

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Управління розвитком

Збірник наукових робіт

№ **4** (167) 2014

видається щомісячно

Харків • ХНЕУ ім. С. Кузнеця • 2014

Засновник і видавець ХНЕУ ім. С. Кузнеця.
Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 16779-5351 ПР. від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 7 від 24.02.2014 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Грицьова В. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Дорохов О. В. — канд. техн. наук, професор ХНЕУ

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Козьменко О. В. — докт. екон. наук, професор

Української академії банківської справи Національного банку України

Криворотов В. В. — докт. екон. наук, професор

Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Росія)

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Харківського національного університету радіоелектроніки

Лутай Л. А. — докт. екон. наук, професор

Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Малярець Л. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Пилипенко А. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)

Попов О. Є. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

Чернов В. Г. — докт. екон. наук, професор

Владимирського державного університету (Росія)

Чухрай Н. І. — докт. екон. наук, професор

Національного університету "Львівська політехніка"

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Chauchat Jean-Hugues — Professeur (HDR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)

Chen Wei — PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)

Gang Fan — Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)

Hofstahler Hannes — Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)

Hollner Helmut — FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

Kalashnikov Vitaliy — Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)

Ohrimenco Serghei — Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)

Pucher Robert — FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

Sarkisyan Agop — PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)

Solarz Jan Krzysztof — Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)

Vulanovic Milos — PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)

Wackowski Kazimierz — Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)

John (Jack) William McNeill — PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)

Irina Yatskiv — Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)

Duro Benic — PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)

Christine Cooper — PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)702-07-38

Редакція (057)702-07-28

Випусковий редактор — **Пушкар І. П.**

Редактори: **Бутенко В. О., Зобова З. В., Новицька О. С., Овчаренко Н. М.**

Комп'ютерна верстка — **Топчій М. О.**

E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 3.03.2014 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друку. арк. 22,5. Обл.-вид. арк. 28,35. Зам. № 79.

Ціна договірна.

Видавець і виготовник — видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2014.

© Видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, дизайн обкладинки, 2014.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАДАННЯ РІЗНИХ ВИДІВ ЗНИЖОК

Анотація. Розглянуто класифікацію та методику розрахунку торговельних знижок, правові аспекти регулювання надання знижок в Україні. Досліджено особливості відображення операцій з надання знижок у бухгалтерському обліку та визначення економічної сутності знижки, а також документальне оформлення.

Аннотация. Рассмотрены классификация и методика расчета торговых скидок, правовые аспекты регулирования предоставления скидок в Украине. Исследованы особенности отражения операций по предоставлению скидок в бухгалтерском учете и определения экономической сущности скидки, а также документальное оформление.

Annotation. The paper deals with classification and methods of calculation of trade discounts, legal aspects of regulating discounts in Ukraine. Discount operations in accounting, determining the economic substance of discounts and documenting procedures were researched.

Ключові слова: торгівля, відпускна ціна, товари, роздрібна торгівля, торговельні знижки, постачальники, збут.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що надання знижки дозволяє встановлювати одночасно різні рівні цін для одних і тих же товарів на певний проміжок часу або окремого кола покупців, що виконали ряд додаткових умов, визначених продавцем, тому для них існують правила відображення знижок у бухгалтерському обліку.

Питання відображення торговельних знижок у бухгалтерському обліку висвітлювали багато вчених таких, як: Грабова Н. М., Білова Н. В., Сопко В. В., Семенець А. О., Бутинець Ф. Ф. та ін. [1 – 5].

Мета полягає у дослідженні порядку розрахунку доцільності надання знижки, визначення економічної сутності знижки та методики її відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Предметом дослідження є особливості надання та відображення обліку в зовнішньоекономічній діяльності торговельних знижок.

Об'єктом дослідження обрано облік торговельних знижок на підприємстві.

В умовах конкуренції продавці вдаються до додаткового стимулювання попиту на свою продукцію шляхом надання торговельних знижок. У сучасній торгівлі великі супермаркети й інші магазини роздрібною торгівлі зі значним вибором товарів усе частіше звертаються до такого методу залучення покупців. Застосування торговельних знижок часто дає можливість отримувати додатковий прибуток за рахунок збільшення товарообігу.

Знижка – умова операції купівлі-продажу, при якій відбувається зменшення вартості продажу товару [1].

Знижки, як правило, пов'язані з формуванням стійкого попиту на певний товар, завоюванням ринку, стимулюванням постійних покупців або з бажанням продавця у стислі строки позбавитися від товару або продукції, що не має достатнього попиту. Подібні заходи є доцільними, коли цінова політика підприємства спрямована на завоювання нових ринків, представлення нового товару.

Основною метою надання знижок є:

- привертання до певної торговельної марки, товаровиробника або підприємства торгівлі покупців, які згодом можуть стати лояльними клієнтами;

- згладжування падіння сезонного попиту на ринку товарів (робіт, послуг) у період низької купівельної активності;

- скорочення до мінімально можливого рівня товарних запасів, схильних до впливу моди, товарів, що не мають активного попиту, та товарів зі строком зберігання (придатності, реалізації), що закінчується;

- реалізація дослідних моделей і зразків товарів із метою ознайомлення з ними споживачів.

Згідно із Законом України "Про ціни і ціноутворення" [6] використання понять "знижки" чи "знижена ціна" або інших аналогічних їм понять дозволяється тільки, якщо:

- вони застосовуються до продукції, що реалізується безпосередньо суб'єктом господарювання;



• такого роду знижка або зменшення ціни надаються протягом певного та обмеженого періоду часу.

Так, Ф. Бутинець пропонує таку класифікацію знижок [2].

1) знижки за кількість товару, що купується, надається покупцю, який закупив обумовлену положенням про знижки партію товару;

2) передсвяткові знижки надаються покупцям у випадку закупівлі товарів у передсвяткові та святкові дні;

3) сезонні знижки надаються покупцям у разі сезонного розпродажу товарів, а також у випадку сезонних закупівель товарів покупцями;

4) знижка за придбання товару понад обумовлену суму надається покупцю у випадку, якщо сума купівлі її перевищує обумовлену суму;

5) спеціальні знижки надаються покупцям, у яких продавець найбільш зацікавлений;

6) конфіденційні знижки надаються на підставі усної домовленості між сторонами;

7) бонусні знижки надаються постійним покупцям, якщо вони за певний період часу закуповують обумовлену кількість товарів;

8) знижки сконто надаються покупцю у випадку оплати вартості товару до настання строку платежу.

Відповідно до П(С)БО 9 "Запаси" в бухгалтерському обліку при оцінці запасів, товарів, готової продукції використовують одну з таких оцінок: первісну або чисту вартість реалізації [7]. При цьому, сума, на яку первісна вартість запасів перевищує чисту вартість їх реалізації, та вартість повністю втрачених (зіпсованих або тих, що не вистачає) запасів списуються на витрати звітного періоду.

Для цілей бухгалтерського обліку, розглядають класифікацію знижок залежно від моменту реалізації продукції та надання знижки надано знижку до чи після реалізації. При цьому надана знижка до моменту реалізації в обліку не відображається [3].

Суму торговельних знижок (націнок) визначають або на підставі інвентаризаційних описів (обчисленням торгової знижки за кожним товаром, внесеним до опису, якщо наприкінці місяця проводилась інвентаризація), або виходячи із середнього процента торговельних знижок (націнок) до всієї маси реалізованих і залишку нереалізованих товарів на підставі спеціального наведеного далі розрахунку [3].

Порядок розрахунку торговельних знижок (націнок).

1. До суми торговельних знижок (націнок) на залишок товарів на початок місяця (кредитове сальдо до рахунку "Торговельна націнка") додають суму кредитового обороту за цим рахунком (одержані знижки, зроблені націнки) і віднімають суму обороту за дебетом рахунку (на інші списання).

2. До вартості реалізованих за місяць товарів за продажними цінами (оборот за дебетом рахунку "Собівартість реалізації") додають вартість залишку товарів на кінець місяця (дебетове сальдо рахунку "Товари").

Обчислена сума знижок (націнок) на залишок нереалізованих на кінець місяця товарів записується як кредитове сальдо субрахунку "Торговельна націнка". Це дає змогу визначити купівельну ціну залишку товарів як різницю між їх продажною ціною і сумою знижок (націнок) на відповідну дату.

Сума знижок (націнок), які відносяться до товарів реалізованих, списується способом "червоного сторно" на дебет рахунку "Собівартість реалізації" в кореспонденції з кредитом рахунку "Торговельна націнка".

3. Діленням здобутої суми торговельних знижок (націнок) на вартість реалізованих і залишок нереалізованих на кінець місяця товарів і множенням на 100 визначають середній процент знижок (націнок).

4. Множенням вартості залишку нереалізованих на кінець місяця товарів на середній процент знижок (націнок) і діленням на 100 визначають суму торговельних знижок (націнок), які відносяться до цього залишку.

5. Відніманням із усієї суми торговельних знижок (націнок) суми знижок (націнок), які відносяться до залишку товарів, визначають суму знижок (націнок), які відносяться до товарів реалізованих.

Оскільки знижка надається покупцеві після дати реалізації товару і покупець не може знати фактичну вартість його придбання (зі знижкою чи без неї), то він придбаває такий товар за вартістю, зазначеною в документі постачальника з подальшим коригуванням на суму наданої знижки.

У постачальника на суму знижок, наданих покупцям за дострокову оплату товарів, зменшується сума доходу від реалізації і відображається в обліку у складі інших вирахувань з доходу.

Надання знижок покупцям на товари (роботи, послуги) та їх розпродаж повинні провадитися на підставі відповідного розпорядчого документа. Краще, щоб це було положення про маркетингову політику підприємства або положення про знижки. Саме у цих документах обґрунтовуються розмір цін та знижок, що застосовуються підприємством (з урахуванням розміру партії реалізованого товару, строків поставки, умов оплати та інших чинників), а також економічна значущість та ефективність маркетингових і рекламних заходів та акцій, що проводяться. Рішення про надання знижок та проведення розпродажів необхідно підкріпити наказом керівника про проведення акції, що передбачає зниження цін, де вказують мету заходу, що проводиться, перелік товарів, що беруть участь в акції, період надання знижок, розмір знижок та умови їх надання тощо.

Таким чином, за домовленістю сторін постачальники можуть надавати торговим підприємствам знижки з відпускної ціни товарів. Від точності обчислення собівартості реалізованих торговель-

них знижок залежить реальність виявленого фінансового результату: завищення реалізованих торгових знижок (націнок) приводить до необґрунтованого збільшення прибутку, а зниження – до його зменшення.

Наук. керівн. Литвиненко А. О.

Література: 1. Білова Н. Знижки та розпродажі: правила відображення в обліку / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 87. 2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі : підручник для студ. вузів спец. 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Житомир : ПП "Рута", 2010. – 576 с. 3. Грабова Н. М. Бухгалтерський облік у торгівлі : навч. посібн. / Н. М. Грабова, В. М. Добровський. – К. : А. С. К., 2011. – 800 с. 4. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посібн. / В. В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2010. – 578 с. 5. Семенець А. О. Проблеми управління знижками на підприємстві / А. О. Семенець // Економічний простір. – 2009. – № 22. – С. 234–241. 6. Про ціни і ціноутворення : Закон України № 19-20 // Голос Україна. – Ст. 190. – 2013. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" від 20.10.99 № 246 зі змінами і доповненнями // ВВР. – 1999.

УДК 177.83

Базаров А. М.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто організацію бухгалтерського обліку на українських підприємствах. Наведено методи і принципи бухгалтерського обліку, можливість вибору яких надана підприємству. Досліджено проблеми, які виникають під час ведення обліку, та шляхи їх вирішення.

Аннотация. Рассмотрена организация бухгалтерского учета на украинских предприятиях. Приведены методы и принципы бухгалтерского учета, возможность выбора которых предоставляется предприятию. Исследованы проблемы, возникающие при ведении учета, и пути их решения.

Annotation. The article considers the accounting procedure at Ukrainian enterprises. The methods and principles of accounting are described, the choice of which is left to the enterprise. Problems encountered in accounting and their solutions were studied.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова політика, головний бухгалтер, обов'язки, методи та принципи бухгалтерського обліку.

Актуальність даної статті є висвітленням особливостей ведення бухгалтерського обліку на підприємствах та проблеми, які виникають у процесі обліку. На даному етапі розвитку кожне підприємство має перешкоди при веденні обліку. У даній статті наведені декілька таких проблем та шляхи їх вирішення.

Серед зарубіжних вчених, що зробили вагомий внесок у розвиток регулювання бухгалтерського обліку на різних історичних етапах, слід назвати: Вернцта В. В., Д. Форрестера, а серед вітчизняних вчених: Бородкіна О. С., Бутинця Ф. Ф., Дем'яненка М. Я., Кірейцева Г. Г., Кужельного М. В., Лінника В. Г., Николаєву С. А., Новодворського В. Д., Саблука П. Т., Сопка В. В., які приділяли увагу проблемам організації та ведення бухгалтерського обліку.

Метою даного дослідження є окреслення головні способи організації бухгалтерського облікового процесу на підприємствах.

Організація бухгалтерського обліку на підприємствах, в установах та організаціях – це система методів, способів, заходів, які забезпечують його оптимальне функціонування та розвиток відповідно до мети, цілей та місії [1].

Бухгалтерський облік на підприємствах, в установах та організаціях може здійснюватися:

- а) бухгалтерською службою (відділом), що є самостійним підрозділом підприємства й очолюється головним бухгалтером або штатним бухгалтером;
- б) централізованою бухгалтерією;

© Базаров А. М., 2014



в) спеціальною організацією або нештатним фахівцем-бухгалтером (підприємець без створення юридичної особи) на договірних засадах;

г) самостійно власниками або керівниками [2].

Найбільш ефективним є ведення обліку бухгалтерською службою на чолі з головним бухгалтером. Але якщо підприємство невелике, облік може проводитися самим власником або керівником. Вибір залежить від розміру підприємства. Тому що витрати на цілий відділ для малого бізнесу не по кишені.

Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство в особі власника (керівника, виконавчого органу) самостійно вибирає форми його організації.

Бухгалтерський облік фінансово-господарської діяльності великих і середніх підприємств, організацій і установ здійснюють працівники бухгалтерії.

Залежно від розподілу облікової праці між головною бухгалтерією, його оперативно відокремленими структурними підрозділами підприємства, організації, установи розрізняють дві організаційні форми бухгалтерського обліку:

1. Централізовану.
2. Децентралізовану.

При централізованій формі бухгалтерського обліку весь обліковий апарат зосереджений у центральній бухгалтерії й адміністративно та методологічно підпорядкований головному бухгалтеру. При децентралізованій формі бухгалтерського обліку частина облікового апарату бухгалтерії підприємства міститься у складі окремих виробничих підрозділів, адміністративно підпорядкована керівникам цих підрозділів, а методологічно – головному бухгалтеру.

Особливою формою розподілу праці облікового апарату, який обслуговує групу однорідних підприємств, організацій та установ у веденні бухгалтерського обліку, є централізована бухгалтерія.

Найбільш повною є така структура бухгалтерії, коли працівників розподіляють за функціональними обов'язками за окремими групами, зокрема:

1) група обліку фінансово-розрахункових операцій (фінансова група) – працівники здійснюють облік грошових коштів у касі підприємства, на рахунках банку, підзвітних сум, контролюють додержання фінансової та платіжної дисципліни;

2) група обліку розрахунків (розрахункова група) – працівники проводять облік і контроль розрахунків із заробітної плати з робітниками і службовцями підприємства, з фінансовими та податковими органами з податків, нарахувань, утримань та перерахувань коштів, ведуть облік з депонентами;

3) група матеріального обліку (матеріальна група) – працівники ведуть облік придбання, заготівлі та витрат товарно-матеріальних цінностей та малоцінних і швидкозношуваних предметів, облік розрахунків з постачальниками, контролюють стан складського обліку та беруть участь в інвентаризації цих цінностей;

4) група обліку готової продукції та її реалізації (виробничо-калькуляційна група) – працівники здійснюють облік витрат на виробництво всіх видів продукції, калькулювання фактичної собівартості продукції, обліковують надходження з виробництва готової продукції, її відвантаження і реалізацію, ведуть розрахунки з покупцями, складають звітність про виготовлену та реалізовану продукцію;

5) група обліку основних засобів – працівники здійснюють облік надходження, внутрішнього переміщення і вибуття основних засобів, ведуть їх документальне оформлення, беруть участь у проведенні інвентаризації основних засобів, складають установлену звітність, проводять нарахування амортизації [3].

Усі наведені функції кожного облікового працівника, відповідальність за ведення обліку, його обов'язки та права визначаються службовими характеристиками та посадовими інструкціями.

Очолює роботу бухгалтерської служби головний бухгалтер, який у адміністративному відношенні підпорядкований безпосередньо керівнику підприємства.

За організацію бухгалтерського обліку на підприємствах відповідають їх власники (керівники).

Призначення на посаду і звільнення від обов'язків головного бухгалтера проводиться керівником підприємства, а при наявності – з наступним затвердженням вищим керівним органом або власником.

Згідно з вимогами Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України" від 16 липня 1999 року № 996-XIV головний бухгалтер або особа, якій доручено ведення бухгалтерського обліку підприємства, зобов'язані:

а) забезпечувати дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку;

б) забезпечувати складання та подання у встановлені строки фінансової звітності користувачам зазначеної звітності, яка визначена законодавством;

в) здійснювати (організовувати) контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;

г) брати участь в оформленні документів, пов'язаних з нестачею, крадіжками та відшкодуванням витрат від нестачі, крадіжки й псування активів підприємства з винних осіб;

д) здійснювати перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах та інших підрозділах підприємства [4].

Крім обов'язків, головному бухгалтеру надані і широкі права. Зокрема, головний бухгалтер має право встановлювати для всіх підрозділів підприємства вимоги щодо порядку оформлення господарських операцій, строки оформлення та подання до бухгалтерії необхідних документів і відомостей виробничими підрозділами та службами підприємства; право затримувати до вияс-



нення виконання і/або не виконувати незаконні розпорядження з повідомленням про це керівника підприємства, вищих керівних органів тощо.

Довгий час облік в Україні був інструктивний, тобто вівся за затвердженими інструкціями, в яких були чіткі вказівки про те, як треба вести бухгалтерський облік. Але з часом з'явилися нормативні документи, в яких бухгалтеру пропонуються декілька методів при відображенні в бухгалтерському обліку тієї чи іншої ситуації. Унаслідок реформування в Україні бухгалтерського обліку в 2000 році коло рішень, які потребують професійного судження бухгалтера, розширилося. Підприємство може самостійно вибирати той чи інший метод оцінки активів, метод нарахування амортизації та інше, тобто у бухгалтерському обліку з'явилася варіантність. Але обране, як правило, не може змінюватися на інше. Зміни допускаються в особливих випадках:

- змінюються статутні вимоги;
- змінюються вимоги органу, який затверджує П(С)БО;
- нові положення облікової політики забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності.

Кожне підприємство повинно мати свою облікову політику. Облікова політика – це сукупність обґрунтованих підприємством конкретних методів, форм, техніки ведення й організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених норм і особливостей діяльності. При формуванні облікової політики слід виходити з таких міркувань:

- 1) обачність;
- 2) перевага сутності над формою;
- 3) суттєвість;
- 4) послідовність [5].

До формування облікової політики слід підходити досить виважено, оскільки вона, як правило, встановлюється не на один рік.

Головною проблемою ведення бухгалтерського обліку є інститути регулювання. Згідно з Законом України про бухгалтерський облік та фінансову звітність у державі немає чіткого визначення суб'єкта, за яким визначена відповідальність за стан бухгалтерського обліку. Збирає та обробляє фінансову звітність Держжомстат України, визначає методологію бухгалтерського обліку і звітності Міністерство фінансів. У правовому полі ці обмеження закладено Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні".

Пропонують декілька шляхів подолання такої невідповідності – від удосконалення роботи існуючого регулятора до створення нового регуляторного органу.

На думку автора, на сучасному етапі дуже важливо чітко визначити, який інститут несе головну відповідальність за регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Слід внести відповідні корективи в Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Крім того, автор вважає, що потрібно зазначити необхідність саме державного регулювання бухгалтерського обліку, хоча власник підприємства теж повинен нести за це відповідальність. Для того щоб провести таке реформування, слід, на думку автора, провести спеціальні дослідження, які б довели доцільність цих змін.

Ще однією проблемою в регулюванні бухгалтерського обліку є неврахування досвіду професійних бухгалтерських організацій. На сьогодні чотири вітчизняних професійних бухгалтерських організації (САУ, ФПБАУ, ФАБФ АПКУ, УАСБА) мають значний науково-практичний і міжнародний потенціал для здійснення активної участі у справі регулювання бухгалтерської діяльності, хоча їх діяльність не повинна, на думку автора, суперечити загальній політиці держави стосовно регулювання бухгалтерського обліку.

Слід зазначити, що існує можливість розв'язати існуючі проблеми шляхом менших змін, наприклад, посилення правового статусу Методологічної ради з бухгалтерського обліку при Мінфіні України через розширення її повноважень і певної самостійності функціонування за окремим Статутом, а не за Положенням, як є зараз.

Концептуальними підходами до такого реформування є:

1. Посилення правового статусу національного регуляторного органу з питань бухгалтерського обліку.
2. Розширення суб'єктів впливу на бухгалтерську діяльність шляхом участі в регуляторних органах представників галузевих міністерств і професійних бухгалтерських організацій.
3. Забезпечення відповідальності членів регуляторного органу за формування й дотримання методології бухгалтерського обліку у сферах їх впливу.

Вирішення цих проблем допоможе вдосконалити систему державного регулювання та реформування бухгалтерського обліку, адаптуватись до ринкових змін, міжнародних стандартів та потреб користувачів у системі прийняття рішень, що буде позитивною зміною для бухгалтерського обліку загалом.

Наук. керівн. Тютлікова В. В.

Література: 1. Ловінська Л. Г. Уніфікація термінології бухгалтерського обліку в Україні / Л. Г. Ловінська // *Фінанси України*. – 2010. – № 8. – С. 33–40. 2. Жук В. М. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку і їх вирішення / В. М. Жук // *Фінанси України*. – 2009. – № 7. – С. 100–113. 3. Пархоменко В. М. Проблема регулювання бухгалтерського обліку в Україні / В. М. Пархоменко // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – № 8–9. – С. 3–20. 4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=996-14> 5. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – К. : Знання, 2008. – 525 с.



Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТОВАРІВ ОПТОВОЇ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. Розглянуто особливості обліку товарів як в оптовій, так і в роздрібній торгівлі, а також їх зміст та характерні особливості. Визначено основні напрями розвитку торгівлі.

Аннотация. Рассмотрены особенности учета товаров как в оптовой, так и в розничной торговле, а также их содержание, характерные особенности. Определены основные направления развития торговли.

Annotation. The peculiarities of accounting products in wholesale and retail trade, their content and specific features were considered. The main trends in trade development were identified.

Ключові слова: оптова торгівля, роздрібна торгівля, облік, обсяг продажів, організації, продукція, реалізація.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що торговельна діяльність, як будь-який вид діяльності в ринковій економіці, передбачає отримання прибутку. У торговельних організаціях отримання прибутку залежить від асортименту товарів, при продажу яких формується дохід, зменшуваний на собівартість реалізованих товарів. Можливість отримання максимального прибутку забезпечується ефективністю управління товарними ресурсами. В умовах жорсткої конкуренції ринку торгівлі організації повинні вміло керувати товарними ресурсами, аргументувати обґрунтованість управлінських рішень, що можливо тільки на основі інформації, що формується в бухгалтерському обліку. Ефективність управління товарними ресурсами може бути досягнута за допомогою створення та успішного функціонування різних форм і методів бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю фактів господарського життя руху товарів.

Проблемам бухгалтерського фінансового обліку та контролю за рухом товарів присвячені роботи таких вітчизняних авторів, як: Баканов М. І., Бакаєв А. С., Бархатов А. П., Белобжецький І. А., Бурцев В. В., Данилевський Ю. А., Дмитрієва І. М., Єгорова С. К., Кондраков Н. П., Кутер М. І., Мельник М. В., Ніколаєва Г. А., Овсійчук М. Ф., Овсійчук В. Я., Палій В. Ф., Патров В. В., Подільський В. І., Писаренко А. С., Соколов Я. В., Хоружий Л. І., Чистова Д. В., Шпига А. А., Шулемова Є. Л. та ін. [1].

Метою даного дослідження є ознайомлення з визначенням роздрібної та оптової торгівлі, а також розгляд особливостей обліку товарів у торгівлі.

Основним об'єктом обліку в торгівлі є товари, тому бухгалтерія організації торгівлі зобов'язана забезпечити повний облік вступників товарів і своєчасне відображення в обліку операцій, пов'язаних з їх вибуттям.

Торговельна діяльність в Україні в даний час є однією з найпоширеніших форм підприємництва. У статутних документах будь-якого підприємства в якості виду підприємницької діяльності найчастіше вказується торгівля. Відповідно до розділу 1 ст. 263 Господарського кодексу, господарсько-торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обороту, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. У п. 3 ст. 263 цього Кодексу наведено форми господарсько-торговельної діяльності, які можуть здійснювати суб'єкти господарювання [2]:

- матеріально-технічне постачання і збут;
- енергопостачання;
- заготовка;
- оптова торгівля;
- роздрібна торгівля і громадське харчування;
- продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності;
- інша допоміжна діяльність із забезпечення реалізації товарів (послуг) у сфері обігу [2].



Роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надання йому торговельних послуг [3]. Відповідно до п. 1 ст. 698 Цивільного кодексу за договором роздрібною купівлі-продажу продавець, який здійснює підприємницьку діяльність з продажу товару, зобов'язується передати покупцеві товар, зазвичай призначений для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю, а покупець зобов'язується прийняти товар і оплатити його. Договір роздрібною купівлі-продажу є публічним (п. 2 цієї статті Кодексу) [3].

Оптова торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів за договорами поставки партіями для подальшого їх продажу кінцевому споживачу через роздрібну торгівлю, для виробничого споживання і надання послуг, які пов'язані з цим [3].

Оптова торгівля здійснюється, як правило, за договором поставки. Згідно з п. 1 ст. 712 Цивільного кодексу за договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних із особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму [3].

Також відповідно до п. 3 ст. 265 Господарського кодексу сторонами договору поставки можуть бути тільки суб'єкти господарської діяльності, а саме:

- господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці [2].

Відповідно до п. 7 постанови № 833 торговими об'єктами є [2]:

у сфері оптової торгівлі: склад товарний (універсальний, спеціалізований, змішаний), магазин, склад;

у сфері роздрібною торгівлі: магазин (продовольчий, непродовольчий, змішаний (за товарною спеціалізацією), універсальний, спеціалізований, вузькоспеціалізований, комбінований, неспеціалізований (за товарним асортиментом), з індивідуальним обслуговуванням, самообслуговуванням, торгівлю за зразками, торгівлю за замовленням (за методом продажу товарів)), павільйон, кіоск, намет, склад товарний, комора, склад.

Для оптової торгівлі головною відмінною особливістю є категорія покупців – це суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні та юридичні особи, їх філії (відокремлені підрозділи). Але при цьому не може бути оптовою торгівлею продаж товару суб'єкту господарської діяльності на стандартних умовах продажу всім роздрібним покупцям, тобто на умовах публічного договору. Згідно з п. 1 ст. 633 Цивільного кодексу публічним є договір, в якому одна сторона – підприємець бере на себе обов'язок здійснити продаж товарів, виконання робіт чи надання послуг кожному, хто до нього звернеться (роздрібна торгівля, перевезення транспортом загального користування, послуги зв'язку, готельне, медичне, банківське обслуговування і т. д.). А також у тому випадку, якщо далі такий товар буде ним перепроданий або використаний у його господарській діяльності. Тобто якщо підприємство через підвітну особу придбало у роздрібній торговельній мережі лампочки освітлення або канцелярські товари для офісу, така господарська операція не належить до оптової торгівлі [3].

Реалізація товару особі, яка не є суб'єктом підприємництва, на стандартних умовах продажу вважається роздрібною торгівлею незалежно від кількості проданого товару і його призначення, оскільки продаж здійснено на умовах публічного договору. Але якщо з такою особою укладено договір купівлі-продажу, в тому числі з відстрочкою платежу, такий продаж розглядається як оптова. У суб'єктів господарювання часто виникають питання: з якої кількості, з якої партії товару (товарів) починається оптова торгівля? Щоб відповісти на нього, слід звернутися до Державного стандарту України ДСТУ 3993-2000, відповідно до якого, партія товару – це визначена кількість товарів одного або декількох найменувань, закуплених, відвантажених або отриманих одночасно з одним товаросупровідним документом. Тобто будь-які кількісні критерії в цьому випадку відсутні [3].

Таким чином, сфера оптової та роздрібною торгівлі складається з безлічі організацій, що займаються переміщенням товарів і послуг із місць їх виробництва до місць використання. Роздрібна торгівля – це будь-яка діяльність з продажу товарів або послуг безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання. Оптова торгівля включає в себе будь-яку діяльність з продажу товарів або послуг тим, хто купує їх з метою перепродажу або професійного використання. Основним критерієм, що дозволяє відрізнити роздрібну торгівлю від оптової торгівлі, є кінцева мета використання придбаного покупцем товару.

Наук. керівн. Литвиненко А. О.

Література: 1. Шевченко В. В. Товароведение и экспертиза потребительских товаров / В. В. Шевченко. – М. : ЭКСМО, 2009. 2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – К., 2003. 3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. – К., 2003. 4. Національний стандарт України від 01.01.2001 р. № 3993-2000. – К., 2001. 5. Податковий кодекс України від 24.10.2013 р. № 2755-VI. – К., 2013.



Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеца

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. Рассмотрено отображение активов, собственного капитала, обязательств и хозяйственных операций малого предприятия с использованием различных вариантов Планов счетов бухгалтерского учета. Рассмотрены основные формы организации бухгалтерского учета на малых предприятиях, определены особенности применения общего и упрощенного плана счетов.

Анотація. Розглянуто відображення активів, власного капіталу, зобов'язань та господарських операцій малого підприємства з використанням різних варіантів Планів рахунків бухгалтерського обліку. Розглянуто основні форми організації бухгалтерського обліку на малих підприємствах, визначено особливості застосування загального і спрощеного плану рахунків.

Annotation. Recording of assets, owner's capital, obligations and economic operations of a small enterprise using various charts of accounts is considered. The basic form of accounting in small businesses were studied. Features of application of the general and simplified charts of accounts were identified.

Ключевые слова: малое предприятие, план счетов, форма учета.

Переход Украины на Международные стандарты бухгалтерского учета требует соответствующих изменений в действующей системе учета. Важными условиями успешного создания рациональной методологии бухгалтерского учета является учет национальных условий хозяйствования, факторов его достижений в прошлом, изменений в экономической и социальной жизни, глубокое изучение зарубежного опыта. В этой связи особое значение приобретают теоретические исследования различных форм хозяйствования, на базе которых должны разрабатываться вопросы бухгалтерского учета и контроля. Принятое количество законодательных и нормативных актов в Украине способствуют дальнейшему развитию малых предприятий, но еще существуют спорные вопросы по поводу методологии ведения учета на таких предприятиях. Традиционная система организации учета на малых предприятиях невозможна, поскольку она слишком громоздкая и трудоемкая. Поэтому он должен быть максимально сокращенным и упрощенным, поскольку, как правило, здесь нет численного штата работников, которые бы занимались исключительно ведением учета. Вместе с тем учет должен соответствовать основным требованиям, как точность, ясность и достоверность, своевременность, экономичность и он должен быть полным.

Значительный вклад в развитие теоретических и практических аспектов ведения бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса сделали такие ведущие ученые-экономисты, как: Ефимова Ф. Ф., Голов С. Ф., Грабовая Н. Н., Завгородный В. П. Кроме того, в последнее время вопрос формирования учетной политики и учета деятельности малых предприятий рассматривался в работах таких ученых, как: Матвеев М. Я., Матейко С. В., Михайлов М. Г., Новодворский В. Д., Полятыкина Л. И., Сабанин Р. Л., Славкова О. П., Хомин П. Я. Но учитывая глубокие теоретические и практические разработки этих вопросов представляется целесообразным рассмотрение ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях по альтернативным вариантам.

Целью данной статьи является рассмотрение основ организации бухгалтерского учета на малых предприятиях, а также определение ее составляющих.

Объект исследования – хозяйственная деятельность отечественных малых предприятий.

Предметом исследования являются особенности организации учета на малых предприятиях.

Сегмент малого бизнеса в общей массе субъектов предпринимательской деятельности занимает лидирующее место. Деятельность субъектов малого предпринимательства является одним из важнейших факторов, оказывающих содействие гибкости экономики, расширению рынка товаров и услуг, мобилизации финансовых и производственных ресурсов населения и увеличению национального продукта страны. Наиболее полные данные о финансовом состоянии малого предприятия, результативности его деятельности, дадут возможность управленческому персоналу обеспечить их стойкую и эффективную работу и максимизацию прибыли. В соответствии с Хозяйственным кодексом Украины малыми предприятиями (независимо от формы собственности) считаются предприятия, на которые за отчетный (финансовый) год среднеучетная численность

работающих не превышает 50 человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) не превышает 70 млн грн [1]. Организационные основы деятельности субъектов малого предпринимательства в условиях рыночных преобразований обеспечены государственной поддержкой, однако существуют недоработанные вопросы относительно организации бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения таких предприятий. Эффективная организация учета на малых предприятиях требует пересмотра существующих основ организации учета с целью их максимального приближения к действительным условиям осуществления учетной деятельности и позволит разработать направления изменения существующего учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Для обобщения информации о наличии и движении активов, капитала и обязательств малых предприятий в 2012 году был разработан План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций субъектов малого предпринимательства [2], а позже, с целью реформирования системы учета – регистры бухгалтерского учета и рекомендации по их заполнению [3].

Законом Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" установлено, что каждое предприятие самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета как определенную систему регистров, порядка и способа регистрации и обобщения в них информации с соблюдением единых принципов, установленных настоящим законом, с учетом особенностей своей деятельности и технологии обработки учетных данных. Налоговый учет на малых предприятиях осуществляется с учетом требований налогового законодательства. Малые предприятия имеют право самостоятельно выбирать форму учета. В частности, они могут приспосабливать регистры бухгалтерского учета к специфике своей работы. Однако при этом надо придерживаться единых методологических основ учета, прежде всего принципа двойной записи хозяйственных операций и взаимосвязи данных аналитического и синтетического учета, сплошного отражения всех хозяйственных операций в регистрах учета на основе первичных документов. Что же касается налогового учета, то здесь существуют жесткие требования относительно унифицированного первичного и аналитического учета налогового кредита и налоговых обязательств по налогу на добавленную стоимость. Учет же валовых расходов и валовых доходов можно вести по самостоятельно установленному порядку, в том числе и без записей в системе регистров и счетов бухгалтерского учета [4].

Министерство финансов Украины приказом от 25 июня 2003 года № 422 утвердило "Методические рекомендации по применению регистров бухгалтерского учета малыми предприятиями" предназначены для ведения регистров бухгалтерского учета юридическими лицами – субъектами предпринимательской деятельности любой организационно-правовой формы и форм собственности (кроме банков) с признаками малых предприятий, а также юридическими лицами (кроме бюджетных учреждений), не занимающихся предпринимательской (коммерческой) деятельностью [5].

Основными условиями использования регистров бухгалтерского учета для малых предприятий, предусмотрено, что субъект предпринимательской деятельности должен:

- 1) относиться к субъектам малого предпринимательства или быть юридическим лицом (кроме бюджетных учреждений), не занимающегося предпринимательской деятельностью;
- 2) применять упрощенный План счетов;
- 3) составлять финансовую отчетность в соответствии с П(С)БУ 25 "Финансовая отчетность субъектов малого предпринимательства".

Малые предприятия могут использовать такие формы организации бухгалтерского учета: простую, упрощенную, упрощенную форму бухгалтерского учета для плательщиков налога на прибыль по ставке 0 % [4], мемориальную, журнальную и автоматизированную.

Простая форма применяется малыми предприятиями с незначительным документооборотом, которые осуществляют деятельность с выполнением нематериалоемких работ и услуг. При использовании простой формы бухгалтерского учета малое предприятие ведет только два регистра. Это журнал учета хозяйственных операций и ведомость 3-м. Сумму оборотов определяют на основании данных, указанных в журнале, путем простого суммирования [6, с. 352].

Упрощенная форма бухгалтерского учета предусматривает использование сведений из № 1-м по № 5-м, где обобщающим регистром является оборотно-сальдовая ведомость. Для каждого счета или группы счетов предназначена конкретная ведомость. На основании первичных и сводных документов в них делают записи по дебету и кредиту соответствующих счетов [6, с. 353].

Основное преимущество упрощенной системы налогообложения (УСН) перед общепринятыми системами налогообложения: количество уплачиваемых налогов значительно меньше. Вместо четырех налогов "упрощенец" рассчитывает только один. При этом расчет единого налога достаточно прост. Из этого преимущества вытекает и еще одно: субъекту, применяющему УСН, нужно представлять в органы налоговой службы не четыре налоговых декларации, а только одну. Конечно, для каждого предпринимателя в отдельности снижение налоговой нагрузки будет различным. Чтобы оценить его, нужно просчитать конкретные результаты.

Следующим преимуществом упрощенной системы налогообложения по сравнению с общей системой является простота налогового учета. Налогоплательщик, применяющий ОНР, обязан вести налоговый учет по налогу на прибыль организаций, по НДС и по ЕСН. Хозяйствующий субъект, применяющий УСН, должен вести налоговый учет только по единому налогу.

Как любой налоговый режим, упрощенная система налогообложения имеет, безусловно, и недостатки. Во-первых, далеко не каждый хозяйствующий субъект может перейти на УСН. В данном случае льготный налоговый режим предназначен, прежде всего, для "маленьких" субъектов предпринимательской деятельности. К недостаткам УСН, как правило, относят закрытый



список расходов, которые учитываются в целях налогообложения. Кроме того, качественно изменились некоторые расходы.

К недостаткам налогового режима УСН также относят отсутствие НДС в выручке от реализации товаров (работ, услуг). Необходимо также отметить, что, несмотря на льготный режим, для налогоплательщиков сохраняется действующий порядок ведения кассовых операций и представления необходимой статистической отчетности.

Упрощенная форма бухгалтерского учета для плательщиков налога на прибыль по ставке 0 % предполагает использование таких регистров бухгалтерского учета, а именно журналы: 1-мс учета активов, 2-мс учета капитала и обязательств, 3-мс учета доходов, 4-мс учета расходов, а также сведения: 1.1-мс учета оборотных активов, 1.2-мс учета начисления амортизации, 2.1-мс учета расчетов с поставщиками, с другими кредиторами и бюджетом, 2.2-мс учета расчетов с работниками, 4.1-мс учета расходов на ремонт и улучшение основных средств [5].

Также в случае необходимости малые предприятия могут использовать дополнительные регистры (изготовленные самостоятельно) для обобщения информации о хозяйственных операциях относительно отдельных активов, обязательств, капитала, доходов и расходов, итоговые данные из которых переносятся в соответствующие графы журналов [5].

Мемориальная форма учета предусматривает применение книжных и карточных учетных регистров, сведений синтетического и аналитического учета, мемориальных ордеров [7, с. 90].

Журнальная форма учета предполагает накопление и систематизацию данных первичных документов непосредственно в регистрах синтетического и аналитического учета и применения журналов – ордеров, ведутся по кредиту синтетических и дебету корреспондирующих счетов с переносом итогов в главную книгу для обобщения данных журналов [7, с. 90].

Автоматизированная форма основана на использовании программных продуктов, позволяющих автоматически и непрерывно выполнять учетно-вычислительные работы, накапливать информацию об осуществлении хозяйственных операций, формировать вспомогательные документы и отчетность из синтетического учета [7, с. 90].

Первые две формы носят рекомендательный характер ведения бухгалтерского учета для предприятий малого бизнеса с использованием упрощенного Плана счетов бухгалтерского учета, а третья вообще не предполагает использование плана счетов. Таким образом, грамотно построенная система учетных регистров позволяет аккумулировать всю необходимую информацию, группировать информацию в необходимых синтетических и аналитических разрезах, обеспечивать удобство пользования учетным регистром, обеспечивать рациональное отражение операций в учетных регистрах (простота заполнения, отсутствие излишнего дублирования информации и т. д.).

Поскольку предприятия малого бизнеса характеризуются незначительной численностью работников и небольшими объемами деятельности, – это определенным образом обуславливает формирование рабочего плана счетов бухгалтерского учета для отражения активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций малого предпринимательства [7, с. 12].

Итак, для малых предприятий инструкцией по применению общего Плана счетов предусмотрено некоторое упрощение бухгалтерского учета. Так, все малые предприятия могут не использовать счета класса 8 "Расходы по элементам", а вести учет расходов с помощью счетов 9 класса. Упрощенный План счетов носит рекомендательный характер, то есть субъекты малого предпринимательства – юридические лица – могут применять общий План счетов. Такое решение принимается владельцем малого предприятия или уполномоченным им лицом самостоятельно. В отличие от общего Плана счетов, в упрощенном Плане счетов предусмотрены только синтетические счета первого порядка, количество которых равно двадцати пяти. Несмотря на это, возникает потребность в открытии ряда субсчетов по отдельным синтетическим счетам. Это обусловлено необходимостью детализации информации о доходах и расходах для дальнейшего составления финансовой отчетности субъекта малого предпринимательства. При этом учет и обобщение информации о забалансовых активах и обязательствах ведется предприятиями с использованием забалансовых счетов класса 0 "Забалансовые счета", предусмотренных общим Планом счетов.

Таким образом, успешное функционирование любого малого предприятия невозможно без соответствующим образом организованной системы учета. На малом предприятии до определенных границ возможно сокращение и упрощение учета. В связи с этим, наряду со стремлением к наименьшим затратам времени на его ведения, необходимо помнить о действующих требованиях по организации учета, определенных нормативными актами. Использование простой системы счетоводства в зависимости от цели ведения учета, не всегда целесообразно. Применяя упрощенную форму учета с элементами двойной записи значительно легче составить баланс, осуществить взаимосверку данных и получить информацию о наличии и движении активов, капитала, обязательств, хозяйственных процессов малых предприятий.

Научн. рук. Серикова Т. Н.

Литература: 1. Хозяйственный Кодекс Украины № 436-IV от 16.01.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua. 2. Об утверждении упрощенного плана счетов : Приказ Министерства финансов Украины от 19.04.2001 г. № 186 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua. 3. Об утверждении методических рекомендаций по применению регистров бухгалтерского учета малыми предприятиями : Приказ Министерства финансов Украины от 25.06.2003 г. № 422 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua. 4. Податковий кодекс України 2856-VI від 23.12.2013 р. [Электронный ресурс]. – Режим

доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. 5. Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами : Наказ МФУ від 15.06.2011 р. № 720 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MN014590.html. 6. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік : навч. посібн. для студ. вузів / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. – Житомир : ЖІПІ, 2000. – 672 с. 7. Конспект лекцій для студентів напряму підготовки 6.0330509 "Облік і аудит" / укл. Ю. Д. Малярєвський, Ю. С. Горайнова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 200 с. 8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва : Наказ МФУ від 19.04.2011 р. за № 186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0389-01>.

УДК 657.44

Леоненко А. О.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВИДИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ЗНИЖОК ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОБЛІКУ

Анотація. Розкрито сутність та систематизовано класифікацію торговельних знижок, визначено порядок їх документального оформлення, встановлено особливості бухгалтерського обліку операцій з продажу товарів за бонусними дисконтними картками та порядок обліку знижок, наданих після продажу товарів.

Аннотация. Раскрыта сущность и систематизирована классификация торговых скидок, определен порядок их документального оформления, установлены особенности бухгалтерского учета операций по продаже товаров по бонусным дисконтным карточкам и порядок учета скидок, предоставленных после продажи товаров.

Annotation. The essence of trade discounts was disclosed and their classification was systematized. The documenting procedure was defined. The features of accounting sale of goods on bonus discount cards and accounting discounts provided after the sale of goods were described.

Ключові слова: роздрібна торгівля, торговельна знижка, передсвяткові знижки, сезонні знижки, спеціальні знижки, конфіденційні знижки, бонусні знижки, знижки-сконто, дисконтні знижки.

З метою стимулювання попиту підприємства роздрібною торгівлю досить часто приймають рішення про застосування знижок. Знижки – це своєрідний інструмент залучення нових покупців, збільшення обсягів продажу, заохочення постійних клієнтів. Цим інструментом користуються практично всі суб'єкти господарювання, зацікавлені в ефективному збуті своєї продукції (товарів, робіт, послуг). Зазначене обумовлює актуальність проблематики відображення в бухгалтерському обліку операцій з наданням торговельних знижок.

Дослідженню цього питання приділяли увагу такі науковці, як: Атамас П. Й., Бутинець Ф. Ф., Сопко В. В., Грабова Н. М., Н. Білова, Прохорова О. С., Івченко Л. В. та ін. [1 – 7]. Але все ж таки окремі аспекти даного питання потребують подальшого вивчення, уточнення і вдосконалення.

Метою дослідження є систематизація видів торговельних знижок та визначення методологічних особливостей їх бухгалтерського обліку на торговельному підприємстві.

Об'єктом дослідження є операції торговельних підприємств з наданням торговельних знижок.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти бухгалтерського обліку торговельних знижок.

У сучасній роздрібній торгівлі гіпермаркети, супермаркети й інші магазини роздрібною торгівлі зі значним вибором товарів дедалі частіше стали звертатися до специфічного методу залучення покупців – надання торговельних знижок, що дозволяє їм отримати додатковий прибуток за рахунок збільшення товарообігу.

Знижка є умовою операції купівлі-продажу, при якій відбувається зменшення вартості продажу товару [2, с. 394]. Встановлюються знижки, як правило, у відсотках до ціни товару або загальної вартості покупки. Їх розмір залежить від виду угоди, обсягу продажів та інших умов [8, с. 23].



До основних цілей надання торгівельних знижок належать:

- залучення до певної торговельної марки, товаровиробника або підприємства торгівлі покупців, які згодом можуть стати лояльними клієнтами;
- згладжування падіння сезонного попиту на ринку (робіт, послуг) у період низької купівельної активності;
- скорочення залишків товарних запасів, схильних до впливу моди, товарів, що не мають активного попиту, та товарів зі строком зберігання (придатності, реалізації), що закінчується;
- реалізація дослідних моделей і зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів.

Згідно зі ст. 15 Закону України "Про захист прав споживачів" від 12.05.1991 р. № 1023-XII вживання понять "знижка" або "зменшена ціна" або будь-яких інших, аналогічних за значенням, дозволяється лише з дотриманням таких умов: якщо вони застосовуються до продукції, яку безпосередньо реалізує суб'єкт господарювання; якщо такого роду знижка або зменшення ціни застосовується протягом визначеного та обмеженого періоду часу; якщо ціна продукції є нижчою від її звичайної ціни. Після публічного повідомлення щодо початку застосування знижок або зменшення ціни до споживачів повинна доводитися інформація про ціну продукції, яка була встановлена до початку проведення відповідного розпродажу, застосування знижок або зменшення ціни, а також – про ціну цієї ж продукції, встановлену після їх початку [9].

Як і велика кількість різноманітних економічних понять, торгівельні знижки не мають односторонньої класифікації (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація видів торгівельних знижок

№	Вид знижки	Ф. Бутинець [2]	Н. Білова [5]
1	Знижка за кількість товару, що купується (надається покупцю, який закупив обумовлену положенням про знижки партію товару)	+	
2	Передсвяткові знижки (надаються покупцям у випадку закупівлі товарів у передсвяткові та святкові дні)	+	
3	Сезонні знижки (надаються покупцям у разі сезонного розпродажу товарів, а також у випадку сезонних закупівель товарів покупцями)	+	+
4	Знижка за придбання товару понад обумовлену суму (надається покупцю у випадку, якщо сума купівлі її перевищує обумовлену суму)	+	
5	Спеціальні знижки (надаються покупцям, у яких продавець найбільш зацікавлений)	+	
6	Конфіденційні знижки (надаються на підставі усної домовленості між сторонами)	+	
7	Бонусні знижки (надаються постійним покупцям, якщо вони за певний період часу закуповують обумовлену кількість товарів)	+	
8	Знижки-сконто (надаються покупцю у випадку оплати вартості товару до настання строку платежу)	+	
9	Рекламні знижки		+
10	Прогресивні		+
11	Знижки на товари, що мають найменший попит або які наявні в декількох розмірах, що залишилися		+

Знижки, які надаються покупцям, мають бути документально обґрунтованими. Рішення про надання знижок на підприємстві роздрібною торгівлю оформлюється розпорядженням або наказом по підприємству із вказівкою умов надання знижок, їх розмірів (відсотків), періоду застосування, найменування товару або групи товарів, відносно яких будуть застосовуватися знижки.

