функціонування у роботі з платниками та міжнародними партнерами. Саме завдяки вирішенню цих завдань можна досягти значного поліпшення стану податкової галузі в Україні.

Список літератури

1. Лекарь С. Особливості розвитку податкової політики в Україні на сучасному етапі // Економіст. - 2005. - № 4. - С. 29-30.
2. Мартиненко В. П. Податкова політика України та її вдосконалення з метою активізації інвестиційної діяльності / В.П. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - № 2. - С. 46-51.
3. Огоновський А.Р. Система податків в Україні та основні напрями її реформування // Науковий вісник. - 2008. - № 17. - С.228 - 238.
4. Петрович Й. Проблеми розвитку та шляхи вдосконалення податкової політики України // Банківська справа. - 2008р. - № 6. - С. 43-49.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ВІДНОВЛЕННЯ САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

О.В. Яцун, ст. гр. ФК-12м,
Т.М. Котенко доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Перехід від планової до ринкової економіки вимагає селекційного процесу, в якому підприємства, що не можуть пристосуватись до нових економічних реалій, змушені пройти процедуру банкрутства. У країнах з розвинутою ринковою економікою не всі підприємства виживають у часи економічної кризи, а ліквідація неплатоспроможних підприємств виконує функцію перерозподілу активів з метою їх більш ефективного використання.

Беручи до уваги те, що економічна ситуація в Україні тільки починає стабілізуватися, масове банкрутство і ліквідація підприємств може зруйнувати новостворені господарські відносини, що призведе до дестабілізації економіки. В зв'язку з цим набуває актуальності проблема санації як системи заходів по виведенню господарюючого суб'єкта з фінансової кризи. Недостатність і методологічна незавершеність зако-нодавчої і нормативної бази з питань санації, а також відсутність єдиного узгодженого методологічного підходу щодо її фінансово-економічного змісту і механізму застосування стримують впровадження санації на українських підприємствах.

Фінансово-економічний механізм відображає сукупність фінансових і економічних методів і інструментів, за допомогою яких відбувається регулювання економічних процесів і відносин.

Інструментарієм, завдяки якому забезпечується досягнення цілей, є функціонування підсистем забезпечення, фінансово-економічні важелі та критерії прийняття рішень. Фінансово-економічний механізм санації є важливою характеристикою досягнення цілей фінансового оздоровлення, врегулювання проблем заборгованості та попе-редження

ліквідації підприємства-боржника.

Концептуальна суть реалізації санації полягає у спрямуванні обмежених фінансових ресурсів при взаємоузгодженості сторін і вирішенні конфлікту інтересів на досягнення тих цілей, які забезпечують усунення причин кризи та відповідно подолання її наслідків у системі організаційних передумов, за допомогою інструментів, методів, критеріїв та важелів.

Концепція реалізації санації – це, з одного боку, комплекс стратегічних та оперативних цілей і завдань санації, необхідний для їхнього досягнення набір інструментів, методів, критеріїв, важелів, з іншого – інтегрована система організаційних передумов.

Одним з головних стратегічних проектів на Кіровоградщині є програма розвитку Кіровоградської області на 2011-2015 рр. «Центральний регіон»[2]. Промисловість – базова галузь реального сектору економіки. Промисловий комплекс області – забезпечує майже 23 % валової доданої вартості, яка створюється в області. Але кризовий стан більшості підприємств негативно впливає на розвиток регіону, має місце застоювання оздоровчих заходів щодо них. Стратегічно важливими для економіки області – є галузі: харчова промисловість – яка є менш залежною від кон'юнктури зовнішніх ринків, орієнтована на внутрішній ринок та має наближену сировинну базу, якою забезпечується майже 22 % валової доданої вартості, що створюється у промисловості області; машинобудування – яке забезпечує 24 % валової доданої вартості, що створюється у промисловості області; металургія – яка забезпечує майже 9% валової доданої вартості, що створюється у промисловості області.