Для привертання уваги покупців до свого товару та стимулювання постійних клієнтів продавці використовують такі варіанти [6, с. 189]:

- надання знижок у момент продажу товару. При такому варіанті покупець отримує знижку відразу, наприклад, за дисконтною пластиковою картою.

- надання знижок після продажу товару (характерні для оптових продавців).

Слід розглянути спочатку особливості обліку надання знижок у момент продажу товару. Особливим видом знижок, що надаються в момент продажу товарів, є бонусні знижки. Бонусний дисконт цікавий тим, що встановлений відсоток знижки накопичується при кожній купівлі, і при досягненні певної суми купівель розмір знижки збільшується.

Відображення в обліку операцій з бонусними дисконтними картками можна розглянути на такому прикладі: супермаркет випустив бонусні дисконтні картки з правом отримання знижки їх пред'явником у розмірі 10 %. Придбати товар за бонусом можна за умови накопичення бонусів на суму не менше 1 500 грн. Можна припустити, що за бонусною картою товар продавався 3 рази на загальну суму 18 000 грн, у тому числі ПДВ – 3 000 грн.

Операції з продажу товарів та накопичення бонусів за дисконтною картою наведено у табл. 2 [1, с. 221].

Таблиця 2

**Відображення на рахунках продажу товарів
та накопичення бонусів за дисконтною картою**

Черговість купівель	Сума купівлі з ПДВ	Сума бонусної знижки	Сума, сплачена покупцем	Накопичені бонуси
1	3 600	360	3 600	360
2	7 200	720	720	1 080*
3	7 200	720	5 400**	–
Разом	18 000	1 800	16 200	x

* Сума бонусу дорівнює $360 + 720 = 1\,080$, де 360 грн – сума бонуса після першої купівлі, 720 грн – сума знижки на другу купівлю.

** У касу сплачено суму вартості купівлі за вирахуванням знижки і суми накопичених бонусів: $7\,200 - 720 - 1\,080 = 5\,400$.

У табл. 3 наведено бухгалтерський облік цих операцій [1, с. 222].

Таблиця 3

Відображення на рахунках операцій із продажу товарів за бонусними дисконтними картками

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Реалізовано товар за готівку з урахуванням бонусної знижки (купівля № 1: $3\,600 - 360 = 3\,240$ грн)	301	702	3 240
2	Відображено суму авансу у вигляді бонусу	301	681	360
3	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ: у вартості реалізованого товару зі знижкою	702	641	540
	у сумі передоплати за дисконтною картою	643	641	60
4	Реалізовано товар за готівку з урахуванням бонусної знижки (купівля № 2: $7\,200 - 720 = 6\,480$ грн)	301	702	6 480
5	Відображено суму авансу у вигляді бонусу	301	681	720
6	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ: у вартості реалізованого товару зі знижкою	702	641	1 080
	у сумі попередньої оплати за дисконтною картою	643	641	120
7	Реалізовано товар за готівку з урахуванням бонусної знижки (купівля № 3: $7\,200 - 720 = 6\,480$ грн): сплачено готівкою в касу зараховано у покриття бонусних знижок за попередні купівлі	301	702	5 400
		681	702	1 080
8	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ: у вартості реалізованого товару зі знижкою у сумі раніше нарахованих зобов'язань	702	641	900
		702	643	180
9	Списана сума бонусних знижок за рахунок торгової націнки ($360 + 720 + 720 = 1\,800$ грн)	285	282	1 800
10	Списано суму тогової націнки на реалізований товар (сума умовна)	285	282	4 500
11	Списано собівартість реалізованого товару	902	282	9 000
12	Списано на фінансові результати: доход від реалізації товару собівартість реалізованого товару витрати з реалізації	702	791	13 500
		791	902	9 000
		791	93	500

Далі слід розглянути особливості обліку знижок з ціни товарів, що надаються після реалізації товарів.

Знижка надається покупцеві після дати реалізації товару, і тому покупець не може знати фактичну вартість його придбання (зі знижкою чи без неї). Тому він купує такий товар за вартістю, зазначеною в документі постачальника з подальшим коригуванням на суму наданої знижки. У постачальника на суму знижок, наданих покупцям за дострокову оплату товарів, зменшується дохід від реалізації і відображається в обліку у складі інших вирахувань з доходу на субрахунок 704 "Вирахування з доходу" [4, с. 82].

Слід розглянути приклад. ТОВ "Харківбуд", що здійснює оптову торгівлю будівельними матеріалами, реалізувало підприємству роздрібною торгівлі платнику ПДВ плитку тротуарну на суму 150 000 грн (у тому числі ПДВ). Первісна вартість товару – 120 000 грн (у т. ч. ПДВ). За умовами договору за дострокову оплату відвантаженого товару (протягом трьох банківських днів із моменту відвантаження) покупцю надається знижка "сконто" в розмірі 4 %, тобто 6 000 грн ($150\,000 \text{ грн} \times 4 \% : 100 \%$). Порядок відображення в бухгалтерському обліку наведений в табл. 4 [5, с. 21].

Порядок обліку знижок, наданих після продажу товарів

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Відвантажено товар покупцю, відображено дохід від реалізації	361	702	150 000
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ у складі вартості відвантаженого товару	702	641	25 000
3	Отримано грошові кошти в оплату відвантаженого товару (за вирахуванням знижки, обумовленої в договорі купівлі-продажу)	311	361	144 000
4	Відкориговано на суму знижки раніше відображений дохід від реалізації товару	704	361	6 000
5	Відкориговано раніше відображені податкові зобов'язання з ПДВ методом "червоне сторно" (6 000 грн x 20 % : 120 %)	704	641	1 000
6	Списано собівартість реалізованого товару	902	281	100 000
7	Списано на фінансовий результат: • дохід від реалізації товару без урахування знижки • вирахування з доходу (суму знижки без ПДВ) • собівартість реалізованого товару	702	791	125 000
		791	704	5000
		791	902	100 000

Таким чином, торговельні знижки є особливим способом залучення нових покупців, збільшення обсягів продажу, заохочення постійних клієнтів. Практично всі торговельні підприємства їх використовують, саме тому сучасним обліковцям необхідно знати порядок їх документального оформлення та особливості їх обліку.

Наук. керівн. Махота А. В.

Література: 1. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік в галузях економіки : навч. посібн. / П. Й. Атамас. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 392 с. 2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі : підручник для студ. вузів спец. 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Житомир : ПП "Рута", 2002. – 576 с. 3. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посібн. / В. В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с. 4. Грабова Н. М. Бухгалтерський облік у торгівлі : навч. посібн. / Н. М. Грабова, В. М. Добровський. – К. : А. С. К., 2004. – 800 с. 5. Білова Н. Знижки та розпродажі: правила відображення в обліку / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 87. – С. 19–22. 6. Прохорова О. С. Торговельні знижки та особливості відображення їх в обліку / О. С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4 (16). – С. 187–191. 7. Івченко Л. В. Удосконалення обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі / Л. В. Івченко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 2. – С. 71–75. 8. Попов І. Реалізація товарів зі знижкою / І. Попов // Платник податків. – 2012. – № 12. – С. 23–29. 9. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.91 № 1023 XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.min.gov.ua>.

Лебошина Т. О.

УДК 631.162

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОБЛІК НАДХОДЖЕННЯ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Досліджено проблеми обліку продукції рослинництва при оприбуткуванні, нормативно-правову базу з обліку продукції сільськогосподарського виробництва. Обґрунтовано необхідність оприбуткування врожаю зерна з поля на рахунок напівфабрикатів, а після його доопрацювання – на рахунок сільськогосподарської продукції.

Анотация. Исследованы проблемы учета продукции растениеводства при оприходовании, нормативно-правовая база по учету продукции сельскохозяйственного производства. Обоснована необходимость оприходования урожая зерна с поля на счете полуфабрикатов, а после его доработки – на счете сельскохозяйственной продукции.

Annotation. The problems of crop production accounting during posting and regulatory base for accounting agricultural production are researched. The necessity of posting the grain yield from the field to semiproducts account and after its processing to agricultural products account is grounded.

Ключові слова: облік, сільськогосподарська продукція, оцінка, готова продукція, напівфабрикати.

На сьогодні сільськогосподарський товаровиробник залишився поза увагою держави, виробляє готову продукцію рослинництва, тваринництва та інших галузей у складних умовах. Вирощування продукції рослинництва залежить від природно-кліматичних умов, що приносить часто великі збитки, а захисту від держави не має, оскільки страхування врожаю здійснюється на добровільній основі, а отже господарства не мають коштів, щоб застрахувати врожай сільськогосподарських культур. Ураховуючи все це, належним чином повинен вестися облік продукції сільськогосподарського виробництва.

Оскільки операції з обліку продукції сільськогосподарського виробництва займають найбільшу питому вагу в обсязі облікової інформації, то ця ділянка облікової роботи є надто трудомісткою і вимагає від облікових працівників оперативності, уважності, спостережливості, бо кінцева мета будь-якого підприємства спрямована на одержання доходу від реалізації виготовленої продукції.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що продукція сільськогосподарського виробництва є складовою частиною активів балансу й від її обсягів виробництва готової продукції залежить фінансовий стан підприємства, бо це той самий об'єкт обліку, що приносить дохід підприємству на стадії збуту кругообігу господарських засобів.

Питанням оприбуткування продукції сільськогосподарських підприємств приділяли увагу багато вітчизняних науковців, а саме: Жук В. М., Коцупатрий М. М., Огічук М. Ф., Саблук Р. П., Сук Л. К. та ін. [1].

Під терміном, що наведено у П(С)БО 30 "Біологічні активи", затвердженому Наказом Міністерства фінансів України від 18.11.05 № 790 [2], сільськогосподарську продукцію розуміють як актив, одержаний у результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішнього споживання.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 № 291 зі змінами від 27.06.13 [3] для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух сільськогосподарської продукції використовують рахунок 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва".

Починаючи з 2005 року, коли було прийняте положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи", вітчизняний облік суттєво змінився. Очевидним став факт орієнтації обліку аграрного виробництва на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, що підтверджує наявність відповідного М(С)БО 41 "Сільське господарство", зміст якого відповідає національному стандарту 30 "Біологічні активи".

Продукція рослинництва надходить у господарство в дуже стислі терміни, у літній період, при різних погодних умовах. У зв'язку із цим до початку збирання урожаю слід провести підготовчу роботу з перевірки місць приймання і зберігання продукції, стану вагового господарства, а також провести інструктаж про відповідальність комірників, завідувачів току, комбайнерів, водіїв, об'їждчиків, сторожів та інших матеріально відповідальних осіб, які будуть задіяні у збиранні врожаю.

На сьогодні порядок первинного обліку з надходження зібраної з поля сільськогосподарської продукції регламентується нормами Інструкції № 269-1 по обліку продукції та матеріалів у сільськогосподарських підприємствах, затвердженої Міністерством сільськогосподарства СРСР від 15 липня 1980 року [4]. Форми первинних документів затверджені наказами Міністерства сільськогосподарства СРСР від 24.11.72 № 269-2, ЦСУ СРСР від 29.06.84.

Документування господарських операцій може також здійснюватися з використанням самостійно виготовлених господарством бланків, які повинні обов'язково містити реквізити типових або спеціалізованих форм. Урожай зернових культур збирають роздільним або прямим комбайнуванням. Тому первинний облік можна здійснювати кількома варіантами. Вибирають такий варіант, який найбільше підходить до виробничих умов у господарстві та способу збирання врожаю. Один із варіантів полягає у використанні путівок на вивезення продукції з поля (ф. № 77а). Інший варіант полягає у використанні реєстрів відправки зерна та іншої продукції з поля (ф. № 77). За останнім варіантом, надходження зернової продукції обліковується за допомогою талонів – талон водія ф. № 77в.

Надходження продукції овочівництва (картоплі, капусти, помідорів, кавунів, цитрусових, винограду, ягід тощо) проводиться бригадами, за якими закріплені окремі площі (поля) вирощування овочевих культур, комірниками або приймальниками готової продукції шляхом їх зважування за мірою надходження від працівників, задіяних у збиранні овочів. Первинний облік проводиться в щоденниках надходження сільськогосподарської продукції ф. № 81. На базах зберігання, пунктах сортування і переробки обов'язково проводиться зважування і запис виду овочів, ваги тощо в книгу складського обліку [5].



Бригадир та приймальник (комірник) разом проводять звіряння зібраної з кожної площі сільськогосподарської продукції за видами, сортами і кількістю на підставі первинних облікових документів і складають звіти за ф. № 121 "Звіт про рух матеріальних цінностей за рахунком", підписують і щоденно здають до бухгалтерії.

Згідно з п. 12 П(С)БО 30 "Біологічні активи" сільгосппродукцію при її первісному визнанні оцінюють за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, або за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 "Витрати". Сільгосппродукцію після її первісного визнання оцінюють і відображають відповідно до П(С)БО 9 "Запаси". Особливості визначення справедливої вартості наведено в п. 13 – 16 П(С)БО 30 і п. 5, 6 Методрекомендацій № 1315.

Для визначення справедливої вартості на сільгосппідприємстві створюють спеціальну комісію. Комісія визначає справедливу вартість й оформляє її Актом визначення справедливої вартості.

Так, визначення справедливої вартості сільгосппродукції ґрунтується на цінах активного ринку. А коли таких ринків декілька, то базується на ціні того ринку, де таку продукцію збираються продавати (п. 13 П(С)БО 30).

Побічну продукцію (солому) за відсутності на неї активного ринку оцінюють за нормативними витратами на збирання, транспортування, переміщення, скиртування та іншими витратами, пов'язаними з її заготівлею (п. 6.8 Методрекомендацій № 1315).

Згідно з п. 11 П(С)БО 16 "Витрати" виробнича собівартість складається з прямих матеріальних витрат на оплату праці, інших прямих витрат та загальновиробничих витрат (змінних і постійних розподілених).

Порядок визначення виробничої собівартості зернових описано в п. 8.3 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Мінагрополітики від 18.05.01 № 132.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій зерно оприбутковують за рахунком 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва". Більшість науковців і практиків пропонують оприбутковувати врожай зернових бухгалтерським проведенням Д-т 27 – К-т 23. Аналогічне бухгалтерське проведення наведено і в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку біологічних активів. При цьому не звертається увага на те, що практично завжди бункерне зерно не можна вважати готовою продукцією, адже воно включає й зерновідходи, мертві відходи, досить часто має вологість вищу за норму, а тому потребує подальшого опрацювання для визнання готовою продукцією. Таким чином, оприбутковуючи зерно одразу після збирання врожаю на рахунку 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва", по-перше порушують один із критеріїв визнання сільськогосподарської продукції, а саме – неможливість достовірної оцінки, по-друге – визначення готової продукції передбачає завершеність обробки і відповідність технічним умовам і стандартам. Отже, згідно з П(С)БО 2, зібране зерно необхідно спочатку оприбуткувати як напівфабрикат у бункерній вазі, а вже після доопрацювання – як сільськогосподарську продукцію на рахунку 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва". Що повністю узгоджується з вимогами Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Облік витрат, пов'язаних із доопрацюванням бункерного зерна пропонується вести на окремому субрахунку рахунку 23, наприклад субрахунку 2391 "Витрати з доопрацювання зерна".

Таким чином, до продукції сільськогосподарського виробництва відносять продукцію, одержану від власних рослинницьких, тваринницьких та промислових підрозділів підприємства, яка призначена для продажу на сторону та для іншого виробничого та невиробничого споживання. Фінансовий стан сільськогосподарського підприємства залежить від обсягів виробництва продукції. Важливим аспектом обліку продукції сільськогосподарського виробництва є достовірне виявлення її справедливої вартості. При організації обліку продукції сільськогосподарського виробництва необхідно керуватися чинною нормативно-правовою базою України.

Наук. керівн. Литвиненко А. О.

Література: 1. Коцупатрий М. М. Нормативне забезпечення бухгалтерського обліку на агропромислових формуваннях АПК для студентів спеціальності 6509 "Облік і аудит" спеціалізації "Облік і аудит в АПК та 6504 "Економіка підприємств" спеціалізації "Економіка агропромислових формувань" / М. М. Коцупатрий. – К. : КНЕУ, 2010. – 56 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 № 291 зі змінами від 27.06.13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 4. Інструкція № 269-1 по обліку продукції та матеріалів в сільськогосподарських підприємствах, затверджена Міністерством сільського господарства СРСР від 15 липня 1980 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 5. Сук Л. К. Бухгалтерський облік сільськогосподарської продукції / Л. К. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 6. – С. 49–52.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗНИЖОК ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ В ОБЛІКУ

Анотація. Досліджено проблеми вивчення економічної сутності знижок та можливість їх використання у ході придбання і продажу продукції, наведено переваги знижок для споживачів, виділено види торговельних знижок, визначено порядок їх розрахунку й особливості відображення операцій в обліку.

Аннотация. Исследованы проблемы изучения экономической сущности скидок и возможность их использования при приобретении и продаже продукции, приведены преимущества скидок для потребителей, выделены виды торговых скидок, определен порядок их расчета и особенности отражения операций в учете.

Annotation. The article deals with the problem of studying the economic essence of discounts and the possibility of their use in buying and selling products. The advantages of discounts to consumers were described, types of trade discounts were identified, the procedure for their calculation and features of recording in accounts were highlighted.

Ключові слова: знижка, бухгалтерський облік, товари, порядок розрахунку знижки, оптова та роздрібна торгівля.

Дослідженню проблеми вивчення поняття знижки та особливостей обліку надання різних видів знижок приділяли велику увагу такі науковці, як: Грабова Н. М., Сопко В. В., Лишиленко О. В., Понікарпов В. Д., Бутинець Ф. Ф., Даньків Й. Я., Р. Грачова, Ф. Котлер, Ларіна Р. Р., Г. Муса та Г. Ханшман, Петров А. М., Семенець А. О., О. Спирін, І. Хмелевський.

Проте окремі питання щодо визначення економічної сутності знижок та їх видів залишається відкритими та потребують удосконалення та подальшого розвитку.

У боротьбі за частку на ринку підприємства використовують цінові та нецінові методи конкурентної боротьби.

За домовленістю сторін постачальники можуть надавати торговим підприємствам знижки з відпускної ціни товарів. Знижки є своєрідним інструментом із залучення нових покупців, збільшення рівня продажів, заохочення постійних клієнтів. Таким інструментом користуються практично всі суб'єкти господарювання, зацікавлені в ефективному збуті своєї продукції (товарів, робіт, послуг). Актуальність дослідження зумовлена відсутністю чіткого визначення економічної сутності знижки та єдиного порядку розрахунку доцільності її надання з подальшим відображенням на рахунках бухгалтерського обліку.

Мета цього дослідження полягає у визначенні неоднозначного трактування поняття знижки, переваг та недоліків, видів знижок та особливості їх обліку.

Можливість використання цінових знижок при придбанні і продажу продукції важко переоцінити. У сучасній роздрібній торгівлі великі супермаркети й інші магазини роздрібної торгівлі зі значним вибором товарів усе частіше звертаються до такого методу залучення покупців, як надання всіляких торговельних знижок. В оптовій торгівлі надання знижки одержувачу товару є своєрідною мірою заохочення за швидкий розрахунок за придбані товари. Використання знижки означає, що споживач може понизити вартість постачання при розрахунку з оптовим посередником протягом обумовленого терміну. Оптовик вигідно надання знижки, оскільки швидкий розрахунок споживача за отримання товару дає йому можливість використовувати одержані кошти на оплату різних витрат без залучення власних джерел фінансування. При закупівлі продукції у постачальника оптовий посередник, так само, як і його споживачі, прагнуть до максимального використання всіх переваг знижок. Використання знижок дозволяє знижувати вартість операційних витрат до 30 %. Така економія вигідніша, ніж зовнішнє фінансування.

Підприємства часто практикують надання різноманітних знижок із метою заохочення покупців придбати їх продукцію. Застосування знижок часто дає можливість отримувати додатковий прибуток за рахунок збільшення товарообігу.

Споживачам використання знижок дає також значні переваги, які полягають у такому:

- відсутності необхідності фінансування операцій за рахунок внутрішніх резервів;
- зменшенні вартості одиниці товару;
- збільшенні середнього розміру прибутку.



Серед різних наук, що розглядають питання встановлення ціни реалізації продукції, немає однозначного трактування поняття "знижка". Далі наведено деякі визначення поняття знижки різними вченими та доцільність її надання:

Р. Грачова, І. Хмелевський [1; 3] трактують поняття знижки як коригування ціни реалізації товарів у бік зниження та зазначає, що знижка надається в межах попередньо нарахованої торгової націнки підприємства.

Ф. Котлер [4] визначає знижку як винагороду продавця покупцю за виконання додаткових умов та вбачає доцільність надання знижки в збільшенні обсягів реалізованої продукції.

О. Спіріна [2] дає визначення знижки як цінового методу маркетингового стимулювання збуту та збільшення обсягів реалізованої продукції, зі збереженням визначеного обсягу прибутку аналогічному при дії базових цін.

Визначення поняття "знижка" у нормативних документах також тривалий час не наводилося, але із внесенням змін від 18.03.2008 р. № 145-VI Верховною Радою до Закону України "Про рекламу" [5], закон було доповнено термінами, серед яких, зокрема, знижка та заходи рекламного характеру. Так, знижка – це тимчасове зменшення ціни товару, яке надається покупцям (споживачам).

Право підприємства на надання знижок базується на свободі формування цін, передбаченій Законом України "Про ціни і ціноутворення" [6]. Винятком є товари, ціни на які регулюються законодавством.

Знижка – умова операції купівлі-продажу, при якій відбувається зменшення вартості продажу товару [7, с. 394].

Торгова знижка – це певний відсоток зниження загальної вартості проданих товарів. Використання торгової знижки означає зниження вартості постачання. Розмір знижок залежить від характеру операцій, умов постачання та платежу, взаємовідносин із покупцями та від кон'юнктури ринку у момент проведення операції.

У даний час у практиці торгівлі використовуються близько 20 різних видів знижок.

Основні види знижок:

1. Знижка за обсяг товару, що купується – бонусна знижка.
2. Загальна (проста) знижка (наприклад, знижка при покупці товару за наявний платіж – "сконто") – надається з преїскурантної або довідкової ціни і звичайно складає 20 – 30 %.
3. Прогресивна знижка (знижка за кількість або серійність) – надається покупцю за умови покупки ним наперед певної кількості і кількості товару, що збільшується.
4. Дилерська знижка – надається виробниками своїм постійним представникам або посередникам зі збуту (поширена при продажі автомобілів, тракторів і деяких видів стандартного устаткування, її розмір коливається від 15 до 20 % роздрібною ціни).
5. Спеціальна знижка – надається привілейованим покупцям.
6. Сезонна знижка – надається покупцю за придбання товару поза періодом активного сезону.
7. Прихована знижка – надається покупцю у вигляді знижок на фрахт, пільгових кредитів або безпроцентних кредитів, шляхом надання безкоштовних послуг, надання безкоштовних зразків.
8. Знижка за повернення раніше купленого у даної фірми товару – повернення застарілих моделей. Вона складає 25 – 30 % преїскурантної ціни і використовується при продажу автомобілів, електроустаткування, рухомого складу, стандартного промислового устаткування.
9. Знижка при продажу вживаного устаткування.

10. Клубна знижка. В світі існує безліч національних і міжнародних дисконтних клубів, що надають своїм членам "клубні цінові знижки" на товари та послуги. Члени клубів сплачують вступний і щорічний внесок, одержують пластикові іменні картки, а також регіональний довідник підприємств і магазинів, що надають знижки на товари та послуги.

Для привертання уваги покупців до свого товару та стимулювання постійних клієнтів продавці використовують такі варіанти:

- надання знижок у момент продажу товару.

При такому варіанті покупець отримує знижку відразу, наприклад, за дисконтною пластиковою картою, за флаєром або в результаті моментального розіграшу розміру знижки за допомогою лототрона;

- надання знижок після продажу товару.

Типовим прикладом таких знижок є знижки "сконто" – знижки за оплату раніше встановленого строку. Ці знижки характерні для оптових продавців, але в окремих випадках їх застосовують і в роздрібній торгівлі, наприклад, при продажі товару з відстроченням платежу.

Суму торговельних знижок (націнок) визначають або на підставі інвентаризаційних описів (обчисленням торгової знижки за кожним товаром, внесеним до опису, якщо наприкінці місяця проводилась інвентаризація), або виходячи із середнього процента торговельних знижок (націнок) до всієї маси реалізованих і залишку нереалізованих товарів на підставі спеціального наведеного далі розрахунку.

Порядок розрахунку торговельних знижок (націнок):

1. До суми торговельних знижок (націнок) на залишок товарів на початок місяця (кредитове сальдо до рахунку "Торговельна націнка") додають суму кредитового обороту за цим рахунком (одержані знижки, зроблені націнки) і віднімають суму обороту за дебетом рахунку (на інші списання).
2. До вартості реалізованих за місяць товарів за продажними цінами (оборот за дебетом рахунку "Собівартість реалізації") додають вартість залишку товарів на кінець місяця (дебетове сальдо до рахунку "Товари").

Обчислена сума знижок (націнок) на залишок нереалізованих на кінець місяця товарів записується як кредитове сальдо субрахунку "Торговельна націнка". Це дає змогу визначити купівельну ціну залишку товарів як різницю між їх продажною ціною і сумою знижок (націнок) на відповідну дату.

Сума знижок (націнок), які відносяться до товарів реалізованих, списується способом "червоного сторно" на дебет рахунка "Собівартість реалізації" в кореспонденції з кредитом рахунка "Торговельна націнка".

3. Діленням здобутої суми торговельних знижок (націнок) на вартість реалізованих і залишок нереалізованих на кінець місяця товарів і множенням на 100 визначають середній процент знижок (націнок).

4. Множенням вартості залишку нереалізованих на кінець місяця товарів на середній процент знижок (націнок) і діленням на 100 визначають суму торговельних знижок (націнок), які відносяться до цього залишку.

Особливістю обліку є те що, якщо знижка надана в момент придбання товару, то в бухгалтерському обліку дохід від реалізації товару відображається за сумою фактичної (за винятком знижки) продажною вартості товару. У той же момент виникають і витрати. У податковому обліку доходи та податкові зобов'язання виникають виходячи з фактично отриманої підприємством виручки (тобто виходячи з фактичної оплати покупцями вартості товарів зменшеної на суму наданих знижок).

В оптовій торгівлі виникають ситуації, коли знижка надається після продажу товару (наприклад, за скорочення термінів оплати), тоді в бухгалтерському і податковому обліку дохід від реалізації товару відображається без урахування знижки.

Умови надання знижки за скорочення термінів оплати визначаються договором купівлі-продажу або договором постачання.

Після того, як покупець оплатить товар і вже стане відома сума знижки, продавець здійснює у бухгалтерському обліку коригування доходу від реалізації товару шляхом відображення суми знижки, наданої покупцю після продажу.

У податковому обліку продавця здійснюється коригування доходу від продажу товару, а також податкових зобов'язань з ПДВ.

Таким чином, аналіз різних підходів у трактуванні знижки та порядку її розрахунку дає підстави дійти висновку, що при прийнятті рішення про надання знижки підприємств керується як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Підприємство має правильно обирати види знижок для своєї діяльності та вести правильний і чіткий облік надання знижок.

Наук. керівн. Литвиненко А. О.

Література: 1. Грачова Р. Особливе призначення рахунка 704 "Вирахування з доходу" / Р. Грачова // Дебет-Кредит – 2000. – № 24. – С. 3–24. 2. Спирина О. Скидывайтесь, господа! [Електронний ресурс] / О. Спирина // MarketingMix. – 2004. 3. Хмелевський І. Ще раз про знижки / І. Хмелевський // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. – № 55. – С. 28–44. 4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Ростинтэр, 1996. – 704 с. 5. Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР, зі змінами і доповненнями від 06.11.2012 р. № 5481-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua. 6. Про ціни та ціноутворення : Закон України від 20.11.2012 р. № 5496-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua. 7. Прохорова О. С. Торговельні знижки та особливості відображення їх в обліку / О. С. Прохорова // Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4 (16). – С. 187–191.

УДК 631.1

Чорна І. Ю.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація. Досліджено організацію обліку у фермерських господарствах, яка має свої особливості, відмінні від порядку ведення обліку для інших юридичних осіб. Розкрито мету, об'єкт і предмет дослідження, відображено особливості ведення бухгалтерського обліку на фермерських господарствах та основні документи організації обліку.

Аннотация. Исследована организация учета в фермерских хозяйствах, которая имеет свои особенности, отличные от порядка ведения учета для других юридических лиц. Раскрыты цель, объект и предмет исследования, отражены особенности ведения бухгалтерского учета на фермерских хозяйствах и основные документы организации учета.

© Чорна І. Ю., 2014



Annotation. The article investigates the accounting procedure on farms, which has its own characteristics. Distinct from accounting for other entities. The goal, object and subject of the research were disclosed. Peculiarities of accounting on farms and basic accounting documents are described.

Ключові слова: фермерське господарство, бухгалтерський облік, проста форма бухгалтерського обліку, спрощена форма бухгалтерського обліку.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що перехід аграрного сектору до ринкових відносин супроводжується новими тенденціями розвитку АПК, зміною структури виробництва, зумовленими реструктуризацією сільськогосподарських підприємств і створенням на їх основі нових господарських структур на засадах приватної власності на майно і землю. Зокрема широкого розповсюдження набули фермерські господарства. Водночас реорганізація сільськогосподарських структурних одиниць викликала необхідність змін у веденні бухгалтерського обліку з урахуванням вітчизняних і зарубіжних стандартів, оскільки інтеграція економіки України у світову систему неможлива без застосування у системі обліку міжнародних стандартів, які стають невід'ємною складовою національного бухгалтерського обліку, а традиційна система його організації неприйнятна для таких агроформувань унаслідок своєї громіздкості. Тому дана стаття спрямована на вирішення проблеми організації обліку у фермерських господарствах. Адаже недостатня наукова розробка проблем організації обліку у фермерських господарствах з урахуванням особливостей їх функціонування, відсутність чітких нормативних актів та методичних рекомендацій створює значні труднощі при вирішенні практичних питань, які постають перед обліковими працівниками і фермерами [1].

Проблеми обліку та аналізу господарської діяльності сільськогосподарських підприємств тією чи іншою мірою досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти М. Бакетті, Гайдуцький П. І., Дем'яненко М. Я., Дем'яненко С. І., Дерій В. А., Р. Ентоні, Ластовецький В. О., Литвин Ю. Я., Моссаковський В. Б., Онищенко О. М., Пушкар М. С., Рудницький В. С., Сук Л. К., Фаріон І. Д., У. Янг, Яремчук І. Г. та ін.

Метою дослідження є розкриття особливостей організації обліку у фермерських господарствах. Об'єктом дослідження є організація і методика обліку та аналізу виробничої діяльності фермерських господарств.

Предметом дослідження є розкриття методики обліку у фермерських господарствах та її особливості.

Фермерське господарство – форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках [2].

Основним джерелом оперативної та об'єктивної інформації про розвиток виробництва, виконання господарських операцій є облік. Обсяг і ступінь точності облікової інформації багато в чому визначається метою господарювання, виробничою необхідністю й економічною доцільністю. У зв'язку з цим виділяють такі основні функції в системі управління діяльністю фермерського господарства: облік, звітність, аналіз, планування і контроль.

Значення і необхідність обліку у фермерських господарствах обумовлюється, з одного боку, потребою в інформації про наявне в господарстві майно, обсяги виробництва продукції, доходи і витрати, а з іншого боку – зобов'язанням надання у державні установи інформації про результати фінансово-господарської діяльності.

Правильно організований облік необхідний і державним органам, які мають право контролювати діяльність фермерів щодо використання державних кредитів, сплати податків, охорони праці, профілактики захворювань тварин, боротьби з хворобами рослин, дотримання законодавства про землекористування й охорону довкілля.

Бухгалтерський облік – це невід'ємна й обов'язкова функціональна діяльність фермерського господарства, яка забезпечує в той же час і контроль за виробництвом, наявністю і використанням матеріальних, трудових і грошових коштів, що допомагає виявити внутрішньогосподарські резерви [3].

У процесі ведення бухгалтерського обліку на фермерському господарстві є три основні особливості. По-перше, як правило, бухгалтерський облік у фермерських господарствах веде його голова чи один із членів господарства, але зазначені особи не досить добре розуміються на обліку. Тому облік має бути максимально спрощеним. По-друге, для фермерського господарства властиве здійснення окремих специфічних господарських операцій, які на інших підприємствах проводяться не часто:

- засновники фермерського господарства здебільшого вносять до складеного капіталу не майно, а лише права користування ним;
- членам господарства виплачується не заробітна плата, а певна частка з отриманого господарством доходу.

Таким чином, ці операції потрібно коректно відображати в бухгалтерському обліку.

По-третє, фермерське господарство займається сільськогосподарською діяльністю. Отже, в процесі ведення бухгалтерського обліку господарство повинне враховувати всю облікову сільськогосподарську специфіку [4].

Основними документами, які використовуються для організації обліку у фермерських господарствах, є Закон України № 973-IV від 19 червня 2003 року (зі змінами на 16 липня 2011 року) "Про фермерське господарство", Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 року (зі змінами на 2 жовтня 2012 року) "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Методичні рекомендації

дації щодо організації та ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах. Згідно з Методичними рекомендаціями № 89, існує чотири форми ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах:

- проста (без використання подвійного запису) – для фермерських господарств, у яких працюють власник (голова господарства) і члени його сім'ї (без залучення найманих працівників);
- спрощена (з подвійним записом) – для фермерських господарств із середньообліковою чисельністю працівників за звітний період до 10 осіб включно, крім членів сім'ї та обсягом виручки за рік не більше 500 тис. грн;
- загальна – для решти господарств.

На сьогодні фермерські господарства переважно використовують просту та спрощену форми бухгалтерського обліку, але це й зручно для самих товаровиробників, значно скорочується статистична база щодо фермерського виробництва. Основним реєстром за простою формою обліку є Книга обліку доходів та витрат. За даними її записів можна отримати відомості про хід господарського процесу, скласти декларацію про доходи та за потреби отримати інформацію з ПДВ, баланс та звіт про фінансові результати. Однак для забезпечення більшої інформативної бази та визначення фінансового результату діяльності фермерських господарств різними способами ефективнішим є використання організації обліку із застосуванням спрощеного плану рахунків [2].

Отже, підприємства малого бізнесу відіграють значну роль в економіці країни, впливаючи на створення додаткових робочих місць та насичення ринку сільськогосподарської продукції, тому необхідною умовою їх розвитку є значна підтримка з боку держави. І саме розуміння особливостей бухгалтерського обліку на фермерських господарствах є, основним елементом цього процесу.

Наук. керівн. Литвиненко А. О.

Література: 1. Деркач А. Облік фермерських господарств / А. Деркач // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 102–106. 2. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Костенко В. Г. Особливості бухгалтерського обліку і фінансової звітності в фермерських господарствах / В. Г. Костенко // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 12–14. 4. Методичні рекомендації щодо організації та ведення бухгалтерського обліку в фермерських господарствах, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України № 189 від 02.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 5. Золотухін О. Бухгалтерський облік у фермерських господарствах / О. Золотухін // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 12. – С. 26–31.

УДК 330.142.211.4

Сиров В. В.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ АКТИВІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Досліджено питання щодо проблем вибору найоптимальнішого методу нарахування амортизації основних засобів у сучасних умовах господарської діяльності, розроблено рекомендації стосовно їх вирішення. Наведено переваги та недоліки кожного методу амортизації.

Аннотация. Исследованы проблемы выбора оптимального метода начисления амортизации основных средств в современных условиях хозяйственной деятельности, разработаны рекомендации по их решению. Приведены преимущества и недостатки каждого метода амортизации.

Annotation. The article deals with choosing an optimal method of calculating depreciation of fixed assets in modern economic activities. Recommendations on solving them are given. Advantages and disadvantages of every depreciation method are described.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, Податковий кодекс України, життєвий цикл продукції.

© Сиров В. В., 2014



Амортизаційна політика відіграє велику роль у модернізації підприємства та в забезпеченні безперешкодного пересування по траєкторії довгострокового економічного зростання. Але на сьогоднішній день вона залишається найслабкішою ланкою економічної політики всіх без винятку українських підприємств, оскільки сформована ними амортизаційна система не виконує своєї головної функції – не створює зацікавленості підприємців до оновлення основних фондів. Таким чином, більшість підприємств України має високий ступінь зносу основних засобів, які функціонують ще за часів СРСР і не відповідають сучасним технологічним вимогам, що відображається на собівартості та якості продукції. А отже існує проблема амортизаційної політики, а саме вибору ефективного методу амортизації в певній ситуації.

Проблематика даної проблеми висвітлена в працях Л. Ловінської, Л. Бабича, Л. Гордніянської, Швець В. Г., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Даньків Й. Я., Голенко О. М., В. Сопко [1; 2].

Метою написання роботи є виявлення переваг та недоліків кожного з методів амортизації, а також аналіз виникнення проблем при їх виборі.

Відповідно до пп. 14.1.3 п. 14.1 ст. 14 Розділу I Податкового кодексу під амортизацією розуміють систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Кожна держава формує концепцію реалізації амортизаційної політики. На основі амортизаційної політики держави кожне підприємство розробляє і реалізує власну амортизаційну політику. Вона базується на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань (термінах корисного використання). Головним завданням амортизаційної політики вибір методу амортизації.

Згідно зі ст. 145.1.5 ПКУ амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів, як: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, виробничого та кумулятивного [3]. Слід навести таблицю переваг та недоліків даних методів.

Таблиця

Переваги та недоліки методів амортизації

Метод амортизації	Переваги	Недоліки
Прямолінійний	Простота та точність у застосуванні. Невеликі початкові амортизаційні відрахування	Не враховується експлуатація обладнання та рівень його морального зносу
Зменшення залишкової вартості	Зарахування більшої суми зносу в перший рік та рівномірне зменшення цієї суми впродовж наступних періодів	Не враховується експлуатація обладнання. Велика трудомісткість в розрахунках
Прискореного зменшення залишкової вартості	Може не враховуватися ліквідаційна вартість. Прискорене відновлення обладнання, за рахунок значних амортизаційних відрахувань	Не враховує експлуатацію обладнання
Виробничий	Простота, раціональність та систематичність. Орієнтація на експлуатацію обладнання	Трудомісткість та складність у прогнозуванні об'єму випуску продукції
Кумулятивний	Накопичення значного капіталу для відновлення в перший рік експлуатації	Трудомісткість в розрахунках норми амортизації. Не враховує експлуатацію обладнання

Згідно з П(С)БУ 7 ст. 28 метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних від його використання [2]. Даний метод визначається наказом про облікову політику і може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід. Таким чином, перед підприємством стоїть нелегке питання: "Котрий метод амортизації обрати, щоб отримати найбільшу вигоду від нього?". Щоб відповісти на це питання слід привести алгоритм вибору методу амортизації на прикладі токарного верстату та проблеми, що виникають на даному етапі.

1. Визначення мети придбання певного виду основних фондів, його економічних вигід та основних поставлених перед ним завдань.

Дане обладнання придбане з метою виготовлення деталей. Його використання в майбутньому принесе прибуток від реалізації даних деталей. Таким чином, головним завданням є максимальний випуск деталей.

На даному етапі виникає проблема визначення економічних вигід, адже для деяких видів їх важко сформулювати. Так, зокрема законом передбачено, що у випадку не змоги оцінити економічну вигоду, для нарахування амортизації обирається прямолінійний метод амортизації.

2. Визначення строку корисного використання обладнання.

На основі ст. 145.1.3. ПКУ при визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід урахувати [3]:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;

- фізичний та моральний знос, що передбачається;

- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Також необхідно враховувати строк корисного використання зазначений у технічному паспорті.

Згідно зі ст. 145 ПКУ мінімальний строк корисного використання для машин та обладнання склав 5 років, а строк в технічному паспорті – 6 років. Дане обладнання є новим і моральний знос протягом 5 років прогнозується невеликий, тому строк корисного використання складе 5 років.

Проблеми на даному етапі пов'язані з чіткою фіксацією в Податковому кодексі України строку корисного використання, що обмежують самостійність у прийнятті рішень, а також в ускладненні прогнозування морального зносу.

3. Вибір методу амортизації.

У більшості випадків підприємства на власний розсуд обирають той, чи інший метод амортизації в обліковій політиці, проте в деяких випадках даний вибір обмежується законом. Так, згідно зі ст. 145.1.6. ПКУ амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15, визначених у пункті 145.1 цієї статті, нараховується за методами, що наведені в підпунктах 1 і 5 підпункту 145.1.5 цієї статті. В іншій же статті – 145.1.5. ПКУ передбачено, що метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 "Машини та обладнання" та 5 "Транспортні засоби".

Окрім правового аспекту вибору методу амортизації, також необхідно звернути увагу на економічну складову. Оскільки амортизаційні відрахування впливають на кінцеву ціну продукції, необхідно враховувати її конкурентоспроможність, а також стадії розвитку підприємства. Якщо підприємство є домінуючим на ринку та знаходиться на стадії зрілості, то раціональніше буде використовувати прискорений метод амортизації, оскільки даний метод приведе до оновлення основних фондів та не вплине на конкурентну позицію. Або ж на стадії втілення раціонально прийняти прямолінійний або ж виробничий метод, тому що вони є методами пропорційного нарахування амортизації. Збільшення суми амортизаційних відрахувань за незначних обсягів реалізації сприятиме збільшенню ціни на продукцію, що призведе до зниження попиту на неї. Також вагому роль відіграє податкова політика держави та власна фінансова потреба [4].

На основі чітко сформованої програми випуску деталей та перебуванні підприємства на стадії зростання обрано виробничий метод амортизації.

4. Проведення аналізу обраного методу амортизації.

Проведення розрахунків амортизаційних відрахувань та визначення обсягу чистого прибутку.

З метою вирішення даної проблеми необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, яка б дозволила суб'єктам господарювання обирати той метод амортизації, котрий сприяв розвитку підприємництва та оновленню основних фондів.

Правильно обраний метод амортизації – це спосіб маневрування підприємства між величиною податків, конкурентним становищем та модернізацією основних фондів. Тому необхідно розробити такий економічно правовий механізм, який був би направлений на ефективне використання даних методів.

Наук. керівн. Тютлікова В. В.

Література: 1. Хмелевский Н. Н. Пути и методы усовершенствования системы амортизации / Н. Н. Хмелевский // Проблемы усовершенствования системы амортизации (материалы научной конференции). – М. : Мысль, 2011. – С. 34–42. 2. 34 Положення (стандартів) бухгалтерського обліку. – К. : КНТ, 2011. – 336 с. 3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Газета "Все про бухгалтерський облік". – 2011. – № 1–3. 4. Серікова Т. М. Бухгалтерський облік для іноземних студентів : навчальний посібник / Т. М. Серікова, В. І. Отенко. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2011. – 249 с.

УДК 331.56:331.556

Скрипниченко Р. О.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Анотація. Досліджено питання необхідності адаптації та реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку, гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів. Установлено основні проблеми трансформації вітчизняного бухгалтерського обліку та звітності, визначено переваги використання МСФЗ.

Аннотация. Исследованы вопросы необходимости адаптации и реформирования отечественной системы бухгалтерского учета, гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами. Установлены основные проблемы трансформации отечественного бухгалтерского учета и отчетности, определены преимущества использования МСФО.

© Скрипниченко Р. О., 2014



Annotation. The paper investigates the need for adaptation and reform of the national accounting system, harmonization of accounting and financial reporting in accordance with international standards. The basic problems of transformation of national accounting and reporting, advantages of using IFRS are identified.

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, вітчизняна система бухгалтерського обліку, переваги МСФЗ, гармонізація, трансформація, міжнародна практика.

У сучасних умовах стрімкого розвитку міжнародних економічних відносин, своєчасна та достовірна інформація є одним із джерел прийняття правильних управлінських рішень її користувачами. Особливої ролі в цих умовах набуває саме облікова інформація. Адже саме вона характеризує стан активів, зобов'язань та власного капіталу певного підприємства.

Світова спільнота останнім часом стала все більше уваги приділяти запровадженню в різних країнах світу Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), адже в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції вони набувають особливого значення для розвитку стійких взаємодовіряючих міжнародних відносин між країнами.

Для забезпечення стійкого економічного розвитку та інтеграції України до Європейського союзу наша держава також почала реформувати вітчизняну систему бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Адже це дозволить усунути існуючі на сьогоднішній день економічні і торговельні бар'єри та активізувати процес надходження іноземних інвестицій.

Багато українських вчених у своїх працях обґрунтували не тільки необхідність реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до МСФЗ, а й досліджували методичні проблеми гармонізації бухгалтерського обліку та звітності відповідно до Міжнародних стандартів. Серед них: Г. Веріга, С. Головов, М. Жук, О. Ліснич, П. Левченко, Т. Михайлова, Л. Нищенко, Ф. Палій, Я. Соколов, Ф. Бутинець, Л. Горецька та ін. [1 – 9].

Не дивлячись на значні переваги, які відкриваються перед Україною з переходом на МСФЗ, на сьогоднішній день все ще залишається невирішеною проблема змін та співставлення між бухгалтерським, податковим обліками та вимогами, за якими має бути складена статистична звітність.

Метою статті є висвітлення питань щодо значення та ролі формування й узагальнення облікової інформації підприємствами України відповідно до МСФЗ, процесу адаптації міжнародних стандартів для України та їхній позитивний і негативний вплив на вітчизняну систему обліку.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) це – набір прийнятих радою з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) документів (стандартів і коментарів), що визначають стандарти, які регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень стосовно підприємства. МСФЗ (IFRS) є інструментом реалізації економічної політики, основна мета використання якого полягає у забезпеченні прозорості та зрозумілості інформації щодо діяльності суб'єктів господарювання. Метою розробки та запровадження МСФЗ також є створення достовірної бази для визначення доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, розкриття існуючих фінансових ризиків, порівняння результатів діяльності.

МСФЗ, на відміну від деяких національних правил складання звітності, засновані на принципах, а не на правилах, тобто головним є економічна суть процесу.

Можливість виходу України на міжнародні ринки світового капіталу безумовно залежить від поняття та достовірності фінансової звітності українських підприємств, на основі якої інвестор міг би приймати рішення щодо цілеспрямованості та обсягу інвестицій, здійснювати контроль за їхнім ефективним використанням, а потенційні партнери мали б змогу приймати рішення про можливість співпраці [9]. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва у галузі управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. У свою чергу, суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментом при їх виборі [10].

Першим кроком на шляху наближення вітчизняної системи обліку до міжнародних вимог було прийняття Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" 16.07.1999 року. Протягом 1999 – 2000 років Міністерством фінансів було розроблено та затверджено 20 національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Для врахування зміни світових вимог до облікової інформації було розроблено та затверджено ще 14 П(С)БО, які діють на сьогоднішній день.

Другим кроком на шляху наближення вітчизняної системи обліку до міжнародних вимог є ухвалення розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 року № 911-р Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Головною метою цієї стратегії є вдосконалення вітчизняної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог Міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

На думку автора, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є очевидними як для підприємств, так і для держави:

- можливість порівняння та зіставлення показників фінансової звітності компаній із різних країн світу;
- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до фінансової звітності; значна надійність інформації (не враховуючи випадки її фальсифікації);



- більша довіра потенційних партнерів до звітності, складеної за Міжнародними стандартами; можливість залучення більш швидкого та об'ємнішого фінансового-інвестиційного потоку до України; можливість виходу на міжнародні ринки торгівлі;
- розумне залучення значних інвестицій може стати одним із елементів економічного зростання країни;
- економія грошових ресурсів та часу на трансформацію фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ;
- надходження інвестицій до держави створить додаткову кількість робочих місць, а отже знизиться рівень безробіття.

Запровадження принципів і методів МСФЗ в Україні здійснюється в умовах наявної системи державного регулювання бухгалтерського обліку.

Правова система України суттєво обмежує можливості легалізації Міжнародних стандартів, створених міжнародним неурядовим органом, що зумовлено, насамперед, такими чинниками:

- відсутністю зв'язку між положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та законами і кодексами, які впливають на застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності;
- збереженням впливу податкових норм і правил на організацію бухгалтерського обліку та впливу урядових органів на процеси розробки і прийняття положень (стандартів) бухгалтерського обліку [11].

Незважаючи на активний розвиток гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні, прийняту Програму реформування бухгалтерського обліку в Україні не втілено у практичне життя. На сьогодні в Україні лише банківські структури готують фінансову звітність за Міжнародними стандартами, тоді як інші вітчизняні підприємства та організації продовжують оприлюднювати фінансову звітність, складену за національними стандартами, незважаючи на рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) від 02.06.02 № 126 та розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.01.03 № 25-р. щодо підготовки публічними акціонерними товариствами звітності за Міжнародними стандартами [12].

Паралельно з такими вітчизняними процесами у країнах Західної Європи станом на 1 квітня 2010 року, 73 % підприємств перейшли на ведення бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів фінансової звітності, з них: у Бельгії та Люксембурзі – 79 %, Греції – 54 %, Франції – 72 %, Німеччині – 87 %, Італії – 54 %, Нідерландах – 92 %, Польщі – 65 %, Іспанії – 85 %, Туреччині – 69 %, Великобританії – 75 %.

Проте слід зазначити, що, незважаючи на очевидну необхідність застосування МСФЗ у процесі ведення бухгалтерського обліку в Україні, механічне перенесення та застосування облікових стандартів Ради з Міжнародних стандартів фінансової звітності без урахування національних економічно-правових особливостей є неефективним. Саме тому перехід вітчизняних суб'єктів господарювання до використання в обліку МСФЗ є можливим після детального вивчення кожного з положень Міжнародних стандартів та перенесення їх на українську основу. Лише такий підхід до гармонізації вітчизняного бухгалтерського обліку і фінансової звітності з МСФЗ дасть реальний та ефективний результат.

Тому гармонізацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності доцільно визначати за такими складовими: теоретико-методологічна база, що включає гармонізацію принципів і методологічних положень (стандартів), а також практичний інструментарій стосовно гармонізації практики ведення бухгалтерського обліку. Це сприяє кращому розумінню економічної природи основних напрямів зближення бухгалтерського обліку та звітності, дозволяє розробити ефективні заходи гармонізації національної системи бухгалтерського обліку та звітності з Міжнародними стандартами [12].

Ураховуючи все викладене, можна підсумувати, що на сьогоднішній день МСФЗ є ефективним засобом міжнародної інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України. Використання МСФЗ має суттєві переваги перед П(С)БО для більшості підприємств та користувачів їхньої фінансової звітності. А для швидкої та ефективної гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності з Міжнародними стандартами необхідно розробити таку систему правових засад та методологічних підходів, які б давали змогу вдосконалювати та модернізувати аспекти ведення бухгалтерського обліку та звітності в Україні.

Наук. керівн. Тютлікова В. В.

Література: 1. Веріга Г. В. Міжнародні стандарти фінансової звітності / Г. В. Веріга, А. Савро // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 9. – С. 19–25. 2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с. 3. Жук В. М. Реформування бухгалтерського обліку та звітності: стан та перспективи / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 4–14. 4. Лісничка О. В. Міжнародні стандарти як основний напрям удосконалення бухгалтерської звітності в системі економічної інформації / О. В. Лісничка // Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 190–193. 5. Левченко В. П. Перехід на МСФЗ як елемент стратегії розвитку ринку небанківських послуг / В. П. Левченко [Електронний ресурс] // Ефективне регулювання ринку фінансових послуг – шлях до Європейської інтеграції : матер. Міжнар. конф., 8 грудня 2009 року. – Режим доступу : <http://govua-docs.com.ua/docs/599/index-146049.html>. 6. Нищенко Л. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з Міжнародними стандартами / Л. Нищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 6–9. 7. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник / В. Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 473 с. 8. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах : учебник / Я. В. Со-



колов, Ф. Ф. Бутинец, Л. Л. Горецкая ; отв. ред. Ф. Ф. Бутинец. – М. : ТК Велби ; Изд. "Прспект", 2006. – 672 с. 10. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посібн. / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – К. : Знання, 2006. – 311 с. 11. Головов С. Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні [текст] : автореф. дис. док. економ. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / С. Ф. Головов ; Київський нац. Економічний ун-т. ім. Вадима Гетьмана. – К. : [б. в.], 2009. – 35 с. 12. Чепец, О. Г. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами [текст] / О. Г. Чепец, О. М. Губарик // Економічні науки. – 2012. – № 9 (33). – С. 432–440. 13. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123447&cat_id=12321.

Антонова А. О.

УДК 336.713:657.62

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Анотація. Розглянуто та проаналізовано напрями аналізу економічного стану комерційного банку, що визначені в світовій банківській практиці як три основні підходи до управління активами. Визначено сутність та послідовність фінансового аналізу в комерційному банку як складову частину управління його операціями, а також загальну схему формування прибутків і збитків банку та методу аналізу балансу банку.

Анотация. Рассмотрены и проанализированы направления анализа экономического положения коммерческого банка, которые определены в мировой банковской практике как три основных подхода к управлению активами. Определены сущность и последовательность финансового анализа в коммерческом банке как составная часть управления его операциями, а также общая схема формирования прибылей и убытков банка и методика анализа баланса банка.

Annotation. The article deals with the aspects of analysis of a commercial bank economic position, which in the world banking are defined as three basic approaches to the management of assets. The essence and sequence of financial analysis in a commercial bank are considered as a component of management of its operations. The general chart of bank gains and losses and the methodology of the bank statement analysis are described.

Ключові слова: баланс комерційного банку, комплексний аналіз фінансового стану, доходи, витрати, прибутковність, ліквідність.

Аналіз фінансової діяльності комерційних банків повинен включати такі напрями вирішення питань: аналіз балансового звіту, аналіз фінансової форми звітності, порівняльний аналіз, визначення джерел, якості та стійкості банківських доходів, дотримання всіх вимог щодо ліквідності, підтримання стану адекватності та достатності капіталу.

Вивченню питань економічного аналізу фінансової діяльності комерційних банків присвячено чимало праць багатьох вітчизняних економістів, до яких належать Гуцал І. С., Дзюблюк О. В., Савлук М. І., Мороз А. М., Сусіденко В. Т., Васюренко О. В., Кириченко О. А., О. Заруба, Лютий І. О., Вітлінський В. В., а також зарубіжних – Ольшаний А. І., Панова Г. С., О. Лаврушин, Е. Рід, Е. Гілл, Р. Сміт, П. Роуз та ін. У наукових працях названих науковців досліджується методика оцінки поточного і минулого фінансового стану банку та основних результатів його діяльності.

Метою написання даної статті є вивчення методологічних основ цільового аналізу фінансової діяльності комерційних банків, що сприятиме підвищенню ефективності та прибутковості їх діяльності.

Основними об'єктами аналізу фінансової діяльності банку є:
заходи щодо формування капіталу банку, а також його структура;
якість активів (кількісний і якісний аналіз структури кредитно-інвестиційного портфеля банку);
показники прибутковості функціонування банку, що дозволяють судити про ефективність його роботи;

показники ліквідності і платоспроможності банку, що характеризують його фінансову стійкість;

різні ризики, що впливають на діяльність банку.

Ринок банківських послуг в Україні налічує велику кількість банків і всі вони діють з різною ефективністю. Але попереду завжди ті банки, що бездоганно обслуговують клієнтів і роблять це з мінімальними витратами. Оцінити ефективність діяльності банку допомагає аналіз, який проведений кваліфіковано і є джерелом цінної інформації для самого банку, потенційних клієнтів, НБУ. Для банку він дає змогу оцінити ефективність управління, з'ясувати об'єктивну оцінку результатів діяльності і перспектив розвитку, а також визначити надійність банків-партнерів, клієнтів та кореспондентів. Клієнти, проаналізувавши опубліковані баланси і звіти про прибутки та збитки, приймають рішення щодо доцільності співробітництва з банком. НБУ на основі аналізу діяльності банку прогнозує ситуацію на кредитних ринках країни, робить висновки щодо стійкості та надійності банківської системи в цілому, контролює виконання банками встановлених економічних нормативів [1, с. 129].

Для проведення аналізу банківської діяльності необхідно мати аналітичні матеріали, що дозволяють одержати достовірну, повну і всебічну інформацію про банк. До такої інформації належать баланс банку і звіт про прибутки і збитки.

Баланси комерційних банків є головною складовою їх звітності. Аналіз балансів дозволяє визначити наявність особистих коштів, зміни в структурі джерел ресурсів, склад та динаміку активів, контролювати ліквідність банків, здійснювати управління фінансовою стійкістю.

У ринкових умовах баланс комерційного банку є засобом не тільки бухгалтерської звітності, а й комерційної інформації банківського менеджменту, навіть своєрідною рекламою для потенційних клієнтів, що прагнуть на професійному рівні розібратися в діяльності банку.

Результати діяльності комерційних банків, усі здійснені витрати й отримані доходи в минулому звітному періоді відображаються в звіті про прибутки і збитки, який надає інформацію про різні види доходів і витрат за операціями банку.

У звіті після статей доходів і витрат відображається фінансовий результат діяльності банку – балансовий прибуток, який після певного коригування (наприклад, на суму доходів, що не підлягають оподаткуванню) "перетворюється" в оподатковуваний прибуток. Після вирахування податку залишається прибуток до розподілу (чистий прибуток), розміри якого показують фінансовий результат роботи банку за звітний період. Саме чистий прибуток підлягає розподілу за різними фондами згідно з рішенням зборів акціонерів банку.

Аналіз фінансової діяльності комерційних банків включає:

1. Аналіз балансового звіту:

- а) аналіз структури активних операцій;
- б) аналіз пасивних операцій;
- в) аналіз нормативних показників та ліквідності;
- г) коефіцієнтний аналіз балансового звіту.

2. Аналіз прибутків та збитків.

3. Аналіз коефіцієнтів прибутковості та ефективності діяльності комерційного банку.

Основними видами аналізу балансового звіту банку є:

структурний аналіз, який дає змогу оцінювати структуру та зміни у структурі активів і пасивів протягом певного часу;

коефіцієнтний аналіз, за допомогою якого можна з'ясувати якісні характеристики активів і пасивів (при цьому використовується ряд коефіцієнтів).

Основою для аналізу активів і пасивів комерційного банку (КБ) є баланс, в якому активи і пасиви подаються у порядку зменшення їхньої ліквідності. Форма балансу КБ допомагає концентрувати увагу на найважливіших типах активів та пасивів.

Основними видами аналізу активів і пасивів КБ є:

аналіз їхньої структури, який базується на відсоткових значеннях кожного рядка звіту щодо загального підсумку і дає змогу оцінювати оптимальність структури і зміни, що відбулися, упродовж певного проміжку часу;

ліквідність, під якою розуміють спроможність банку виконувати свої зобов'язання, тобто своєчасно і без збитків для себе погашати борги. Ліквідність поряд із платоспроможністю є найважливішим фактором фінансової стійкості банків. Правильна оцінка ліквідності та ефективне управління нею є однією з найважливіших передумов діяльності кредитних організацій. Рівень ліквідності оцінюється залежно від питомої ваги різних груп активів із різними ступенями ризику в загальній сумі вкладень банку. Очевидно, що стан ліквідності є обернено пропорційним до високоризикових активів його балансу.

З огляду на важливість ліквідності для фінансової стійкості банку, показники ліквідності віднесено до обов'язкових економічних нормативів регулювання діяльності комерційних банків:

а) норматив миттєвої ліквідності (Н5) показує співвідношення суми коштів на кореспондентському рахунку та в касі до суми коштів на поточних рахунках;

б) норматив загальної ліквідності (Н6) розраховується як відношення загальних активів до загальних зобов'язань банку і його нормативне значення має становити щонайменше 100 %;

в) для встановлення питомої ваги високоліквідних активів у робочих активах розраховується норматив Н7, рівень якого повинен бути не нижчим за 20 %.



Основними коефіцієнтами для аналізу балансу комерційного банку є:

- коефіцієнт ліквідних активів. Це коефіцієнт виміру ліквідності, який обчислюється шляхом додання міжбанківських активів до готівки та прівняних до неї коштів мінус міжбанківські пасиви та позички від центрального банку;

- коефіцієнт співвідношення позик і депозитів. Цей коефіцієнт визначається як відношення суми всіх активів з нормальним ризиком (дисконти, позики та авізо) до основних депозитів (включаючи депозити до запитання, термінові й ощадні депозити, за винятком короткострокових та довгострокових запозичень грошового ринку);

- коефіцієнт співвідношення дохідних (робочих) активів до загальних активів. Цей коефіцієнт має показувати, наскільки продуктивно банк використовує свої активи.

Аналіз доходів, витрат і прибутковості дає можливість вивчення результатів діяльності комерційного банку, а отже, й оцінки ефективності його як комерційного підприємства.

Метою аналізу банківської діяльності з погляду її фінансових результатів є виявлення резервів зростання прибутковості банку і на цій основі формулювання рекомендацій керівництву банку з проведення відповідної політики у сфері пасивних і активних операцій.

При аналізі доходів банку на початку необхідно розрахувати загальну суму доходів банку, отриману ним за визначений період, із поділом її на види прибутків, що надійшли від проведення різних видів банківських операцій. Це дозволяє визначити пріоритетні види діяльності банку, виходячи з питомої ваги визначених статей доходів у їхній загальній сумі.

Після проведення аналізу структурних доходів по укрупнених статтях варто більш детально вивчити структуру прибутків, що формують укрупнену статтю, що займає невелика частина в загальному об'ємі доходів. При аналізі процентних прибутків банку використовуються також відносні показники, що дозволяють оцінити середній рівень прибутковості позичкових операцій у цілому і кожній групі позичок окремо. Такими показниками є:

- ⇒ відношення валових процентних доходів до середніх залишків по всіх позичкових рахунках;

- ⇒ відношення отриманих відсотків по короткострокових позичках до середніх залишків по короткострокових позичках;

- ⇒ відношення отриманих відсотків по довгострокових позичках до середніх залишків по довгострокових позичках;

- ⇒ відношення отриманих відсотків по окремих групах позичок до середніх залишків по досліджуваній групі і т. д. [2, с. 121].

Динаміка цих показників дає можливість оцінити, за рахунок яких позичкових операцій вирости процентні доходи. Аналіз непроцентних доходів дозволяє визначити, на скільки ефективно банк використовує не кредитні джерела одержання доходів. При цьому їх аналізують по видах операцій і в динаміці. Важливим за значенням джерелом доходів комерційного банку є доходи, отримані від операцій із цінними паперами. Розмір доходів даного виду залежить від розміру і структури портфеля інвестицій і прибутковості різних видів цінних паперів. Доходи від валютних операцій банку також значною мірою впливають на його прибуток [3, с. 121].

Аналіз витрат здійснюється по тій же схемі, що й аналіз його доходів.

Одним із підходів до оцінки рівня прибутковості банку є виявлення сформованої тенденції зростання прибутку банку.

В умовах економічної кризи отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності є необхідним чинником існування будь-якого суб'єкта підприємництва. Як основний узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності комерційного банку прибуток, у той же час, є найважливішим джерелом формування його капіталу, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. Таким чином, отримання прибутку є однією зі стратегічних цілей управління та найважливішим об'єктом фінансового аналізу діяльності банку [4, с. 20 – 28].

Кінцевим фінансовим результатом діяльності комерційного банку є прибуток до оподаткування (балансовий прибуток), який утворюється внаслідок руху грошових потоків, що характеризують доходи і витрати банку.

Вирішальне значення для прибутковості банку має забезпечення взаємозв'язку між управлінням активами та управлінням пасивними операціями. Слід враховувати, що прагнення збільшити прибуток та необхідність вести конкурентну боротьбу в галузі фінансових послуг в умовах економічної кризи веде до зростання ризику. Їх подоланню сприяє дотримання банком нормативів ліквідності, його спроможність формувати відповідні обов'язкові резерви на випадок можливого дефіциту платіжних ресурсів та резерви власного капіталу для відшкодування невиправданого ризику активних операцій. Зокрема, для покриття збитків за кредитами.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Дзюблук О. В. Структура капіталу комерційного банку / О. В. Дзюблук // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 123–131. 2. Заруба Ю. Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю. Заруба // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 119–124. 3. Васюренко О. В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / О. В. Васюренко, О. А. Кириченко // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 48–51. 4. Грушко В. І. Системна модель аналізу фінансової стійкості комерційного банку / В. І. Грушко, Л. Ю. Петриченко // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 20–28. 5. Аналіз діяльності комерційного банку / за редакцією д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця, д. е. н., проф. А. М. Герасимовича. – Житомир : ПП "РУТА", 2010.

Студент 4 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА ВНЕДРЕНИЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Анотація. Розглянуто існуючі типи та види кредитного скорингу. Систематизовані проблеми впровадження кредитного скорингу в Україні і шляхи їх подолання.

Анотация. Рассмотрены существующие типы и виды кредитного скоринга. Систематизованы проблемы внедрения кредитного скоринга в Украине и пути их решения.

Annotation. Existing types and kinds of credit scoring are considered. Problems of credit scoring introduction in Ukraine and ways of their solution are systematized.

Ключевые слова: скоринг, кредитный риск, заемщик.

Продолжение тенденций к наращиванию ресурсной базы банков предопределяет дальнейшее уменьшение стоимости средств. В то же время кредитная активность банков остается недостаточно высокой вследствие отсутствия платежеспособных заемщиков. Для решения проблемы кредитного риска целесообразно использовать скоринговые модели.

Существенный вклад в разработку теоретико-методологических основ изучения и анализа проблемы внедрения кредитного скоринга в банках Украины, а также его развития внесли такие ученые, как: Белоглазова Г. Н., Печникова А. В., Коробова Г. Г., Кабушкин С. Н., Алексеева В. В., Е. Матрос, Р. Ковтун и т. д.

Целью данной статьи является обеспечение процесса правильного и своевременного обслуживания и оценки платежеспособности клиентов, а также возникающих при этом рисков с применением всех необходимых правил и полномочий банка, что касается предоставления услуг клиентам согласно действующему законодательству Украины.

Вопросы детального рассмотрения требуют выбора оптимальных для использования отечественными банками скоринговых моделей.

Для достижения поставленной цели, в первую очередь, следует рассмотреть сущность скоринга.

Кредитный скоринг – технология, которая используется кредитно-финансовыми учреждениями для определения и оценки платежеспособности клиентов [1]. Кредитный скоринг позволяет на основе определенных характеристик существующих клиентов и потенциальных поставщиков путем подсчета баллов определить риски, связанные с кредитованием. Кроме того, кредитный скоринг может быть применен для планирования эффективной маркетинговой компании и привлечения новых клиентов. Также скоринг представляет математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории "прошлых" клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

В зарубежной литературе для решения проблемы снижения кредитного риска предлагается использовать модели скоринга (например, правило 6С в США). В отечественной литературе вопросам скоринга внимания практически не уделяется, хотя его можно было бы активно использовать в потребительском кредитовании.

Скоринговые модели являются весьма привлекательным инструментом оценки кредитного риска. Их точность и надежность позволяет дополнять экспертные оценки специалистов кредитного отдела. В тоже время, выбор и использование такой модели скоринга позволит наиболее быстро, а главное, наиболее качественно и адекватно проводить оценку рисков.

Проблема внедрения скоринга является актуальной и для отечественных банков, и для предприятий-заемщиков. Согласно опубликованной статистике Национального банка по новым кредитам, выданным корпоративным и индивидуальным заемщикам (рисунок), можно наблюдать их рост в июле 2011 г. по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, а также с июля 2012 по июль 2013 года.

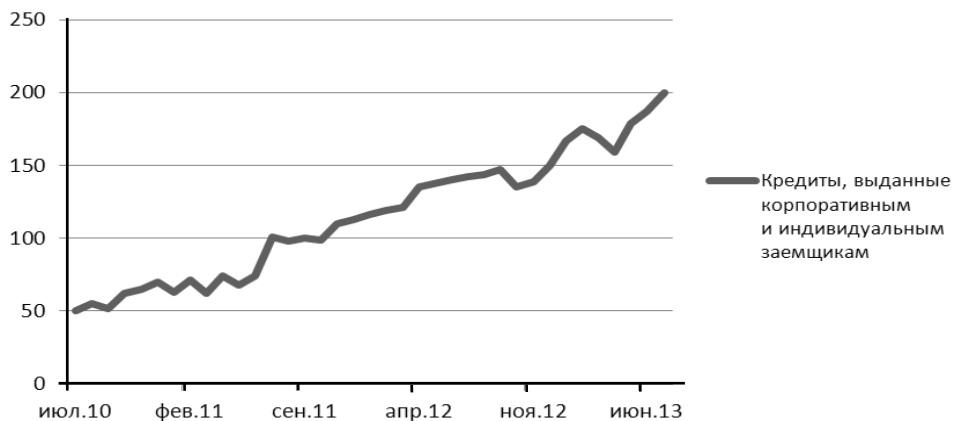


Рис. 1. Динамика кредитования банков Украины с 2010 по 2013 гг.

Также украинские банки выдали 4,8 млрд грн новых кредитов частным заемщикам в июле 2011 г., что на 26 % больше суммы кредитов, которые были выданы им в июне. Согласно статистике, можно рассчитать среднемесячный уровень новых кредитов, выданных в период с января по июль 2010 года – он составил 58 млрд грн. А за аналогичный период 2011 года среднемесячный уровень новых кредитов был 75,6 млрд грн, то есть на 29 % больше [2, с. 103–115].

По состоянию на начало 2012 года около 15 – 17 % платежеспособного населения Украины воспользовались потребительским кредитом, и этот показатель постоянно растет [1]. По словам председателя Ассоциации украинских банков (АУБ), А. Сугоняко, за восемь месяцев 2012 года объемы кредитов в Украине выросли на 7 %, тогда как в прошлом году наблюдалось падение на 2 %.

Различают отдельные типы скоринга, такие, как [3, с. 3–5]:

1. Скоринг заявления – базируется на демографических характеристиках клиента (возраст, пол, профессия и тому подобное), которые совмещаются с параметрами запроса на получение кредита. С помощью скоринговой карты осуществляется оценка возможности дефолта заявителя.

2. Скоринг поведения – осуществляется на основе информации о выполнении кредитных обязательств клиентом (состояние счета, использования кредитной линии, наличие задолженности). Внутренний скоринг поведения применяется по отношению к существующим клиентам, для того чтобы в случае необходимости изменить их кредитный лимит или провести эффективную маркетинговую кампанию.

3. Скоринг кредитного бюро – базируется на исторических данных базы кредитного бюро. Этот вид скоринга считается одним из наиболее надежных и является одной из стандартных услуг кредитного бюро.

Следует привести сравнительную характеристику типов скоринга (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика типов скоринга

Тип скоринга	Решения	Источник информации
Скоринг заявления	Решение относительно предоставления кредита, включая: утверждение/отклонение/передача на дополнительное рассмотрение; ограничение использования; ценообразование в зависимости от существующих рисков	Заявление на получение кредита; отчет кредитного бюро
Скоринг поведения	Решение относительно управления счетом, включая: просроченные вклады; управление доступом; ценообразование в зависимости от существующих рисков; управление кредитной линией	Кредитное дело клиента; внутренние данные по платежам и другим операциям
Скоринг кредитного бюро	Решение относительно предоставления кредита, включая: утверждение/отклонение/передача на дополнительное рассмотрение; ограничение использования; ценообразование в зависимости от существующих рисков. Решение относительно управления счетом, включая: просроченные вклады; управление доступом; ценообразование в зависимости от существующих рисков; управление кредитной линией	Отчет кредитного бюро

Также банки используют 3 вида скоринга: аппликационный, поведенческий и коллекторский. Аппликационный скоринг оценивает соискателей, поведенческий – тех, кто уже получил кредит, коллекторский – тех, кто не выполняет обязательства по ссуде [4].

В скоринге существует две основные проблемы. Первая заключается в том, что классификация выборки производится только на клиентах, которым дали кредит, то есть отсутствие информации о клиентах, которым в кредите было отказано. Вторая проблема заключается в том, что люди с течением времени меняются, меняются и социально-экономические условия, влияющие на поведение людей. Поэтому скоринговые модели необходимо разрабатывать на выборке из наиболее "свежих" клиентов, периодически проверять качество работы системы и, когда качество ухудшается, разрабатывать новую модель.

Скоринговые системы уже есть во многих украинских банках, таких, как: "Райффайзен Банк Аваль", Дельта Банк, ОТП Банк, УниКредит Банк, Альфа-Банк, Родовид Банк, Universal Bank, VAB Банк, частично ПриватБанк.

В украинских банках процесс внедрения кредитного скоринга можно охарактеризовать в общих чертах пятью этапами:

- 1) внедрение изменений во внутреннюю информационную систему;
- 2) корректировка процессов выдачи кредитов – внесение в него этапа оценивания;
- 3) обучение пользователей;
- 4) контрольное испытание системы скоринга;
- 5) запуск системы скоринга в организации.

В Украине существуют определенные причины, по которым внедрение скоринга тормозится. Для эффективной работы скоринговых систем финучреждениям необходимо обмениваться информацией.

С введением скоринга отечественные банки только ускорят процесс оценки поведения заемщика, тенденцию которого можно проследить, исходя из данных о типовом подходе к оценке состояния заемщика и системы кредитного скоринга (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ типового подхода и скоринга

Критерии	Типовой поход к оценке	Система кредитного скоринга
Первичная обработка кредитной заявки	Основывается на экспертных знаниях кредитного специалиста	Основывается на объективной информации из различных источников
Процесс оценки идентичных заявок	Рассмотрение каждой заявки зависит от конкретного кредитного специалиста и субъективных факторов	Идентичные заявки проходят идентичную процедуру оценки
Легкость восприятия	Уже используется, результаты ожидаемы	Необходимы культурные перемены, готовность сотрудников к нововведениям
Процесс внедрения	Длительное обучение и тренировка каждого кредитного специалиста. Нарботка опыта и интуиции	Не требует длительного обучения сотрудников. При внедрении необходим контроль со стороны кредитных специалистов высшего звена
Возможность ошибок, злоупотреблений и мошенничества	Ошибки возможны в силу человеческого фактора. Злоупотребления и мошенничество возможны и распространены	Злоупотребления возможны только на уровне высшего звена кредитных специалистов. Ошибки могут быть связаны с некачественными скоринговыми моделями. Мошенничество возможно, однако его вероятность заметно снижается
Гибкость	При внедрении нового кредитного продукта необходима разработка новых инструкций и обучение персонала. Процесс длительный и мало поддающийся контролю	При внедрении нового кредитного продукта необходимо создание новых скоринговых моделей и стратегий (или внесение изменений в уже имеющиеся). Процесс полностью контролируемый. Качество вновь созданных моделей (стратегий) может быть проверено без запуска в работу. Дополнительное обучение персонала не требуется

Как видно из табл. 2, основным различием можно выделить вероятность использования в типовом подходе так называемого человеческого фактора.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение системы кредитного скоринга имеет множество преимуществ, так как является более качественной и точной оценкой, чем используемый типовой подход.



Так, внедрение скоринга позволяет:

- 1) повысить доходность кредитных операций за счет снижения кредитных рисков. Оценивать риски дефолтов, просрочек, досрочного возврата и давать рекомендации по условиям кредита;
- 2) обоснованно выводить на рынок новые кредитные продукты, анализируя конъюнктуру рынка на основе накопленных банком данных;
- 3) снизить издержки банка на операциях по выдаче кредитов за счет автоматизации принятия решений, увеличить скорость принятия решений при массовом кредитовании;
- 4) централизованно контролировать принимаемые кредитные решения, управлять влиянием человеческого фактора на принятие решений;
- 5) управлять кредитным портфелем банка в соответствии с текущей кредитной политикой банка. Оценивать доходность/убыточность клиентов в портфеле, анализировать структуру портфеля;
- 6) выявлять и предотвращать попытки мошенничества при обращении за кредитами.

Для более эффективного решения задачи кредитного скоринга можно также воспользоваться специализированной системой, построенной на базе аналитической платформы Deductor.

Таким образом, можно наблюдать постепенное возрождение банковского кредитования. Но так как процент невозвратов розничного кредита возрастает, залог успеха деятельности банка будет заключаться только в точной оценке кредитоспособности заемщиков. Для того чтобы использовать скоринговые системы и модели, а также грамотно оценивать и кредитоспособность ссудозаемщика, банкам Украины мешают следующие проблемы:

- 1) отсутствие кредитных бюро;
- 2) нежелание обмениваться кредитной историей клиентов;
- 3) отсутствие специалистов по моделированию финансовых рисков;
- 4) банки не учитывают региональные особенности заемщиков для создания скоринговых моделей;
- 5) недоверчивое отношение банковских менеджеров к математическим и статистическим методам;
- 6) отсутствие специалистов по моделированию финансовых рисков.

Основная же сложность внедрения скоринга – это финансовая сторона. Создание программного обеспечения, которое будет учитывать все нюансы банковской системы и экономики Украины, будет иметь высокую цену. И чем точнее и качественнее будет система, тем выше будет ее цена.

Изучив процесс внедрения скоринга, проведя сравнительный анализ типового подхода к оценке кредитоспособности заемщика и скорингового подхода, а также осуществив анализ сильных и слабых сторон внедрения скоринга украинскими банками, можно сделать ряд выводов:

- 1) постепенное уменьшение количества недобросовестных заемщиков;
- 2) возможность осуществления постоянного надзора за функционированием системы специалистами кредитного отдела;
- 3) процесс внедрения скоринга состоит из 3 основных этапов: формулировка требований к системе; определение цены скорингового решения; принятие решения о внедрении скоринга;
- 4) выявление основных различий между типовым подходом к оценке заемщика и скорингом, таких как человеческий фактор, сложность восприятия, точность оценки;
- 5) внедрение скоринга является актуальным и необходимым. Такой шаг позволяет банкам более точно и в кратчайшие сроки получить ответ на главный вопрос – давать или не давать кредит потенциальному заемщику;
- 6) внедрение скоринга приведет к повышению доходности кредитных операций, возможности легкого вывода новых кредитных продуктов, снижению издержек, контролю кредитных решений, управлению кредитным портфелем, выявлению и предотвращению попыток мошенничества и т. д.;
- 7) основным недостатком внедрения скоринга можно определить высокую цену программного обеспечения.

Таким образом, научным результатом данного исследования является систематизация проблем внедрения в Украине кредитного скоринга и путей их решения на основании сравнительной характеристики типичного подхода к оценке кредитоспособности и кредитного скоринга.

Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является разработка действенных механизмов внедрения кредитного скоринга в отечественных банковских системах.

Научн. рук. Мишин А. Ю.

Литература: 1. Скоринг, анализ кредитных рисков и поддержка принятия кредитных решений [Электронный ресурс] // Электронная библиотека ДонНТУ. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fvti/tasenko/library/5.htm>. 2. Эндовицкий Д. А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика / Д. А. Эндовицкий, И. В. Бочарова. – М. : КноРус, 2012. – 264 с. 3. Алексеева В. В. Сущность и этапы построения системы кредитного скоринга / В. В. Алексеева // Экономика. Управление. Право. – 2010. – № 8. – С. 3–5. 4. Андреева Г. Скоринг как метод оценки кредитного риска / Г. Андреева // Банковские технологии. – 2011. – № 6. – С. 9.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ-ЕМІТЕНТІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ "ТУРБОГАЗ"

Анотація. Обґрунтовано роль проведення аналізу фінансового стану підприємств-емітентів цінних паперів. Проаналізовано методичне забезпечення аналізу, здійснено коефіцієнтний аналіз фінансового стану підприємства-емітента цінних паперів.

Аннотация. Обоснована роль проведения анализа финансового состояния предприятий-эмитентов ценных бумаг. Проанализировано методическое обеспечение анализа, осуществлен коэффициентный анализ финансового состояния предприятия-эмитента ценных бумаг.

Annotation. The importance of financial position analysis is justified for companies issuing securities. The methodological support of the analysis is analyzed. The factor analysis of the financial position of a company issuing securities is made.

Ключові слова: фінансовий стан, аналіз, ділова активність, платоспроможність, ліквідність.

Актуальність оцінки фінансового стану емітентів цінних паперів саме сьогодні обумовлена появою на українському ринку великої кількості емітентів. Одним із ключових факторів, що впливають на вартість цінних паперів будь-якої компанії є її поточний фінансово-господарський стан та перспективи розвитку. Тому фундаментальний аналіз на його завершальній стадії концентрується, насамперед, на вивченні стану справ емітента.

Питанням фінансового аналізу підприємств присвячені численні праці зарубіжних і вітчизняних вчених, таких, як: Грищенко О. В., Коробов М. Я., Поддєрьогін А. М., Савицька Г. В., Азаренкова Г. М. та ін.

Як правило, оцінювання фінансового стану підприємства-емітента цінних паперів передбачає проведення аналізу за двома напрямками. По-перше, це якісний аналіз діяльності емітента, тобто вивчення управлінської структури, конкурентного становища на ринку, довгострокової стратегії розвитку якості менеджменту та ін. По-друге, це кількісний аналіз (аналіз фінансових показників) [1].

Основні показники (коефіцієнти), що характеризують фінансовий стан підприємства, можна об'єднати в три групи:

- 1) ділової активності (оборотності);
- 2) платоспроможності (фінансової стійкості);
- 3) ліквідності (поточної платоспроможності).

Ці показники розраховуються за даними балансу підприємства і звіту про фінансові результати [2].

Перша група показників – коефіцієнти ділової активності (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнти ділової активності

№	Показники	Формула	Характер позитивних змін
1	2	3	4
1	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	$\text{Ч О.В.Ф.} = \frac{\text{Оборотні виробничі фонди}}{\text{Оборотні активи}}$	Збільшення цього показника свідчить про збільшення обігових коштів, що дуже позитивно впливає на виробництво особливо за умов інфляції
2	Частка основних засобів в активах – частка коштів, інвестованих в основні засоби, у валюті балансу	$\text{Ч О.З.} = \frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Активи}}$	Напрямок позитивних змін – зменшення за умов незмінних або зростаючих обсягів реалізації

1	2	3	4
3	Коефіцієнт зносу основних засобів – рівень фізичного та морального оновлення основних фондів	$K_{ЗН} = \text{Знос основних засобів} / \text{Первинна вартість основних засобів}$	Напрямок позитивних змін – зменшення
4	Коефіцієнт зносу основних засобів	$K_{ЗН} = \text{Знос основних засобів} / \text{Первинна вартість основних засобів}$	Використовується як характеристика стану основних засобів. Напрямок позитивних змін – зменшення
5	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$K_{он} = \text{Збільшення за звітний період} / \text{Первісна вартість}$	Повинен мати тенденцію до збільшення
6	Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	$Ч_{Д.Ф.} = \text{Довгострокові фінансові інвестиції} / \text{Активи}$	Напрямок позитивних змін – збільшення доходів від фінансових інвестицій
7	Частка оборотних виробничих активів	$Ч_{О.В.А.} = \text{Оборотні виробничі засоби} / \text{Активи}$	Напрямок позитивних змін – збільшення

Узагальнено розраховані показники стану підприємства за даними фінансової звітності в табл. 2 [2].

Таблиця 2

Показники ділової активності ПАТ "Турбогаз" за 2011 – 2012 рр.

№	Показники	2011 р.	2012 р.
1	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	0,22	0,27
2	Частка основних засобів в активах	0,23	0,2
3	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,56	0,6
4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	1,041	0,007
5	Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0,309	0,29
6	Частка оборотних виробничих активів	0,065	0,09
7	Коефіцієнт мобільності активів	0,395	0,2

Коефіцієнт поточної ліквідності підприємства становить 1,537 у 2011 р. та 1,14 – це свідчить, що підприємство не зможе своєчасно ліквідувати борги. Коефіцієнт швидкої ліквідності має бути більше 1. У 2011 р. він становив 1,172, у 2012 р. – 0,94. Відхилення від норми, зафіксоване у 2012 р., також не є критичним. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2012 р. становить 0,14 на відміну від показника 2011 р., який становив 0,27. Фактично таке значення цього показника в 2011 р. характеризує готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість.

Коефіцієнт мобільності активів підприємства становить у 2011 р. 0,395, у 2012 р. він знижується до показника в 0,2 умовних одиниці, що є негативною тенденцією, але має цілком об'єктивні причини, серед яких, перш за все, відзначається зростання боргових зобов'язань, що пов'язано з процесом масштабної перебудови й оновлення основних фондів.

Друга група показників – коефіцієнти платоспроможності підприємства, подані у табл. 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти платоспроможності

№	Показники	Формула	Характер позитивних змін
1	2	3	4
1	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{З.В.К.} = \text{Власні обігові кошти} / \text{Оборотні активи}$	Показує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти
2	Маневреність робочого капіталу	$M_{р.к.} = \text{Запаси} / \text{Робочий капітал}$	Напрямок позитивних змін – зменшення
3	Маневреність власних обігових коштів	$M_{в.о.к.} = \text{Кошти} / \text{Власні обігові кошти}$	Напрямок позитивних змін – збільшення
4	Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	$K_{зап} = \text{Власні обігові кошти} / \text{Запаси}$	Напрямок позитивних змін – збільшення

1	2	3	4
5	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_{ABT} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}$	Характеризує можливість підприємства виконувати свої зобов'язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел
6	Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{F.3} = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}}$	Скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу
7	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_M = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}}$	Показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності
8	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_{P.K.} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}}$	Скільки припадає позикового капіталу на одиницю сукупних джерел
9	Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	$K_{f.c.} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позикові кошти}}$	Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства
10	Коефіцієнт фінансового левериджу	$K_{f.L.} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$	Характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань
11	Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{f.C.} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Пасиви}}$	Демонструє здатність підприємства підтримувати належний рівень виконання своїх, перш за все, довгострокових зобов'язань

Узагальнено визначені коефіцієнти за даними фінансової звітності підприємства за два роки у спеціальній порівняльній таблиці (табл. 4) [2].

Таблиця 4

Показники фінансової стійкості підприємства у 2011 – 2012 рр.

№	Показники	2011 р.	2012 р.
1	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,031	-0,296
2	Маневреність робочого капіталу	0,674	1,42
3	Маневреність власних обігових коштів	-0,568	-0,04
4	Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	-1,311	-16,62
5	Коефіцієнт покриття запасів	4,473	-10,06
6	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,630	0,58
7	Коефіцієнт фінансової залежності	1,589	1,70
8	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,139	0,06
9	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,370	0,42
10	Коефіцієнт фінансової стабільності	1,699	1,44
11	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,296	0,23
12	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,816	0,72

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами у 2011 р. становить -0,031, у 2012 – -0,296, і є негативним показником, оскільки рекомендований рівень становить більше 0,1. Це свідчить про недостатність власних коштів для формування оборотних активів.

Коефіцієнт фінансової незалежності, нормативне значення якого складає 0,5, становить 0,63 у 2011 році і 0,58 у 2012 році – характеризує можливість підприємства виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів. Нормативне значення коефіцієнта маневреності власного капіталу має бути більше 0,1.

Станом на кінець 2011 року у ПАТ "Турбогаз" він становив – 0,139, у 2012 ж році його значення знизилось до позначки 0,06. Слід відзначити негативну динаміку показника. Але навіть зі зростанням рівня виробництва у минулому звітному році і наявністю прибутку, значення показника не досягло норми. З цього можна зробити висновок, що частка власних обігових коштів у власному капіталі незначна і не відповідає потребам динамічного розвитку.

Можна відзначити також негативну динаміку показника концентрації позикового капіталу, який збільшився з 0,37 у 2011 році до 0,42 у 2012 році [3].

Нормативне значення коефіцієнта фінансової стабільності більше 1. На підприємстві цей коефіцієнт становить 1,699 у 2011, і, відповідно, 1,44 у 2012 році. Обидва показники більше норми, що свідчить про фінансову стійкість підприємства протягом періоду, що аналізується. Показник фінансового левериджу має бути меншим 0,25. У 2011 році він становить 0,296, що перевищує норму, у 2012 ж році зафіксовано вирівнювання значення цього показника, він становить 0,23, що є в межах норми.

Коефіцієнт фінансової стійкості має бути в інтервалі від 0,8 до 0,9. Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства становить 0,816 у 2011, і 0,72 у 2012 році, тобто здатність підприємства до негайного виконання всіх своїх зобов'язань протягом 2012 року дещо знизилась. Але відхилення від норми не є критичним.

Наступна група коефіцієнтів – це коефіцієнти ліквідності, тобто ті показники, які демонструють здатність підприємства конвертувати наявні активи (табл. 5).

Коефіцієнти ліквідності

№	Показники	Формула	Характер позитивних змін
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{Л.П.} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}}$	Відповідає на запитання, чи здатне підприємство розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями перед усіма кредиторами наявними ліквідними оборотними активами
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{Л.Ш.} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Показує можливість підприємства сплатити поточні зобов'язання за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами
3	Коефіцієнт ліквідності абсолютної	$K_{Л.А.} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. Напрямок позитивних змін – збільшення

Узагальнено визначені показники за даними фінансової звітності підприємства в табл. 6 [2].

Таблиця 6

Показники ліквідності ПАТ "Турбогаз" у 2011 – 2012 рр.

№	Показники	2011 р.	2012 р.
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,537	1,14
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,172	0,94
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,27	0,14

Отже, згідно з результатами коефіцієнтного аналізу та з тим, що підприємство отримало умовно-позитивний аудиторський висновок у 2012 р. – ПАТ "Турбогаз" є надійним підприємством-емітентом цінних паперів з нормальною фінансовою стійкістю.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення методів забезпечення інтегральної оцінки фінансового стану підприємств-емітентів цінних паперів.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України // Збірник законодавства з підприємницького права в Україні станом на 01.08.2003 р. – К. : Бліц-інформ, 2003. – С. 231–259. 2. Публічне акціонерне товариство "Турбогаз", річна інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/00158787>. 3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Т-во "Знання", 2000 – 378 с. 4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2000. – 458 с. 5. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібн. [для самост. вивч. дисципліни] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – [3-тє вид., вип. і доповн.]. – К. : Знання-Прес, 2009. – 300 с.

Білокудря Т. С.

УДК 336.71.078

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ДОТРИМАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано дотримання комерційними банками України затверджених економічних нормативів Національного банку України. Розроблено рекомендації щодо вибору клієнтами найбільш надійного банку.

Аннотация. Проанализировано соблюдение коммерческими банками Украины утвержденных экономических нормативов Национального банка Украины. Разработаны рекомендации по выбору клиентами наиболее надежного банка.

Annotation. The way commercial banks of Ukraine observe economic regulations approved by the National Bank of Ukraine is analysed. Recommendations to customers on selecting the most reliable bank are worked out.

Ключові слова: економічні нормативи, регулятивний капітал, ліквідність, достатність капіталу, кредитні ризики, НБУ.

Відповідно до вимог Законів України "Про Національний банк України" [1] і "Про банки і банківську діяльність" [2] та з метою забезпечення стабільної діяльності банків і своєчасного виконання ними зобов'язань перед їх вкладниками НБУ встановив порядок визначення економічних нормативів, що є обов'язковими до виконання всіма банками України, незалежно від форм власності.

Необхідність банківського регулювання та нагляду з боку держави зумовлюється тим, що банки виконують суспільно корисні та необхідні функції (розрахунково-касове обслуговування юридичних і фізичних осіб, збереження грошових заощаджень тощо). Усе це і робить регулювання їх діяльності та нагляду необхідним завданням держави. Державне регулювання банківської діяльності здійснюється, насамперед, у межах банківської системи та виражається у впливі центрального банку на банки другого рівня.

Питання виконання та розрахунку нормативів вивчали такі вчені: Васюренко О. В., Сидоренко О. М., Щибиволок З. І., Косова Т. Д., Герасимович А. М., Парасій-Вергуненко І. М. та ін. [3].

Метою статті є вивчення обов'язкових економічних нормативів комерційних банків з метою оцінки їх надійності для клієнта.

Економічні нормативи діяльності банків – показники, встановлені Національним банком України з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому [4].

Ці нормативи визначені в Інструкції "Про порядок регулювання діяльності банків України" № 276 від 15.07.2013 р. [5], а саме:

1. Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу банку (Н1).
2. Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2).
3. Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3).
4. Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (Н3-1).
5. Норматив миттєвої ліквідності (Н4).
6. Норматив поточної ліквідності (Н5).
7. Норматив короткострокової ліквідності (Н6).
8. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7).
9. Норматив великих кредитних ризиків (Н8).
10. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9).

11. Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10).

12. Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11).

13. Норматив загальної суми інвестування (Н12).

Методика розрахунку економічних нормативів регулюється Постановою "Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні" № 98 від 21.03.2013 р. [6], де зазначається, що базою для розрахунку економічних нормативів є регулятивний капітал, а для Н9, Н10 – консолідований статутний капітал.

Оцінку та аналіз дотримання нормативів комерційними банками ПАО "ПУМБ", АТ "Ощадбанк" та ПАТ КБ "ПриватБанк" слід проводити на основі даних, наведених у таблиці [7 – 9].

Таблиця

Окремі показники діяльності банків за II квартал 2013 року

Нормативи		ПАТ КБ "Приват-Банк"	АТ "Ощадбанк"	ПАО "ПУМБ"	Нормативні показники
Н1	Регулятивний капітал банку (тис. грн)	19 434 416	18 234 108	4 472 489	не менше 120 000
Н2	Адекватність регулятивного капіталу (%)	12,02	29,42	15,69	не менше 10 %
Н3	Співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (%)	9,01	17,43	12,68	не менше 9 %
Н5	Поточна ліквідність (%)	74,44	132,85	78,12	не менше 40 %
Н7	Максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента (%)	11,62	19,10	15,60	не більше 25 %
Н8	Великі кредитні ризики (%)	11,62	230,66	86,13	не більше 800 %
Н9	Максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (%)	0,98	1,58	4,66	не більше 5%
Н10	Максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (%)	2,65	1,74	25,43	не більше 30 %



Згідно з Постановою "Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України" № 228 від 06.08.2008 р., мінімальний розмір регулятивного капіталу повинен становити 120 млн грн, із таблиці видно, що в усіх банків даний норматив перевищує нормативний показник, а у ПАТ КБ "ПриватБанк" він найвищий і складає 19 434 416 тис грн. Н2 відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Чим вище значення показника адекватності регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її приймають на себе власники банку, і навпаки: чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори (вкладники) банку. Примітка Л. О. ототожнює терміни "достатність капіталу" й "адекватність капіталу", вважаючи, що "воно містить уявлення про банківський капітал як джерело покриття збитків і відображає рівень надійності та ризикованості банку [3]. Слід розглянути цей показник з точки зору вкладників, щоб убезпечити їхні вклади. В усіх банків цей норматив має достатнє значення, але АТ "Ощадбанк" більш привабливий для вкладників, бо Н2 складає 20,42 %, що більше на 17,4 %, ніж у ПАТ КБ "ПриватБанк".

Норматив Н3 показує співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів, що відображає розмір регулятивного капіталу, необхідний для здійснення банком активних операцій. АТ "Ощадбанк" та ПАО "ПУМБ" мають найвищі показники – 17,43 і 12,68 % відповідно, а ПАТ КБ "ПриватБанк" має мінімальне значення, а отже існує загроза непередбачуваних збитків для вкладників.

Питання регулювання рівня достатності власного капіталу банку є дуже складним і багатограним: низькі значення цих нормативів можуть спровокувати небезпеку зростання ризиків і негативно вплинути на фінансову стійкість банку, високі – перш за все, обмежить обсяги залучення та розміщення ресурсів банком, що згодом вплине на фінансовий результат. Високі значення показників достатності власного капіталу свідчать про неефективне виконання банками своєї функції щодо залучення та розміщення тимчасово вільних ресурсів на ринку.

Н5 показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних обігових коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та кредиторської заборгованості. Цей показник окреслює платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Під час аналізу виявлено, що фактичне значення суттєво перевищує нормативне та знаходиться в межах 74,4 – 78,12 % у двох банків, а у АТ "Ощадбанк" перевищує у 3,3 рази.