Важливим заходом для оздоровлення та розвитку регіону є розбудова та модернізація дорожнього господарства Кіровоградської області, забезпечення належного рівня безпеки руху та перевезень пасажирів, підвищення інвестиційної привабливості та рівня використання транзитного потенціалу області.

Завдяки своєму географічному розташуванню Кіровоградщину перетинає міжнародний транспортний коридор Критський № 9. Транспортно-експлуатаційний стан мережі автомобільних доріг загального користування області не відповідає нормативним вимогам та потребам сучасного автомобільного транспорту.

Фінансування здійснюватиметься за рахунок коштів державного бюджету, обласного, районних, міських, селищних та сільських бюджетів. Загальна вартість робіт становить 834372,3 тис. гривень, з них: з державного бюджету – 804372,3 тис. гривень, у тому числі у 2012 році – 264790,3 тис., у 2013 – 269791 тис., у 2014 році – 269791 тис. гривень, в тому числі у 2012 році – 39790,3 тис., у 2013 році – 39791 тис., у 2014 році – 39791 тис. гривень за рахунок субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах області[1].

Реалізація санаційної програми відповідно до санаційної стратегії відбувається за такими напрямками:

1. Мобілізація внутрішніх ресурсів. Збільшення грошових надходжень від реалізації продукції при зменшенні потреби в капіталі. Напрямок мобілізації внутрішніх резервів фінансової стабілізації також є реструктуризація активів. До заходів реструктуризації активів належить також зворотний лізинг шляхом конверсії власності в борг, методом фінансового забезпечення при цьому є кредитування.

2. Реструктуризація капіталу. Умовно санацію капіталу можна поділити на два заходи – покриття збитків (чисту санацію) та безпосередньо реструктуризацію.

3. Реструктуризація зобов'язань. Реструктуризація зобов'язань пов'язана з участю кредиторів. Зміст реструктуризації зобов'язань полягає в узгодженні інтересів та досягненні компромісних рішень між боржником та кредитором щодо подальшої схеми фінансових взаємовідносин.

Модель управління санаційною спроможністю повинна бути гнучкою та харак-

теризуватись безперервністю процесу управління, паралельністю виконання різних її етапів – стратегічного, тактичного і оперативного, виступати у якості органічного спо-лучення у єдиний інтегрований комплекс всієї сукупності санаційних перетворень і їх коригування під впливом факторів зовнішнього й внутрішнього середовища.

Управління санаційною спроможністю підприємства дозволить не лише підвищити рівень стійкості суб'єкта господарювання до негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а й створить передумови для його збалансованого розвитку. Чим вище фінансова стійкість підприємства, тим менше воно конфліктує з державою щодо сплати податків у бюджет і внесків в соціальні фонди, з працівниками – щодо вчасної виплати заробітної плати, з фінансовими установами – щодо погашення кредитів, та виконує всі свої договірні зобов'язання. Фінансові ризики підприємства практично не залежать від коливань ринкової кон'юнктури і менше ризикують опинитися на межі банкрутства.

Список літератури

1. Промисловість – базова галузь реального сектору економіки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kr-admin.gov.ua/Ugoda/3.pdf>
2. Партін Г.О., Дідух О.В. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи // Зб. наук-техн.праць. Економіка планування і управління галузі. - 2010. Вип..20.8.– С.275-279
3. Програма розвитку «Центральний регіон – 2015» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr-admin.gov.ua/start.php?q=region.html>
4. Граčov В.І. Управління фінансовою санацією: Навч. посібник. / Граčov В.І., Косарева І.П., Прохорова В.В. – Х.: ВД «Інжек», 2004. – 207 с.
5. Терещенко О. Фінансові джерела санації підприємств / Терещенко О. // Фінанси України. -1999.- №9. – С. 25-28.
6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. / О.С.Федонін. – К.: вид-во КНЕУ, 2006. – С.261