Кредитна діяльність банків пов'язана з кредитним ризиком або нездатністю контрагента виконувати частково або в повному обсязі свої зобов'язання згідно з угодою, тому банки зобов'язані оцінювати кредитоспроможність своїх контрагентів, вчасно ідентифікувати активи, за якими існує ймовірність отримання збитків, створювати необхідні резерви для списання безнадійних до погашення активів. З метою зменшення банківських ризиків Національний банк установлює нормативи кредитного ризику, недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку.

Н7, затверджений постановою НБУ, повинен становити не більше 25 %. З таблиці видно, що комерційні банки не перевищують установленого нормативного значення. Великі кредитні ризики також не перевищують нормативного значення (800 %), тільки в АТ "Ощадбанк" цей показник становить 230,66 %, що вище, ніж у двох інших банках, і показує, що в нього більша загроза неповернення кредитів.

Н9 і Н10 установлюються для обмеження ризику, який виникає під час здійснення операцій з інсайдерами (управлінський персонал та ін.), що може призвести до прямого та непрямого впливу на діяльність банку, оскільки банк проводить операції з інсайдерами на умовах, не вигідних для себе. Н9 і Н10 у ПАО "ПУМБ" має критичне значення – 4,66 та 25,43 %, на відміну від АТ "Ощадбанк" і ПАТ КБ "ПриватБанк" (1,58 та 0,98 %), отже ПАО "ПУМБ" потрібно зменшувати кількість кредитів та поручительств, які видаються працівникам банку.

Отже, дослідивши виконання економічних нормативів НБУ такими банками, як: ПАО "ПУМБ", АТ "Ощадбанк" та ПАТ КБ "ПриватБанк", виявлено, що в цілому комерційні банки дотримуються їх виконання, адже виконання встановлених нормативів комерційними банками щодня контролюється територіальним управлінням Національного банку за місцезнаходженням банку та веде до застосування штрафних санкцій, а також неефективного управління кредитною політикою банку.

Науковим результатом даного дослідження є розробка рекомендацій щодо вибору клієнтами найбільш надійних банків. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є аналіз причин виявлення банківських ризиків.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Закон України "Про Національний банк України" № 399 від 04.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>. 2. "Про банки і банківську діяльність" : Закон України № 2740 від 20.09.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 3. Владичин У. Достатність регулятивного капіталу у вітчизняному та іноземному банківництві України / У. Владичин // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. 4. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенкота та ін. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України ; Знання, 2011. – 504 с. 5. Про порядок регулювання діяльності банків України : Інструкція № 39 від 28.01.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>

gov.ua/laws/show/z0841-01. 6. Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні : Постанова № 764 від 24.12.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09>. 7. www.pumb.ua. 8. www.oschadnybank.com. 9. www.privatbank.ua. 10. Про затвердження Положення про порядок регулювання діяльності банківських груп : Постанова № 254 від 20.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1178-12>. 11. Гайдай В. Особливості визначення достатності капіталу банку / В. Гайдай // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. 12. Ямкова Ю. А. Сутність фінансової стійкості комерційного банку / Ю. А. Ямкова, К. В. Павлюк // Наука й економіка – 2011. – № 2 (22). 13. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. 14. www.bank.dov.ua.

УДК 339.5:339.187.68

Богданчук О. Л.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДІВ ЛІЗИНГУ

Анотация. Проаналізовано підходи до поділу лізингу на види. Розглянуто нормативно-правові акти, що регламентують проведення лізингових операцій. Висвітлено основні відмінності між оперативним та фінансовим лізингом. Виявлено переваги та недоліки кожного з видів лізингу. Охарактеризовано основні етапи лізингових процедур.

Аннотация. Проанализированы подходы к разделению лизинга на виды. Рассмотрены нормативно-правовые акты, которые регламентируют проведение лизинговых операций. Раскрыты основные различия между оперативным и финансовым лизингом. Выявлены преимущества и недостатки каждого из видов лизинга. Охарактеризованы основные этапы лизинговых процедур.

Annotation. The paper analyzes approaches to dividing leasing into types. Regulations that govern the conduct of leasing operations are studied. The main differences between the operational and financial leasing are outlined. The advantages and disadvantages of each type of leasing are revealed. The main stages of leasing procedures are described.

Ключові слова: лізингові операції, види лізингу, оперативний лізинг, фінансовий лізинг, етапи проведення лізингу.

У навчальній і науковій літературі, як у вітчизняній, так і в зарубіжній, лізинг класифікується за різними ознаками, які досить часто повною мірою не відображають усіх аспектів тієї чи іншої лізингової операції. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених присвятили свої праці вивченню і систематизації лізингу за видами та формами, зокрема уточненню та вдосконаленню класифікацій, однак єдиної і загальноприйнятої досі немає. Досить часто одна й та сама форма може характеризуватися двома чи більше ознаками класифікації.

Значний внесок у розробку методологічної бази лізингу зробили такі зарубіжні й вітчизняні вчені-економісти: Абашина А. М., Внукова Н. М., Газман В. Д. та ін. [1; 2].

Мета статті – детально проаналізувати законодавчий підхід до класифікації лізингу, знайти спільні та відмінні риси між видами лізингу, а також виявити переваги та недоліки кожного з них.

Ринок лізингових послуг на сучасному рівні розвитку характеризується великою кількістю різноманітних форм лізингу. Основною класифікацією слід вважати поділ лізингу на два види: оперативний та фінансовий. А вже залежно від тих чи інших ознак можна віднести лізинг до того чи іншого виду.

Підтвердження цього можна знайти і в законодавстві України. Так, у ст. 292 Господарського кодексу України сказано, що "залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів – фінансовий чи оперативний" [3].

За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо" [3].

Перш за все слід визначити сутність цих двох видів лізингу.

Оперативним є лізинг, що передбачає платну та короткотермінову (значно меншу за податковий період амортизації) передачу майна в користування лізингодержувачу. При цьому майно



залишається на балансі лізингодавця, однак паралельно відображається на позабалансовому рахунку лізингоотримувача з приміткою: "майно отримане в лізинг" і не переходить у власність останнього після закінчення терміну дії лізингового договору, а повертається назад до лізингодавця [2].

У світовій практиці прийнято вважати оперативним лізингом усі лізингові операції, які не можна класифікувати як фінансовий лізинг [4, с. 79]. А вже в Законі України "Про фінансовий лізинг" зазначено, що фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, за яким лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її в користування лізингоодержувачу на певний строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [5].

Для кращого розуміння спільних та відмінних рис, притаманних згаданим видам лізингу, слід провести їх порівняльну характеристику, а результат проведеного аналізу можна подати в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз видів лізингу [1, с. 48–49]

Оперативний лізинг	Твердження	Фінансовий лізинг
так	Предметом лізингу є засоби виробництва, виробниче або інше обладнання, крім того, що може використовуватися для побутових чи особистих цілей лізингоодержувача	так
ні	У схемі лізингової операції присутні як мінімум три учасники	так
ні	Продавець повинен бути обов'язково повідомлений про передачу майна в лізинг	так
ні	Лізингоодержувач самостійно затверджує специфікацію майна, що передаватиметься в лізинг, визначає всі найважливіші технічні та технологічні характеристики, а також обирає виробника та продавця предмета лізингу	так
ні	Лізингодавець не несе відповідальності перед лізингоотримувачем за предмет лізингу	так
ні	Витрати на технічне та сервісне обслуговування, ремонт і страхування майна, що є предметом лізингу, покладаються на лізингоотримувача	так
ні	Майно, що є предметом лізингу, обліковується на балансі лізингоотримувача	так
ні	Ризик випадкового ушкодження, втрати або ж знищення майна, що є предметом лізингу, переходить до лізингоодержувача в момент фактичної передачі та підписання затвердженого акту приймання-передачі	так
ні	Лізингоотримувач має право звернутися з претензією стосовно конструкції, браку, продуктивності роботи та інших важливих моментів функціонування предмета до виробника	так
ні	Сума лізингових платежів приблизно дорівнює вартості майна, що передається в лізинг	так
ні	Термін дії лізингової угоди наблизений до терміну податкової амортизації майна, що передається в лізинг	так
ні	Об'єкт лізингу не може передаватися в лізинг багаторазово	так
ні	Прибуток чи збуток, що виник у результаті зміни ринкової вартості майна, що передане в лізинг, отримує лізингоотримувач	так
ні	Лізингоотримувач має право передавати майно, що є об'єктом лізингової операції, у сублізинг, тобто передавати у лізинг третім особам	так
ні	Після закінчення дії терміну договору лізингу майно, що передане в лізинг, переходить у власність лізингоодержувача, а не повертається лізингодавцю	так

Крім згаданих відмінностей, поданих у табл. 1, слід зауважити, що між цими видами лізингу є відмінність і щодо майна, яке заборонено передавати у лізинг.

Якщо у фінансовий лізинг забороняється передавати єдині майнові комплекси будь-яких підприємств та їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць), то в оперативний лізинг заборонено передавати цілісні майнові комплекси лише державних і комунальних підприємств та їх структурних підрозділів [6, с. 45].

Організаційні схеми оперативного та фінансового лізингу відповідно також відрізняються. Однак перш ніж їх розглянути, необхідно дати характеристику основним суб'єктам лізингу.

Так, Кисіль С. П. у своїй книзі "Посібник з лізингу" [7] зазначає, що "традиційними сторонами лізингових угод (суб'єктами лізингу) є лізингодавець, лізингоотримувач і продавець (постачальник) предмета лізингу, які є суб'єктами підприємницької діяльності. Водночас:

лізингодавець є власником предмета лізингу (зазвичай придбаного на замовлення), який передає його лізингоодержувачу за періодичні лізингові платежі; лізингоодержувач є користувачем

або власником предмета лізингу, який використовує його за цільовим призначенням і сплачує періодичні лізингові платежі;

продавець (постачальник) предмета лізингу продає відповідне майно лізингодавцю для наступної його передачі в користування лізингодержувачу і є безпосередньо відповідальним перед лізингодержувачем щодо такого майна" [6, с. 40].

Однак таке твердження може мати місце за фінансового лізингу, але не за оперативного. Так, у випадку оперативного лізингу відповідальність продавця (постачальника) майна, що є предметом лізингу, є зовсім не обов'язковою умовою. Як правило, виробник взагалі не відповідає перед лізингоотримувачем за функціонування того чи іншого майна, а тільки перед лізингодавцем.

Відносно фінансового лізингу у визначенні присутні деякі неточності. Продавець (постачальник) буде відповідальним за майно у разі стовідсоткового самостійного його вибору лізингоотримувачем. Якщо предмет фінансового лізингу вибирав лізингодавець, то він буде нести солідарну з продавцем відповідальність перед лізингодержувачем [1, с. 26]. Тому доцільніше буде користуватися визначеннями, поданими у ст. 4 Закону України "Про фінансовий лізинг", де зазначено, що "суб'єктами лізингу можуть бути:

лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингодержувачу;

лізингодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;

продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець придбав річ, що надалі буде передана як предмет лізингу лізингодержувачу;

інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу [5].

Після визначення суб'єктів слід розглянути типовий процес здійснення кожного з видів лізингу.

Оперативний лізинг здійснюється в послідовності, наведеній на рисунку.

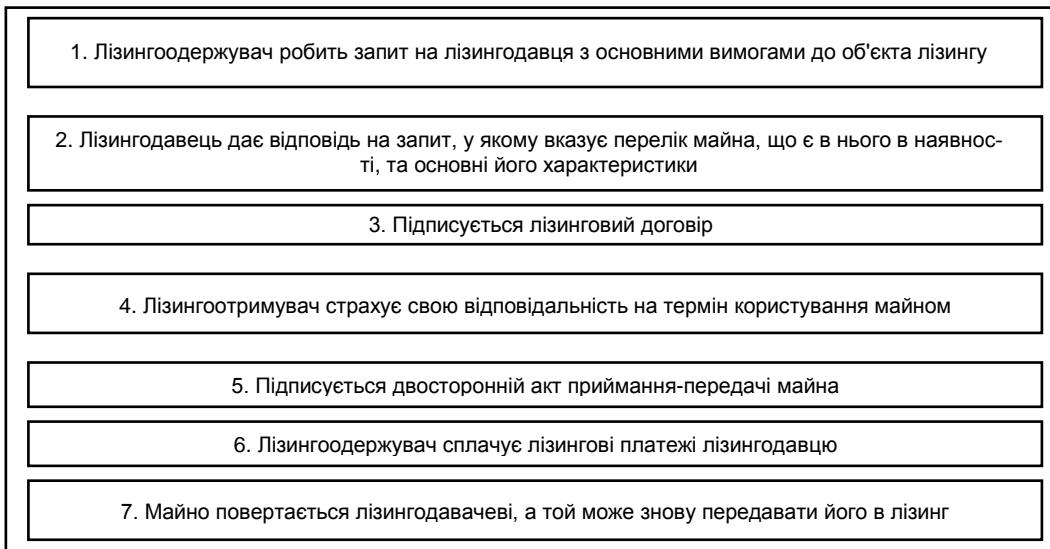


Рис. Порядок проведення оперативного лізингу

У фінансовому лізингу, як правило, беруть участь три суб'єкти: лізингодавець, лізингоотримувач та продавець (виробник). Найчастіше даний вид лізингу здійснюється в послідовності, поданій у табл. 2.

Таблиця 2

Послідовність здійснення лізингових процедур

Етап процесу лізингу	Опис етапу
1	2
1 етап	Лізингоотримувач приймає рішення про взяття майна в лізинг
2 етап	Лізингодавець вивчає заявку та фінансову звітність майбутнього лізингодержувача
3 етап	Укладання контракту купівлі-продажу з продавцем майна, а лізингодержувачем укладається лізинговий договір
4 етап	Лізингодержувач зараховує встановлений розмір авансу згідно з лізинговим договором із власних коштів на рахунок лізингодавця
5 етап	Постачання майна постачальником лізингоотримувачу з одночасним підписанням тристороннього акту приймання-передачі
6 етап	Об'єкт лізингу страхується в акредитованій лізинговою компанією страховій організації, після чого майно передається у заставу лізингодавцю

1	2
7 етап	Лізингодавець виплачує залишкову суму постачальнику
8 етап	Лізингоотримувач сплачує лізингодавцю зазначені в договорі лізингові платежі
9 етап	У кінці терміну договору лізингу майно переходить у власність лізингоотримувача

Розглянувши дані табл. 1 і 2, можна виявити такі переваги й недоліки видів лізингу.

Після отримання майна за договором фінансового лізингу всі ризики, пов'язані з неправильним або ж належним чином не обдуманим вибором виробника чи моделі майна, що буде об'єктом лізингової операції, лягають повністю на лізингоодержувача.

У випадку оперативного лізингу можна випробувати техніку чи устаткування в реальних виробничих умовах та продовжити її використовувати до закінчення терміну, зазначеного в лізинговому договорі, або ж повернути його лізингодавцю чи обміняти на іншу марку чи модель.

Крім того, термін оперативного лізингу законодавчо необмежений, у той час як термін операції з фінансового лізингу має тривати не менше одного року. Тому оперативний лізинг найкраще застосовувати в тих галузях, де спостерігається сезонність робіт.

У тих галузях, яким притаманне швидке моральне старіння обладнання, також краще використовувати оперативний лізинг.

Як видно з проведеної порівняльної характеристики видів лізингової діяльності, кожен із них має свої переваги та недоліки, і лізингоотримувач сам повинен вибрати той, який для нього є найоптимальнішим і максимально задовольнить його потреби корисністю.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Абашина А. М. Финансовый лизинг / А. М. Абашина. – М., 2010. – 225 с. 2. Внукова Н. М. Управління ризиком лізингових операцій : науково-методичні рекомендації / Н. М. Внукова. – Х. : АК "Рейл-Банк", 2007. – 46 с. 3. Господарський кодекс України зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>. 4. Богодухов Д. Посібник з лізингу : навч. посібн. / Д. Богодухов, С. Кисіль, Ю. Луців ; наук. ред. Л. Я. Снігір – К. : Поліграф плюс 2009. – 388 с. 5. Про фінансовий лізинг : Закон України зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>. 6. Березовська О. Р. Класифікаційна характеристика видів лізингу / О. Р. Березовська // Досягнення в економіці. Нові погляди, проблеми, інновації. Тези доповідачів Всеукраїнської науково-практичної конференції м. Дніпропетровськ, 3–4 серпня 2012 р. – Дніпропетровськ : Наукова економічна організація "Перспектива", 2012. – 124 с. 7. Лізинг в Україні : посібник / Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова та ін. – Львів : Вид. "Центр Європи", 2008. – 142 с.

Бурлака С. М.

УДК 631.145

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто сучасні вітчизняні та зарубіжні методики аналізу фінансового стану підприємств. Висвітлено особливості оцінки фінансового стану підприємств АПК. Визначено основні завдання аналізу фінансової діяльності аграрного підприємства.

Анотация. Рассмотрены современные отечественные и зарубежные методики анализа финансового состояния предприятий. Освещены особенности оценки финансового состояния предприятий АПК. Определены основные задачи анализа финансовой деятельности аграрного предприятия.

Annotation. The modern domestic and foreign techniques of financial analysis of companies were studied. Features of assessing the financial position of agricultural enterprises were highlighted. The main tasks of the financial performance analysis of an agricultural enterprise were identified.

Ключові слова: фінансовий стан, сільськогосподарське підприємство, фінансові показники, прибуток, методика, фінансова стійкість, система коефіцієнтів.



Сільське господарство в Україні є однією з пріоритетних галузей економіки. Процес його виходу із затяжної системної кризи проходить повільно і з багатьма ускладненнями. Сільськогосподарські підприємства втратили свою стійкість, здатність підтримувати оптимальну пропорційність щодо розвитку свого виробництва, адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Усе це вимагає впровадження відповідної системи підвищення фінансової та економічної стійкості підприємств як найважливішої складової забезпечення їхньої конкурентоспроможності в процесі реалізації стратегічних цілей розвитку.

Аналіз фінансового стану сільськогосподарського підприємства є невід'ємною частиною діяльності АПК. Саме від аналізу та діагностики економічного стану підприємства залежить успіх його діяльності, тому питанням аналізу й оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств приділяється стільки уваги. На основі аналізу й оцінки ефективності роботи може бути розроблена стратегія розвитку, яка дозволить не лише контролювати майбутнє підприємства, але і зробити його більш передбаченим і успішним.

Оцінкою діяльності сільськогосподарських підприємств і безпосередньо аналізом їх фінансового стану займалися такі вчені, як: Ф. Бутинець, О. Демченко, О. Жидяк, В. Клочан та ін. [1 – 4].

Актуальність даної теми обумовлена необхідністю систематичної оцінки фінансового стану підприємства за допомогою системи показників з метою визначення рівня розвитку підприємства, його фінансової стійкості, незалежності, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, його місце на національному ринку і системі АПК держави.

Метою даної статті є розкриття особливостей аналізу фінансового стану та визначення показників що його характеризують на сільськогосподарських підприємствах.

Фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [5, с. 886].

За своїм змістом і завданням аналіз господарської діяльності в АПК майже не відрізняється від аналізу в інших галузях національної економіки, проте він має деякі особливості в методиці його проведення, які обумовлені специфікою цієї галузі виробництва:

- 1) урахування впливу природно-кліматичних умов на результати сільськогосподарського виробництва;
- 2) оцінка сезонного характеру сільськогосподарського виробництва;
- 3) урахування значної тривалості виробничого циклу;
- 4) оцінка якості земельних угідь сільськогосподарського підприємства;
- 5) відмінність сільського господарства від інших галузей виробництва полягає в тому, що частина готової продукції використовується у власному господарстві;
- 6) розрахунок специфічних показників, що характеризують діяльність підприємства (врожайність, продуктивність худоби, жирність молока та ін.);
- 7) урахування можливості широкого використання міжгосподарського та порівняльного аналізу;
- 8) урахування місцезнаходження господарства, що характеризується віддаленістю від районних і обласних центрів, автомобільних і залізничних шляхів, підприємств – переробників сільськогосподарської продукції [2, с. 177–178].

Методика аналізу фінансового стану підприємства залежить від поставленої мети і таких чинників, як час і необхідна глибина аналізу, інформаційного, методичного, кадрового і технічного забезпечення.

Залежно від часу і необхідної глибини аналізу фінансового стану підприємства для ухвалення економічного обґрунтованого управлінського рішення розрізняють експрес-аналіз фінансового стану та поглиблений факторний аналіз фінансового стану.

Аналіз фінансового стану підприємств ґрунтується головним чином на відносних показниках, оскільки абсолютні показники балансу в умовах інфляції практично неможливо привести в зівставний вигляд.

Фінансовий стан аграрного підприємства визначають за такими елементами:

- прибутковістю роботи підприємства;
- оптимальністю розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових платежів;
- наявністю власних фінансових ресурсів не лише мінімально потрібного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;
- раціональним розміщенням основних і обігових фондів;
- платоспроможністю та ліквідністю.

Фінансовий стан аграрного підприємства залежить від результатів його виробничої комерційної і фінансової діяльності, тобто чим вищими є показники виробництва і реалізації продукції робіт та послуг, тим нижча їх собівартість, якщо вища рентабельність і вищий прибуток, то фінансовий стан аграрного підприємства є кращим, і навпаки [3].

Фінансова стійкість є віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами, дає змогу вільно маневрувати грошовими коштами сільськогосподарських підприємств і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу фінансово-господарській діяльності. Унаслідок чого забезпечуються платоспроможність сільськогосподарських підприємств і можливість залучення ними кредитів. Відповідно, сутність фінансової стійкості – це стабільна наявність фінансових ресурсів, що дає змогу забезпечувати платоспроможність сільськогосподарських підприємств, її кредитоспроможність і здійснювати розширене відтворення на основі оптимального формування і збалансованого поєднання власних і позикових фінансових ресурсів.

Унаслідок цього змістовний аспект фінансового стану сільськогосподарських підприємств відображає результат фінансових відносин з формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, що характеризує ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість і результативність діяльності сільськогосподарських підприємств на конкретну дату [4].



Деякі автори вважають, що значна кількість показників, які характеризують фінансовий стан підприємства у різних його аспектах, часом не дозволяє скласти цілісне уявлення про дійсний стан справ. Це зумовлює необхідність здійснювати комплексну інтегровану оцінку фінансового стану. Для цього доцільно використовувати систему коефіцієнтів, яку можна поділити на такі групи: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти фінансової стійкості, коефіцієнти якості активів, коефіцієнти ефективності використання активів, коефіцієнти прибутковості. Слід також зазначити, що на сьогоднішній день у літературі не визначено поняття фінансового стану галузі.

Михайлов М. Г. зазначає, що до показників, які визначають і відображають фінансовий стан галузі можна віднести: виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) по галузі, фінансові результати діяльності, рентабельність по галузі, дебіторську заборгованість, кредиторську заборгованість, збитковість підприємств, податкову заборгованість, заборгованість по заробітній платі.

Клочан В. П. у своїй роботі пропонує методiku діагностики фінансового стану підприємства методом коефіцієнтів із подальшою бальною оцінкою кожного з них. В основі методу лежить розрахунок трьох показників ліквідності (платоспроможності), коефіцієнта автономії й рівня рентабельності активів; порівняння їхніх значень із нормативами і бальна оцінка кожного з п'яти показників. За сукупною кількістю балів проводиться діагностика фінансового стану підприємства [6]. Перевагою цього методу є простота його застосування та використання загальноприйнятих показників, які мають обґрунтовані нормативи.

Слід пам'ятати, що для визначення і порівняння рівня фінансового стану галузей економіки можна використовувати єдиний показник, який дасть можливість ідентифікувати рівень фінансового стану галузі порівняно з іншими. Інтегральний індекс фінансового стану економічної галузі можливо оцінювати по заборгованості та фінансових результатах від діяльності.

Управління фінансовим станом сільськогосподарських підприємств потребує оптимізації рівня його фінансового потенціалу. При управлінні структурою фінансових ресурсів слід використовувати методику аналізу, які враховують специфічні галузеві особливості підприємства такі як сезонність виробництва, конкуренції на ринку. Збільшення фінансового потенціалу здійснюється для забезпечення якісних змін у складі інших елементів економічного потенціалу, що забезпечує нові можливості для економічного зростання підприємства.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація особливостей аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств та обґрунтування раціональності визначення інтегрального показника оцінки фінансового стану. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці методик визначення інтегрального показника оцінки фінансового стану аграрних підприємств.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Економічний аналіз : навч. посібн. для студ. вищих навч. закладів спеціальності 7.050.106 "Облік і аудит" / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП "Рута", 2003. – 680 с. 2. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва та послуг : навч. посібн. / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 240 с. 3. Жидяк О. Р. Фінансовий стан та вдосконалення контролю за фінансовими показниками аграрного підприємства / О. Р. Жидяк // Вісник Таврійського державного аграрного університету. – 2011. – № 10. – С. 138–142. 4. Демченко О. В. Фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств / О. В. Демченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 289–298 5. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с. 6. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства / В. П. Клочан, В. Ф. Клочан, Н. І. Костаневич та ін. // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 54–55.

Вишневецька А. А.

УДК 657.3:657.62

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Анотація. Розглянуто сутність та особливості аналізу діяльності бюджетних установ. Уточнено теоретичні засади аналізу, а саме мету, завдання, перелік методів і прийомів аналізу діяльності бюджетних установ.

Анотация. Рассмотрены сущность и особенности анализа деятельности бюджетных учреждений. Уточнены теоретические основы анализа, а именно цели, задачи, перечень методов и приемов анализа деятельности бюджетных учреждений.

© Вишневецька А. А., 2014

Annotation. A research into the essence and characteristics of budget institution performance analysis was conducted. Theoretical foundations of the analysis, namely the purpose, objectives, methods and techniques for the analysis of budgetary institutions were specified.

Ключові слова: бюджетна установа, методика, державний сектор, бюджетні кошти, дохід, економічна діяльність, фінансування, кошторис, господарська діяльність, невиробнича сфера, загальний фонд, спеціальний фонд, показники.

Поняття реформування економіки України, її нормативно-законодавчої бази, через перегляд сформованих підходів до визначення цілей обумовило необхідність систематизації та вдосконалення методів мобілізації та ефективного використання бюджетних ресурсів, зумовлює вдосконалення механізмів управління бюджетними установами. Суб'єкти господарювання бюджетної сфери задовольняють соціальні, культурні та інші потреби суспільства шляхом фінансування їх діяльності за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які надаються їм безповоротно, тому виникає об'єктивна необхідність ефективного управління рухом бюджетних коштів та майна, придбаного за їхній рахунок.

Складність проведення аналізу господарської діяльності цих організацій полягає у відсутності загальної методики визначення показників, у різноспрямованості та специфікації економічної діяльності, розмірах організацій, недосконалості законодавчої бази України та недоступності статистичних даних. Цій проблемі приділяли увагу такі вчені, як: Юрій С. І., Александров В. Т., Дем'янишин В. Г., Атамас П. Й., Якутка А. М., Шелепов А. П., Буздуган Я. М., Опарін В. М., Лемішовський В. І., Свірко С. В. та ін. Метою їх дослідження є уточнення теоретичних засад аналізу діяльності бюджетних установ.

Ефективність управлінських рішень досягається лише при чіткому плануванні, раціональній організації системи бухгалтерського обліку, оперативному контролі та здійсненні факторного аналізу, що забезпечить цільове та ефективне використання бюджетних коштів. Ці питання набувають більшої значущості при наблизненні національної системи бухгалтерського обліку до Міжнародних стандартів обліку та звітності, вдосконалення нормативної та законодавчої бази, реформування та реорганізації виробничо-господарських процесів.

Бюджетні установи є первинною ланкою галузей невиробничої сфери, де щоденно відбуваються численні господарські операції, що вносять зміни до складу та розміщення господарських засобів і джерел їх утворення, використання яких потребує ретельного контролю.

Органи державного сектору – це суб'єкти господарювання, що використовують в своїй діяльності державне майно або щодо діяльності яких держава має право вирішального впливу [1].

Залежно від функцій, які вони виконують, органи державного сектору поділяються на групи, що показані на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація органів державного сектору за функціями, що ними виконуються

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ характеризується низкою особливостей, які впливають на методику й організацію господарської діяльності цих установ (рис. 2).



Рис. 2. Особливості господарської діяльності бюджетних установ



Метою діяльності бюджетних установ є не отримання прибутку, а надання нематеріальних послуг; нематеріальні послуги, що їх надають бюджетні установи, на відміну від будь-якої готової продукції, не є носіями матеріальної субстанції та не оприбутковуються на склад. Об'єктами аналізу діяльності бюджетних установ є господарські засоби за складом і розміщенням, за джерелами їх формування і призначенням у процесі невиробничого споживання.

Основним завданням аналізу є повне і своєчасне відображення фінансово-господарських операцій з використання бюджетних коштів відповідно до їхнього цільового призначення та визначення впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на отримання та використання фінансових результатів бюджетних установ. Вирішення цього завдання передбачає деталізацію доходів та витрат бюджетних установ, вивчення та розрахунок основних показників їх господарської діяльності шляхом визначення бюджетної класифікації, визначення призначення та змісту доходів та видатків, через ознайомлення з формуванням кошторису бюджетних установ та дослідженням основних принципів та порядку їх фінансування.

Аналіз діяльності бюджетних установ проводиться в декілька етапів, серед яких необхідно виділити [2]: загальний аналіз діяльності бюджетних установ та визначення її особливостей;

аналіз джерел фінансування бюджетних установ, визначення величини дефіциту або профіциту та факторів, що його викликали;

характеристика та систематизація показників балансу, визначення структурних зрушень;

аналіз результатів використання кошторису доходів та витрат бюджетних установ.

У процесі аналізу господарської діяльності бюджетних установ, використовують сукупність наукових методів пізнання соціально-економічних процесів і явищ, серед яких можна виділити методи наукового узагальнення, порівняння, статистичного аналізу (застосовуються при обґрунтуванні необхідності поєднання соціальних, специфічних і економічних заходів із метою ефективної організації державної системи й підвищення якості послуг, що надаються організаціями); економіко-математичні методи (застосовуються при розробці моделей аналізу кошторисних видатків установи, аналізу надання послуг, аналізу накладних витрат на одиницю послуги); методи технічного, графічного, порівняльного, статистичного аналізу (використовуються при розробці пропозицій щодо планування послуг та при обґрунтуванні стратегії ефективного управління організацією).

Усі методичні прийоми, що застосовуються в аналізі діяльності бюджетних установ, відображають рух інформаційних потоків у системі управління ними. Теоретичні засади аналізу діяльності бюджетних установ знайшли відображення на рис. 3.



Рис. 3. Теоретичні засади аналізу діяльності бюджетних установ

Науковими результатами даного дослідження є уточнення теоретичних засад аналізу діяльності бюджетних установ. У перспективі вдосконалення методично-понятійного апарату аналізу господарської діяльності бюджетних установ дозволить визначити основні, узагальнюючі та специфічні показники, що характеризують та/або притаманні цим організаціям.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Антологія бюджетного механізму : монографія / под ред. С. І. Юрія, В. Г. Демянишина, Я. М. Буздугана. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 250 с. 2. Александров В. Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах : навч. посібн. / В. Т. Александров. – К. : АВТ лтд, 2004. – 387 с.

3. Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету, затверджена наказом Державного казначейства України від 25.11.2008 р. № 495 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 8. 4. Основи обліку в бюджетних установах : підручник / П. Й. Атамас, А. П. Шелепов, А. М. Якутка. – Центр навч. літ. – К., 2005. – 288 с. 5. Свірко С. В. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: методологія та організація / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с. 6. Опарін В. М. Бюджетна система : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / В. М. Опарін, В. І. Малько, С. Я. Кондратюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 208 с. 7. Бюджетні установи: Бухгалтерський облік та оподаткування : навч. посібн. / за ред. В. Лемішевського. – Львів : Вид. "Інтелект-Захід", 2008. – 1119 с.

УДК 339.37(477)

Валєжна М. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Анотація. Здійснено аналіз розвитку вітчизняної роздрібної торгівлі, визначено основні чинники, що впливають на її розвиток та напрями подальшого розвитку роздрібної торгівлі в Україні.

Аннотация. Осуществлен анализ развития отечественной розничной торговли, определены основные факторы, которые влияют на ее развитие и направления дальнейшего развития розничной торговли в Украине.

Annotation. Analysis of the development of the domestic retail trade is done, the major factors that influence its development and further retail trade development trends in Ukraine are determined.

Ключові слова: роздрібна торгівля, підприємство, економіка, споживач, товарообіг, аналіз, кількість підприємств, загальний обсяг продажів.

Роздрібна торгівля є тією невід'ємною частиною національної економіки, яка свідчить про економічне зростання через динаміку споживчих витрат. Посттрансформаційний етап розвитку економіки, що відбувається й у роздрібній торгівлі, сприяє розвитку найбільш популярних і прибуткових напрямів, оминаючи формування й підтримку так званих соціальних мереж. Крім того, територіальне розміщення й розвиток роздрібної торгівлі має певні проблеми, які потребують вирішення [1, с. 216–223].

Висококонкурентне середовище, зниження рівня лояльності споживачів, розширення власної мережі, поява нетрадиційних каналів збуту, динаміка асортиментного ряду, ускладнення відносин із кредиторами й поставачальниками – все це потребує від роздрібних операторів України більш точних управлінських рішень і радикального скорочення часу на їх прийняття. За останнє п'ятиріччя населення скоротило обсяг споживання, купує більш дешеві товари, у тому числі на ринках, задовольняє свої потреби за рахунок особистих підсобних господарств. Це відбулося внаслідок знецінення грошей і значного зростання цін на товари та послуги.

Дане питання розглядали такі вчені, як: Азарян О. М., Мазаракі А. А., Голошубова Н. О., Саркісян Л. Г., Апопій В. В., Омелянович Л. О. [2; 3]. Роботи цих та інших науковців дозволяють вирішувати широке коло проблем теоретичного та прикладного характеру, а саме тих, що пов'язані з функціонуванням торговельних підприємств. Однак для повноцінного інформаційного забезпечення ефективного управління торговельними підприємствами доцільним є детальніше дослідження сучасних тенденцій та чинників розвитку роздрібної торгівлі України, що й обумовило мету дослідження.

Сфера роздрібної торгівлі надзвичайно різноманітна. За частки ринку борються безліч магазинів різних типів, що торгують у роздріб, і хоча вони всі орієнтуються на продажі товарів кінцевому споживачеві, у них різні формати, розміри, політика та маркетингові стратегії. Ці підприємства роздрібної торгівлі управляються роздрібними організаційними структурами.

Тож можна дати таке визначення роздрібній торгівлі. Роздрібна торгівля – це одна із форм господарсько-торговельної діяльності, яку здійснюють суб'єкти господарювання, і водночас, форма організації товарного ринку. Вона є невід'ємною складовою внутрішньої торгівлі [4, с. 125].

© Валєжна М. С., 2014



Протягом останніх п'яти років вітчизняна роздрібна торгівля переживає значний підйом. Темп зростання обороту роздрібною торгівлі підприємств за 2008 – 2012 рр. зріс у середньому на 16 % до попереднього року, обсяг роздрібною товарообороту підприємства – на 14 %. Незначний спад як обороту роздрібною торгівлі, так і роздрібною товарообігу підприємства характеризується тією економічною кризою, яка припала на 2008 – 2009 рр. в Україні (рис. 1) [5].

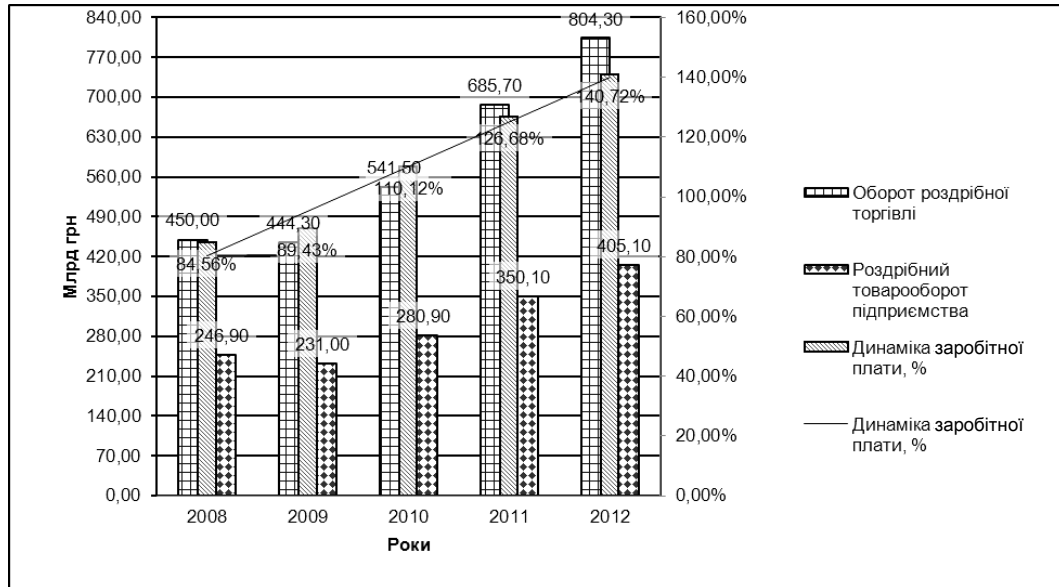


Рис. 1. Динаміка обороту роздрібною торгівлі вітчизняних підприємств

Основною причиною швидкого зростання роздрібною товарообороту в Україні за останні роки є економічне зростання держави, зокрема збільшення добробуту населення, яке можна визначити як темп зростання заробітної плати громадян (див. рис. 1).

Також до основних чинників, що вплинули на розвиток роздрібною торгівлі належать: купівельна спроможність, споживчі можливості та вподобання українського населення; стан та проблеми товарозабезпечення; розвиток матеріально-технічної бази роздрібною торгівлі; інституціональні перетворення в українській торгівлі; зростання концентрації торговельних підприємств та конкуренції між ними [6, с. 129–148].

Щодо динаміки фізичного обсягу роздрібною товарообороту, необхідно зазначити, що показники, які її характеризують, у відсотках та у відсотках до попереднього періоду наведені на рис. 2.

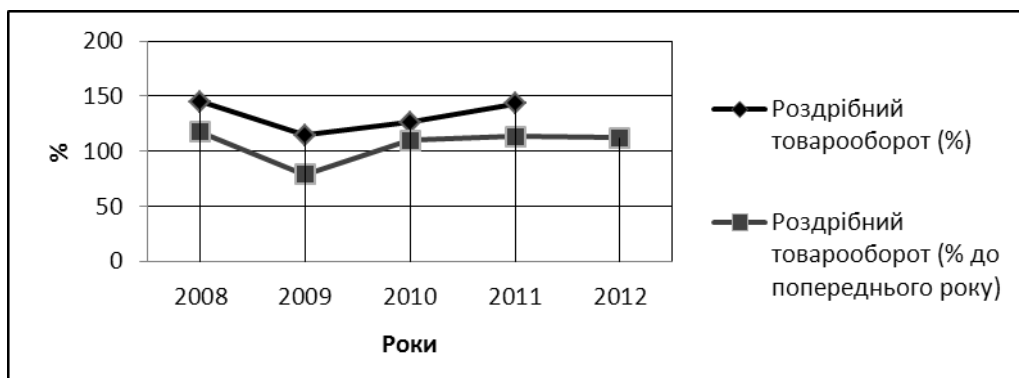


Рис. 2. Індекс фізичного обсягу роздрібною товарообороту України

Даний показник протягом періоду, що аналізується, збільшувався, за винятком 2009 р., який став кризовим. Роздрібний товарообіг збільшувався в межах від 10 до 20 %. Найбільше ж значення роздрібною товарообігу припадає на 2008 р., який складає 144,9 %, а порівняно з попереднім – 117,3 %.

За результатами проведеного аналізу виявлено наявність в Україні певних тенденцій, притаманних розвитку світової роздрібною торгівлі:

1. Розвиток ефективних форм організації роздрібною торгівлі гальмує як нестача фінансових ресурсів, так і повільне опанування сучасними методами управління.



2. Значний вплив економіки країни на стан її роздрібної торгівлі підтверджується впливом світової кризи на товарообіг України, оскільки за 12 місяців 2009 року порівняно з аналогічним періодом 2008 року роздрібний товарообіг України знизився на 20,6 %.

3. Розвиток мережі роздрібної торгівлі в Україні характеризується спрямованістю політики щодо формування її структури на задоволення потреб споживачів з різним рівнем доходів; розвитком об'єднань роздрібної торгівлі, франчайзингу як способів раціоналізації постачання, технологій продажу; підвищенням конкурентоспроможності вітчизняних форматів в умовах явної тенденції до експансії ринку з боку західних конкурентів; підтримкою місцевими урядами соціальної спрямованості певних форматів роздрібної торгівлі; побудовою навколо адміністративних центрів великоформатних об'єктів.

З огляду на реалії існуючого етапу розбудови економіки України при визначенні стратегії розвитку торгівлі слід урахувати також національні особливості, обумовлені, перш за все, низьким рівнем грошових доходів частини населення, особливо в сільській місцевості. На сільську місцевість, де проживає близько 1/3 населення, припадає лише 8 % загального обігу внутрішньої торгівлі.

Доцільним є поєднання ринкових засад розбудови торгівлі з певним державним регулюванням, особливо у напрямі захисту соціально незахищених верств населення, структурної раціоналізації роздрібного ринку в інтересах забезпечення превалювання на ньому вітчизняних торгових мереж.

Науковим результатом даного дослідження є виявлення тенденцій розвитку вітчизняної роздрібної торгівлі, що в перспективі стане підґрунтям для розробки стратегії розвитку цієї галузі.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Соболев В. О. Побудова системи управління розвитком роздрібної торгівлі в Україні / В. О. Соболев // Торгівля і ринок України. – Донецьк : Вид. ДонНУЕТ, 2008. – Вип. 26. Т. 1. – С. 216–223. 2. Роздрібна торгівля: розвиток та інновації : монографія / за ред. О. М. Азаряна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 380 с. 3. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку / за ред. О. О. Шубіна. – Донецьк ; Львів : ЛКА ; ДонНУЕТ, 2007. – 415 с. 4. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : навч. посібн. / А. С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 336 с. 5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua. 6. Трансформаційні процеси в торгівлі України : монографія / [Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, Г. Л. Піратовский та ін.] ; за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – С. 114–117.

УДК 005.95/.96:005.52

Василенко А. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти вивчення трудових ресурсів як об'єкта економічного аналізу та запропоновано авторський підхід до їх структуризації у бюджетних установах. Запропоновано підходи щодо мінімізації негативних наслідків використання ресурсів праці у бюджетних установах.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты изучения трудовых ресурсов как объекта экономического анализа и предложен авторский подход к их структуризации в бюджетных учреждениях. Предложены подходы к минимизации негативных последствий использования ресурсов труда в бюджетных учреждениях.

Annotation. The article deals with theoretical aspects of the study of human resources as an object of economic analysis. An author's approach to structuring them in budgetary institutions is offered. Approaches to minimization of negative effects of the resources use work in state-funded institutions are proposed.

Ключові слова: населення, трудові ресурси, економічний аналіз, об'єкт, бюджетна установа.

© Василенко А. О., 2014



У конкурентному середовищі підприємство прагне зміцнити своє економічне становище через досягнення переваг над конкурентами. Конкурентної переваги підприємство досягає, знижуючи витрати виробництва чи пропонуючи кращий за якістю товар. Однією з важливих передумов конкурентоспроможності підприємства є наявність трудових ресурсів та їх раціональне використання [1].

Від ефективності використання трудових ресурсів залежать показники обсягу виробництва продукції, рівень її собівартості та якості. Саме тому аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами є важливою складовою системи комплексного економічного аналізу діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Проблеми формування трудових ресурсів, їх використання та відтворення завжди посідали чільне місце в системі наукових досліджень. Теоретичні, методичні та практичні питання аналізу трудових ресурсів висвітлюються у переважній більшості підручників та навчальних посібників з економічного аналізу, зокрема Костенко Т. Д., Мниха Є. В., Назарової Г. В., Савицької Г. В., Чумаченка М. Г. та ін. [1 – 5]. Проблеми визначення предмета, об'єктів економічного аналізу та вдосконалення аналітичної роботи широко обговорювались у наукових працях авторства Калабухової С. В., Мельникова О. В., Самойленко Г. І., Стеців Р. І., Сьомченко В. В., Череп А. В., М. Ядранського та ін. [6 – 12]. Загалом зазначеними вченими здійснені достатньо глибокі та вагомні наукові розробки з даних питань, однак досі залишається невідпрацьованим єдиний підхід до структуризації об'єктів, за якими має проводитись аналіз трудових ресурсів. Це, на думку автора, ускладнює вивчення теоретичних основ аналітичного забезпечення управління трудовими ресурсами, перешкоджає у комплексному порядку організувати процес їх аналізу на практиці та пошуку ефективних шляхів у вирішенні управлінських проблем. Крім того, дослідницька увага зосереджується в основному на проблемах розвитку ресурсів праці в масштабах національної економіки, регіону чи окремо взятого підприємства, хоча галузеві аспекти даної проблеми залишаються менш дослідженими. Усе це актуалізує проблематику даного дослідження.

Мета статті – уточнення переліку об'єктів аналізу трудових ресурсів на основі принципів системності та комплексності.

Трудові ресурси – це працездатна частина населення країни, що володіє фізичним розвитком, розумовими спроможностями і знаннями, необхідними для заняття суспільно корисною діяльністю. Трудові ресурси акумулюються протягом поколінь і зумовлюють економічну ситуацію в державі та рівень добробуту суспільства. Обсяг трудових ресурсів залежить від чисельності населення, режиму його відтворення, складу відповідно статі та віку. Основну частину трудових ресурсів країни становить її населення в працездатному віці, а також підлітки та особи пенсійного віку, які ще спроможні працювати.

Загальним негативним проявом усіх особливостей трудових ресурсів в Україні є неповне їх використання і відносно невисока річна продуктивність праці. Відповідно, зміни в складі та чисельності населення зумовлюють трансформацію в кількісному та якісному складі трудових ресурсів. Кількісні показники складаються з даних про чисельність і склад трудових ресурсів відповідно статі, віку, місцю проживання. Якісні показники охоплюють освітній рівень, професійно-кваліфікаційну структуру й інші характеристики трудових ресурсів. Якісний склад трудового потенціалу країни відображає його інтенсивну складову – освітній рівень, професійно-кваліфікаційну структуру, інші характеристики трудових ресурсів [2, с. 115].

Аналіз трудових показників у бюджетній установі є одним із засобів удосконалення практики планування і керівництва у сфері праці. Він припускає вивчення рівня та динаміки будь-якого окремого показника в тісному зв'язку і взаємозалежності від зміни рівня і динаміки всіх інших. Аналізу господарської діяльності належить важлива роль у вдосконаленні організації оплати праці, забезпеченні її прямої залежності від кількості та якості, кінцевих виробничих результатів. У процесі аналізу виявляються резерви підвищення ефективності та вдосконалення оплати праці, введення прогресивних форм матеріального стимулювання, забезпечується систематичний контроль за мірою праці і споживання.

При аналізі стану забезпеченості бюджетної установи трудовими ресурсами вирішують такі завдання:

- оцінюють трудові ресурси підприємства та його підрозділів;
- визначають ступінь відповідності загальноосвітнього і кваліфікаційного складу трудових ресурсів та їх структури до сучасного науково-технічного рівня виробництва і його організації;
- встановлюють забезпеченість виробництва трудовими ресурсами;
- визначають ступінь обґрунтованості завдань з підвищення продуктивності праці та зниження трудомісткості продукції;
- виявляють резерви підвищення продуктивності праці [2].

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами проводиться за певними напрямками (рисунок).

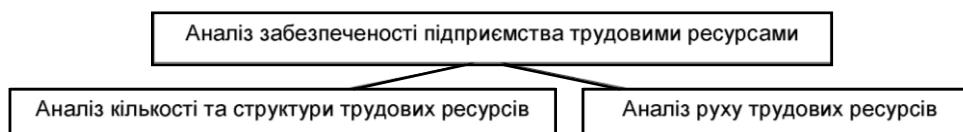


Рис. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами



Аналіз кількості та структури працівників починається з оцінки їх відповідності трудомісткості виробничої програми та визначення відхилень фактичної кількості до розрахункової чи до минулого періоду. Найважливіші характеристики зміни кількості та структури трудових ресурсів:

відносне скорочення приросту кількості працюючих відповідно до зростання обсягу виробництва та фінансових результатів господарської діяльності;

підвищення частки робітників у складі промислово-виробничого персоналу як передумови зростання продуктивності його праці.

Для аналізу трудових ресурсів використовується інформація звітних форм 2-ПВ "Звіт із праці", 1-п "Звіт підприємства з продукції", 6-ПВ "Чисельність окремих категорій працівників підприємства і підготовка кадрів", а також дані планово-нормативної, облікової та оперативної інформації зі звітів підрозділів підприємства, інші оперативні дані [12].

Достатня забезпеченість підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва.

Аналіз впливу трудових факторів на господарську діяльність будь-якого підприємства починається з вивчення забезпеченості підприємства працівниками за кількістю, структурою, кваліфікацією та культурно-освітнім рівнем і характеристикою руху робочої сили.

Метою аналізу є виявлення внутрішніх резервів економії робочої сили в зв'язку з більш раціональним розміщенням працюючих, їхнім завантаженням і використанням відповідно до отриманої професії, спеціальності і кваліфікації. Персонал підприємства поділяється на працівників основної діяльності, обслуговуючих та інших господарств.

При плануванні кількості працівників важливо попередньо проаналізувати рух кадрів, що проявляється зарахуванням, звільненням і внутрішнім переміщенням працівників. Цей процес і відповідна йому зміна чисельності називається оборотом робочої сили. При аналізі руху особового складу визначають коефіцієнти обороту з прийому, звільнення та загального обороту. Зіставленням відповідних коефіцієнтів звітного і базисного періодів вивчають оборот робочої сили, причини виходу працівників з підприємства. Їх можна згрупувати в такий спосіб:

природне зменшення (вихід на пенсію за старістю, інвалідність, смерть), призов до армії, відбуття на навчання та інше, дозволені законом;

звільнення внаслідок скорочення обсягу робіт, часткової ліквідації підприємства, закінчення терміну договору та ін.;

вибуття за особистим бажанням, через родинні обставини, за прогули та з інших причин, не передбачених законом. Кількість робітників, звільнених з цих причин, характеризує плінність кадрів.

Отже для вирішення стратегічних завдань підприємству необхідно вчасно проводити оцінку й аналіз трудових ресурсів з таких причин. По-перше, знання реального стану трудових ресурсів підприємства й окремих їх елементів дозволить керівникам об'єктивно оцінювати можливості у сфері використання трудових ресурсів, цілеспрямовано керувати їхніми характеристиками. По-друге, співвідношення величини трудових ресурсів з кінцевими результатами їх функціонування створить комплексне уявлення про ступінь використання робочої сили, допоможе визначити напрями оптимізації структури трудових ресурсів і шляхи їх подальшого нарощування й удосконалення. Однак як свідчить практика, більшість підприємств не знають можливостей трудових ресурсів своїх працівників, не знають, як кількісно та якісно провести його аналіз й оцінку і які умови необхідні для повної реалізації потенційних можливостей персоналу. Крім того, на підприємствах відсутня інформація, що дозволяє дати цілісну оцінку трудових ресурсів, кожного окремого працівника і всього персоналу підприємства.

Таким чином, використання кадрів тісно поєднане із поставленими перед підприємствами завданнями. Таке поєднання має кількісний, якісний, часовий і просторовий аспекти і будується таким чином, щоб кадри знайшли застосування відповідно до своїх здібностей, а задачі підприємства виконувалися найбільш ефективно з точки зору строків, якості та обсягу виробництва при оптимальному використанні виробничих засобів у визначений відрізок робочого часу. Застосування кадрів здійснюється в системі праці, в якій трудові ресурси та засоби виробництва пов'язані між собою.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібн. / [Костенко Т. Д. та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2007. – 400 с. 2. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с. 3. Облік, аналіз і аудит персоналу / Г. В. Назарова, С. В. Мішина, О. Ю. Мішин та ін. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 259 с. 4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с. 5. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Болюх [та ін.] ; ред. М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с. 6. Калабухова С. В. Об'єкти аналітичного забезпечення управління підприємством [Електронний ресурс] / С. В. Калабухова. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2012_19/19_b_07.pdf. 7. Мельников О. В. Трудові ресурси видавничо-поліграфічної галузі: кількісна та якісна характеристика / О. В. Мельников // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9 (112). – С. 149–153. 8. Самойленко Г. І. Методика проведення аналізу впливу ефективності використання трудових ресурсів на фінансові результати діяльності підприємства / Г. І. Самойленко // Вісник Університету банківської справи України. – 2011. – № 1 (10). – С. 330–336. 9. Стеців Р. І. Предмет економічного аналізу [Електронний ресурс] / Р. І. Стеців. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Iglpdp/2003_28/191_Ste



ciw_LG_28.pdf. 10. Череп А. В. Методичні основи оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості / А. В. Череп, В. В. Сьомченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 348–350. 11. Ядранський Д. М. Економічні відносини в системі аналізу та контролю праці в сучасній економіці : монографія / Д. М. Ядранський. – Кривий Ріг : Чернявський Д. О., 2012. – 397 с. 12. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с. 13. Зоріна О. А. Методологічні підходи в економічному аналізі / О. А. Зоріна // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 89–91. 14. Черниш С. С. Економічний аналіз : навч. посібн. / С. С. Черниш. – К. : ЦУЛ, 2010. – 312 с.

Гогой І. Ю.

УДК 061.66(477)

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЗА СИСТЕМОЮ CAMELS

Анотація. Розглянуто сутність оцінки діяльності комерційних банків за рейтинговою системою CAMELS, обґрунтовано її роль у процесі управління банківською установою. Проаналізовано критерії рейтингової оцінки та виділено основні недоліки і переваги досліджуваної методики CAMELS.

Аннотация. Рассмотрена сущность оценки деятельности коммерческих банков по рейтинговой системе CAMELS, обоснована ее роль в процессе управления банковским учреждением. Проанализированы критерии рейтинговой оценки и выделены основные недостатки и преимущества исследуемой методики CAMELS.

Annotation. The essence of the evaluation of commercial banks' performance using the rating system CAMELS was studied, its role in the management of a banking institution was considered. The rating criteria were analyzed. The basic advantages and disadvantages of the investigated methods CAMELS were pointed out.

Ключові слова: рейтингова оцінка, рейтинг, капітал, активи, ліквідність, надходження, CAMELS, НБУ.

В Україні проблема банківського сектору є однією з найбільш актуальних, оскільки низький рівень розвитку банківської системи спричиняє проблеми економіки в цілому, адже банки пов'язані з усіма галузями економіки. В умовах економічної нестабільності, фінансової кризи та обмеженості фінансових ресурсів існує ризик втрати стійкості фінансово-кредитними установами. Отримання своєчасної, повної та достовірної інформації про стан банку є гарантією прийняття ефективних управлінських рішень відносно успішного функціонування та розвитку банку.

Оцінка надійності банків є актуальною проблемою як для банківських установ, яким слід оцінювати своїх партнерів та конкурентів, так і для їх клієнтів, що активно співпрацюють із банками. У зв'язку з цим постає питання про необхідність визначення стану банку, його можливостей, слабких сторін, а також надання прогностичної оцінки його діяльності. В Україні дана проблема почала набувати великого значення лише в останні роки, тому актуальною є розробка відповідної методики оцінювання діяльності банків, а саме складання рейтингів. У міжнародній практиці рейтинги є загальноприйнятим інструментом для визначення комплексної оцінки діяльності банків.

На сьогодні в процесі вибору комерційного банку для обслуговування найчастіше клієнт керується двома критеріями: прибутковістю розміщених у банку коштів і надійністю вкладення грошей. Стосовно першого критерію труднощів не виникає, адже банківські установи активно рекламують свої послуги, але з оцінкою другого, як правило, виникають складнощі [1]. Саме для цього й розробляються рейтинги, проте їх користувачами можуть бути не тільки клієнти банків, а також НБУ для оцінювання діяльності банківської системи країни та самі банківські установи для вибору партнерів, позиціонування банку на ринку фінансових послуг, виявлення недоліків роботи відділень тощо.

Питанням рейтингового оцінювання банків займалися такі вітчизняні економісти, як: Батковський В. А., Бєлий А. П., Богатов О. І., Вітлінський В. В., Лисенко Ю. Г., Мадих А. А., Петренко В. Л.,

© Гогой І. Ю., 2014

Скобелев В. Г., а також зарубіжні вчені: Ван Д. Девентер, Дуканіч Л. В., Кармінський А. М., М. Месер, Тапієро Ч. С., Тимченко А. С., О. Шнек.

Метою статті є теоретичне та практичне обґрунтування ролі рейтингової оцінки банківської системи України та аналіз підходів до її здійснення.

В Україні банківські структури оцінюються за допомогою рейтингової системи CAMELS НБУ [2]. Дана методика аналізу була розроблена і використовується в США. Вона полягає у визначенні загального стану банку на підставі єдиних критеріїв, які охоплюють діяльність банку за всіма напрямками. Метою оцінювання діяльності банків за рейтинговою системою CAMELS НБУ є визначення банків, у яких незадовільний фінансовий стан, операції або менеджмент мають недоліки, що можуть призвести до банкрутства банку та потребують посиленого контролю з боку служби банківського нагляду Національного банку України і вжиття відповідних заходів для виправлення цих недоліків у діяльності банку та стабілізації його фінансового стану [3]. Основою рейтингової системи є оцінювання ризиків та визначення рейтингових оцінок за такими основними компонентами:

1. Достатність капіталу – Capital Adequacy (C) – оцінка розміру капіталу банку з точки зору його достатності для захисту інтересів вкладників і підтримки платоспроможності.

2. Якість активів – Asset Quality (A) – спроможність забезпечити повернення активів, вплив проблемних кредитів на загальний фінансовий стан банку.

3. Менеджмент – Management (M) – оцінювання методів управління банком з точки зору ефективності діяльності, методів управління та контролю.

4. Надходження – Earnings (E) – достатність доходів банку для перспективного розвитку та зростання.

5. Ліквідність – Liquidity (L) – здатність банку забезпечити своєчасне та повне виконання своїх зобов'язань.

6. Чутливість до ринкового ризику – Sensitivity to Risk (S) – ступінь реагування банку на зміну ситуації на ринку.

За рейтинговою системою передбачається визначити кожному банку цифровий рейтинг за всіма шістьма компонентами, а комплексна рейтингова оцінка визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним із цих компонентів. Кожен компонент рейтингової системи оцінюється за п'ятибальною шкалою, де оцінка "1" є найвищою оцінкою, а оцінка "5" – найнижчою. Комплексна рейтингова оцінка також визначається за п'ятибальною шкалою [4].

Сукупний рейтинг банку визначається так:

- за кожним із зазначених показників нараховуються бали від 1 (сильний) до 5 (незадовільний);
- бали підсумовуються і діляться на 6 для визначення сукупної рейтингової оцінки.

Банки, що отримали комплексну рейтингову оцінку "1" або "2", є надійними за всіма показниками, здатними протистояти більшості економічних спадів, вважаються стабільними і такими, що мають кваліфіковане керівництво.

Банки, що отримали комплексну рейтингову оцінку "3", мають суттєві недоліки, і якщо ці недоліки не будуть виправлені за обґрунтовано визначений для цього час, то вони призведуть до значних проблем, пов'язаних із платоспроможністю та ліквідністю.

Банки, які отримали комплексну рейтингову оцінку "4" або "5", мають серйозні проблеми, що вимагають ретельного нагляду і спеціальних оздоровчих заходів. Такі комплексні рейтингові оцінки вказують на те, що загальна платоспроможність банку під загрозою, потрібні негайні конкретні дії служби банківського нагляду.

До банків, що отримали комплексні рейтингові оцінки "3" або "4", або "5", застосовуються відповідні заходи впливу згідно з вимогами нормативно-правових актів Національного банку.

Використання даної системи оцінки надає можливість банкам відобразити позитивні й негативні риси кожної з банківських установ, які складають банківську систему України, оскільки вона відображає реальну картину рівня фінансової стабільності банку, а також сформулювати умови щодо спрямування банківського сектору на шлях ефективного функціонування та стабільного розвитку, підвищити рівень прозорості функціонування банківської системи, сприятиме зростанню конкурентоспроможності банків та розширенню їх клієнтської бази. Реалізація такого підходу відповідає Базельським принципам щодо подання офіційної інформації про результати діяльності банків на етапі функціонування світової економіки в умовах недостатності інформації.

Проте дана методика має ряд недоліків, головним із яких є надання керівництву кількісної оцінки, що ґрунтується на загальному суб'єктивному рішенні екзаменатора [5].

Також система CAMEL не може бути адаптована до специфічних потреб сформованих або щойно створених рухів кредитних кооперативів через велику кількість необхідних змін, оскільки вона має два істотних недоліки, що обмежують її ефективність.

По-перше, CAMEL не оцінює фінансової структури балансового звіту. У багатьох країнах це надто важливо, оскільки модернізація передбачає значну реструктуризацію активів, зобов'язань і основного капіталу. Структура балансового звіту істотно впливає на ефективність і прибутковість. Ці галузі критичні для ефективної та підтримувальної діяльності кредитних кооперативів у конкурентному середовищі [6].

По-друге, CAMEL не враховує темпів розвитку. У багатьох країнах зростання суми балансу є головною стратегією, спрямованою на вирішення проблем, що супроводжують грошову девальвацію і галопуючу інфляцію. У нестабільному макроекономічному середовищі кредитні кооперативи змушені підтримувати політику агресивного зростання, якщо хочуть зберегти вартість своїх активів.

Таким чином, Національний банк України використовує різні підходи до забезпечення стійкості банків та контролю за ризиками, у тому числі й засновані на всебічному аналізі банків за рей-



тинговою системою CAMELS. Дана система не дає можливості виявляти вчасно слабкі місця в банківському секторі під час економічних коливань у державі. Недосконалість даної системи полягає також у недостатньому рівні адаптації зарубіжного досвіду до української банківської системи. Звідси виникають основні проблемні моменти: суб'єктивність оцінок експертів та недосконалість наявної бальної оцінки. Проте слід зазначити, що систему CAMEL створено не як інструмент управління, а як інструмент контролю. Головне завдання коефіцієнтів CAMEL полягає в підтриманні платоспроможності банку і забезпеченні збереження внесків пайовиків. Вона не призначена для аналізу ключових сфер діяльності кредитних кооперативів. Таким чином, науковим результатом даного дослідження є систематизація недоліків та переваг застосування рейтингової системи CAMEL. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення методологічного забезпечення рейтингової оцінки банків.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Schneck O. Controller als Rating-Advisor // REFA-Nachrichten. – 2006. – No. 5. 2. Методичні вказівки щодо організації, проведення інспекційних перевірок та встановлення рейтингової оцінки банку, затв. Постановою Правління Національного банку України від 31 серпня 2007 р. № 312 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 3. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібн. / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 240 с. 4. Аналіз банківської діяльності / М. Д. Алексєнко, А. М. Герасимович, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; під ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 5. Батковський В. А. Рейтингова оцінка діяльності банків / В. А. Батковський // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 145–150. 6. Алексєєв А. А. Фінансово-економічні експертні системи : навч. посібн. / А. А. Алексєєв, Н. І. Костіна, О. Я. Кононець. – К. : Видавничий дім "Скарби", 2004. – 208 с.

Гусарова О. С.

УДК 334:722.8

Бондаренко В. В.

Студенти 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто сутність дивідендної політики підприємств у сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано роль дивідендної політики в забезпеченні стійкого функціонування акціонерних товариств. Запропоновано напрями вдосконалення та оптимізації дивідендної політики акціонерних товариств.

Аннотация. Рассмотрена сущность дивидендной политики предприятий в современных условиях хозяйствования. Обоснована роль дивидендной политики в обеспечении устойчивого функционирования акционерных обществ. Предложены направления совершенствования и оптимизации дивидендной политики акционерных обществ.

Annotation. The essence of the dividend policy of companies in modern economic conditions is considered. The role of the dividend policy in ensuring steady functioning of joint-stock companies is grounded. Ways to improve and optimize the company dividend policy are offered.

Ключові слова: дивіденди, дивідендна політика, акція, інвестор, акціонерні товариства, дивідендний потенціал.

У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання побудови ефективної дивідендної політики. Значна увага надається розробці дивідендної політики, оскільки вона впливає на багато аспектів управління фінансами підприємства, таких, як рух грошових та фінансових засобів, ліквідність, структура капіталу, ціна акцій та ціна компанії в країнах з розвинутою ринковою економікою.

© Гусарова О. С., Бондаренко В. В., 2014

Формування ефективної дивідендної політики акціонерних товариств передбачає встановлення розміру дивідендних виплат на рівні, що, з одного боку, задовольняє права акціонерів на частину прибутку акціонерних товариств, а з іншого – дозволяє залишити власні інвестиційні ресурси для подальшого розвитку підприємства [1].

Окремі теоретико-методологічні аспекти побудови дивідендної політики висвітлені у роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Ф. Модільяні, М. Міллера, М. Гордона, Д. Літера, Е. Нікмбаха, Е. Бріггема, А. Іванова, Бланка І. О., В. Ковальова, Н. Берзона та ін. [2; 3].

Метою дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення дивідендної політики українських акціонерних товариств та підприємств.

Для підприємств учасників ринку цінних паперів важливість побудови ефективної дивідендної політики обґрунтовується тим, що вдосконалення дивідендної політики є одним із ключових елементів підвищення інвестиційної привабливості акцій акціонерних товариств та індикатором стану компанії для інвесторів. За однакових умов інвестор вибере підприємство, де крім доходу від приросту капіталу за рахунок курсової різниці він отримає стабільний додатковий дохід у вигляді дивідендів. Отже, одним із найважливіших завдань 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.

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. Дивідендна політика – складова загальної фінансової політики акціонерного товариства, спрямована на зростання ринкової вартості акцій [4]. Дивідендна політика є одним із найскладніших питань у теорії і практиці управління фінансами суб'єктів господарювання. Вона відіграє важливу роль у визначенні вартості підприємства, реалізації його фінансової стратегії. Крім того, дивідендна політика впливає на рівень добробуту інвесторів (вкладників капіталу) у поточному періоді, визначає розміри формування власних фінансових ресурсів, а відповідно, й темпи виробничого розвитку підприємства на основі самофінансування, впливає на фінансову стійкість підприємства, на вартість використання капіталу і ринкову вартість підприємства (акцій) тощо.

В економічній літературі найпоширеніша точка зору з визначення значущості дивідендної політики підприємств полягає в тому, що дивіденди опосередковано впливають на вибір варіантів інвестиційних рішень, оскільки визначають можливості фінансового забезпечення розвитку виробництва: виплата високих дивідендів призводить до зменшення самофінансування. Така політика може сприяти зростанню інвестиційної привабливості підприємства. З іншої точки зору, вибір інвестиційних проєктів, котрі визначають перспективи розвитку підприємства, його прибутковість і привабливість для акціонерів, можуть справді мало залежати від дивідендної політики, бо дивіденди розглядаються як остаточний платіж після прийняття рішення про капіталовкладення [5].

Отже, дивідендна політика полягає, перш за все, у прийнятті рішень керівництвом підприємства про виплату прибутку у вигляді дивідендів або утримувати їх для інвестування.

Оптимізація дивідендної політики – це оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і прибутком, який реінвестується з метою максимізації доходів власників.

Оптимальна дивідендна політика – це така політика, яка максимізує ціну акцій підприємства. Знаходження цього оптимуму є винятково важким завданням, тому що неможливо створити ідеальну універсальну модель дивідендної політики. Але можна виділити основні рекомендації, які враховують при виробленні такої політики, пов'язані з тим, що підприємство повинно враховувати: заборгованість за раніше випущені облігації; виплату дивідендів за привілейованими акціями, тому що вона здійснюється до виплати за звичайними акціями; достатність грошових коштів підприємства для виплати дивідендів; норми податкового законодавства.

Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід враховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність та ряд інших. Найбільш чітко вираженим є зв'язок між дивідендною політикою та самофінансуванням підприємства: чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій. Якщо ж приймається рішення про тезаврацію прибутку, то збільшується величина власного капіталу, а отже, змінюється загальна структура капіталу підприємства, що за певних обставин впливає на його вартість [6].

Стабільний рівень дивідендних виплат може сигналізувати про те, що вкладений інвесторами в підприємство капітал працює ефективно. Отже, за інших рівних умов дивідендні виплати позитивно впливають на ринковий курс корпоративних прав. З іншого боку, відсутність дивідендів або їх різке коливання свідчить про нестабільність і ризиковість підприємства-емітента корпоративних прав. Як наслідок – ринковий курс падає. Щоправда, інвестори можуть високо оцінити вартість акцій підприємства навіть і без виплати дивідендів, якщо вони добре проінформовані про його програми розвитку, причини невиплати або скорочення виплати дивідендів і напрями реінвестування прибутку. Важливим є також обернений зв'язок між ринковим курсом корпоративних прав і фінансово-господарською діяльністю емітента. Вплив низького ринкового курсу виявляється під час залучення підприємством фінансових ресурсів. За низького ринкового курсу корпоративних прав емісія може або взагалі не відбутися, або з мінімальним курсом, відповідно, і мінімальним емісійним доходом. Отже, якщо підприємство планує залучати кошти за рахунок додаткової емісії,



йому слід реалізувати дивідендну політику, спрямовану на підвищення ринкового курсу корпоративних прав.

Інвестиційна політика підприємства вимагає визначення і проведення підприємством дивідендної політики. Підвищена увага вітчизняних і зарубіжних вчених до різних аспектів дивідендної політики визначається рядом обставин [7]:

дивідендна політика чинить вплив на відносини з інвесторами. Акціонери негативно відносяться до компаній, які скорочують дивіденди, тому що пов'язують таке скорочення з фінансовими труднощами компанії і можуть продати свої акції, впливаючи на зниження їх ринкової ціни;

дивідендна політика зачіпає фінансову програму і бюджет капіталовкладень підприємства;

дивідендна політика "втручається" у рух грошових коштів підприємства (компанія з поганою ліквідністю може бути вимушена обмежити виплати дивідендів);

дивідендна політика скорочує власний капітал, оскільки дивіденди виплачуються з нерозподіленого прибутку. У результаті це призводить до збільшення коефіцієнта співвідношення боргових зобов'язань і акціонерного капіталу.

Розробка дивідендної політики має ґрунтуватися на індивідуальному підході до кожного акціонерного товариства, спираючись на його фінансово-економічні показники, можливості й потреби залучення інвестиційних ресурсів та загрози щодо втрати контролю над акціонерним товариством [6]. При цьому головною метою має стати сприяння економічній безпеці та підвищенню інвестиційної привабливості акціонерних товариств у довгостроковому періоді.

Отже, запорукою успішної роботи підприємства є підвищення ефективності його дивідендної політики. У процесі її розробки та формування керівництво підприємства повинно керуватися власними цілями. При цьому необхідно врахувати дві прямо протилежні економічні мотивації інвесторів (акціонерів, власників) – одержання високих поточних доходів або значне збільшення їхніх доходів у перспективному періоді [8].

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 підприємства на основі самофінансування, впливає на фінансову стійкість підприємства, на вартість використовуваного капіталу та ринкову вартість підприємства (акцій). Слід зазначити, що однією з найпоширеніших в Україні є політика залишкового дивіденду, котра порівняно з іншими видами, є привабливішою, оскільки максимально враховує можливості підприємств. Це дозволяє виділити ті проблеми, вирішення яких обумовлює необхідність вироблення ефективної дивідендної політики. Вони зводяться до наступного формулювання: з одного боку, виплата дивідендів повинна забезпечити захист інтересів власників і створити передумови для зростання курсової ціни, і в цьому розумінні їхнє збільшення є позитивною тенденцією; з іншого боку, збільшення виплати дивідендів скорочує частку прибутку підприємства, реінвестованого в розвиток виробництва.

Отже, для вітчизняних підприємств вироблення оптимальної дивідендної політики повинно стати одним із першочергових завдань, від успішного вирішення якого залежить оцінка ефективності їхньої діяльності, підвищення рейтингу та інвестиційної привабливості. Тобто необхідно дотримуватися активної дивідендної політики. При цьому необхідно утримувати дивіденди на низькому рівні, а при зростанні доходів – підвищувати їх, але не настільки, 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. Таким чином, науковим результатом даного дослідження є обґрунтування ролі дивідендної політики в забезпеченні стійкого функціонування підприємства та систематизація напрямів підвищення її ефективності. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є розробка методичного забезпечення оцінки ефективності дивідендної політики підприємств.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібн. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 335 с. 2. Брігхем Е. Основи фінансового менеджменту / Е. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 2000. – 650 с. 3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : підручник / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : Київський національний торгово-економічний університет, 2006. – 780 с. 4. Колісник М. Дев'ять видів дивідендної політики / М. Колісник // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2002. – № 2. – С. 15–37. 5. Абрамов А. Е. Дивіденди: особенности национального законодательства / А. Е. Абрамов // Финансист. – 2001. – № 10. – С. 34–37. 6. Нестерова С. В. Управління прибутком і дивідендна політика на підприємствах колективної форми власності в умовах переходу до ринкової економіки : автореф. дис. канд. екон. наук / Нестерова С. В. – Хмельницький, 2000. – 18 с. 7. Грідчина М. В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика) : навч. посібн. / М. В. Грідчина. – 2-ге вид., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 232 с. 8. Чечетов М. Корпоративне управління в умовах економічної трансформації / М. Чечетов, О. Мендрул // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 10–19.

Студенти 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Анотація. Подано результати дослідження динаміки показників рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в Україні та факторів, що її визначають. Запропоновано шляхи підвищення рентабельності торговельних підприємств в умовах розвитку конкуренції.

Аннотация. Представлены результаты исследования динамики показателей рентабельности предприятий розничной торговли в Украине и факторов, которые ее определяют. Предложены пути повышения рентабельности торговых предприятий в условиях развития конкуренции.

Annotation. The paper presents the results of studying the dynamics of retailers' profitability in Ukraine and the factors affecting it. Ways of increasing the profitability of commercial enterprises in the development of competition are offered.

Ключові слова: рентабельність, конкуренція, витрати, прибуток, збиток, ефективність, оподаткування, бенчмаркінг, бюджетування.

У системі ринкового механізму господарювання рентабельності належить одне з центральних місць. Значущість рівня рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в умовах орієнтації на ринкові відносини визначається інтересом до нього не тільки керівництва підприємств, а й інтересом держави, контрагентів, власників, кредиторів, інвесторів.

Рентабельна торгівля й отримання прибутку виступають важливими стимулами розвитку торговельних підприємств. Можливість отримання прибутку стимулює керівництво до використання організаційних і технічних нововведень для підвищення ефективності торговельних процесів, а також посилення конкурентних позицій підприємств.

Питання підвищення рентабельності торгових підприємств були предметом розгляду таких зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, як: Є. Азарян, Т. Амельченко, І. Бланк, Є. Брігхем, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Ф. Модільяні, М. Міллер, Л. Омелянович та ін. [1 – 6]. Однак проблеми підвищення рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в умовах розвитку конкуренції та постійної зміни економічної ситуації в країні вимагають розробки нових шляхів вирішення. Це зумовило актуальність теми дослідження.

Метою статті є аналіз динаміки показників рентабельності підприємств роздрібною торгівлі та обґрунтування напрямів її підвищення в умовах розвитку конкуренції.

У світовій практиці широко використовують показники рентабельності для оцінки привабливості різних сфер бізнесу. Найчастіше для характеристики ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства використовують показник рентабельності витрат [7]. Такий вибір показника рентабельності не випадковий, він обґрунтований тим, що найчастіше ефективність діяльності підприємства характеризують відношенням отриманого прибутку до здійсненим витратам.

Залежно від цілей аналізу для розрахунку показників рентабельності використовують різні показники прибутку [8]. Для цілей нашого дослідження доцільним є проведення аналізу динаміки показників рентабельності, розрахованих за показниками операційної та чистого прибутку (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок та мета аналізу показників рентабельності підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Мета аналізу
Рентабельність підприємств з операційного прибутку (Р _о)	$R_o = OP / OB$, де ОП – операційний прибуток; ОБ – операційні витрати	Виявлення ефективності операційної діяльності підприємства
Рентабельність підприємства за чистим прибутком (Р _ч)	$R_c = CP / VD$, де ЧП – чистий прибуток; ВД – усі виплати діяльності	Виявлення ефективності операційної, інвестиційної, фінансової, надзвичайної діяльності підприємства



Слід представити результати аналізу динаміки показників рентабельності операційної діяльності підприємств роздрібно торгівлі в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств роздрібно торгівлі в Україні за 2010 – 2012 рр. [9]

Показник	Роки			Темп зростання (зниження), %	
	2010	2011	2012	2011 / 2010	2012 / 2011
Рентабельність підприємств з операційного прибутку (Ро), %	9,8	13,8	15,2	140,82	110,14
Рентабельність (збитковість) підприємств за чистим прибутком (Рч), %	-1,005	-0,15	-0,69	85,07	460

За 2010 – 2012 рр. спостерігається підвищення рентабельності операційної діяльності роздрібних торгових підприємств. Причому рентабельність операційної діяльності у 2011 р. зросла на 40,82 % порівняно з 2010 р., а в 2012 на 10,14 % порівняно з 2011 р.

Аналіз показав, що за 2010 – 2012 рр. підприємства роздрібно торгівлі були збитковими, але збитковість у динаміці спочатку знизилась на 85,07 %, а в 2012 зросла в 4,6 разів.

За досліджуваний період було виявлено, що показники чистого збитку підприємств роздрібно торгівлі знижуються більш повільними темпами, ніж показники збитку від їх звичайної діяльності до оподаткування. Щоб виявити причини такого уповільненого зниження показників чистого збитку, слід проаналізувати динаміку показників, що впливають на його формування в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка показників, які впливають на формування чистого збитку підприємств роздрібно торгівлі за 2010 – 2012 рр. [10]

Показник, млн грн	Роки			Темп зростання (зниження), %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
1. Дохід від реалізації товарів	115 873,8	198 347,9	223 984,2	171,2	112,9
2. Непрямі податки та інші вирахування з доходу	19 575,7	33 937,9	38 417,8	173,4	113,2
3. Чистий дохід від реалізації товарів	96 298,1	164 410,0	185 566,4	170,7	112,9
4. Інші операційні доходи	3 781,7	4 362,8	6 745,5	115,4	154,6
5. Інші звичайні доходи	2 392,8	2 291,0	4 693,2	95,7	204,9
6. Разом чисті доходи	102 480,7	171 063,8	197 074,6	166,9	115,2
7. Операційні витрати	99 210,6	166 632,2	190 117,0	168	114
8. Інші звичайні витрати	3 869,9	4 000,8	7 335,5	103	183,4
9. Разом витрати	103 521,2	171 317,4	198 452,6	166	115,8
10. Чистий прибуток (збиток)	-1 040,5	-253,6	-1 378	75,33	543,4

Аналіз динаміки показників, що впливають на формування чистого збитку, показав, що на його збільшення в 2012 р. найбільшою мірою вплинуло зростання інших звичайних витрат на 83,4 %.

Аналіз співвідношення темпів зростання показав, що темп зростання чистого доходу від реалізації товарів нижче темпу зростання непрямих податків та інших вирахувань з доходу.

Отже, всі перераховані фактори негативно вплинули на формування рентабельності підприємств роздрібно торгівлі в Україні за аналізовані період.

Проведене дослідження показало, що в Україні за аналізований період спостерігається взаємний конфлікт між суб'єктами, які здійснюють роздрібну торговельну діяльність та державними органами. Підприємства не задоволені впровадженням заходів по жорсткому обліку виручки від торговельної діяльності, а податкова адміністрація не може знайти реальних способів забезпечення податкової дисципліни. Тому такі спірні питання треба вирішувати на державному рівні шляхом законодавчого вдосконалення.

На рівні підприємства шляхами підвищення рентабельності є збільшення темпів зростання доходу від реалізації товарів, до яких можна віднести покращення торгового сервісу та стимулювання розвитку сучасних типів магазинів. Також шляхом підвищення рентабельності є зниження темпів зростання операційних витрат. Можна здійснити такі заходи, як впровадження ефективних інструментів менеджменту для управління витратами (бенчмаркінг, бюджетування) та вибір оптимальної конкурентної стратегії [11].

Роздрібні торгові підприємства в ринкових умовах господарювання незалежно від їх бажання є постійними учасниками конкурентної боротьби на споживчому ринку. Конкуренція проявляється

в боротьбі за залучення і розширення контингенту клієнтів. Чим кращим буде торговий сервіс у магазинах сучасних форматів, тим вище буде в них виручка від реалізації товарів. Таким чином, підкреслено намічену тенденцію переходу конкуренції підприємств роздрібною торгівлі з цінової площини в сферу сервісу.

Однак при сформованій конкурентній боротьбі підприємств роздрібною торгівлі не варто забувати про проблему неефективності заходів з контролю операційних витрат. Тому слід застосовувати ефективні інструменти менеджменту для управління витратами торговельної діяльності. Наприклад, звільнення працівників не є ефективним управлінським інструментом і тягне за собою скорочення робочих місць і збільшення числа безробітних. Ефективними інструментами менеджменту в даних умовах можуть стати бенчмаркінг, бюджетування, стратегічне планування. Від правильності вибору конкурентної стратегії розвитку підприємства буде залежати його ефективність діяльності в довгостроковій перспективі [12].

Таким чином, підвищення ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі буде забезпечувати стабільний розвиток торгівлі та економіки України в цілому.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація шляхів підвищення рентабельності діяльності торгових підприємств, а перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямі – розробка відповідних механізмів їх реалізації.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Азарян О. М. Шляхи підвищення ефективності розвитку підприємств у роздрібній торгівлі / О. М. Азарян // Вісник Донецького НУЕТ. – 2008. – № 3. – С. 175–180. 2. Бланк І. А. Управління активами і капіталом підприємства / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр ; Ельга, 2003. – С. 430–437. 3. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – С. 777–781. 4. Лігоненко Л. О. Державне регулювання розвитку внутрішньої торгівлі: сучасний стан та напрямки удосконалення / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 52–57. 5. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / Мазаракі А. А. та ін. ; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – С. 544–552. 6. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теория ММ / Ф. Модильяни, М. Миллер. – М. : Дело, 2001. – С. 211–221. 7. Михайлова Е. Ключевые маркетинговые факторы успеха в сфере розничной торговли / Е. Михайлова // Маркетинг. – 2005. – № 5. – С. 105–115. 8. Соболев В. О. Побудова системи управління розвитком роздрібною торгівлі в Україні / В. О. Соболев // Торговля і ринок України. – Донецьк : Вид. Дон-НУЕТ, 2008. – Вип. 26. – Т. 1. – С. 216–223. 9. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2010 – 2012 рр. / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 10. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності за 2010 – 2012 рр. / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 11. Статистичний щорічник за 2010–2012 рр. // Держком. статистики України. – К. : Вид. "Консультант". – С. 285–287. 12. Футало Т. В. Роздрібна торгівля в Україні: основні напрями розвитку / Т. В. Футало // Торговля, комерція, підприємство : зб. наук. праць. – Львів : Вид. ЛКА, 2007. – Вип. 8. – С. 10–16. 13. Фирстова И. Обзор структуры и динамики развития розничной торговли в Украине / И. Фирстова // Маркетинговые исследования в Украине. – 2010. – № 5. – С. 30–35. 14. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2003. – 640 с.

УДК 336.71.078.3

Зінченко А. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ОСНОВІ БАЛАНСУ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто сутність та проаналізовано деякі особливості аналізу фінансового стану комерційних банків України на основі балансу. Наведено аналіз балансу комерційного банку за допомогою структурного аналізу та коефіцієнтного аналізу балансового звіту.

Аннотация. Рассмотрены сущность и проанализированы некоторые особенности анализа финансового состояния коммерческих банков Украины на основе баланса. Приведен анализ баланса коммерческого банка с помощью структурного анализа и коэффициентного анализа балансового отчета.

© Зінченко А. С., 2014



Annotation. The essence and some features of financial analysis of commercial banks in Ukraine on the basis of balance are considered and analyzed. Analysis of the balance sheet of commercial banks using the structural and ratio analysis of the balance sheet are presented.

Ключові слова: фінансовий стан, коефіцієнтний аналіз, пасив, баланс, актив.

Українські банки змушені працювати в умовах підвищеного ризику, тому вони частіше, ніж їх закордонні, бувають у кризових ситуаціях, приклади яких не зникають зі сторінок періодики. Причому більшість таких випадків пов'язана з неадекватною оцінкою банками власного фінансового стану, а також надійності і стійкості їх основних клієнтів і партнерів по бізнесу.

Дослідження даної теми широко подані в іноземній та вітчизняній економічній літературі, зокрема в працях І. Ансоффа, Бланка І. А., Грязнова А. Г., Жукова Є. Ф., Красавіна Л. М., Ковальова В. В., Кролевецької Л. П., Лаврушина О. І., П. Друкера, П. Роуза, І. Шумпетера, М. Ерхардта та багатьох інших.

Основною метою аналізу фінансової діяльності банку є отримання певної кількості найбільш об'єктивних параметрів (показників), що дають достовірну й обґрунтовану характеристику результатам його діяльності та фінансового стану. Це стосується, насамперед, зміни структури капіталу, активів та пасивів, складу прибутків і збитків та ін.

Прибуток банку є кінцевим фінансовим результатом, який створює необхідні умови для збереження його економічної життєздатності та подальшого розвитку.

Основним інформаційним джерелом для здійснення аналізу фінансового стану є баланс комерційного банку.

Фінансовий стан банку – це комплексне поняття, яке відображає систему показників, що характеризують наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [1].

Бухгалтерський баланс – це звіт про фінансовий стан банку, який відображає його активи, пасиви та власний капітал у грошовому виразі на певну дату [2].

Структура активних і пасивних складових балансів банку є найбільш узагальненою характеристикою, що відображає специфіку й основні сфери діяльності банку, стан ринку позичкових ресурсів, кількість і якість клієнтури, що обслуговується, політику банку із залучення і розміщення грошових ресурсів з метою одержання прибутку.

Балансовий звіт складається з двох частин. У лівій частині відображаються активи, а в правій – обов'язки і власний капітал банку. Статті активу та пасиву подаються у балансовому звіті у порядку зменшення їх ліквідності, дані наведені в таблиці [3].

Таблиця

Структура балансу комерційного банку

Актив	Пасив
Первинні резерви (гроші в касі, кореспондентські рахунки в НБУ та інших банках)	Зобов'язання перед іншими банками (кореспондентські рахунки інших банків)
Вторинні резерви (державні цінні папери)	Міжбанківські кредити
Інвестиційний портфель (корпоративна частина)	Депозити до запитання
	Термінові депозити юридичних і фізичних осіб
	Ощадні вклади
	Усього зобов'язань
Основні кошти, капітальні витрати та інші активи	Капітал 1-го рівня
	Капітал 2-го рівня
	Разом власний капітал
Баланс	Баланс

Відображення інформації в балансі досягається за допомогою методу подвійного запису, зумовленого бухгалтерським рівнянням [3]:

$$A = P = Z + K, \quad (1)$$

де А – активи;

П – пасиви;

З – зобов'язання;

К – капітал.

Наведена рівність відома як класичне бухгалтерське рівняння, або функціональна облікова модель. Обидві його частини повинні бути рівними.

Це рівняння відображає фінансовий стан банку. Під фінансовим станом розуміють наявність економічних ресурсів, що належать банку, і весь капітал, який протиставлений їм на певний момент часу.

Активи – це ресурси, що контролюються установою, які набуто в результаті попередніх операцій і які повинні принести дохід чи іншу економічну вигоду в майбутньому. Інакше кажучи, це економічні ресурси, що перебувають у розпорядженні банку, використання яких, імовірно, принесе в майбутньому дохід [4].

У банківському балансі активи виступають у вигляді основних засобів, готівки в національній або іноземній валюті в касі банку, заборгованості за позичками, цінних паперів, які знаходяться в портфелі банку та ін.



Зобов'язання (залучений капітал) – це кредиторська заборгованість банку, що виникла в результаті попередніх операцій і яка має бути погашена у визначений термін [2]. Зобов'язання банку передбачають зменшення доходів, які пов'язані з придбанням активів або отриманням послуг від інших осіб унаслідок раніше проведених операцій. Зобов'язання включають: залишки грошових коштів на поточних рахунках, вклади, боргові зобов'язання банку (векселі, облигації, що емітовані банком) та ін.

Власний капітал – це різниця між активами та зобов'язаннями, тобто частина активів, яка сформована за рахунок власних джерел банку [4]. Вона показує частку власника в активах банку: для товариства – це капітал партнерів, для акціонерної компанії – акціонерний капітал. До рахунків капіталу належать сплачений зареєстрований статутний капітал банку, емісійні різниці, резерви банку та ін.

Використання цього рівняння дозволяє візуально, за загальними даними балансового звіту, визначити платоспроможність банку. Підтвердженням того, що банк платоспроможний, є превалювання його сукупних активів над сукупними зобов'язаннями. Різниця між банківськими активами і зобов'язаннями складає реальну величину власного капіталу комерційного банку.

Комерційний банк є платоспроможним, якщо величина його власного капіталу більша, ніж 0. Неплатоспроможний банк – це такий банк, який має нульову чи негативну величину власного капіталу.

Різницю між активами і зобов'язаннями ще визначають як чисті активи. Зміна чистих активів за звітний період відображає зміну фінансового стану банку. Приріст чистих активів досягається у разі отримання банком прибутку, тобто за рахунок збільшення власного капіталу банку:

$$ЧА1 - ЧА0 = K0 + P, \quad (2)$$

де ЧА0 – чисті активи на початок звітного періоду;

ЧА1 – чисті активи на кінець звітного періоду;

K0 – власний капітал на початок звітного періоду;

P – прибуток, отриманий за звітний період.

Згідно з основними методами аналізу балансу банку виділяють:

1. Аналіз структури – дає змогу оцінювати зміни структури активів та пасивів протягом часу, проводити співставлення з іншими банківськими установами [5]. Аналіз структури активних операцій поділяється на якісний та кількісний. Якісний аналіз полягає у визначенні переліку операцій на момент проведення аналізу. Кількісний аналіз полягає у визначенні питомої ваги окремого виду операцій в їх загальній сумі.

2. Коефіцієнтний аналіз балансового звіту – проводиться із використанням трьох основних коефіцієнтів:

а) коефіцієнт ліквідних активів [5]. Це коефіцієнт виміру ліквідності, який обчислюється шляхом додання до готівки та прирівняних до неї коштів міжбанківських активів за мінусом міжбанківських пасивів та позичок від центрального банку. Він також може розраховуватися як відсоток до загальних (або робочих) активів.

б) коефіцієнт співвідношення позик та депозитів [6]. Цей коефіцієнт визначається сумою всіх активів із нормальним ризиком (дисконти, позики та авізо), поділені на основні депозити (включаючи "до запитання", термінові та ощадні депозити, за винятком короткотермінових грошового ринку та довготермінових запозичень).

Це співвідношення характеризує здатність банку залучати депозити від суспільства для підтримки своїх кредитних операцій та його можливість давати в кредит ці депозити. Вищий коефіцієнт традиційно асоціюється з більш високим елементом ризику, оскільки він може відображати нижчу ліквідність (та вразливість від дій кредиторів), негативні економічні умови чи наслідки впливу депозитів. Низький рівень співвідношення може відображати недостатні можливості кредитування або небажання прийняття існуючого ризику при наданні позик. "Нормальний" рівень залежить від країни, однак 70 – 80 % може складати помірне співвідношення між ліквідністю (що вимагає меншого коефіцієнта) та дохідністю (яка, звичайно, краща від більш високого коефіцієнта). Якщо у всієї фінансової системи і показник перевищує 100 %, тоді у промисловості можуть мати місце структурні проблеми, наприклад, при рефінансуванні центральним банком торговельних операцій чи привілейованому кредитуванні. Незабезпечені кредити мають бути покриті за рахунок відповідних контрактивних рахунків. Вони мають прийняти форму забезпечення під збитки за позиками, що віднімаються з останніх надходжень і, таким чином, із резерву капіталу. Також важливо, що "позики", які використані в цьому коефіцієнті, мають бути чисті від резерву під збитки;

в) коефіцієнт достатності капіталу [6]. Цей коефіцієнт подає "реальний" капітал як відсоток загальних активів, зважених на ризик. І капітал, і активи мають бути повністю очищені від відповідних забезпечень під збитки за позиками та нематеріальних активів. Цей коефіцієнт показує межу захисту кредиторів та вкладників банку від непередбачених збитків, яких може зазнати банк у процесі своєї діяльності. Таким чином, це показник того, наскільки банк протистоїть економічним скрутам та складностям. Цей коефіцієнт переглядається наглядовими органами та кредитними аналітиками як один із ключових показників економічного стану банку. Повний підрахунок достатності капіталу включає зваження кожної категорії активів на коефіцієнт ризику, виключення з них нематеріальних активів та дебіторської заборгованості відповідних контрагентів та нематеріальних активів з активів та капіталу і додання потенційних зобов'язань до зважених на ризик активів.

Існують також інші коефіцієнти, що використовуються в різних випадках, але їхнє використання може призвести до зменшення віддачі.



До таких коефіцієнтів відносять:

1) дохідні активи до загальних активів [7]. Складаються з дохідних активів (підпроцентні депозити, розміщення цінних паперів, позики, авізо та інструменти капіталу), поділених на загальні активи. Цей показник має показувати, наскільки продуктивно керівництво використовує активи. Однак деяке "непродуктивне" використання є цілком нормальним, оскільки в той час, як приміщення та обладнання не можуть прямо давати прибуток, вони необхідні для підтримання операційної діяльності банку. Крім того, вимоги резервування можуть призвести до того, що банк не матиме можливості згоди використовувати деякі активи. Цей коефіцієнт не вимірює ефективності використання активів;

2) співвідношення резервів під збитки за позиками та загальних позик. Цей коефіцієнт характеризує якість банківського портфеля позик та покриття безнадійних боргів [7].

Кожний із цих коефіцієнтів може обчислюватися на базі окремого балансового звіту, оскільки кожен із них складається на окрему дату, що відповідає даті балансу. Банки, що залучені до фінансування сезонного виробництва, можуть показувати сезонні зміни цих коефіцієнтів, тому для ізоляції тенденцій від сезонних розходжень необхідно проводити порівняння між такими установами за один і той самий місяць, за кілька років чи за середньорічними показниками. При цьому можуть бути внесені деякі зміни, наприклад, додавання довгострокового підпорядкованого боргу до капіталу при визначенні достатності капіталу, а аналітики мають використовувати деякі міркування з приводу того, що є прийнятним для кожної конкретної країни.

Таким чином, у сучасному банку фінансовий аналіз становить не просто елемент фінансового управління, а його основу, оскільки фінансова діяльність, як відомо, є головною.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Білик М. Д. Управління фінансами державних підприємств [Текст] : дис. д-ра екон. наук : 08.04.01 / Білик Марія Дмитрівна. – Суми, 2010. – 404 с. 2. Кошевий М. Концепція системи ціноутворення банківської продукції [Текст] / М. Кошевий // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 175. 3. Євдокімова Ю. Ю. Управління прибутковістю банку [Текст] / Ю. Ю. Євдокімова // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України : збірник наукових статей. – Х. : Константа, 2011. – 212 с. 4. Коваленко В. В. Вплив прибутковості та ліквідності комерційного банку на формування ціни банківського продукту [Текст] / В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1. – С. 159. 5. Царьков В. А. Прибуль банку – результат ефективної роботи центрів прибутку [Текст] / В. А. Царьков // Банковское дело. – 2009. – № 10. – С. 141. 6. Семениченко Ю. К. Проблеми оцінки прибутковості основних операцій банків України [Текст] / Ю. К. Семениченко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 117. 7. Поморина М. А. Некоторые подходы к управлению эффективностью деятельности банка [Текст] / М. А. Поморина // Банковское дело. – 2009. – № 10. – С. 117.

Зуб М. О.

УДК 657.3:657.62

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Анотація. Проаналізовано підходи вітчизняних та закордонних вчених до визначення понять "ліквідність" та "платоспроможність". З'ясовано фактори впливу на ліквідність бюджетної установи. Встановлено взаємозв'язок між поняттями "ліквідність підприємства", "ліквідність балансу" та "платоспроможність". Запропоновано алгоритм проведення аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної організації.

Анотация. Проанализированы подходы отечественных и зарубежных ученых к определению понятий "ликвидность" и "платежеспособность". Выявлены факторы влияния на ликвидность бюджетного учреждения. Установлена взаимосвязь между понятиями "ликвидность предприятия", "ликвидность баланса" и "платежеспособность". Предложен алгоритм проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности бюджетной организации.

© Зуб М. О., 2014

Annotation. The approaches of domestic and foreign scientists to the definition of "liquidity" and "solvency" were analysed. Factors of influence on the liquidity of a budget entity were studied. The relation between the concepts "liquidity of a company", "balance sheet liquidity" and "solvency" were described. An algorithm for the analysis of financial and economic activities of a budget organization was offered.

Ключові слова: підприємство, ліквідність, платоспроможність, фактори впливу на ліквідність, фінансова стійкість.

Фінансова стійкість підприємства формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого діє підприємство, так і результатами його функціонування, його активного та ефективного реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Оцінка фінансової стійкості дозволяє з'ясувати, наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами протягом періоду, що передував цій даті.

Проблемам фінансового аналізу з різних точок зору у своїх працях приділяли увагу такі українські фахівці, як: Горбатенко А. А., Єфимова О. В., Ковальов В. В., Костирко Р. А., Крейніна М. Н., Ольховський А. М., Старостенко Г. Г., Шеремет О. О. та ін. [1 – 8].

Однак питання фінансового аналізу діяльності бюджетної організації на сьогоднішній час не одержали достатнього висвітлення.

Метою статті є критичний аналіз та розвиток підходів вітчизняних та закордонних вчених щодо визначення понять "ліквідність" та "платоспроможність", їх дослідження в бюджетній установі.

Фінансовий стан бюджетної організації – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин бюджетної організації, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають надходження, наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів спеціального і загального фондів.

Основними завданнями аналізу фінансового стану бюджетної організації є: дослідження фінансової стійкості підприємства, дослідження ефективності використання майна (капіталу), забезпечення організації власними обіговими коштами, об'єктивне оцінювання динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності організації, оцінювання становища суб'єкта господарювання на ринку та кількісне оцінювання його конкурентоспроможності, визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Для аналізу діяльності бюджетної організації необхідно використовувати спеціальну методику, засновану на класичному аналізі фінансово-господарської діяльності з використанням моментів, що враховують особливості українських бюджетних організацій.

Аналіз робіт [1 – 4; 6 – 8] дозволив встановити, що на сьогодні найбільш часто у фінансово-економічній літературі зустрічаються такі поняття, як ліквідність активу, ліквідність балансу та ліквідність підприємства.

Під ліквідністю активу розуміється його здатність до трансформації у грошові засоби. Ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, необхідним для його перетворення у грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища його ліквідність [9].

Ліквідність балансу – це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів у тому, що ліквідність балансу відображає міру погодженості обсягів і ліквідності активів із розмірами і термінами погашення зобов'язань, тоді як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу [10].

Щодо визначення поняття "ліквідність підприємства", то Єфимова О. В. [2] та Старостенко Г. Г. [7] вважають, що це важливий показник фінансового стану. Досить загальне визначення ліквідності підприємства, яке потребує узагальнення.

Ковальов В. В. [3] стверджує, що ліквідність підприємства – це наявність у підприємства обігових коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, що передбачені контрактами. При цьому вчений наголошує, що основною ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами.

Даний підхід не вказує, що ліквідність підприємства, це не просто наявність обігових коштів, а саме здатність перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

Прикіна Л. В. [10] підкреслює, що ліквідність підприємства – це здатність організації швидко виконувати свої фінансові зобов'язання, а при необхідності і швидко реалізовувати свої засоби. На погляд автора статті, вчений змішує та отожднює поняття ліквідності та платоспроможності.

У своїй роботі Шемчук Є. В. та Вдовиченко В. О. [6] зазначають, що ліквідність підприємства є ознакою його фінансової стійкості. Ліквідність та фінансова стійкість – це різні поняття і, відповідно, різні індикатори фінансового стану суб'єкта господарювання.

Шеремет О. О. [8] розуміє під ліквідністю підприємства його здатність розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші. Вчений розглядає ліквідність з двох позицій: 1) як час, необхідний для продажу активу; 2) як суму, одержану від продажу активу.

Фінансова стійкість підприємства визнається найголовнішою характеристикою фінансового стану і фінансової рівноваги будь-якої економічної системи. Вважається, що такий показник віддзеркалює результати функціонування економічного суб'єкта та є базовим орієнтиром у формуванні фінансової стратегії. Проте "визначення ефективності прийняття управлінських рішень пов'язане з певними труднощами, серед яких і відсутність чітких критеріїв та методів для визначення кількісних показників" [4, с. 126].



Для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу. Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Для визначення ліквідності балансу варто зіставити результати за кожною групою активів і пасивів.

Усі активи підприємства залежно від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в кошти, можна умовно поділити на такі групи:

Найбільш ліквідні активи (A1) – суми по всіх статтях коштів, що можуть бути використані для виконання поточних розрахунків негайно. У цю групу включають також короткострокові фінансові вкладення (цінні папери).

Швидкореалізовані активи (A2) – активи, для обертання яких у наявні кошти потрібен певний час. У цю групу можна включити дебіторську заборгованість та інші оборотні активи.

Повільнореалізовані активи (A3) – найменш ліквідні активи. Це запаси, дебіторська заборгованість, податок на додану вартість тощо.

Важкореалізовані активи (A4) – активи, що призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу. У цю групу можна включити статті I розділу активу балансу "Необоротні активи".

Перші три групи активів протягом усього господарського періоду можуть постійно змінюватися і відносяться до поточних активів підприємства. Поточні активи більш ліквідні, ніж усі інші активи підприємства.

Пасиви балансу за мірою зростання строків погашення зобов'язань групуються таким чином:

Найбільш термінові зобов'язання (П1) – кредиторська заборгованість, розрахунки по дивидендах, інші короткострокові зобов'язання, а також позики не погашені в термін (за даними додатків до бухгалтерського балансу).

Короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити банків та інші позики, які підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати.

Довгострокові пасиви (П3) – довгострокові кредити та інші довгострокові пасиви – статті III розділу пасиву балансу "Довгострокові зобов'язання".

Постійні пасиви (П4) – статті I розділу балансу "Власний капітал".

Підприємство вважається ліквідним, якщо його поточні активи перевищують його короткострокові зобов'язання. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови: $A1 > P1$, $A2 > P2$, $A3 > P3$, $A4 < P4$.

Діагностику фінансової стійкості та ліквідності підприємства доцільно провести на основі попереднього агрегування статей активу і пасиву балансу за відповідними групами. Агрегування активу балансу пропонується здійснити за такими групами: високоліквідні ресурси, швидколіквідні ресурси, повільноліквідні, важколіквідні ресурси, а пасиву – постійні пасиви, довгострокові, короткострокові і термінові пасиви.

Отже, вирішено важливе науково-практичне завдання щодо критичного аналізу та розвитку сучасних підходів до визначення поняття "ліквідність" та "платоспроможність". Основні висновки та рекомендації полягають у такому:

1. Встановлено, що ліквідність підприємства – це здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як за мірою надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

2. З'ясовано, що платоспроможність – це здатність підприємства наявними в нього ресурсами своєчасно та в повному обсязі розрахуватися по своїм борговим зобов'язанням.

Як видно, аналіз фінансового стану бюджетної організації можливо проводити, використовуючи традиційний аналіз, ураховуючи особливості бюджетних організацій.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Горбатенко А. А. Оцінка платоспроможності підприємства в кризових умовах / А. А. Горбатенко // Вісник Української академії Банківської Справи. – 2009. – № 1 (26). – С. 31–40. 2. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – М. : Изд. "Бухгалтерский учет", 2002. – 528 с. 3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с. 4. Костырко Р. А. Финансовый анализ : [учебное пособие] / Р. А. Костырко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с. 5. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 304 с. 6. Ольховський А. М. Ліквідність і платоспроможність підприємства: концептуальний підхід / А. М. Ольховський, Є. В. Шемчук, В. О. Вдовиченко // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 118–123. 7. Старостенко Г. Г. Фінансовий аналіз : [навч. посібн.] / Г. Г. Старостенко. – К. : ЦНЛ, 2006. – 224 с. 8. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : [навч. посібн.] / О. О. Шеремет. – К. : Міленіум, 2003. – 160 с. 9. Котляр М. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансової стійкості підприємства / М. Котляр // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 4. – С. 124. 10. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия : [учебник] / Л. В. Прыкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 360 с. 11. Бригхэм Е. Ф. Финансовый менеджмент : [учебник] / Е. Ф. Бригхэм, М. С. Эрхардт. – СПб. : Питер, 2009. – 960 с. 12. Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента : [учебник] / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. – М. : Вильямс, 2008. – 1225 с.



Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ"

Анотація. Розкрито сутність конкурентоспроможності, проаналізовано погляди вчених щодо визначення поняття "конкурентоспроможність". Розглянуто основні конкурентні сили для визначення позиції організації в конкурентній боротьбі.

Аннотация. Раскрыта сущность конкурентоспособности, проанализированы взгляды ученых относительно определения понятия "конкурентоспособность". Рассмотрены основные конкурентные силы для определения позиции организации в конкурентной борьбе.

Annotation. The essence of competitiveness was revealed, views of scientists on the definitions of the concept "competitiveness" were analysed, basic competitive forces were studied to determine the positions of an organisation in competition.

Ключові слова: маркетинг, ринок, торгівля, конкуренція, конкуренти, конкурентоспроможність, конкурентні сили, конкурентна боротьба.

Поняття конкуренції є невід'ємною частиною ринку й обов'язковою умовою його функціонування. Саме конкуренція є тим фактором, який спонукає підприємства орієнтуватися на потреби ринку, ставить перед ними вибір. Конкуренція виступає рушійною силою розвитку суспільства і головним інструментом удосконалення продукції, її оновлення та підвищення якості.

У розрізі основної мети – отримання прибутку – підприємства використовують усі можливі переваги та можливості для досягнення максимальних результатів. Тому дослідження розвитку конкуренції і всіх її компонентів буде ефективним, якщо буде будуватись на законах загальної економічної теорії. Саме цим і пояснюється висока увага до однієї з основних економічних категорій – конкуренції [1].

Теоретичні аспекти розвитку конкуренції знайшли своє відображення в працях таких вчених, як: Портер М. Є., Піддубний І. О., Фатхутдінов Р. А., Мохненко А. С., Голубков Е. П., В. Петров, Круглова М. Ю. та ін. [2 – 8]. Кожен з них зробив вагомий внесок у дослідження суті та особливостей прояву конкуренції.

Метою даної роботи є теоретичне дослідження позицій організації в конкурентній боротьбі, а також виявлення сучасних тенденцій і підходів до розуміння конкурентоспроможності.

Відповідно до концепції маркетингу, для того щоб досягти конкурентної переваги організації розробляють пропозиції, які задовольняють потреби цільових покупців більше ніж пропозиції конкурентів. Таким чином, маркетингові стратегії повинні враховувати не тільки потреби клієнтів, а також і стратегії конкурентів. Першим етапом у цьому напрямі є аналіз конкурентів, а другим – розробка конкретних стратегій, які дозволяють організації займати міцні позиції в боротьбі з конкурентами і дають найбільш сильну перевагу перед конкурентами.

Піддубний І. О. стверджує, що "конкурентоспроможність – це потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів" [3].

Фатхутдінов Р. А. стверджує, що "конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, поданими на даному ринку. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами, поданими на даному ринку" [4, с. 123].

Петров В. вважає, що "конкурентоспроможність – внутрішня властивість суб'єкта ринкового відносин, яка проявляється у процесі конкуренції і дає змогу знайти свою нішу у ринковому господарстві для розширеного відтворення та отримання прибутку від господарської діяльності" [7].

На думку Круглової М. Ю., конкурентоспроможність підприємства – це система економічних категорій, елементами якої є конкурентоспроможність продукції і фінансова конкурентоспроможність. Це економічна категорія, за допомогою якої виявляється перевага певного виробника за рівнем задоволення споживачів продукцією, з урахуванням ефективності фінансово-господарської діяльності [8].

Таким чином, конкурентоспроможність є основою для визначення позиції на ринку серед конкурентів.

Ураховуючи такі вимоги до формулювання визначень, як чіткість, простота і лаконічність та погляди провідних економістів, автор зазначає, що "конкурентоспроможність – це здатність під-

приємства або будь-якого іншого об'єкта господарської діяльності задовольняти потреби споживачів і займати конкурентне місце на ринку".

Для того щоб бути конкурентоспроможним, підприємства повинні постійно планувати ефективні конкурентні маркетингові стратегії. Тобто для оцінки позиції підприємства необхідно порівнювати свої товари, ресурси, ціни, канали збуту і стимулювання збуту з тим, що використовують її найбільш близькі конкуренти для планування отримання вигоди і можливого збитку.

Для визначення позиції в конкурентній боротьбі розглядають п'ять конкурентних сил, які визначають привабливість галузі і позиції даної організації в конкурентній боротьбі в цій галузі, а саме:

1. Поява нових конкурентів. При оцінці загрози появи нових конкурентів необхідно притримуватися поняття "бар'єр входу на ринок", висоту якого треба враховувати як організаціям, які знаходяться всередині галузі, так і організаціям, які збираються ввійти в галузь. Висота бар'єра визначається такими факторами, як економіка масштабів, звичність марки, фіксовані витрати, витрати на нові основні фонди, доступ до системи товароруку, доступ до галузевої системи, відсутність досвіду виробництва даного виду продукції і можливі дії підприємств галузі [6, с. 239].

2. Загроза заміни даного продукту новими продуктами. При оцінці загрози заміни новими продуктами необхідно враховувати характеристики і ціну продукту-замінника відносно традиційних продуктів, ціну переходу на використання нового продукту, яка може бути достатньо високою. Крім цього, треба звертати увагу на те, чи зацікавлений покупець у заміні традиційних продуктів.

3. Сила позиції постачальників. Щоб проаналізувати силу позиції постачальників, необхідно керуватися такими факторами, як різноманітність і висока якість продуктів і послуг, наявність можливості заміни постачальників, розмір об'ємів продукції, яка закупається у постачальників.

4. Сила позиції покупців. Сила позиції як покупців, так і постачальників має дуже велике значення в аналізі конкуренції організації, оскільки вони є основними об'єктами конкуренції. Позиція покупців залежить від можливості переходу на використання інших продуктів, витратами пов'язаних із цим переходом та об'ємом закупок.

5. Конкуренція серед виробників у самій галузі. Конкуренція серед виробників у самій галузі є найширшим поняттям серед чотирьох інших. Залежно від своєї ролі в конкурентній боротьбі всі організації можна розділити на чотири групи: ринковий лідер (організація з найбільшою часткою в галузі); претендент (організація в галузі, яка бореться за збільшення своєї ринкової частки або за входження в число лідерів); ринковий послідовник (організація в галузі, яка проводить політику наслідування за ринковими лідерами і воліє зберегти свою ринкову частку та не приймати ризикованих дій); організація, яка діє в ринковій ніші (обслуговує ринкові сегменти, які інші конкуренти не помітили або не прийняли в розрахунок) [9, с. 39].

Дане групування повною мірою розкриває всі можливі прояви конкуренції на ринку, починаючи від входження і закінчуючи лідерством на ньому. Таким чином, аналіз даних конкурентних сил дає можливість підприємству узагальнити інформацію щодо своїх переваг та слабких місць на ринку порівняно зі своїми конкурентами.

Отже, для того щоб повною мірою оцінити конкурентоспроможність організації, необхідно оцінювати всебічний вплив на відповідну галузь. Таким чином, не можна залишити без уваги вплив держави та вплив зовнішньої політики відносно ринку, а, особливо, товарного ринку. Держава в даній ситуації виступає в ролі регулятора конкурентних відносин на ринку, який повинен забезпечувати контроль на конкурентному ринку, але при цьому не може прямо впливати на конкурентні позиції тієї чи іншої організації.

Своєчасне проведення аналізу конкурентної позиції виступає одним із головних факторів, який впливає на побудову вдалої конкурентної стратегії, а також її коригування.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки і ринку, конкурентоспроможність виступає тим фактором, який забезпечує ефективне функціонування підприємства й отримання прибутку, що є основною метою його діяльності. Вдала конкурентна стратегія забезпечує підприємству стабільність та його розвиток, а оскільки все це неможливе без аналізу конкуренції, то проблема аналізу конкуренції на вітчизняному ринку товаровиробників є основою для подальшого дослідження в цьому напрямі.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Мохненко А. С. Економічна сутність конкуренції і конкурентоспроможності: наукове видання / А. С. Мохненко // Таврійський науковий вісник. – 2010. – № 68 – С. 165–171. 2. Портер Майкл Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2005. – 608 с. 3. Піддубний О. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібн. / О. І. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 260 с. 4. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг : учебник [для студ. вузов] / Р. А. Фатхутдинов. – 3-е изд. – СПб. : Изд. "Питер", 2003. – 347 с. 5. Голубков Е. П. Основы маркетинга : учебник / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 2006. – 656 с. 6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 387 с. 7. Петров В. Конкурентоспособность / В. Петров // Журнал "РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция". – 1999. – № 4. – С. 4–11. 8. Круглова Н. Ю. Стратегический менеджмент : учебник [для студ. вузов] / Н. Ю. Круглова, М. И. Круглов. – М. : Изд. РДЛ, 2003. – 464 с. 9. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; [пер с англ.]. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.



Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Анотація. Досліджено критерії ефективності використання трудових ресурсів на мікрорівні. Систематизовано показники оцінки ефективного використання персоналу на сільськогосподарських підприємствах на мікрорівні.

Аннотация. Исследованы критерии эффективности использования трудовых ресурсов на микроуровне. Систематизированы показатели оценки эффективного использования персонала на сельскохозяйственных предприятиях на микроуровне.

Annotation. Efficiency criteria of using labor resources are investigated at the micro level. Indicators for assessing effective personnel use at agricultural enterprises are systematized at the micro level.

Ключові слова: трудові ресурси, продуктивність праці, фонд оплати праці, продуктивність праці.

Існування різних організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, а саме господарських товариств, приватних (фермерських) господарств, сільськогосподарських виробничих кооперативів та інших підприємницьких структур зумовлюють необхідність дослідження особливостей їх функціонування й розвитку, впливу інституційних змін на рівень і масштаби використання виробничого потенціалу та ефективність господарювання.

На сучасному етапі актуальними залишаються дослідження питань оцінки використання виробничого потенціалу та виявлення закономірностей впливу організаційних змін в аграрній сфері на його ефективність, що й зумовило доцільність дослідження даної проблеми.

Становлення організаційних форм підприємництва на ринкових засадах, принципи їх побудови та шляхи подальшого розвитку ґрунтовно досліджені в наукових працях Маліка М. Й., Зіновчука В. В., Месель-Веселяка В. Я., Пуліми В. А., Россохи В. В. [1]. Однак ще залишаються недостатньо дослідженими питання вивчення й оцінки факторів, які обумовлюють рівень ефективності сільськогосподарського виробництва.

Метою даної статті є вивчення проблеми трудових ресурсів сільського господарства та їх ефективного використання в умовах ринкової економіки.

У науковій літературі є велика кількість трактувань сутності терміна "трудові ресурси" (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування терміна "трудові ресурси"

Автори	Визначення
Васильченко В. С. [1, с. 150]	Особливий та надзвичайно важливий вид економічних ресурсів, оцінка якого визначається чисельністю працівників, що мають певні професійні навички, знання, які можуть використовувати у трудовому процесі та служити вихідною інформаційною базою для планування й аналізу
Грیشнова О. А. [2, с. 97]	Частина працездатного населення, яка володіє фізичними і розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності
А. Кудінова [3, с. 146]	Частина працездатного населення, як зайнятого у суспільному виробництві, так і того, що знаходиться в резерві, кількісні та демографічні межі якого залежать від суспільної форми виробництва і рівня розвитку продуктивних сил
Мельник Т. Г. [4, с. 146]	Працездатна частина населення, яка має фізичний розвиток, розумові здібності, знання, які необхідні для роботи в народному господарстві
Линенко А. В. [5, с. 85]	Частина населення країни, що за своїми розумовими здібностями, фізичним розвитком і знаннями здатна працювати в народному господарстві

Виходячи із зазначеного, до трудових ресурсів належить усе працездатне населення, зайняте незалежно від віку у сферах суспільного господарства та індивідуальної трудової діяльності. Робоча сила визначає соціальну природу суспільства, що реально функціонує в процесі виробництва (це є основною частиною трудових ресурсів), а решта – потенціальна робоча сила, яка може брати участь у виробництві продуктів і виконанні послуг.

Критеріями ефективності використання трудових ресурсів у країні, в окремому регіоні, території і галузі відносять:

- 1) підвищення (зниження) рівня і темпів продуктивності праці;
- 2) динаміку основних параметрів зайнятості і безробіття;
- 3) соціальний аспект ефективності використання трудового потенціалу;
- 4) трудовий потенціал у системі показників розвитку економіки країни.

Інформація оперативної і бухгалтерської звітностей, дані табельного обліку, первинних документів, матеріали хронометражу і фотографій робочого дня, позаоблікові матеріали (протоколи виробничих нарад, документи бюро економічного аналізу тощо) активно використовується для оцінки трудових ресурсів.

На етапі визначення кількісно-якісної характеристики трудових ресурсів оцінюють чисельність і склад осіб, які здатні і готові працювати. Статистичний показник є найбільш придатним, тому що відображає економічну активність населення, тобто ту частину населення, яка протягом досліджуваного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і надання послуг.

Надзвичайно важливою є ефективна оцінка кількісно-якісних параметрів трудового потенціалу, у процесі функціонування і розвитку як окремого підприємства, так і економіки в цілому, тому що від цього залежать можливості використання виробничих, природних ресурсів, матеріально-технічної бази та обсягу виробництва суспільного продукту. Необхідно наголосити, що трудовий потенціал є достатньо мінливою величиною, тому необхідно аналізувати чисельність та склад працівників підприємства (населення) в динаміці, щоб заздалегідь виявляти негативні тенденції і своєчасно змінювати умови, що їх породжують.

Для аналізу ефективного використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств на мікрорівні використовують показники, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Показники аналізу ефективності формування та використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств на мікрорівні

Група показників	Назва показників	Розрахунок	Призначення
Фонд робочого часу	Фонд робочого часу	$ФРЧ = Ч \times Д \times \bar{T}$ де ФРЧ – фонд робочого часу; Ч – чисельність робітників; Д – кількість днів, відпрацьованих робітником у середньому за досліджуваний період; \bar{T} – середня тривалість робочого дня	Факторний аналіз ФРЧ дозволяє виявити внутрішньо-змінні і цілодобові витрати робочого часу
	Продуктивність праці	$П = \frac{ВП}{Чсс}$ де ВП – обсяг валової продукції; Чсс – середньсписковий склад промислового виробничого персоналу	Показник продуктивності праці в аграрній сфері носить нестабільний характер
	Коефіцієнт використання робочого часу	$К = \frac{Кл-д}{ФРЧ}$ де Кл-д – фактична кількість відпрацьованих постійними працівниками люд.-дн. (л-годин); ФРЧ – нормативно-можливий ФРЧ	Про раціональне використання ТР свідчить наближення значення коефіцієнта до одиниці
Плинність кадрів	Коефіцієнт обороту з прийняття	$Кп = \frac{К}{N} \times 100$ де К – кількість прийнятих одиниць; N – середньооблікова чисельність працівників	Припустима межа значень Кп має знаходитися у діапазоні 5 – 7 %. Якщо на підприємстві спостерігається рівень плинності кадрів менше 5 %, то відбувається негативний процес старіння персоналу. Якщо більше 7 %, то результатом такого стану буде дестабілізація клімату колективу, наслідками чого є зниження продуктивності й ефективності праці
	Коефіцієнт обороту зі звільнення	$Кз = \frac{З}{N} \times 100$ де З – кількість звільнених працівників; N – середньооблікова чисельність працівників	
	Загальний коефіцієнт обороту	$К = Кп + Кз$	



Здійснення аналізу за згаданими показниками допомагає виявити конкретні причини і можливі шляхи вирішення проблем ефективності використання трудових ресурсів у сільському господарстві.

Таким чином, оцінка використання трудових ресурсів дозволяє виявити недоліки у їх роботі, причини та внутрішні резерви економії трудовитрат і підвищення ефективності використання кадрів завдяки їх раціональному розміщенню, повнішому завантаженню і використанню відповідно з набутою професією, спеціальністю і кваліфікацією.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація показників оцінки ефективності використання персоналу сільськогосподарських підприємств на мікрорівні, а перспективою подальших наукових досліджень – використання для аналізу економіко-математичних методів.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом : навч. посібн. / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, Л. П. Керб. – К. : КНЕУ, 2009. – 403 с. 2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / А. О. Грішнова. – К. : Знання, 2010. – 535 с. 3. Кудінова А. Аналіз продуктивності праці / А. Кудінова, Д. Верба // Довідник економіста. – 2009. – № 6. – С. 79–88; 146. 4. Мельник Т. Г. Ефективність праці: методи вимірювання продуктивності праці та її оплати / Т. Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". – 2005. – Вип. 7. – С. 291–296. 5. Линенко А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А. В. Линенко, О. Л. Шевченко // Держава та регіони. – Серія : Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 85; 111–116.

Короткова А. В.

УДК 339.378:005.22

Шевченко О. А.

Студенти 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ, ЇЇ РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. Здійснено аналіз динаміки роздрібного та оптового товарообігу в Україні, його структури та тенденцій розвитку за останні роки. Розглянуто сучасний стан торгівельної галузі України, обґрунтовано роль у сталому розвитку національної економіки.

Аннотация. Осуществлен анализ динамики розничного и оптового товарооборота в Украине, его структуры и тенденций развития за последние годы. Рассмотрено современное состояние отрасли торговли Украины, обоснована роль торговли в устойчивом развитии национальной экономики.

Annotation. The dynamics of retail and wholesale trade in Ukraine, its structure and trends in recent years are analysed. A survey of the current state of trade industry of Ukraine is carried out, the role of trade in the sustainable development of the national economy is justified.

Ключові слова: товарообіг, роздрібний, оптовий, аналіз, продовольчі та непродовольчі товари, торгівля.

Торгівля є невід'ємною частиною національної економіки. Сьогодні рушійною силою розвитку української економіки вважається виробництво. Однак завдяки торгівлі стає можливим дотримання балансу між виробництвом і споживанням, формується суттєва частка валової структури доданої вартості в Україні. У сучасних умовах аналіз динаміки та структури товарообігу українських підприємств є важливим аспектом, адже від стану галузі торгівлі залежить розвиток економічного, соціального та політичного стану України та її населення.

Питанням розвитку торгівлі на ринку займалися такі вітчизняні та зарубіжні автори: Шубін О. О., Азарян О. М., Лігоненко Б. В., Бланк І. О., Апопій В. В. та ін. [1 – 4]. Вчені багато уваги приділяли

специфіці та перевагам оптової та роздрібної торгівлі, аналізу стану ринку, прогнозам подальшого розвитку галузі.

Метою даної роботи є аналіз роздрібного та оптового товарообігу, виявлення найсуттєвіших змін у його структурі та динаміці.

Виходячи з мети, основними завданням є вивчення, опис та характеристика статистичних даних про оптовий та роздрібний товарообіг в Україні 2005 – 2012 років, дослідження тенденцій, що склалися в торговельній галузі України на сучасному етапі її розвитку.

Загалом спостерігаються позитивні тенденції розвитку товарообігу в Україні. Динаміка змін в об'ємах оптового та роздрібного товарообігу, що побудована на основі даних Державного комітету статистики України [5], подана на рис. 1.

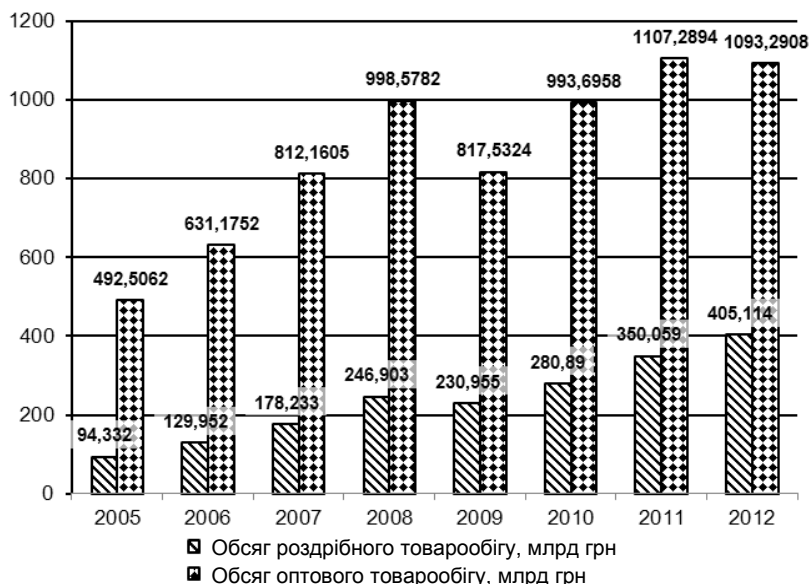


Рис. 1. Динаміка роздрібного та оптового товарообігу України за 2005 – 2012 роки

З рис. 1 видно, що зміни в динаміці оптового та роздрібного товарообігу мають хвилеподібний характер. Протягом перших чотирьох досліджуваних років спостерігається зростання як роздрібного, так і оптового товарообігу (майже у 3 та 2 рази відповідно). У період з 2008 по 2009 роки відбувається зниження в обсязі товарообігу, що пов'язано з кризовими явищами як в економіці України, так і в світовій економіці. Оптовий товарообіг за цей час знизився на 181 млрд грн, тобто на 18 %, а роздрібний – на 16 млрд грн або на 7 %. Однак скорочення було недовгим, і вже у наступному, 2010 році, відбувається зростання роздрібного та оптового товарообігу на 20 та 22 % відповідно. У наступні два роки відбувається поступове зростання товарообігу, проте в 2012 році об'єм оптової торгівлі скоротився на 2 %, водночас з чим, об'єм роздрібного товарообігу зріс на 55 млрд грн, тобто майже на 16 %.

Важливе значення при аналізі товарообігу необхідно приділити його структурі, а саме частки продовольчих та непродовольчих товарів. Дані про структуру роздрібного та оптового товарообігу подані в табл. 1.

Таблиця 1

Питома вага продовольчих та непродовольчих товарів в оптовому та роздрібному товарообігу за 2005 – 2012 роки [5]

Роки	Питома вага у структурі роздрібного товарообігу, %		Питома вага у структурі оптового товарообігу, %	
	Продовольчих товарів	Непродовольчих товарів	Продовольчих товарів	Непродовольчих товарів
2005	41,6	58,4	16,1	83,9
2006	38,2	61,8	16,4	83,6
2007	35,3	64,7	16,2	83,8
2008	34,4	65,6	15,5	84,5
2009	40,0	60,0	20,6	79,4
2010	39,5	60,5	19,5	80,5
2011	38,9	61,1	17,6	82,4
2012	40,2	59,8	19,7	80,3

У структурі роздрібного й оптового товарообігу переважають непродовольчі товари. Питома вага продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообігу за досліджуваний проміжок часу складає 34,4 – 41,6 %. У структурі оптового товарообігу частка продовольчих товарів значно менша, вона коливається у проміжку від 15,5 до 19,7 %. Динаміка зміни питомої ваги продовольчих товарів має хвилеподібний характер. Так, з 2005 року по 2008 рік їх питома вага зменшилась із 41,6 до 34,4 %, але у 2009 році спостерігається значне зростання частки продовольчих товарів у роздрібній торгівлі до 40,0 %. У 2012 році ця частка складає 40,2 %. Аналогічно у 2008 році питома вага продовольчих товарів у структурі оптового товарообігу була найменшою за аналізований період,



вона склала 15,5 %, а у 2009 – найбільшою (20,6 %). З табл. 1 видно, що за 7 років частка непродовольчих товарів у структурі оптового товарообігу зменшилась на 3,6 %, а у структурі роздрібного товарообігу – на 1,4 %. Тобто торгівля продовольчими товарами змінює свою значущість, повторюючи зміну частки, але з протилежним знаком.

Роздрібна торгівля у регіонах сьогодні стає однією зі сфер економіки, яка найбільш динамічно розвивається. Тому доречним буде проаналізувати структуру роздрібного товарообігу за областями України.

На рис. 2, побудованому на основі даних Державного комітету статистики України [5], подано дані про частку роздрібного товарообігу кожної області.

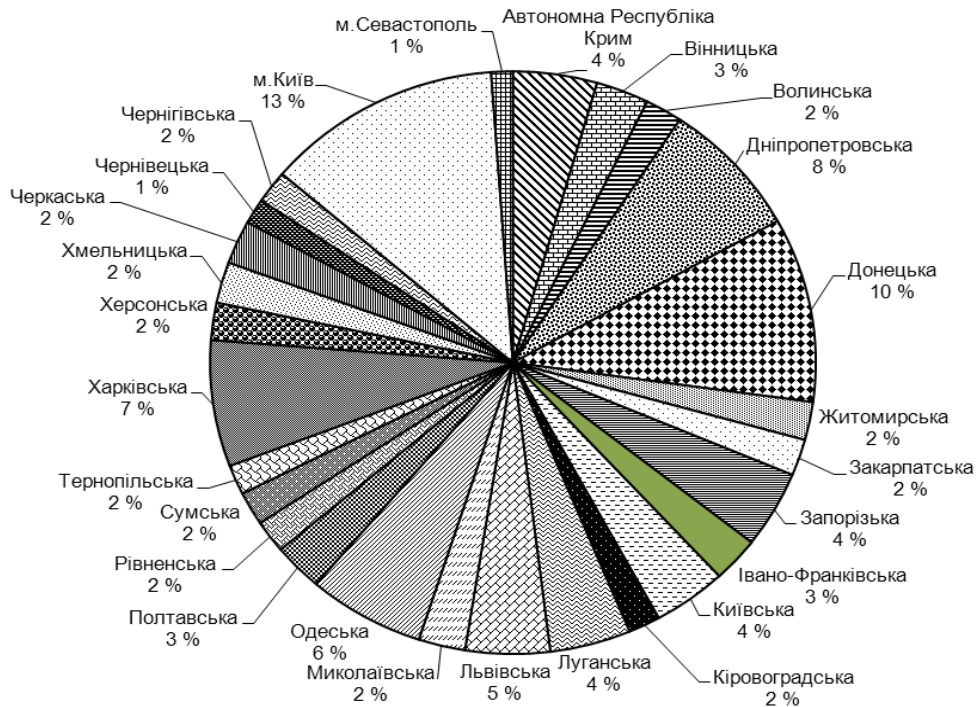


Рис. 2. Структура товарообігу по областях України за 2012 рік

Важливо зазначити, що за останні роки зменшилась кількість об'єктів роздрібної торгівлі. Це пояснюється тим, що дрібні підприємства об'єднуються задля протистояння конкурентам. Тобто дрібні підприємства об'єднуються у крупні. До цього висновку можна дійти, побачивши збільшення обсягу дрібного товарообігу при меншій кількості торговельних об'єктів. Дані про наявність об'єктів роздрібної торгівлі та ресторанного господарства подані в табл. 2.

Таблиця 2

Дані про наявність об'єктів роздрібної торгівлі та ресторанного господарства за 2012 рік [5]

Роки	Наявність об'єктів роздрібної торгівлі (юридичних осіб) на кінець року, тис. од.	У тому числі		Наявність об'єктів ресторанного господарства (ресторани, кафе, бари, їдальні тощо) підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис. од.
		магазини	кіоски та автозаправні станції	
2005	75,2	55,8	19,4	27,3
2006	73,6	54,6	19,0	26,8
2007	71,9	52,3	19,6	26,2
2008	69,2	50,5	18,7	24,9
2009	65,3	47,6	17,7	24,0
2010	64,8	48,0	16,8	23,4
2011	64,2	48,4	15,8	22,9
2012	62,2	47,2	15,0	21,6

За даними Державного комітету статистики, кількість об'єктів роздрібної торгівлі також значно зменшилась за сім років із 27,3 тис. од. до 21,6 тис. од., тобто на 20,8 %. За цей самий період кількість об'єктів роздрібної торгівлі зменшилась із 75,2 тис. од. до 62,2 тис. од. (на 17,29 %). На кінець 2012 року на території України функціонує 15,0 тис. од. кіосків та автозаправних станцій. З кінця 2007 року до кінця 2012 року їх кількість зменшилась на 22,68 %, а кількість магазинів – на 15,48 %. Тобто на сучасному ринку функціонує значна кількість великих торговельних угруповань у сфері торгівлі, це переважно супермаркети.

На початок 2013 року в Україні налічується близько 45 найбільших мереж супермаркетів, більшість з яких є регіональними. Серед іноземних компаній на ринку працюють: Metro, Spar, Billa, Cash&Carry, Novus та інші.



Аналізуючи дані з товарної структури роздрібного товарообігу підприємств України Державного комітету статистики України, можна побачити, що у 2012 році найбільшу питому вагу у структурі загального товарообігу займають алкогольні напої (6,4 % або 23 408 млн грн) та тютюнові вироби (6,5 % або 26 506 млн грн). Лідери за широкими категоріями харчових продуктів, до яких належать м'ясна, молочна групи, фрукти та овочі разом узяті займають меншу частину, ніж алкогольні тютюнові вироби, а саме 45 830 млн грн проти 49 914 млн грн [5].

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки, торгівля відіграє дуже важливе значення для розвитку господарства країни. Незважаючи на розвиток торгівлі в минулих роках, у 2012 році спостерігається зниження об'єму товарообігу, що негативно впливає на національне господарство, адже він створює нові робочі місця, забезпечуючи роботою економічно-активне населення України, посідає перше місце за обсягами реалізованої продукції та друге місце за внеском галузі у валову додану вартість. Крім того, торговельна галузь приносить значну частину прибутку, отриманого економікою в цілому. Таким чином, ефективний і раціональний розвиток торгівлі сприятиме вирішенню багатьох сучасних проблем національної економіки. Тому необхідним є застосування економічних важелів державного впливу на розвиток торгівлі, таких, як: посилення позицій державного підприємства у сфері торгівлі, державне інвестування об'єктів торгівлі; створення передумов для зростання розвитку внутрішнього споживчого ринку та торгівлі.

Наук. керієн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Азарян О. М. Організація і технологія торгівлі : [навч. посібн. для студ. ВНЗ] / О. М. Азарян, Е. М. Локтев, В. П. Оліфіров – Донецьк : СПД Дмитренко, 2007. – 527 с. 2. Лігоненко Л. О. Державне регулювання розвитку внутрішньої торгівлі: сучасний стан та напрями удосконалення / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 52–57. 3. Бланк И. А. Управление торговым предприятием / И. А. Бланк. – М. : Ассоциация авторов и издателей ; ТАНДЕМ ; Издательство "ЭКМОС", 1998. – 416 с. 4. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / [О. М. Азарян, Я. М. Антоняк, В. В. Апопій та ін. ; за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука]. – Львів ; Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с. 5. Матеріали Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 658:338.47

Костенко В. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотация. Розглянуто сучасні вітчизняні та зарубіжні методики аналізу фінансового стану аграрного підприємства. Висвітлено основні показники оцінки фінансового стану сільськогосподарського підприємства. Запропоновано шляхи зміцнення фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

Аннотация. Рассмотрены современные отечественные и зарубежные методики анализа финансового состояния аграрного предприятия. Освещены основные показатели оценки финансового состояния предприятия. Предложены пути укрепления финансового состояния сельскохозяйственных предприятий.

Annotation. Modern domestic and foreign techniques of financial analysis of agricultural enterprises were studied. Basic indicators for assessing the financial situation of agricultural enterprises were elucidated. Ways to strengthen the financial condition of farmers were offered.

Ключові слова: фінансовий стан, аналіз, сільськогосподарське підприємство, фінансова стійкість, фінансові ресурси, платоспроможність, ліквідність, рентабельність.

Сільське господарство є провідною галуззю економіки України, оскільки в ній створюється третина валового внутрішнього продукту країни та є сировинною базою для харчової, легкої промис-

© Костенко В. М., 2014



ловості та інших галузей національного виробництва. У сучасних нестабільних умовах ринкової економіки сільськогосподарські підприємства схильні до впливу великої кількості внутрішніх і зовнішніх загроз, які негативно позначаються на ефективності їх діяльності. Саме тому останнім часом стає важливим упровадження ефективних систем підвищення фінансової та економічної стійкості аграрних підприємств як найважливішого показника забезпечення їхньої конкурентоспроможності на національних і міжнародних ринках.

На основі аналізу фінансового стану може бути розвинена стратегія розвитку підприємства, яка дозволить не лише контролювати діяльність у майбутньому, а й зробити її стабільною й ефективною.

Значний вплив на розвиток теорії та методології аналізу фінансів сільськогосподарських підприємств мають роботи українських та зарубіжних вчених економістів: Лахтінова Л. А., Дем'яненко М. Я., Бланка І. А., Борисова В. А., Савицької Г. В., Воловик І. А. та ін.

Метою статті є оцінка методичних забезпечень аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства та розробка рекомендацій щодо його вдосконалення.

Основною проблемою агропромислового сектору є нестача власних грошових коштів для відтворення матеріально-технічних засобів, єдиним варіантом вирішення цієї проблеми є залучення кредитних ресурсів. При цьому виникає необхідність оцінки фінансового стану підприємства та проведення аналізу його діяльності.

Для визначення сутності аналізу фінансового стану, перш за все, слід дати визначення самого терміна. Отже, фінансовий стан – це синтетичний показник операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання, а також економічною категорією, що відображає фінансові відносини суб'єктів ринку і їх здатність здійснювати самофінансування своєї діяльності [1, с. 354].

Виходячи із сутності поняття основними характеристиками фінансового стану слід вважати фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність, майновий стан, а також ділову активність на товарному та фінансовому ринках. Узагальнюючим показником фінансового стану виступає здатність підприємства залучати додаткові джерела на інвестиційному ринку, котру оцінюють рівнем кредитоспроможності та інвестиційної привабливості.

Під час оцінювання ефективності діяльності фінансовий стан сільськогосподарського підприємства вивчають за допомогою фінансового аналізу. У традиційному розумінні фінансовий аналіз є методом оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. Основною метою фінансового аналізу є отримання обмеженої кількості найважливіших інформативних показників, що об'єктивно й точно характеризують фінансовий стан підприємства, його прибутки та збитки, зміни у структурі активів, зобов'язань і капіталу, розрахунки з дебіторами й кредиторами тощо [2, с. 427].

Основними функціями фінансового аналізу для цілей ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства:

- 1) об'єктивне оцінювання фінансового стану підприємства;
- 2) визначення чинників, що зумовили формування основних характеристик фінансового стану;
- 3) виявлення й мобілізація резервів поліпшення фінансового стану;
- 4) обґрунтування ефективних управлінських рішень щодо поліпшення фінансового стану та підвищення ефективності господарської діяльності.

Як пояснює більшість вітчизняних досліджень проводяться на основі підходів аналізу фінансового стану розроблених зарубіжними науковцями [3, с. 43]. Так, одними з найбільш використовуваних є підходи, що ґрунтуються на принципі інтегрування показників. Для визначення ефективної діяльності використовується коефіцієнт економічного зростання:

$$Ке.з. = R \times F \times Кзаб. \times D, \quad (1)$$

де R – коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції;

F – коефіцієнт фондівіддачі;

Кзаб. – коефіцієнт заборгованості;

D – коефіцієнт частки сплачених дивідендів у прибутку, вкладеному у виробництво.

Даний коефіцієнт відображає зміну рівня економічного розвитку залежно від рівня використання виробничих і фінансових ресурсів. Збільшення цього показника відбувається за рахунок підвищення рентабельності та фондівіддачі, спрямування частини сплачених дивідендів на розширення виробництва.

Характеристику стабільності одержання прибутку який залишається в розпорядженні підприємства для його розвитку і створення резерву, дозволяє отримати коефіцієнт стабільності економічного зростання:

$$Ксезр. = (ЧП - ДА) / ВК, \quad (2)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ДА – дивіденди акціонерам;

ВК – власний капітал.

У разі, коли даний коефіцієнт становитиме, наприклад, 0,175 – це означатиме, що прибуток у розмірі 17,5 % власного капіталу за рік використовується на розвиток і створення резервів підприємства.

Рівень фінансового стану сільськогосподарського підприємства характеризується рядом елементів, найвагомим з яких є рівень фінансової стійкості. Він дозволяє визначити рівень

фінансового ризику, щодо формування джерел капіталу, а відповідно і межу стабільності фінансового розвитку підприємства в майбутньому. Існує, узагальнюючий показник фінансової стійкості підприємства (Фс):

$$(1 + 2K_d + K_o + 1 / K_z + K_r + K_a), \quad (3)$$

де K_d – коефіцієнт залучення довгострокових позик;

K_o – коефіцієнт покриття матеріальних оборотних активів власними коштами;

K_z – коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу;

K_r – коефіцієнт реальної вартості майна;

K_a – коефіцієнт постійних активів [4, с. 452].

Фінансова стійкість визначається як показник економічної спроможності підприємства. Більшість економістів прирівнюють поняття "фінансовий стан" та "фінансова стійкість", проте під фінансовою стійкістю розуміють стійкий, позитивний фінансовий стан. Аналізуючи фактори, що приводять до зменшення валюти балансу. Потрібно водночас проводити аналіз факторів, котрі приводять до його збільшення. Якщо зростання підсумку балансу відбулося за рахунок залучення додаткових кредитів, збільшення протроченої заборгованості, зростання неліквідних активів та застарілих основних засобів, то такі зміни не можуть свідчити про фінансову стійкість.

Існує чотири типи фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства: абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.

Фінансова стійкість залежить від забезпечення підприємства фінансовими ресурсами. Вона відображає збалансованість засобів і джерел формування доходів, витрат, грошових і товарних потоків, оцінюється на підставі співвідношення власного й залученого капіталів підприємства, темпів нагромадження власних засобів, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, забезпеченість матеріальних оборотних засобів власними джерелами [5, с. 286].

Для якісного аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства використовують характеристики ліквідності і платоспроможності. Дані поняття є самостійними, хоча і тісно пов'язаними, вони значною мірою визначають фінансовий стан аграрного підприємства.

Платоспроможність – це стан грошового забезпечення виробничих процесів, тобто здатність оплачувати свої зобов'язання, а також кредитоспроможність.

Ліквідність характеризується здатністю активів перетворюватись на гроші, змінювати свою форму в часі.

Важливим чинником, який впливає на платоспроможність підприємств сільськогосподарської сфери є природнокліматичні умови, нерівномірність отримання доходів упродовж технологічного циклу виготовлення сільськогосподарської продукції. Сезонний тип виробництва призводить до низького рівня ліквідності господарських засобів. Показники ліквідності залежать також від змін показника ресурсовіддачі. При збільшенні даного показника зростає і ліквідність підприємства через коефіцієнт покриття. Одним із заходів зростання ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств є зниження ресурсомісткості продукції.

Майновий стан характеризує забезпеченість підприємства основними видами майнових активів та їх співвідношення, що створюють умови для ведення ефективної господарської діяльності.

Під майном розуміють усю сукупність активів, якими володіє або розпоряджається сільськогосподарське підприємство і які відображають в активі балансу. Тому аналіз майнового стану розпочинають з оцінювання підсумку валюти балансу, динаміки та структури основних активів. При цьому застосовують структурний (вертикальний) і горизонтальний аналіз активу балансу [6, с. 286].

За результатами вертикального та горизонтального аналізів роблять висновки, які види активів мають найбільшу частку в майні підприємства та яким із них притаманні найсуттєвіші зміни у динаміці. Саме ці активи потребують більш поглибленого вивчення за деталізованого фінансового аналізу.

Результати вертикального (структурного) аналізу свідчать, що найретельніше слід аналізувати основні засоби, виробничі запаси, запаси готової продукції та дебіторську заборгованість за товари, роботи й послуги, оскільки вагомість та зміни у динаміці саме цих статей балансу зумовлювали негативні тенденції у майновому стані підприємства, а саме: на тлі зниження забезпеченості основними засобами зростає вартість виробничих запасів, що вказує на нездатність підприємства щодо вчасного перероблення їх; збільшуються запаси готової продукції та дебіторська заборгованість за одночасного зменшення обсягу грошових коштів, що може свідчити про проблеми збуту.

У поглибленому аналізі майнового стану вивчають винятково необоротні активи. Після оцінювання майнового стану підприємства вдаються до безпосереднього аналізу фінансового стану.

У процесі проведення аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства слід дотримуватися виконання трьох взаємопов'язаних блоків: аналізу фінансових результатів діяльності підприємства; аналізу фінансового стану; аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності.

Під час виконання завдань третього блоку, тобто аналізу ефективності господарської діяльності, потрібно проаналізувати ділову активність та рентабельність.

Фінансовий аналіз дає змогу оцінити фінансовий стан сільськогосподарського підприємства. Невід'ємними частинами проведення фінансового аналізу є: визначення фінансового стану; виявлення змін у фінансовому стані в часовому розрізі; визначення основних чинників, що призводять до змін у фінансовому стані; прогноз основних тенденцій змін фінансового стану.

Аналіз фінансового стану є складовою частиною фінансового аналізу. Основним джерелом інформації для проведення цього аналізу виступає баланс сільськогосподарського підприємства, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, а також при-



мітки до річної фінансової звітності. А оскільки фінансовий стан – це динамічне поняття, то слід розглядати фінансові звіти не на певну дату, а за декілька звітних періодів. Проте вивчення лише фінансових звітів може бути недостатньо, обов'язковим є вивчення ринкової активності сільськогосподарського підприємства.

За допомогою аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства внутрішні користувачі та інші зацікавлені особи (інвестори, кредиторі, клієнти) мають можливість оцінити економічний стан аграрного підприємства в умовах ринкової економіки і прийняти рішення, які впливатимуть на його діяльність.

До питань, які вирішуються в результаті здійснення аналізу фінансового стану, відноситься також визначення можливих змін показників при зміні того чи іншого фактора, взаємозалежності показників фінансового стану та забезпечення цілеспрямованості їх системи для правильної орієнтації спеціалістів сільськогосподарського підприємства в методах поліпшення фінансового стану [7, с. 4].

У сучасних економічних умовах своєчасний та об'єктивний аналіз фінансового стану сільськогосподарського підприємства набуває особливого значення, оскільки за його результатами здійснюється планування та підготовка управлінських рішень, тобто формується система фінансової інформації.

Слід зазначити, що користувачами фінансової інформації є не тільки управлінський персонал підприємства та його засновники, а також інвестори – з метою вивчення ефективності використання ресурсів, постачальники – для своєчасного отримання платежів; потенційні санатори – при прийнятті рішень про участь у фінансовому оздоровленні аграрного підприємства; податкові інспекції – для виконання плану надходження коштів до бюджету, банки – для оцінки умов кредитування і визначення ступеня ризику.

Фінансова стійкість підприємств аграрного сектору характеризує фінансову стабільність держави загалом.

За минулі роки у аграрному секторі українська економіка досягла певних успіхів, але ці покращення нестабільні і потребують постійної підтримки держави. Тому правління потрібно звернути увагу на покращення законодавчого клімату в державі. Стабільність фінансового стану аграрного сектору, насамперед, залежить від нормативно-правової бази, яка б забезпечувала сталий розвиток цієї галузі.

Виходячи із проблеми покращення законодавчої бази для стабільної роботи аграрних підприємств, аграрна політика має бути спрямована на розробку комплексних і системних законодавчих актів, які б змогли підвищити ефективність сільського господарства в цілому.

Ще однією з головних проблем покращення сучасного фінансового стану сільськогосподарських підприємств є несприятлива система їх оподаткування. В Україні тривалий час не існувало стабільної системи оподаткування та паритету цін на аграрну продукцію, що також призвело до таких негативних наслідків для підприємств сільськогосподарського сектору, як збільшення заборгованості до бюджету та зменшення прибутковості.

Створення стабільної системи оподаткування є одним із найсприятливіших шляхів зміцнення фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

З метою покращення фінансового стану підприємств держава повинна вживати ряд серйозних заходів, серед яких – пільгове кредитування сільськогосподарських підприємств, сприяння підвищенню залучення інвестицій у їх господарську діяльність [8, с. 189].

Зараз у сільськогосподарській галузі головною проблемою залишається визнання аграрних підприємств як не збиткових, самостійних, ефективних суб'єктів сільськогосподарської галузі. Економічна роль аграрних підприємств є дуже великою у розрізі всієї економіки України в цілому. Необхідність державного втручання у фінансовий стан аграрного сектору зумовлена специфікою галузі сільського господарства та відставанням її від розвинутих країн за рівнем розвитку економіки. Таким чином, зміцнення фінансового стану аграрних підприємств в Україні може бути досягнуто більшою мірою, за допомогою держави, шляхами збільшення ефективності податкової системи, підтримки державою приватного господарювання, розширенням ринку сільгосппродукції та зниженням податкового навантаження.

Отже, управління фінансовим станом сільськогосподарських підприємств потребує оптимізації рівня його фінансового потенціалу. При управлінні структурою фінансових ресурсів слід використовувати методики аналізу, які враховують специфічні галузеві особливості підприємства такі, як природнокліматичні умови, сезонність виробництва, конкуренції на ринку. Для підтримання стійкого фінансового стану слід систематично проводити його аналіз та оцінку з метою своєчасного застосування заходів щодо збільшення фінансового потенціалу, запобігання поширення негативних тенденцій у фінансовій діяльності підприємства. Забезпечуючи цим якісні зміни у складі інших елементів економічного потенціалу, що забезпечує нові можливості для економічного зростання підприємства.

Науковим результатом даного дослідження є оцінка методичного забезпечення аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств та розробка рекомендацій щодо його ефективного застосування.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2008. – 480 с. 2. Дем'яненко М. Я. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва : монографія / М. Я. Дем'яненко. – К. : ІАЕ УААН, 2011. – 645 с. 3. Воловик І. А. Моніторинг показників-

індикаторів оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств / І. А. Воловик // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 1. – С. 69–76. 4. Бланк И. А. Управление активами. – К. : Ника-Центр, 2010. – 720 с. 5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 654 с. 6. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посібн. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с. 7. Борисова В. А. Методологічні основи аналізу фінансового стану підприємств агропромислового виробництва / В. А. Борисова // Фінанси України. – 2000. – № 10. – С. 63–68. 8. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч. посібн. / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2005. – 387 с.

УДК 657.421:631.162

Крута Л. С.

Хомюк А. В.

Студенти 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Систематизовано узагальнені показники оцінки ефективності використання основних засобів і обмеження в їх застосуванні. Здійснено їх розрахунок на прикладі агрофірми.

Аннотация. Систематизированы обобщенные показатели оценки эффективности использования основных средств и ограничения в их применении. Проведен их расчет на примере агрофирмы.

Annotation. Composite evaluation efficiency indices of using fixed assets and limitation in their applications are systematized. Their calculation for an agrobusiness is done.

Ключові слова: ефективність, основні засоби, сільськогосподарське підприємство, аналіз.

У кожній державі, будь-якому суспільстві сільське господарство є життєво необхідною галуззю народного господарства, оскільки зачіпає інтереси буквально кожної людини. Нині понад 80 % фонду споживання України формується за рахунок продукції сільського господарства. Тому виробництво її є найпершою умовою існування країни. Для України, яка стала на шлях ринкової економіки, сільське господарство має особливо велике значення, тому що воно є однією із найбільших галузей економіки. Про це свідчить ряд важливих макроекономічних параметрів. Найважливішим серед них є частка сільського господарства у валовому внутрішньому продукті держави (ВВП). На думку аналітиків, у 2013 році 50 % зростання ВВП забезпечить сільське господарство.

Питання аналізу ефективного використання основних засобів сільськогосподарського підприємства знайшли відображення в працях Царенко О. М., Андрійчука В. Г., Савицької Г. В. [1 – 3]. Проте недостатня увага приділена питанням визначення та аналізу узагальнюючих показників.

Метою статті є вдосконалення оцінки узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів на сільськогосподарському підприємстві та їх характеристика.

Важливою складовою діяльності сільськогосподарського підприємства є аналіз ефективності використання основних засобів. Основні засоби – це вартісна форма існування засобів праці, які тривалий час, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми, багаторазово беруть участь у процесі виробництва, поступово спрацьовуються й частинами (шляхом амортизаційних відрахувань) переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції [4].

Задачі аналізу – визначити забезпеченість підприємства і його структурних підрозділів основними коштами і рівень їх використання за узагальнюючими і приватними показниками, а також встановити причини їх зміни; розрахувати вплив використання основних засобів на обсяг виробництва продукції й інші показники; вивчити міру використання виробничої потужності підприємства й обладнання; виявити резерви підвищення ефективності використання основних засобів.

Результати господарювання будь-якого сільськогосподарського підприємства залежать від забезпеченості основними засобами та ефективності їх використання, тому на підприємствах



важливу роль відіграє проведення систематичної оцінки стану основних фондів і аналіз ефективності їх використання. На сільськогосподарських підприємствах така оцінка має свої особливості і полягає в розрахунку показників фондозабезпеченості, енергозабезпеченості, фондоозброєності та енергоозброєності. Важливе значення також має питома вага основних виробничих фондів у загальній вартості майна підприємства та фондорентабельність. Характеристика даних показників наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка ефективності використання основних засобів

Показник	Бажана тенденція зміни	Обмеження в застосуванні
Фондозабезпеченість	тенденція підвищення	при зниженні величини показника
Енергозабезпеченість	тенденція підвищення	при зниженні величини показника
Фондоозброєність	тенденція підвищення	при зниженні величини показника
Енергоозброєність	тенденція підвищення	при зниженні величини показника
Фондорентабельність	тенденція підвищення	при зниженні величини показника
Питома вага основних засобів у вартості майна	показник > 0,5	при рівні показника < 0,5

При цьому: 1) фондозабезпеченість розраховується як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів на площу сільськогосподарських угідь; 2) енергозабезпеченість визначається як відношення енергетичної потужності підприємства на площу сільськогосподарських угідь; 3) фондоозброєність визначається діленням середньорічної вартості основних виробничих фондів на середньорічну кількість персоналу; 4) енергоозброєність визначається як відношення енергетичної потужності підприємства на середньорічну кількість персоналу; 5) фондорентабельність є відношенням операційного прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів; 6) питома вага основних засобів у майні підприємства визначається як відношення вартості основних засобів до вартості усього майна підприємства [3].

Для прикладу слід оцінити ефективність використання основних виробничих фондів агрофірми "Світанок" протягом 2011 – 2012 років. Вихідні дані для обчислення наведені у табл. 2, а результати показників використання основних фондів – у табл. 3.

Таблиця 2

Вихідні дані для обчислення показників використання основних фондів

Показник	Одиниця виміру	2011 рік	2012 рік
Середньорічна вартість ОПФ	тис. грн	837,8	911,2
Площа угідь	Га	54	53
Енергетична потужність	кВт	1 200	1 237
Середньорічна кількість персоналу	осіб	456	459
Операційний прибуток	тис. грн	511	621
Активи підприємства	тис. грн	1 020	987

Таблиця 3

Результати розрахунків використання основних фондів підприємства

Показник	Одиниця виміру	2011 рік	2012 рік
Фондозабезпеченість	тис. грн	15,51	17,19
Енергозабезпеченість	кВт	22,22	23,34
Фондоозброєність	тис. грн	1,84	1,99
Енергоозброєність	кВт	2,63	2,69
Фондорентабельність	%	60,99	68,15
Питома вага ОС	%	82,14	88,47

Таким чином, за даними табл. 2 і 3, забезпеченість підприємства основними фондами зростає, що свідчить про закономірний процес розвитку сільськогосподарського виробництва. Фондозабезпеченість також показує потенційні можливості інтенсифікації сільськогосподарського виробництва.

Зростання фондоозброєності – це позитивне явище, тому що разом з цим зменшується кількість робіт, які необхідно виконувати вручну, зменшується кількість простоїв з причин несправності, а тому зменшуються витрати. Вона характеризує продуктивність праці сільськогосподарських

працівників. Зростання рівня фондоозброєності – шлях до підвищення продуктивності праці. Але необхідно слідкувати за тим, щоб темпи зростання фондоозброєності не випереджали темпи зростання продуктивності праці.

Забезпеченість підприємства енергоресурсами характеризують такі показники, як енергозабезпеченість та енергоозброєність. Між рівнем цих показників і кінцевими результатами виробництва існує пряма залежність – з їх підвищенням зростає врожайність культур і продуктивність тварин, збільшуються продуктивність праці і прибутки підприємств. Водночас необхідно економно витратити цей вид енергії за рахунок упровадження, насамперед, економічних високопродуктивних електроустановок і електродвигунів підвищеної експлуатаційної надійності, а також здійснення режиму економії [1].

Перевага показника фондорентабельності полягає в тому, що він інтегрально враховує ефективність використання живої праці і динаміку прибутку. Значне зростання даного показника свідчить про зростання ефективності використання основних фондів [2].

Питома вага основних засобів у майні підприємства становить 82,14 та 88,47 %, що означає нормальне забезпечення процесу виробництва та виконання планів виробництва.

Отже, в умовах постійно зростаючого технічного прогресу зростання вартості основних засобів є закономірним явищем, та сільськогосподарські підприємства для оптимізації виробництва повинні прагнути ефективного їх використання. Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним із основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація узагальнюючих показників вартості основних засобів сільськогосподарських підприємств та обмежень в їх застосуванні.

Перспективою подальших наукових досліджень є вдосконалення методичного забезпечення аналізу ефективності використання економіко-математичних методів.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу: навч. посібн. / О. М. Царенко. – 2-ге вид. – Суми : Університетська книга, 2006. – 240 с. 2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К. : ХНЕУ, 2005. – 292 с. 3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебн. пособ. / Г. В. Савицкая. – 6-е изд. – Мн. : Новое Знание, 2006. – 652 с. 4. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібн. / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 240 с.

УДК 005.915:366.71

Левченко М. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Визначено та систематизовано внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на фінансову стійкість банків, що дозволяє виявляти проблемні місця в їх функціонуванні, вчасно приймати рішення щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Анотация. Определены и систематизированы внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость банков, что позволяет выявлять проблемные места в их функционировании, своевременно принимать решения по повышению эффективности их деятельности.

Annotation. The article defines and systematizes internal and external factors that affect the financial stability of banks, which makes it possible to identify problem areas of the bank activity and make timely decisions on raising their effectiveness.

Ключові слова: стійкість, фінансова стійкість банку, фінансова стійкість банківської системи, стабільність, фактор, надійність.

© Левченко М. М., 2014



Розвиток економіки безпосередньо залежить від стану банківської системи, фінансування та обслуговування підприємств банками. В умовах наростаючої фінансової кризи однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримка її стабільності та надійності.

У світовій практиці питанням попередження та запобігання банківських криз приділяється велика увага, держава надає істотну підтримку банкам, щодо відновлення довіри до них з боку населення та забезпечення їх фінансової стійкості та стабільності, оскільки, без стійкої та стабільно функціонуючої банківської системи неможливо розвивати економіку країни та вирішувати соціальні завдання. Саме стійкість кожної банківської установи забезпечує ефективне та стабільне функціонування всієї банківської системи. Фінансова стійкість є фундаментальним поняттям, що найбільш точно відображає проблеми та тенденції розвитку банківського сектору. У процесі дослідження проблеми забезпечення фінансової стійкості в основному порушуються питання аналізу та управління фінансовою стійкістю, у той час як надзвичайно важливим є визначення факторів впливу на забезпечення фінансової стійкості банків.

Як показав огляд економічної літератури проблемам забезпечення фінансової стійкості банків приділяли увагу такі вчені, як: Крухмаль О. В., В. Вітлінський, Коваленко В. В., Тимошенко О. П., Барановський О. І., Ключко Л. А., Шелудько Н. М., Склеповий Є. В. та ін. [1 – 8].

Метою даної статті є аналіз сучасного стану банківської системи, визначення внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на фінансову стійкість банків, що надасть змоги підвищити ефективність діяльності банків.

За останні роки становище й умови діяльності банків істотно змінилися. Відносна нестабільність курсу національної грошової одиниці, інфляція спонукають банки забезпечувати прибутковість за рахунок розширення обсягу банківських операцій та послуг. Разом з тим вони не мають можливості ефективно вкладати кредитні ресурси у сферу реального виробництва у зв'язку з його низькою рентабельністю, тому банківська діяльність продовжує залишатися ризиковою.

Фінансова стійкість – це якісна інтегральна характеристика спроможності установи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [1].

Фінансова стійкість повинна бути не лише короткочасним досягненням банків, а й стратегією їхнього розвитку. Належний рівень фінансової стійкості банків є відображенням їх високоефективного функціонування, достатнього нарощування фінансових ресурсів та раціонального управління ними.

На фінансову стійкість банківської системи впливає безліч факторів, які залежно від якісних характеристик їх впливу мають як позитивне, так і негативне значення.

На думку Коваленко В. В., на зменшення рівня фінансової стійкості банків можуть впливати такі фактори: високі ризики кредитування, що зумовлені неефективною структурою економіки; залежність банківської системи від фінансового стану підприємств-позичальників; зростання ризиків, пов'язаних із фондовим ринком і динамікою цін на окремих сегментах фінансового ринку; проблеми з поверненням зовнішніх запозичень, які активно залучалися в попередні роки; рівень капітальної бази банківської системи та досить низька якість ресурсів; проблеми рефінансування банків; політичне втручання в діяльність банківської системи [2].

До зазначених факторів Барановський О. І. додає такі: зниження якості банківських активів; втрата довіри з боку вкладників, що підтверджується фактом відтоку депозитних коштів; зниження ліквідності; зменшення капіталізації банків; скорочення ресурсної бази банків; зростання процентних ставок; збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів; складнощі із залученням нових інвестицій, зумовлені кризовими явищами на європейських фінансових ринках та зниженням кредитних рейтингів значної частини українських банків високі ризики кредитування, що зумовлені неефективною структурою економіки; залежність банківської системи від фінансового стану підприємств-позичальників; зростання ризиків, пов'язаних із фондовим ринком і динамікою цін на окремих сегментах фінансового ринку; проблеми з поверненням зовнішніх запозичень, які активно залучалися в попередні роки; рівень капітальної бази банківської системи та досить низька якість ресурсів; проблеми рефінансування банків; політичне втручання в діяльність банківської системи [3].

Фактори, що впливають на формування стійкості банку наведено в таблиці.

Таблиця

Фактори, що впливають на формування стійкості банку

Зовнішні фактори			Внутрішні фактори
Економічні фактори	Соціально-політичні фактори	Фінансові фактори	
1) інвестиційний клімат; 2) стан платіжного балансу країни; 3) податкова політика; 4) стан економіки	1) соціальна політика; 2) стійкість уряду; 3) політична стабільність	1) процентна політика НБУ; 2) кредита політика валютна політика НБУ; 3) стан грошового ринку; 4) величина валютних резервів НБУ	1) якість активів банку; 2) рівень менеджменту; 3) рівень рентабельності; 4) ліквідність балансу банку; 5) платоспроможність; 6) адекватність капіталу банку



Наведені фактори є загальними для всіх банків й істотно впливають на досягнення ними стану фінансової стійкості.

Особливу увагу при цьому слід приділити виявленню зовнішніх факторів, які впливають на банківську систему незалежно від діяльності банку та внутрішніх факторів, які залежать від функціонування самого банку, і визначають ступінь їх впливу на діяльність та стан банку.

Наведені міркування стосуються вивчення зовнішніх факторів, що впливають на досягнення банком фінансової стійкості. Разом з тим слід ураховувати також і внутрішні фактори, які залежать від функціонування самого банку.

Аналіз зазначених факторів дасть можливість виявити проблемні місця функціонування банку та вчасно прийняти рішення щодо усунення цих проблем, що приведе до підвищення ефективності діяльності банку.

Також забезпеченню фінансової стійкості банківської системи суттєво сприяє своєчасність та якість оцінки її фінансового стану; здійснення стрес-тестування; виявлення наявних і потенційних ризиків, що супроводжують її функціонування; формування дієвої системи раннього запобігання кризовим явищам [4].

На думку автора, для підвищення фінансової стійкості комерційних банків слід вжити такі заходи:

1) стабілізація національну валюту шляхом: запровадження на певний період дії валютного коридору; вжиття певних обмежувальних заходів щодо збільшення пропозиції іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку і скорочення попиту на неї; зниження рівня доларизації вітчизняної економіки, адже підриєв довіри до національної грошової одиниці зумовлений передусім виконанням грошових функцій на території нашої країни іноземною валютою – доларом США (частково – євро);

2) стабілізація банківської системи, що забезпечується шляхом: гарантування збереження вкладів у банківських установах; контролю за цільовим використанням кредитів рефінансування; обмеження боргового тиску на позичальників; надання гарантій за міжбанківськими кредитами; формування системи моніторингу за появою ознак нестабільності; рекапіталізації банків; поліпшення управління ризиками тощо;

3) удосконалення нормативно правового поля діяльності банківських установ через внесення змін до законодавчої бази в частині систематизації обов'язкових економічних нормативів, що дасть змогу підвищити ефективність банківського регулювання та нагляду [6];

4) активізація процесів реорганізації і реструктуризації банків, як засобу зміцнення їх фінансової стійкості, а також, виходячи з критеріїв економічної ефективності банків- правонаступників, законодавче врегулювання стимулюючих заходів, зокрема зменшення капіталу проблемного банку, що приєднується до фінансово стійкого, на суму безнадійних та сумнівних до повернення боргів;

5) запровадження податкового стимулювання банківської діяльності шляхом: диференціації ставки податку на прибуток, зокрема, підвищити її на прибуток, одержаний від посередницьких операцій на фондовому та валютному ринках і знизити ставку за прибутком, одержаним від наданих у виробничу сферу довгострокових кредитів, що сприятиме активізації інвестиційного процесу і відродженню національного виробництва; розширення бази оподаткування податком на прибуток за рахунок відновлення режиму оподаткування сум дооцінки іноземної валюти й упорядкування практики створення страхових резервів за активними операціями; удосконалення оподаткування ПДВ через запровадження оподаткування операцій з купівлі-продажу за ініціативою банку іноземних валют та цінних паперів, що дасть змогу стримувати зростання ризикованості цих операцій, а також встановлення пільгового оподаткування лізингових операцій, що сприятиме заохоченню інвестицій в реальний сектор економіки [6].

Таким чином, підсумовуючи зазначене можна сказати, що визначення та систематизація впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансову стійкість банків дозволить виявити кількісну залежність від факторів, що формують фінансову стійкість; виявити проблемні місця функціонування конкретного банку; вчасно приймати рішення стосовно напрямів поліпшення фінансової стійкості банків. Дослідження і врахування зазначених факторів дозволить забезпечити ефективне та стійке функціонування банківської системи України, збільшити прибутковість банків та досягти мінімізації ризиків.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості банків / О. В. Крухмаль. – Суми, 2007. – 20 с. 2. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / Коваленко В. В. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 228 с. 3. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / Барановський О. І. – К. : КНТУ, 2009. – 754 с. 4. Тимошенко О. П. Стійкість банківської системи України: теоретичний аспект / О. П. Тимошенко // Науковий вісник БДФА : Збірник наукових праць. – Вип. 4 (13): Економічні науки. – Чернівці, БДФА, 2008. – С. 59–65. 5. Склеповий І. Є. Складові стійкості комерційного банку / Склеповий І. Є. // Фінанси України. – 2002. – № 5. – С. 138–143. 6. Ключко Л. А. Фінансова стійкість комерційного банку, методи її оцінки та зміцнення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Л. А. Ключко. – К., 2002. – 17 с. 7. Шелудько Н. М. Фінансова стійкість комерційних банків та механізм її забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Н. М. Шелудько. – К., 2000. – 18 с. 8. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48–51.



Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Досліджено сутність поняття фінансових результатів торгових підприємств і порядок їх формування та відображення у фінансовій звітності.

Анотация. Исследована сущность понятия финансовых результатов торговых предприятий и порядок их формирования и отражения в финансовой отчетности.

Annotation. The essence of the concept of the financial performance of commercial enterprises and the order of their formation and recording in the financial statements was studied.

Ключові слова: фінансові результати, фінансова звітність, доходи, прибуток, торговельне підприємство.

В умовах ринкової економіки метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що працює за принципами самофінансування, у підсумку є отримання прибутку в обсязі, достатньому для подальшого розвитку. Фінансові результати діяльності торгових підприємств залежать від наявності й ефективності використання фінансових ресурсів, які забезпечують життєдіяльність підприємства. Тому турбота про фінансові результати є відправним моментом і кінцевим результатом діяльності торгового підприємства.

Торгові підприємства прагнуть одержувати такі доходи, які не тільки покривають видатки, але й достатньою мірою їх перевищують. Факт перевищення доходів над витратами, пов'язаними з діяльністю підприємства, означає, що підприємство має прибуток – позитивний фінансовий результат.

У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі сторони діяльності підприємства: рівень його технології та організації виробництва, ефективність системи управління, контролю за рівнем витрат та рівнем реалізаційних цін, особливості господарського механізму та державне регулювання розвитку певної галузі з огляду на її значення для розвитку економіки країни.

Формування фінансових результатів підприємства висвітлено в наукових працях Ю. Тютюнника, О. Лишиленко, І. Бланка, В. Ковальова, Ф. Бутинця, Савицької Г. В., Савчука В. П., А. Борисова. Проте питання дослідження фінансових результатів торгових підприємств потребують подальшого більш детального висвітлення.

Метою дослідження є розкриття сутності фінансових результатів та особливостей їх формування на торгових підприємствах.

Об'єктом дослідження є процес формування фінансових результатів діяльності торгового підприємства та його основних складників доходів і витрат.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні і практичні аспекти формування фінансових результатів торгового підприємства.

Фінансові результати діяльності торгових підприємств характеризуються такими економічними показниками, як валовий і чистий дохід, прибуток. Необхідно розглянути зміст цих показників як економічних категорій.

Борисов А. Б. розглядав фінансовий результат як виражений у грошовій формі економічний результат господарської діяльності підприємства, об'єднання, організації в цілому чи його окремих підрозділів [1].

На думку Тютюнника Ю. М., фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі [2].

Манько С. О. вважає, що фінансовий результат – це приріст або зменшення капіталу організації в процесі фінансово-господарської діяльності за звітний період, який виражається у формі загального прибутку або збитку [3].

Економічну категорію "фінансовий результат", різні науковці трактують по-різному, проте вкладають однаковий зміст у своє трактування. Отже, узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зазначити, що фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності суб'єктів господарювання, який виражається у вартісній (грошовій) формі.

Фінансовий результат – це кінцевий результат діяльності підприємства, виражений у вигляді прибутку або збитку.



Згідно з П(С)БО 3, фінансовим результатом можна вважати прибуток: прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Прибуток є економічною категорією. Суть його в багатьох літературних джерелах зводиться до того, що це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у коштах, частина чистого доходу, одна з його форм тощо. Сума отриманого прибутку – це показник, який характеризує результативність діяльності підприємства, тобто є фінансовим результатом його підприємницької діяльності [1].

Прибуток в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, торгове підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток є важливішим узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежать формування обігових коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність підприємства, доходи акціонерів тощо. Прибуток формується поступово протягом фінансово-господарського року. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, одержаний у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво та збут.

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки за звітний період. Цей звіт вважається одним із найбільш інформативних документів звітності, оскільки містить інформацію про динаміку прибутку підприємства.

Поняття фінансових результатів діяльності трактується в П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати".

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати [4].

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цієї метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат.

У бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає:

чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг);

валовий прибуток (збиток);

фінансові результати від операційної діяльності;

фінансові результати до оподаткування;

фінансові результати після оподаткування;

чистий прибуток (збиток).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, знижок тощо.

Різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) називається валовим прибутком (збитком). Що стосується фінансового результату від операційної діяльності, то він визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

А фінансовий результат до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

Фінансовий результат після оподаткування визначається як різниця між прибутком до оподаткування та сумою податку з прибутку. Окремо від фінансових результатів відображаються невідшкодовані збитки та прибутки від надзвичайних подій.

Остаточний фінансовий результат – чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між різними видами доходів та витрат підприємства за звітний період.

Розмір та характер прибутків і збитків за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками їх роботи, тому при їх визначенні слід користуватися, на думку автора, логічною схемою (рисунок).

Валовий прибуток (рядок 2090)	<input type="text"/>	Чистий дохід (рядок 2000) – Собівартість реалізованої продукції (рядок 2050)
Фінансовий результат від операційної діяльності (рядок 2190)	<input type="text"/>	Валовий прибуток (рядок 2090) + Інші операційні доходи (рядок 2120) – – Адміністративні витрати (рядок 2130) – Витрати на збут (рядок 2150) – – Інші операційні витрати (рядок 2180)
Фінансовий результат до оподаткування (рядок 2290)	<input type="text"/>	Фінансовий результат від операційної діяльності (рядок 2190) + Дохід від участі в капіталі (рядок 2200) + Інші фінансові доходи (рядок 2220) + + Інші доходи (рядок 2240) – Фінансові витрати (рядок 2250) – – Інші витрати (рядок 2270)
Чистий фінансовий результат (рядок 2350)	<input type="text"/>	Фінансовий результат до оподаткування (рядок 2290) – Витрати з податку на прибуток (рядок 2300)

Рис. Визначення фінансового результату підприємства



Отже, на сьогодні існує ще ціла низка питань теорії та практики обліку й аналізу фінансових результатів торгових підприємств, що недостатньо досліджені та потребують детальних наукових розробок з урахуванням змін фінансової звітності.

Однією із перспектив наукових досліджень є обґрунтування вибору методу складання Звіту про рух грошових коштів на торгових підприємствах.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с. 2. Тюпонник Ю. М. Финансовый анализ : навч. посібн. Ч. 1 / Тюпонник Ю. М. – Полтава : ПДАА, 2009. – 406 с. 3. Манько С. О. Оцінка показників фінансової звітності торгового підприємства / С. О. Манько // Бухгалтерський учет. – 2009. – № 6. – С. 452. 4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" НП(С)БО 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.kiev.ua. 5. Лишилєнко О. В. Бухгалтерський облік : підручник / О. В. Лишилєнко. – К. : Вид. "Центр навчальної літератури", 2005. – 632 с. 6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 668 с. 7. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с. 8. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент / І. А. Бланк. – К. : Центр, 2001. – 448 с. 9. Економічний аналіз : навч. посібн. для студ. вищих навч. закл. спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП "Рута". – 576 с.

Мартинова В. В.

УДК [336.717.5:346.6](477)

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БОРЖНИКІВ БАНКУ З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ СУМИ РЕЗЕРВІВ ЗА ПОСТАНОВАМИ НБУ № 279 ВІД 06.07.2000 РОКУ ТА № 23 ВІД 25.01.2012 РОКУ

Анотація. Розглянуто чинний з 2013 року порядок оцінки фінансового стану боржників з метою визначення суми резервів, що формуються банками України для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями; узагальнено його переваги та недоліки.

Анотация. Рассмотрен действующий с 2013 года порядок оценки финансового состояния должников с целью определения суммы резервов, формируемых банками Украины для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям; обобщены его преимущества и недостатки.

Annotation. The article deals with the procedure valid since 2013, for assessing the debtors' financial condition in order to determine the amount of reserves formed by the banks of Ukraine for recovery of possible losses on active banking operations. Its advantages and disadvantages are summarized.

Ключові слова: оцінка фінансового стану, економічні показники, ризик, банк, суб'єкти господарювання, боржник, резерв, коефіцієнт.

Стосовно постанови НБУ № 23, що набрала чинності 1 січня 2013 року і яка розроблена на основі міжнародних стандартів, змінюється порядок визначення фінансового стану боржників, методи визначення розміру суми формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями.

Мета статті – розглянути новий порядок оцінки фінансового стану боржників з метою визначення суми резервів, що формуються банками України для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності порівняно з порядком формування резервів, який існував до 2013 року.

© Мартинова В. В., 2014

Дане питання є новим і недостатньо розкритим, тому що новий порядок визначення фінансового стану боржників перебуває у стані доопрацювання і немає бази для більш детальних досліджень.

До 1 січня 2013 року була чинною Постанова НБУ № 279, за якою для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи – банки України самостійно встановлювали значення основних економічних показників. Формули для розрахунку даних показників наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Основні економічні показники за постановою НБУ № 279

Основні економічні показники	Формули розрахунку
1) коефіцієнт миттєвої ліквідності	$KЛ1 = A_v / Z_p$, де A_v – високоліквідні активи, до яких належать грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції; Z_p – поточні (короткострокові) зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів і розрахунків із кредиторами
2) коефіцієнт поточної ліквідності	$KЛ2 = A_l / Z_p$, де A_l – ліквідні активи, що складаються з високоліквідних активів, дебіторської заборгованості, векселів одержаних; Z_p – поточні (короткострокові) зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів і розрахунків із кредиторами
3) коефіцієнт загальної ліквідності	$KП = A_o / Z_p$, де A_o – оборотні активи; Z_p – поточні (короткострокові) зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів і розрахунків із кредиторами
4) коефіцієнт маневреності власних коштів	$KМ = (V_k - A_n) / V_k$, де V_k – власний капітал підприємства; A_n – необоротні активи
5) коефіцієнт незалежності	$KН = Z_k / V_k$, де Z_k – залучені кошти (довгострокові та поточні зобов'язання); V_k – власний капітал
6) рентабельність активів	$P = Пч / A$, де $Пч$ – чистий прибуток; A – активи
7) рентабельність продажу	$P = Пч / O_p$, де $Пч$ – чистий прибуток; O_p – обсяг реалізації продукції (без ПДВ)
8) коефіцієнт обслуговування боргу	$K = \frac{(H_{cm} \times n) - (Z_m \times n) - Z_i}{C_k}$, де H_{cm} – середньомісячні надходження на рахунки позичальника протягом трьох останніх місяців (за винятком кредитних коштів); C_k – сума кредиту та відсотки за ним (за кредитами в іноземній валюті ця сума береться до уваги з урахуванням зміни валютного курсу); n – кількість місяців дії кредитної угоди; Z_m – щомісячні умовно-постійні зобов'язання позичальника (адміністративно-господарські витрати тощо); Z_i – податкові платежі та сума інших зобов'язань перед кредиторами, що мають бути сплачені з рахунка позичальника, крім сум зобов'язань, строк погашення яких перевищує строк дії кредитної угоди (за даними останнього балансу)

Згідно з чинною постановою НБУ № 23, яка набула чинності 1 січня 2013 року, НБУ встановив чіткі параметри та коефіцієнти, які мають бути розраховані кожним банком. Розрахунок даних показників наведений у табл. 2.

Таблиця 2

Основні економічні показники за постановою НБУ № 23

Основні економічні показники	Формули розрахунку
1	2
1) коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	$K1 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
2) проміжний коефіцієнт покриття	$K2 = \frac{\text{Монетарні оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3) коефіцієнт фінансової незалежності	$K3 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу (пасив)}}$
4) коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	$K4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Необоротні активи}}$
5) коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$K5 = \frac{\text{Чистий прибуток/збиток}}{\text{Інвестований власний капітал}}$

1	2
6) коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності	Фінансові результати K6 = $\frac{\text{від операційної діяльності}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}$
7) коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування K7 = $\frac{\text{фінансових витрат та нарахування амортизації}}{\text{(Чиста виручка від реалізації + інші операційні доходи)}}$
8) коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	K8 = $\frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Валюта балансу (актив)}}$
9) коефіцієнт оборотності оборотних активів	K9 = $\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Оборотні активи}}$
10) коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування K10 = $\frac{\text{фінансових витрат та нарахування амортизації}}{\text{Довгострокові та поточні зобов'язання}}$

За підсумком розрахунку цих коефіцієнтів розраховується інтегральний показник, який визначає клас позичальника від 1 до 9, на відміну від раніше діючого від "А" до "Д" (табл. 3).

Ураховуючи стан обслуговування боргу (термін простроченої заборгованості за кредитами та відсотками за користування кредитами) згідно з попереднім порядком формування резервів, класифікація кредитів була такою:

- 1) "стандартна";
- 2) "під контролем";
- 3) "субстандартна";
- 4) "сумнівна";
- 5) "безнадійна";

Таблиця 3

Клас позичальника згідно з Постановою № 279

Фінансовий стан позичальника (клас)	Обслуговування боргу позичальником (група)		
	"добре"	"слабке"	"незадовільне"
"А"	"стандартна"	"під контролем"	"субстандартна"
"Б"	"під контролем"	"субстандартна"	"субстандартна"
"В"	"під контролем", "субстандартна"	"субстандартна"	"сумнівна"
"Г"	"субстандартна", "сумнівна"	"сумнівна"	"безнадійна"
"Д"	"сумнівна"	"безнадійна"	"безнадійна"

Чинний порядок класифікує кредит римськими цифрами від I до V (табл. 4).

Таблиця 4

Клас боржника – юридичної особи – згідно з Постановою НБУ № 23

Клас боржника – юридичної особи	Стан обслуговування боргу				
	"високий"	"добрий"	"задовільний"	"слабкий"	"незадовільний"
1	I	I	III	IV	V
2	I	I	III	IV	V
3	I	II	III	IV	V
4	I	II	III	IV	V
5	II	II	III	IV	V
6	II	III	IV	IV	V
7	II	III	IV	IV	V
8	II	III	IV	IV	V
9	II	III	IV	V	V

Постановою НБУ № 23 були змінені значення коефіцієнтів резервування. Ці зміни можна простежити, розглянувши порівняльну табл. 5 [1; 2].

Таблиця 5

Порівняльна таблиця коефіцієнтів резервування

Постанова НБУ № 279		Постанова НБУ № 23	
Категорія заборгованості	Коефіцієнт резервування, %	Категорія якості за кредитом	Значення показника ризику кредиту
"стандартна"	2	I	0,01 – 0,06
"під контролем"	5	II	0,07 – 0,20
"субстандартна"	20	III	0,21 – 0,50
"сумнівна"	50	IV	0,51 – 0,99
"безнадійна"	100	V	1,00

Таким чином, якщо боржник-юридична особа, категорія заборгованості якої у 2012 році оцінювалась як "стандартна" і заборгованість, яка за кредитом у розмірі, наприклад, 100 000 грн підлягала резервуванню:

$$100\ 000 \times 2\ \% = 2\ 000\ \text{грн},$$

то у 2013 році категорія якості за кредитом оцінюється як I (найвища), а розрахунок буде таким:

$$100\ 000 \times 0,01 = 1\ 000\ \text{грн}.$$

Отже, новий порядок оцінки фінансового стану боржників забезпечує більш жорсткий підхід до класифікації позичальників, але встановлення значення показника ризику за кредитом у межах діапазонів здійснюється кожним банком на власний розсуд, що приводить до нівелювання самої оцінки фінансового стану позичальника. Визначення значення показника ризику за кредитом на рівні найменшого значення приводить до зменшення розміру резервів. Так, завдяки чинному підходу до резервування станом на 1 січня 2013 року банки України отримали прибуток у розмірі 4,9 млн грн [3] порівняно зі збитком у сумі 7,7 млн грн станом на 1 січня 2012 року в результаті зменшення розміру резервів за кредитними операціями [4].

Діюча методика оцінки фінансового стану боржника має певні недоліки. Жорсткий підхід до оцінки фінансового стану боржника на першому етапі (визначення класу боржника) зменшує свою ефективність надалі, оскільки банки на цих етапах розробляють свої внутрішні положення, в яких встановлюють більш привабливі для себе умови щодо зменшення розміру резервів, а також зменшення витрат і збільшення прибутку.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Постанова Правління Національного банку України про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків № 279 від 6 липня 2000 року, зі змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку № 170 від 31 травня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4695.html. 2. Постанова Правління Національного банку України про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями № 23 від 25 січня 2012 року, зі змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку № 499 від 30 листопада 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>. 3. Основні показники українських банків на 1 січня 2012 року // Деловая столица. – 2012. – № 10/564. – С. 3. 4. Основні показники українських банків на 1 січня 2013 року // Деловая столица. – 2013. – № 9/615. – С. 3.

УДК 338.43.055

Мельник Е. В.

Панафидина М. Э.

Студенти 4 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация. Проанализированы основные проблемы формирования трудовых ресурсов, предложены пути повышения эффективности формирования, развития, управления трудовыми ресурсами на сельскохозяйственных предприятиях. Разработаны предложения по оплате труда на сельскохозяйственных предприятиях.

Анотация. Проаналізовано основні проблеми формування трудових ресурсів, запропоновано шляхи підвищення ефективності формування, розвитку, управління трудовими ресурсами на сільськогосподарських підприємствах. Розроблено пропозиції щодо оплати праці на сільськогосподарських підприємствах.

© Мельник Е. В., Панафидина М. Э., 2014



Annotation. Main problems of human resources formation are analyzed, ways to increase the efficiency of human resource formation, development and management at agricultural enterprises are proposed. Proposals about work payment at agricultural enterprises are worked out.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, сельскохозяйственные предприятия, социальная и экономическая составляющие, трудоемкость, оплата труда, текучесть кадров, агропромышленный комплекс.

Трудовые ресурсы аграрных предприятий – совокупность работников, которые способны работать в сельском хозяйстве, то есть имеют необходимые физическое состояние, знания, практические навыки для качественного и своевременного выполнения предусмотренных технологией работ в данной сфере материального производства [1].

Проблемами формирования, управления, функционирования, воспроизводства трудовых ресурсов в сельском хозяйстве занимались такие ученые, как: Андрийчук В. Г., Окомина Е. А., Ляшенко А. Х., Мартынюк О. П., Шахрай О. Н., Т. Максимчук и др. [2].

Несмотря на это, производительность труда на сельскохозяйственных предприятиях остается очень низкой.

Цель данной статьи – проанализировать экономическую сущность производительности труда и его оплаты, а также разработать предложения по повышению производительности труда в сельском хозяйстве.

Трудовые ресурсы в сельском хозяйстве весьма ограничены, что же касается производительности труда, то возможности ее роста, по существу, безграничны. Весь природ продукции в сельском хозяйстве обеспечивается за счет повышения производительности труда.

Важной проблемой является формирование и эффективное использование трудовых ресурсов на предприятиях сельского хозяйства Украины.

Одним из важных условий эффективного использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве является рациональное управление ими. Организация управления трудовыми ресурсами в аграрном секторе имеет многоуровневую структуру. Каждый уровень включает определенные управленческие структуры, выполняющие различные функции по решению проблем воспроизводства и распределению рабочей силы, созданию необходимых условий для работы и эффективному использованию трудовых ресурсов, регулированию рынка труда. Недостатком существующей системы управления трудовыми ресурсами есть значительное пересечение однотипных функций между различными управленческими структурами, громоздкость задач определенных органов без четкого определения основных, наличие несвойственных функций, которые не балансируют с возможностями и ответственностью [3].

В последнее время на сельскохозяйственных предприятиях прослеживается значительное снижение численности трудовых ресурсов и эффективности их использования, что обусловлено рядом причин: низкими заработными платами и задолженностями по выплатам, миграциями сельского населения, отрицательной демографической ситуацией, а также недостаточными профессиональными знаниями касается вопросов формирования и рационального управления трудовыми ресурсами, отсутствием необходимой кадровой политики [4]. Игнорирование таких проблем может привести к отрицательным изменениям в количественном и качественном составе трудовых ресурсов сельского хозяйства, что в итоге отразится и на результатах деятельности всего агропромышленного комплекса Украины [5]. Эффективность аграрного производства, конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках зависят от уровня обеспечения, использования кадрового потенциала и применения научно обоснованных методов управления им. Формирование высокопрофессионального, стабильного и оптимального сбалансированного аппарата управления выступает стратегической задачей кадровой политики как на уровне отдельного хозяйства, так и государства в целом. Именно поэтому в Государственной целевой программе развития украинского села на период до 2015 года предусмотрен комплекс мер по совершенствованию и реформированию системы управления в аграрном секторе. Это предусматривает прежде всего, усовершенствование методов управления путем внедрения тех, которые способствуют повышению конкурентоспособности аграрного сектора, а также соответствуют международным стандартам менеджмента.

Один из резервов улучшения использования трудовых ресурсов – сокращение текучести кадров. Ее можно снизить за счет нормализации условий труда и быта, улучшения микроклимата на фермах, санитарно-гигиенических условий, предоставления жилья и развития сферы обслуживания. Часть прибыли можно расходовать на выплату ссуд на строительство жилья и обустройство вновь прибывших на работу в хозяйство, а также на ремонт старых домов [6].

Одним из серьезных факторов снижения трудоемкости является материальное стимулирование. Основные пути повышения заинтересованности работников в результатах труда – правильная организация его оплаты, стимулирующая стремление к повышению квалификации, производству большего объема валовой продукции и улучшению ее качества. Помимо доплат за звание, стаж работы можно выдавать премии за освоение и внедрение новой техники, передачу опыта, экономию материальных ресурсов, выплачивая часть стоимости сверхплановой продукции. В растениеводстве, строительстве, ремонтных мастерских необходимо премировать за выполнение заданных объемов работ с меньшей численностью в установленные сроки [5].

Необходимо применять оплату труда по нормативу от валового дохода или денежной выручки, установленному прогрессивно возрастающему нормативу, сделочно-премиальной или аккордно-премиальной системам оплаты труда. В сельском хозяйстве норма труда выступает в виде норм времени, норм выработки, норм обслуживания, нормативов численности и норм производства продукции на работника [7].

Анализ и оценка результатов трудовой деятельности необходима для определения эффективности использования персонала. Это позволяет осуществлять контроль за этим процессом с целью принятия руководством решения. Для претендентов на постоянную работу целесообразно применять испытательный срок пребывания на той или иной должности, что позволяет подробнее изучить и оценить качества специалиста и, по завершению его работы, или зачислить на предприятие, или отказать в трудоустройстве. Заключение о пригодности кандидата на основе оценки его качеств дают работник кадровой службы и непосредственный руководитель структурного подразделения, где планируется использование нового работника. Именно они и должны нести персональную ответственность за результаты оценки.

Анализ формирования трудовых ресурсов сельского хозяйства показал, что на сельскохозяйственных предприятиях складывается достаточно благоприятная ситуация только по обеспеченности качественными кадрами высшего управленческого звена, в то время как специалистов среднего звена, рабочих массовых профессий не хватает. В связи с этим, появляется проблема подготовки и закрепления молодых специалистов.

Эффективность использования трудовых ресурсов сельского хозяйства за последние годы существенно снизилась. Подтверждением тому является тенденция повышения трудоемкости производства основных видов сельскохозяйственной продукции, снижение уровня материальной заинтересованности и, как следствие, отток трудовых ресурсов из коллективного сектора.

Кадровая работа на сельскохозяйственных предприятиях практически не ведется. В связи с этим, необходимо проводить регулярную оценку закрепляемости персонала на предприятиях, использующих кадровые технологии, квалификации сотрудников, эффективности вложений в персонал.

Научным результатом данного исследования является систематизация направлений повышения эффективности использования трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Перспективы дальнейших научных исследований в данном направлении состоят в поиске путей повышения эффективности использования персонала в других отраслях экономики.

Научн. рук. Мишин А. Ю.

Литература: 1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : ІЗМН, 1996. – 512 с. 2. Ляшенко А. Х. Побудова системи управління персоналом промислового підприємства / А. Х. Ляшенко // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 2. – С. 61–66. 3. Мартынюк О. П. Предпосылки реформирования управления трудовыми ресурсами в условиях экономической перестройки сельскохозяйственного производства / О. П. Мартынюк // Сборник научных работ ВДАУ. – 2002. – Вып. 11. – С. 45–49. 4. Мартынюк О. П. Качественный состав трудовых ресурсов как фактора влияния на эффективность сельскохозяйственного производства / О. П. Мартынюк // Научный вестник НАУ. – 2000. – Вып. 23. – С. 143–146. 5. Максимчук Т. Оплата труда лиц, привлеченных на сельскохозяйственные работы / Т. Максимчук // Зароботна плата. – 2007. – № 9. – С. 137–141. 6. Окомина Е. А. Проблемы воспроизводства трудовых ресурсов в АПК // Экономический вестник. – 2006. – № 11. – С. 53–61. 7. Шахрай О. Н. Особенности оплаты труда в сельском хозяйстве / О. Н. Шахрай // Отдел кадров. – 2007. – № 9. – Беларусь. – С. 61–66.

УДК 657.421

Миняйленко Е. А.

Никитченко М. В.

Студенты 4 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотація. Проаналізовані переваги та недоліки методів учета і аналізу товарних запасів, розроблені рекомендації по оптимізації управління товарними запасами торговельних підприємств.

Анотация. Проанализовано переваги та недоліки методів обліку й аналізу товарних запасів, розроблено рекомендації щодо оптимізації управління товарними запасами торговельних підприємств.

© Миняйленко Е. А., Никитченко М. В., 2014



Annotation. Advantages and disadvantages of inventory accounting and analysis methods are analyzed. Recommendations on optimization of inventory management at business enterprises are worked out.

Ключевые слова: товарные запасы, торговые предприятия, товарооборот, сезонность, время товарооборота, сезонные колебания.

Процессы производства, обращения и потребления в обществе происходят непрерывно. Однако в развитом обществе не происходит совпадения этих процессов как в пространстве, так и во времени. Поэтому для обеспечения их непрерывности и необходимы товарные запасы.

В современных условиях для осуществления непрерывного процесса товарного обращения на любом торговом предприятии необходимы определенные запасы товаров. Именно товарные запасы можно рассматривать как материальную основу розничного товарооборота, так как они представляют собой массу товаров, поступившую на предприятие из различных источников, которая предназначена для последующей продажи конечному потребителю для личного или коллективного потребления.

Изучением данной темы занимались такие авторы: Баканов М. И., Бархатов А. П., Бабченко Т. Н., Безруких П. С., Глушков И. Е., Гетьман В. Г., Данилевский Ю. А. и др. [1 – 6].

Несмотря на это, всегда актуальными остаются вопросы оптимизации управления товарными запасами торговых предприятий, что обусловило цель исследования.

Товарные запасы – это часть товарного обеспечения, представляющая совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю.

Товарные запасы образуются на всех стадиях товародвижения: на складах производственных предприятий, в пути, на складах оптовых и розничных товарных предприятий.

Величина товарных запасов и товарооборот являются взаимосвязанными показателями и зависят от следующих факторов:

- внутренней и внешней среды торговой организации или предприятия;
- объема производства и качества продукции промышленных и сельскохозяйственных предприятий;
- сезонности производства;
- объемов импорта;
- широты и обновляемости ассортимента;
- звеньевой взаимосвязи товародвижения;
- колебания спроса;
- насыщенности товарных рынков;
- распределения запасов между оптовыми и розничными звеньями торговли.

В торговле традиционно применяются несколько методов анализа и учета величины товарных запасов (таблица):

1. Расчетный метод, при котором анализируются величина товарных запасов, товарооборот и их изменение:

инвентаризация, то есть сплошной подсчет всех товаров, и количественная оценка при необходимости. Полученные данные оцениваются в натуральном выражении в действующих ценах и сводятся по товарным группам в общую сумму [1];

снятие остатков или оперативный учет, то есть сверка материально ответственными лицами фактического наличия товара с данными товарного учета. Причем подсчитываются не товары, а товарные места. Затем по соответствующим нормам производится пересчет, определяется количество товаров, которое и оценивается по действующим ценам;

2. Балансовый метод, который основан на использовании балансовой формулы. Данный метод менее трудоемок, чем остальные, и позволяет обеспечить оперативный учет и анализ товарных запасов во взаимосвязи с другими показателями.

Таблица

Преимущества и недостатки методов учета и анализа товарных запасов

Методы	Преимущества	Недостатки
Расчетный метод	точность анализа	большая трудоемкость, невыгодность непосредственно для организации или предприятия
Балансовый метод	менее трудоемок, позволяет обеспечить оперативный учет	невозможность исключить из расчета различные не установленные потери

В практике торговли величину товарных запасов, которые необходимо иметь, определяют несколькими способами:

- как отношение товарного запаса на определенную дату к объему реализации на ту же дату за предшествующий период;
- как число недель торговли, на которое хватит данного запаса, исходными данными служит намеченная товарооборотность;
- учет реализации по возможно более дробным товарным группам.

В процессе управления товарными запасами решаются следующие задачи: определение целей управления; анализ состояния товарных запасов; оперативный учет и контроль состояния товарных запасов; осуществление экономических и организационно-технических мероприятий по формированию и регулированию товарных запасов и поддержанию их на оптимальном уровне.

Цель управления товарными запасами – это формирование и поддержание их величины на таком уровне, который позволяет обеспечить бесперебойную торговлю каждым товаром при минимальных затратах.

В настоящее время потребитель со средним уровнем достатка ищет в товарах удовлетворение не просто первичных потребностей, а, ориентируясь на моду и стремясь к приобретению более качественных товаров, ищет в них удовлетворение уже растущих вторичных потребностей. Следовательно, нужно пересмотреть ассортиментный перечень реализуемых товаров, делать закупку только тех товаров, которые пользуются наибольшим спросом у покупателей. А для того, чтобы выявить, какие товары пользуются спросом, нужно постоянно проводить опросы населения и маркетинговые исследования [2].

Предлагаются такие рекомендации по усовершенствованию управления товарными запасами:

1. Исключить из продажи нерентабельные товарные группы.
2. Сократить товарные запасы по нерентабельным товарным группам до минимума.
3. Расширить и обновить ассортимент.

Проблема снижения товарооборота напрямую связана с товарными запасами. Чтобы избежать этого в дальнейшем, нужно сокращать товарные запасы, а также необходимо четко распределить товарные запасы с учетом потребностей и нормативов по всем составляющим предприятия и организовать планомерный завоз товаров по магазинам. Но при этом нужно учитывать и транспортные расходы, которые также растут на протяжении анализируемого периода. Транспортные расходы нужно уменьшать путем разработки рационального маршрута доставки товаров по магазинам.

Одним из условий достижения высоких конечных результатов от торговой деятельности предприятия и повышения ее эффективности является постоянное продуманное формирование товарных запасов и умелое управление ими. Принятие решений в деле управления товарными запасами оказывает влияние на все стороны хозяйственной деятельности предприятия: изменение объема товарооборота, величину доходов, издержек обращения, прибыль и рентабельность. Поэтому для любого предприятия все более важной функцией становится анализ эффективности и оценка политики управления запасами.

Целью практически любого решения в деле управления товарными запасами является рост объема продаж и минимизация общих издержек, связанных с формированием и хранением этих товарных запасов. Очень важно уметь анализировать последствия применения неоптимальных схем управления запасами.

Научным результатом данного исследования является систематизация преимуществ и недостатков методов анализа товарных запасов, а перспективой дальнейших исследований – усовершенствование подходов к формированию сбытовой политики торговых предприятий.

Научн. рук. Мишин А. Ю.

Литература: 1. Торговое дело: экономика и организация / под ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 325 с. 2. Баскакова О. В. Планирование товарных запасов / О. В. Баскакова // Современная торговля. – 2006. – № 4/2000. – С. 20–21. 3. Баскакова О. В. Экономика организаций (предприятий) : учебн. пособ. / О. В. Баскакова. – 2-е изд., испр. – М. : Издательско-торговая кооперация "Дашков и К", 2006. – 272 с. 4. Попов В. А. Управление товарными запасами в оптовой торговле / В. А. Попов, В. Ю. Бородин // Современная торговля. – 2011. – № 8/3200. – С. 12–13. 5. Гаджинский А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. – М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2009. – 210 с.

УДК 657.62:631.162

Ніженська Ю. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто особливості аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано існуючі підходи до оцінки фінансових результатів сільськогосподарських підприємств та роль їх вчасного використання у забезпеченні підвищення ефективності діяльності.

Аннотация. Рассмотрены особенности анализа финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы существующие подходы к оценке финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий и роль их своевременного использования в обеспечении повышения эффективности деятельности.

© Ніженська Ю. А., 2014



Annotation. The features of the analysis of the financial performance of farms were studied. Current approaches to assessing the financial performance of agricultural enterprises and their role in ensuring their timely use to increase efficiency were analysed.

Ключові слова: фінансовий результат, "горизонтальний" аналіз, "вертикальний" аналіз, "трендовий" аналіз, інтегральний аналіз, аналіз відносних показників, порівняльний аналіз, факторний аналіз.

Ефективність діяльності підприємства багато в чому залежить від того, наскільки швидко і правильно воно орієнтується у ринкових відносинах. Аналіз фінансових результатів набуває при цьому особливої важливості і необхідності, адже умовою життєдіяльності підприємства й основою його ефективного розвитку на конкурентному ринку є стабільність.

Особливостями аграрного виробництва, які впливають на потреби інформаційного забезпечення, є організаційно-економічні, в їх числі – технологічні та технічні фактори; ефективність використання людського капіталу, соціально-мотиваційні; використання основних і оборотних засобів; узгодженість і пропорційність галузевої структури виробництва, що формує основні витрати і доходи; методи збільшення обсягу продукції – природні та біологічні фактори; наявність інших об'єктивних і суб'єктивних факторів, які визначають результати господарювання.

Фінансовий облік ґрунтується на обслуговуванні інформаційної функції фінансів і є одним із проявів державного регулювання облікового забезпечення інтересів різних користувачів.

Проблеми, пов'язані з процесом формування та аналізу фінансових результатів підприємств (у тому числі і аграрних), постійно знаходились і знаходяться в центрі уваги вчених економістів. Серед видатних вчених, що здійснили вагомий внесок у висвітлення питань формування та визначення фінансових результатів: Бутинець Ф. Ф., Герасимович А. М., Мец В. О., Шеремет А. Д., Бланк І. А., Подольська В. О., Білик М. Д., Яріш О. В., Савицька Г. В. та ін. Однак багато теоретичних і практичних проблем залишаються невирешеними. Серед них особливе значення має розробка обґрунтованої системи показників аналізу фінансових результатів та визначення специфічних особливостей оцінки фінансових результатів в умовах аграрних підприємств.

Метою статті є вивчення аналізу методик оцінки фінансових результатів та визначення основних особливостей їх аналізу в умовах сільськогосподарського виробництва.

Для сфери сільського господарства, коли для фінансування виробничої діяльності підприємствами використовується залучений капітал, особливого значення набуває якісний аналіз та об'єктивна оцінка фінансових результатів діяльності, для зовнішніх користувачів: фінансових органів, комерційних банків, податкових органів, акціонерів. Прийняття рішення інвестором про фінансування виробничої діяльності підприємства або рішення банків про надання кредиту базується на вивченні фінансових результатів діяльності підприємства. Для власника оцінка фінансових результатів має важливе значення як інформаційна база про потенційні можливості збільшення прибутку, виявлення причин збитковості.

Будь-яке сільськогосподарське підприємство, а іноді сільськогосподарський підрозділ підприємства іншої сфери діяльності – це складна виробнича структура, що складається з багатьох підрозділів та господарств, які вирощують різноманітну сільськогосподарську продукцію і виготовляють з неї продукти власної промислової переробки [1, с. 65].

Під аналізом фінансових результатів діяльності слід розуміти комплекс дій щодо вивчення результатів практичної роботи підприємства за певний період, з метою визначення ступеня ефективності використання всіх ресурсів, виявлення можливих недоліків в управлінні та надання необхідної інформації для оперативного керівництва для підвищення результативності діяльності підприємства [2, с. 90].

Як будь-який напрям аналітичного дослідження, аналіз фінансових результатів підприємства має відповідати певним вимогам і ґрунтуватися на загальних принципах. При цьому основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства є оцінка динаміки, обсягів, якості та структури фінансових результатів; виявлення факторів і кількісна оцінка їх впливу на фінансові результати; встановлення доцільності та ефективності використання прибутку; визначення резервів зростання прибутку та рентабельності, розробка рекомендацій щодо їх упровадження.

Джерелами аналітичної інформації для аналізу фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є фінансовий план, бізнес-план, дані бухгалтерського обліку за розрахунками результатів діяльності, показники фінансової звітності ф. № 1 "Баланс", ф. № 2 "Звіт про фінансові результати", ф. № 3 "Звіт про рух грошових коштів", ф. № 4 "Звіт про власний капітал, дані статистичної звітності, показники внутрішньої управлінської звітності.

Під час аналізу фінансових результатів підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі. Їх кількість та широта застосування залежить від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному окремому випадку. Це слід розглянути детальніше в таблиці [3, с. 60].

Підходи до аналізу фінансових результатів сільськогосподарського підприємства

Автори	Назва прийомів аналізу	Показники аналізу	Можливість практичної реалізації
Бланк І. А. [4] та Шеремет А. Д. [5]	Горизонтальний, вертикальний, порівняльний, коефіцієнтів, інтегральний	Коефіцієнти рентабельності за всіма видами прибутку – маржинального, валового, чистого по конкретних видах діяльності підприємства; коефіцієнти ефективності розподілу прибутку	Методика дає можливість дослідити реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання, формування фінансових результатів
Мец В. О. [6], Білик М. Д. [7], Савицька Г. В. [8]	Горизонтальний (часовий), вертикальний (структурний), трендовий, відносних показників, порівняльний, факторний	Аналіз виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), аналіз витрат на виробництво реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), аналіз валового прибутку, аналіз чистого прибутку, залишеного в розпорядженні підприємства тощо	Проведення аналізу показників дозволяє отримати необхідну інформацію для прийняття рішень, виявлення резервів покращення фінансових результатів

Проаналізувавши таблицю, можна додати, що Подольська В. О. та Ярш О. В. у своїх публікаціях пропонують зарахувати до цього аналізу аналіз фінансових результатів підприємства на основі динаміки доходів і витрат підприємства, що дає змогу проаналізувати фінансові результати, отримані від усіх видів діяльності підприємства та визначити структуру прибутку.

Вчасний та об'єктивний аналіз фінансових результатів сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, найбільш раціональному та ефективному використанню основних фондів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, усунення зайвих витрат. А отримані результати аналізу створюють об'єктивні умови для підвищення ефективності управлінських рішень, а також отримання обґрунтованої облікової та аналітичної інформації для планування й прогнозування фінансових результатів.

У сучасних умовах господарювання, що потребують від сільськогосподарських виробників забезпечення власної фінансової стійкості у зв'язку з нестабільною ситуацією в економіці країни, будь-яке підприємство прагне до максимізації своїх фінансових результатів, що обумовлює необхідність проведення для них якісного аналізу з метою виявлення резервів зростання їх обсягів у майбутньому.

Отже, аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є важливим засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства, цей факт набуває все більшого значення в умовах ринкової економіки. Здійснення якісного аналізу фінансових результатів дає відповіді на питання, що пов'язані з вирішенням проблем підвищення ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Розгляд можливостей практичної реалізації методичних підходів до оцінки фінансових результатів сільськогосподарського підприємства дає підґрунтя для їх правильного вибору та ефективного застосування.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Борисова В. А. Методологічні основи аналізу фінансового стану підприємств агропромислового виробництва / В. А. Борисова // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 63–68. 2. Мамонтова М. А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств / М. А. Мамонтова // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 103–106. 3. Приса В. Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства / В. Й. Приса // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 60; 67–72. 4. Бланк І. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд. – К. : Ника-Центр, 2002. – 752 с. 5. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с. 6. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібн. / В. О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 280 с. 7. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 592 с. 8. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування / Г. О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 224 с. 9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 654 с. 10. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / В. О. Подольська, О. В. Ярш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 204 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто економічну сутність поняття рентабельності підприємства. Виявлено особливості здійснення аналізу показників рентабельності сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано вплив різноманітних факторів на рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції.

Аннотация. Рассмотрена экономическая сущность понятия рентабельности предприятия. Выявлены особенности осуществления анализа показателей рентабельности сельскохозяйственных предприятий. Проанализировано влияние различных факторов на рентабельность производства сельскохозяйственной продукции.

Annotation. The economic essence of the concept of enterprise profitability is considered. Features of implementation of the analysis of agricultural enterprises' profitability are revealed. The influence of various factors on the profitability of agricultural output production is analysed.

Ключові слова: рентабельність, прибутковість, сільське господарство, ефективність, чистий прибуток, собівартість, сільськогосподарська продукція, витрати.

Сільське господарство як складова частина економіки держави та національної безпеки, у тому числі продовольчої безпеки, є надзвичайно важливим для всіх держав світу, до числа яких входить і Україна. Воно виробляє продукти харчування для населення, сировину для переробної промисловості, забезпечує інші потреби суспільства. Суб'єкти господарювання, що зацікавлені у віддачі від використаних ресурсів і вкладеного капіталу, аналізують співвідношення отриманого ефекту з понесеними витратами (використаними ресурсами). Узагальнюючим показником економічної ефективності сільськогосподарської діяльності є показник рентабельності. На основі аналізу середніх рівнів рентабельності можна визначити, які види продукції і які господарські підрозділи забезпечують велику прибутковість. Це стає особливо важливим у сучасних ринкових умовах, де фінансова стійкість підприємства залежить від спеціалізації і концентрації виробництва. У зв'язку з цим, метою даної статті є: аналіз системи показників рентабельності, вивчення сукупності факторів, які впливають на рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва, обґрунтування напрямів підвищення ролі рентабельності в сучасному механізмі господарювання. Завдання можна визначити як виявлення особливостей здійснення аналізу рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств та вивчення теоретичних аспектів застосування показників рентабельності.

На сьогодні існують різні точки зору щодо визначення поняття "рентабельності підприємства". Так, наприклад, Коробов М. Я. розглядає рентабельність підприємства як прибутковість тільки продукції та її видів; Білик М. Д. визначає рентабельність як кінцевий результат діяльності підприємства; Цал-Цалко Ю. С. характеризує рентабельність як якісну вартісну оцінку рівня віддачі витрат у процесі виробництва продукції [1 – 3].

На погляд автора, рентабельність підприємства – це показник, який характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про його спроможність.

Показники рентабельності дають інформацію для висновків про рівень стану розвитку виробництва й ефективності роботи господарюючого суб'єкта. Вони зазвичай використовуються для оцінки діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні [4].

Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів):

- рентабельність продукції (характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності);
- рентабельність продажів (показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції);
- рентабельність активів (характеризує ефективність використання всіх активів підприємства);
- рентабельність власного капіталу (характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства).



Для ефективності виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах застосовують першу групу показників рентабельності, до якої відносяться такі показники:

валова рентабельність продукції як відношення суми валового прибутку до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

операційна рентабельність продукції – відношення суми прибутку від операційної діяльності до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

чиста операційна рентабельність продукції – відношення суми чистого операційного прибутку від реалізації продукції (прибутку від операційної діяльності за вирахуванням податку на прибуток від операційної діяльності) до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Наведені показники рентабельності продукції показують, який прибуток одержує сільгосп-підприємство з кожної гривні чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і характеризують ефективність його основної діяльності [5].

Для проведення розрахунку рентабельності сільськогосподарської діяльності використовують дані:

державних статистичних спостережень за формою № 50-сг "Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств", за формою № 2-ферм "Основні показники господарської діяльності фермерського господарства";

фінансової звітності підприємств за формою № 2 "Звіт про фінансові результати";

дані бухгалтерського обліку підприємств (рахунки 23 "Виробництво", 91 "Загальновиробничі витрати", 79 "Фінансові результати", 95 "Фінансові витрати", 68 "Розрахунки за іншими операціями").

При аналізі показників рентабельності продукції оцінюють їх рівень, динаміку та вплив факторів на зміну рентабельності, виявляють резерви її підвищення. Одним із завдань, яке вирішують у процесі аналізу рентабельності продукції, є дослідження впливу відповідних факторів на зміну цього показника.

На прикладі слід розглянути вплив фактора зміни чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції на показник валової рентабельності продукції. Дані, які використовуються при аналізі, наведені в таблиці.

Таблиця

Аналіз динаміки рентабельності продукції за валовим прибутком ПП "Росток"

Показник	Планове значення	Фактичне значення	Відхилення	
			Абсолютне, тис грн	Відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	1 533,00	1 848,00	+315	+20,54
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	580,00	830,00	+250	+43,10
Валовий прибуток, тис. грн	953	1 083	+130	+13,64
Валова рентабельність продукції, %	62,17	58,60	-3,57	–

Для розрахунку зміни валової рентабельності продукції внаслідок зміни чистого доходу від реалізації продукції і собівартості реалізованої продукції використовується спосіб ланцюгових підстановок:

$$K_{BP(1)} = 1\,533 - 580 / 1\,533 = 0,6217 \times 100 = 62,17 \%;$$

$$K_{BP(2)} = 1848 - 580 / 1\,848 = 0,6158 \times 100 = 68,61 \%;$$

$$K_{BP(3)} = 1848 - 830 / 1\,848 = 0,5860 \times 100 = 58,60 \%.$$

Вплив факторів на зміну валової рентабельності продукції:

$$\Delta K_{BP(ЧД)} = 68,61 - 62,17 = 6,44 \%;$$

$$\Delta K_{BP(СВ)} = 58,60 - 68,61 = -10,01 \%.$$

Сума факторних змін (загальний вплив обох факторів):

$$\Delta K_{BP} = 6,44 + (-10,01) = -3,57 \%.$$

Отже, валова рентабельність продукції зменшилась на 3,57 % передусім за рахунок збільшення суми чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на 315 тис. грн, або на 20,54 %. Вплив цього фактора становив 6,44 %. Це означає, що завдяки зростанню доходу від реалізації продукції (при незмінній собівартості реалізованої продукції) валова рентабельність продукції могла б зрости у 1,72 рази. Водночас зростання собівартості реалізованої продукції призвело до зменшення валової рентабельності продукції у 2,67 рази.

Також слід зазначити, що рівень собівартості продукції істотно залежить від технології виробництва. Застосування інтенсивних технологій вирощування тварин і культур дозволить збільшити обсяг виробництва продукції при одночасному зниженні затрат праці і матеріальних ресурсів на одиницю продукції. Тому пріоритетним завданням у галузі сільського господарства слід вважати зростання технологічного рівня виробництва, впровадження ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій шляхом розширення інвестування інноваційних процесів.



Таким чином, можна зробити висновок, що показники рентабельності в сільському господарстві розраховуються з метою вивчення економічних результатів роботи сільськогосподарських підприємств, прибутковості їхньої сільськогосподарської діяльності, а також виробництва окремих видів продукції сільського господарства.

Фактори, що мають вплив на рентабельність сільськогосподарського виробництва, численні і різноманітні. Одні з них залежать від діяльності конкретних колективів, інші пов'язані з технологією й організацією виробництва, ефективністю використання виробничих ресурсів, упровадженням досягнень науково-технічного прогресу. Тому перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є використання економіко-математичних методів в аналізі стохастичних моделей рентабельності.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М. Я. Коробов. – К. : Либідь, 2000. – 285 с. 2. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Прутуляк та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с. 3. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посібн. / Ю. С. Цал-Цалко Ю. С. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с. 4. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с. 5. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 440 с.

Погрібняк Д. С.

УДК 338.432

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Визначено сутність поняття "аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств", виявлено та узагальнено основні особливості аналізу у галузі сільського господарства, розглянуто земельні фонди, трудові ресурси, основні засоби як фактори, що впливають на діяльність сільськогосподарського підприємства.

Анотация. Определена сущность понятия "анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий", выявлены и обобщены основные особенности анализа в отрасли сельского хозяйства, рассмотрены земельные фонды, трудовые ресурсы, основные средства в качестве факторов, влияющих на деятельность сельскохозяйственного предприятия.

Annotation. The essence of the concept "analysis of agricultural enterprise activity" is determined, main features of the analysis in the agriculture sphere are identified and summarized. Land funds, manpower, main means are considered as factors that influence agricultural enterprise activities.

Ключові слова: аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств, факторний аналіз, специфічні показники, фінансовий стан.

На сьогоднішній день сільське господарство є доволі перспективною галуззю для України, оскільки, маючи сприятливі кліматичні, географічні умови, вона може досягти значних успіхів, розробивши стратегії розвитку у даному напрямі та втіливши їх в життя. На жаль, держава сьогодні приділяє недостатньо уваги розвитку сільського господарства, що в свою чергу веде до занепаду цієї галузі, оскільки скорочуються площі посівів, зменшується тваринництво. Тому важливим питанням є організація ефективного управління галуззю як на рівні держави в цілому, так і на рівні окремого підприємства.

Метою даної статті є виявлення та узагальнення особливостей аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: розкрити сутність поняття аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств та охарактеризувати особливості аналізу у цій галузі.

© Погрібняк Д. С., 2014

Аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств – наука, яка досліджує такі об'єкти, як валова продукція, собівартість продукції, доходи і витрати, земельний фонд, трудові і матеріальні ресурси та ін. Її головне завдання – це визначення показників, використання методів та прийомів аналізу з урахуванням особливостей сільського господарства з метою оцінки діяльності сільськогосподарського підприємства, загального фінансового стану та виявлення резервів. Інформаційною базою для аналізу є фінансова, статистична, податкова звітність та позаоблікові джерела інформації [1].

Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств полягає в оцінці майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, інвестиційної привабливості [2].

Проводиться також аналіз сільськогосподарської продукції. Випуск сільськогосподарської продукції аналізується у сфері тваринництва і рослинництва. Початковим етапом аналізу є оцінка структури, динаміки та виконання плану як в цілому за випуском продукції, так і окремо за продукцією рослинництва і тваринництва. Аналіз виконання плану випуску продукції здійснюється у формі аналітичної таблиці [1]. У разі невиконання плану необхідно використовувати оперативний аналіз, який допомагає встановити фактори, що негативно вплинули на випуск продукції. Наприклад, оперативний аналіз виробництва продукції рослинництва вимагає від господарств здійснення таких аналітичних процедур: аналіз дотримання графіку виконання робіт з вирощування культур, аналіз виконання плану за обсягами робіт по кожній культурі [2].

Таким чином, можна вчасно та доволі точно виявити, які чинники якою мірою вплинули на виконання плану. Це допомагає надалі орієнтуватися в прийнятті рішень, що саме необхідно зробити, щоб запобігти небажаним результатам.

Використовуючи аналіз, необхідно чітко визначити, які саме фактори впливають на виконання плану. Залежно від специфіки підприємства, умов його функціонування, форми власності та інших характеристик визначаються чинники, вплив яких можна визначати за допомогою факторного аналізу, побудувавши факторні моделі. До них належать: модель валового збору окремих культур, модель залежності валового збору від структури посівів, модель окупності добрив, модель факторного аналізу обсягів продукції тваринництва [3]. Звичайно, на кожному підприємстві можуть бути свої специфічні моделі, які характерні саме для їхньої діяльності. Аналіз слід починати з кількісних факторів, поступово переходячи до якісних. Таким чином математично можна подати результати дослідження, а також надати їм економічну оцінку, що є дуже важливим аспектом, оскільки наявність самих лише чисел мало про що свідчить.

Однією з особливостей сільськогосподарських підприємств є те, що земля є не лише місцем їх розташування, а й одним із факторів виробництва, тому, проводячи аналіз, не слід забувати про земельний фонд. Аналіз земельного фонду сільськогосподарського підприємства включає:

- 1) оцінку структури й динаміки земельного фонду;
- 2) оцінку ефективності використання земельного фонду;
- 3) виявлення порушень в землекористуванні та розробку заходів з покращення якості земельних угідь;
- 4) виявлення резервів покращення використання земельного фонду [1].

Земля – це особливий ресурс, актив, на який не нараховується амортизація, бо вона не має встановленого строку експлуатації. Навпаки, якщо правильно її використовувати, то з роками її родючість, а значить і випуск продукції сільськогосподарських підприємств, буде підвищуватись. Покращити якість землі можна за допомогою боротьби з бур'янами і шкідниками, внесення мінеральних та органічних добрив та ін.

Трудові ресурси відіграють важливу роль у діяльності сільськогосподарських підприємств, хоча в сучасних умовах поширеною є автоматизація виробництва. Проте не всі фірми можуть дозволити собі повне механізоване оснащення через значну вартість обладнання і часто використовують найманих працівників. Проте якщо навіть вдалося придбати дорогу техніку, то необхідно наймати кваліфікованих працівників. Аналіз трудових показників включає: аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, аналіз ефективності використання трудових ресурсів, аналіз структури і динаміки фонду оплати праці, аналіз ефективності витрат на оплату праці [1].

Результати господарювання будь-якого сільськогосподарського підприємства залежать також від забезпеченості основними засобами та ефективним їх використанням. Для оцінки забезпеченості основними засобами використовуються такі показники, як фондозабезпеченість, фондоозброєність, одиницею виміру яких є тисячі гривень, енергозабезпеченість та енергоозброєність, що вимірюються в кіловатах. Оцінку ефективності використання основних засобів підприємством проводять, розраховуючи узагальнюючі показники (фондоємність, фондівіддачу, фондорентабельність), показники ефективності використання тракторного парку, зернозбиральних машин і комбайнів, вантажного транспорту [1].

Важливе значення для діяльності підприємства є аналіз собівартості та рентабельності підприємства. Кожне підприємство має за мету зниження собівартості продукції та підвищення її рентабельності. Собівартість формується за рахунок витрат на виготовлення продукції, тому важливо раціонально використовувати ресурси. Без проведеного аналізу це доволі проблематично, оскільки підвищується вірогідність виникнення резервів – "невикористаних можливостей". Від рентабельності продукції залежить прибуток підприємства, тому аналіз факторів, що на неї впливають, дозволяє знайти шляхи її підвищення, а також виявити, що спричиняє її зменшення [4].

Підводячи підсумок зазначеного, можна сказати, що, проводячи аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств, необхідно врахувати вплив природно-кліматичних умов, значної тривалості виробничого циклу, місцезнаходження підприємства на результати сільськогосподарського



виробництва, проводити оцінку сезонного характеру сільськогосподарського підприємства, якості земельних угідь, розраховувати специфічні показники, що характеризують діяльність сільськогосподарського підприємства.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація особливостей аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств, а перспективою подальших наукових досліджень – удосконалення методичного забезпечення аналізу.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібн. / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 240 с. (Укр. мов.). 2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учеб. пособ. / Г. В. Савицкая. – 6-е изд. – Мн. : Новое знание, 2006. – 652 с. 3. Отенко І. П. Особливості економічного аналізу в галузях народного господарства / І. П. Отенко, Т. О. Колодізева, В. В. Іванієнко. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 196 с. 4. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.

Пятківська К. В.

УДК 338.512:338.43

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Анотація. Розглянуто роль аналізу собівартості сільськогосподарської продукції як одного з основних показників виробничо-господарської діяльності підприємства. Запропоновано шляхи зниження собівартості продукції в сучасних умовах господарювання.

Аннотация. Рассмотрена роль анализа себестоимости сельскохозяйственной продукции как одного из основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Предложены пути снижения себестоимости продукции в современных условиях хозяйствования.

Annotation. The role of the cost analysis of agricultural products was studied as one of the key indicators of industrial and business activities of enterprises. Ways to reduce production costs in modern economy are offered.

Ключові слова: собівартість, сільськогосподарська продукція, факторний аналіз, матеріальні витрати, фактична вартість, повна ціна.

Економічна криза, яка присутня в нашій державі, вимагає вирішення багатьох питань, які виникають у різних галузях економіки. Головними завданнями розвитку економіки на сучасному етапі є всебічне збільшення ефективності виробництва, а також займання непохитних позицій сільськогосподарських підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках.

Одним із найважливіших показників господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є собівартість, оскільки вона показує, у що саме обходиться господарству виробництво відповідного виду продукції і наскільки економічно вигідним воно є в конкретних природно-економічних умовах господарювання. Обчислення собівартості продукції рослинництва є надзвичайно важливим, адже рослинництво – це одна з найголовніших галузей виробництва більшості сільськогосподарських підприємств, без якої неможливе нормальне функціонування галузі тваринництва.

Слід зазначити, що проблемою зниження витрат на виробництво та собівартості сільськогосподарської продукції займалися такі вчені, як: Савицька Г. В., Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Цалко Ю. С., Ісай О. В., Поліщук В. М., Лобастов І. В., Мороз А. І., Савин В. П., а також інші вчені.

Метою дослідження є аналіз собівартості продукції як показника виробничо-господарської діяльності підприємства, а також розробка пропозицій щодо зниження витрат за сучасних умов господарювання.

© Пятківська К. В., 2014

Одержання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як вирішує підприємство питання зниження собівартості продукції.

Собівартість як економічна категорія з'явилась у 1912 році у працях Рудановського А. П., Тер-Давидова М. П. і Фон Дітмара М. Ф. До цього використовували терміни: "своя вартість", "загальна вартість", "власна вартість", "вартість виробництва", "фабрична вартість", "вартість", "дійсна вартість", "продуктивна вартість", "заводська вартість", "фактична вартість", "повна ціна", "істина ціна" [1].

Собівартість – це економічний показник, що включає затрати на засоби виробництва і оплату праці. Економічним аналогом собівартості продукції є витрати виробництва [2].

Аналіз собівартості виробництва сільськогосподарської продукції як загалом, так і окремих її видів зумовлює потребу у відповідному інформаційному забезпеченні. До основних джерел інформаційного забезпечення аналізу витрат на виробництво належать: фінансова та статистична звітність, первинні документи, облікові реєстри, кошториси витрат, матеріали ревізій, результати аналізу витрат за попередні періоди тощо.

Собівартість, як один із основних економічних показників, використовується при плануванні, аналізі і контролі, які формують загальну обліково-аналітичну систему управління виробничим підприємством. При плануванні обчислюють собівартість об'єктів калькулювання в процесі господарської діяльності при різних альтернативних умовах з метою вибору найоптимальнішого варіанту з максимальним результатом, а також формування планових калькуляцій.

Аналізу підлягають витрати матеріалів, заробітна плата, комплексні витрати (витрати з експлуатації та обслуговування обладнання, загальновиробничі витрати), а також втрати внаслідок браку та простоїв [3].

Таким чином, при проведенні факторного аналізу необхідно врахувати виробничу структуру підприємства, адже за її побудовою визначаються складові елементи контролю та аналізу. Діяльність підприємства і його підрозділів, яка відображена в системі показників, найбільш об'єктивно характеризує щоденні результати роботи. Аналіз проводиться з метою своєчасного виявлення причин відхилень від планових параметрів для прийняття відповідних управлінських рішень.

Для того щоб досягти успіхів у майбутньому і не витратити зайвого часу на виявлення резервів збільшення обсягу продукції (послуг) і зниження собівартості за минулі періоди, необхідно систематично вести оперативний, внутрішньогосподарський та порівняльний аналіз.

Аналіз собівартості продукції здійснюється в такі етапи:

загальна оцінка виконання планових (розрахункових) завдань зі зниження собівартості одиниці продукції, що включає: підрахунок загальної суми постійних витрат на виготовлення всієї продукції;

підрахунок змінних витрат на одиницю продукції;

розрахунок собівартості одиниці продукції;

порівняння фактичної собівартості з плановою, виявлення відхилення і впливу факторів на це відхилення;

вивчення окремих статей калькуляції певного виду продукції;

розшифрування матеріальних витрат – це аналіз витрат окремих видів матеріалів, які витрачають на виробництво певного виду продукції [4].

Взагалі на зміну собівартості одиниці продукції впливають такі фактори, як: зміна обсягу виробництва продукції; зміна суми постійних витрат; зміна обсягу виробництва продукції; зміна суми змінних витрат. Найважливішим методом виявлення невикористаних резервів зниження собівартості є порівняльний аналіз. З'ясування причин невиконання плану зі зниження собівартості допомагає керівництву знайти правильне рішення для мобілізації невикористаних резервів.

Основними резервами зниження собівартості продукції є збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок більш ефективного використання виробничих потужностей підприємства; скорочення витрат виробництва за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економити використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання, запобігання невиробничим витратам тощо.

Збільшення обсягів виробництва і зменшення собівартості продукції сільськогосподарського підприємства можна досягти за рахунок підвищення врожайності, що, в свою чергу, можливо за рахунок підвищення витрат на 1 га. У першу чергу, це стосується підвищення питомої ваги витрат на добрива. Максимально знизити собівартість виробництва продукції рослинництва дозволяє оптимізація розмірів посівних площ.

Крім того, оптимізація рівня собівартості продукції є важливою умовою покращення фінансового результату підприємства і забезпечення розширеного відтворення, що передбачає збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і зменшення затрат праці та виробничих ресурсів на її одиницю.

Ураховуючи це, можна навести такі заходи щодо оптимізації витрат та підвищення прибутковості підприємства:

1) підвищення технічного рівня виробництва: впровадження нової, прогресивної технології, застосування нових видів сировини і матеріалів;

2) використанням інноваційної техніки та обладнання; автоматизацією і механізацією виробничих процесів;

3) удосконалення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці, вдосконалення апарату управління, скорочення витрат на нього, а також зниження транспортних витрат;



- 4) зміна обсягу і структури продукції, зниження матеріало- і трудомісткості продукції;
- 5) покращення використання природних ресурсів, застосування більш дешевих матеріалів, повторне їх використання, безвідходні технології виробництва;
- 6) вивчення причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення втрат від браку та інших непродуктивних витрат, що дасть можливість скорочення і більш раціонального використання відходів виробництва.

У ринкових умовах значно підвищується роль собівартості продукції та формування ціни на продукцію. Ефективне управління собівартістю продукції має бути орієнтоване на шляхи її зниження, а для цього потрібно обрати найкращий метод відображення витрат в обліку, який створює необхідну інформаційну базу для проведення факторного аналізу витрат, що дозволить здійснювати його в оперативному порядку.

Отже, науковим результатом даного дослідження є систематизація шляхів зниження собівартості продукції, а перспективою подальшого наукового дослідження – розробка інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки собівартості продукції.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець. – Вид. 2-ге, доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с. 2. Поліщук В. М. Моделювання собівартості вирощування зернових культур / В. М. Поліщук, І. В. Лобастов, А. І. Мороз // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009 – Вип. 134. – Ч. 2. – С. 76. 3. Савин В. П. Оперативный учет затрат на производство. (Некоторые вопросы) / В. П. Савин. – М. : Финансы, 1970. – 88 с. 4. Ісай О. В. Особливості аналізу собівартості продукції за умов застосування нормативного методу обліку витрат / О. В. Ісай // Економіка та підприємництво. – К., 2009. – Вип. 22. – С. 122–127. 5. Мних Є. В. Економічний аналіз : [підручник] / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с. 6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., пер. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 348 с. 7. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посібн. / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.

Саламашенко І. М.

УДК 336.717:005.21

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ

Анотація. Розглянуто існуючі стратегії управління ліквідністю банківської установи, визначено їх переваги й недоліки, а також умови їх застосування, проаналізовано основні чинники, які впливають на вибір стратегії управління ліквідністю банку.

Аннотация. Рассмотрены существующие стратегии управления ликвидностью банковского учреждения, определены их преимущества и недостатки, а также условия их применения, проанализированы основные факторы, влияющие на выбор стратегии управления ликвидностью банка.

Annotation. The applied strategies of managing bank liquidity were studied. Their strengths and weaknesses, as well as their application were identified. The main factors affecting the choice of bank liquidity management strategy were analyzed.

Ключові слова: ліквідність банку, стратегії управління ліквідністю, стратегія трансформації активів, стратегія запозиченої ліквідності, збалансована стратегія управління ліквідністю.

Ліквідність банку відіграє життєво важливу роль як у діяльності окремого банку, так і у банківській системі загалом. Порушивши баланс ліквідності, банк не зможе виконувати свої функції та проводити операції з обслуговування клієнтів, або, якщо і зможе, то понесе великі збитки при цьому. Тому виникає необхідність комплексного процесу управління позицією ліквідності банку, що дасть змогу побудувати ефективну діяльність кредитної установи.

© Саламашенко І. М., 2014



Управління ліквідністю банку досліджувалось у працях таких науковців, як: П. Роуз, М. Поморіна, П. Шальнов, Л. Примостка та ін. Узагальнення праць за даною проблематикою дозволило зробити висновок, що дослідженню системи управління ліквідністю в банку, з урахуванням особливостей, притаманних цій сфері діяльності, в умовах фінансової кризи приділено недостатньо уваги як у науковому, так і у прикладному аспектах.

Метою даної статті є визначення умов за яких застосування певної стратегії управління ліквідністю, надасть змогу зрозуміти переваги, а також недоліки від упровадження кожної зі стратегій, а також чинників, які впливають на стан банківської ліквідності.

Стратегію управління ліквідністю слід розглядати як процес реалізації певної послідовності заходів, а також завчасно підготовлених варіантів рішень на випадок суттєвих зовнішніх чи внутрішніх змін, котрі б у кінцевому підсумку забезпечували належний рівень ліквідності. Розроблення стратегії – це своєрідний пошук балансу між внутрішніми можливостями банку та зовнішніми чинниками впливу на його діяльність.

Основною причиною виникнення ризику неліквідності в комерційному банку є невідповідність строків і сум надходження й витрати коштів у банках. Банки не завжди можуть задовольнити попит на грошові кошти за рахунок надходження коштів у банк. Джерела попиту й пропозиції ліквідних коштів банку [1]:

Джерела попиту на ліквідні кошти:

- 1) зняття клієнтами коштів із рахунків;
- 2) отримання заявок на кредит від платоспроможних клієнтів;
- 3) виплата відсотків за депозитними та недепозитними ресурсами;
- 4) операційні витрати банку, сплата податків, виплата дивідендів.

Джерела пропозиції ліквідних коштів:

- 1) надходження коштів на рахунки фізичних і юридичних осіб;
- 2) погашення кредитів;
- 3) продаж активів;
- 4) залучення коштів на грошовому ринку;
- 5) надходження доходів від наданих послуг.

Якщо нетто-ліквідна позиція банку, тобто різниця між надходженням коштів і виплатами є позитивною, банк стикається з надлишковою ліквідністю. Це свідчить про неефективне використання коштів банком, необхідність розширення активних операцій. Якщо нетто-ліквідна позиція від'ємна, існує дефіцит ліквідних коштів, тобто наявний ризик неліквідності. Банк повинен шукати джерела залучення додаткових ліквідних коштів.

Сутність цього підходу полягає в нагромадженні високоліквідних активів, які повністю забезпечують потреби ліквідності банку. У разі виникнення попиту на ліквідні засоби активи продаються доти, доки не будуть задоволені потреби у грошових коштах. Отже, відбувається перетворення (трансформація) активів у грошову форму.

За такого підходу ліквідність характеризується як запас. При цьому активи повинні мати таку властивість, як стабільність цін (тобто можливість продажу значної їх кількості без суттєвого зниження ціни), а також мати ліквідний вторинний ринок для швидкого перетворення на гроші.

Управління ліквідністю через управління активами є традиційним і найпростішим підходом. Здебільшого така стратегія використовується невеликими банками, які не мають широких можливостей запозичення коштів та доступу на грошові ринки [2].

Стратегія трансформації активів оцінюється як менш ризикова порівняно з іншими, але одночасно і досить дорога з погляду вартості. Продаж активів супроводжується певними витратами (комісійні, брокерські, біржові внески тощо), а також призводить до погіршення стану балансу, оскільки продаються низькоризикові активи. Крім того, банк втрачає майбутні доходи, які могли б бути згенеровані такими активами. Іноді банк змушений продавати активи за зниженими ринковими цінами, якщо виникає нагальна потреба у грошових коштах. Підтримка значного запасу ліквідних коштів у цілому знижує показники прибутковості банку.

Цю стратегію обирають невеликі банки, які віддають перевагу надійності, жертвуючи прибутковістю. Переваги та недоліки стратегії трансформації активів наведено в таблиці.

Таблиця

Переваги й недоліки стратегій

Назва стратегії	Переваги стратегій	Недоліки стратегій
1	2	3
Стратегія трансформації	1) відсутній ризик неліквідності, банк завжди забезпечений запасом вільних коштів; 2) стратегія є простою в реалізації	1) втрата частини доходів унаслідок зберігання високоліквідних, але низькодохідних активів; 2) залежність активів від ринку можливого збуту; 3) реалізація високоліквідних активів призводить до зниження рівня ліквідності банку, який необхідно знову забезпечувати; 4) при зниженні вартості високоліквідних активів банк втрачає вартість при їх реалізації; 5) продаж активів супроводжується оплатою комісійних, брокерських, біржових внесків, що зменшує отриману вартість від реалізації

1	2	3
Запозичення ліквідності	1) високий рівень дохідності активів, у структурі яких відсутні низькодохідні ліквідні активи; 2) потреба в запозиченнях виникає лише з виникненням потреби в ліквідних коштах	Високий рівень ризикованості стратегії, яка пов'язана з: а) можливим подорожченням запозичених коштів і, як наслідок, виникненням відсоткового ризику; б) відсутністю наявних джерел запозичення при виникненні потреби в коштах
Збалансованого управління	Гнучкість у використанні: є можливість вибору найбільш вигідних джерел поповнення ліквідності	Необхідність прогнозування стану грошового ринку, оперативність оцінки ситуації й прийняття правильного рішення

Як видно з таблиці, стратегія трансформації активів має більше недоліків, ніж переваг. Тому її обирають ті банки, які не можуть або не бажають ризикувати, не мають широких можливостей запозичення коштів на грошовому ринку. На використання цієї стратегії можуть перейти й великі банки в періоди нестабільної економічної ситуації, коли порушується робота фінансового ринку, дорожчають зовнішні джерела поповнення ліквідності.

Стратегія запозичення ліквідних засобів вважається найбільш ризикованою стратегією, вона реалізується шляхом запозичення ресурсів на ринку. Основними джерелами запозичення ліквідних засобів для банків є позики на міжбанківському ринку, угоди РЕПО, врахування векселів та отримання позик у центральному банку, випуск цінних паперів.

Стратегія запозичення ліквідності потребує адекватної аналітичної підтримки, яка включає:

1) прогнозний аналіз потреби банку у ліквідних коштах через порівняння вхідних та вихідних грошових потоків;

2) прогнозування стану фінансових ринків та прогнозний аналіз вартості підтримування ліквідної позиції;

3) інваріантний аналіз різних джерел запозичення ліквідних коштів за такими параметрами, як доступність, відносна вартість, відповідність строків залучення та тривалості потреби в ліквідних коштах, правила регулювання, обмеження на використання;

4) вибір оптимального варіанта підтримки ліквідної позиції та обґрунтування управлінських рішень [3];

5) великі міжнародні банки найчастіше використовують дану стратегію у процесі управління ліквідністю, іноді повністю задовольняючи потребу в ліквідних коштах саме в такий спосіб.

Оскільки застосування стратегії запозичення передбачає функціонування розвинутого фінансового ринку, а в Україні фінансовий ринок ще не відповідає цій умові, українські банки не ризикують обирати цю стратегію як пріоритетну. На сьогодні все більше банківських установ переходять на збалансоване регулювання ліквідності.

Згідно зі збалансованим підходом до управління ліквідністю частина попиту на ліквідні кошти задовольняється за рахунок нагромадження високоліквідних активів, а решта – за допомогою проведення операцій запозичення коштів.

Для зниження ризикованості банки часто укладають попередні угоди про відкриття кредитних ліній з імовірними кредиторами, що допомагає вчасно забезпечити непередбачені потреби в грошових коштах. Через високу вартість стратегії трансформації активів і високу ризикованість стратегії запозичення більшість банків зупиняють свій вибір на компромісному варіанті управління ліквідністю – стратегії інтегрованого управління активами і пасивами.

Аналітична підтримка цієї стратегії управління ліквідністю є найскладнішою і включає цілий комплекс завдань:

1) аналіз стабільності ресурсної бази банку з урахуванням диференціації джерел фінансування;

2) визначення оптимального для банку ступеня відповідності джерел фінансування та напрямів розміщення активів;

3) обґрунтування оптимального співвідношення між накопиченням високоліквідних активів та можливостями їх запозичення на ринках;

4) прогнозний аналіз потреби у ліквідних коштах та прогнозування стану грошових ринків як з погляду динаміки відсоткових ставок, так і з погляду доступності джерел поповнення ліквідності;

5) інваріантний аналіз напрямів підтримування ліквідної позиції банку;

6) обґрунтування доцільності укладання попередніх угод про відкриття кредитних ліній з імовірними кредиторами для зниження ризику незбалансованої ліквідності [4].

Перевагою даної стратегії є гнучкість, яка дозволяє менеджменту вибирати найвигідніше поєднання різних джерел поповнення ліквідних коштів залежно від економічних умов та змін в ринкових цінах.

Основною умовою реалізації цієї стратегії також є наявність розвинутого грошового ринку, який швидко забезпечить банк запозиченими коштами в разі виникнення потреби в них.

Слід зазначити, що максимальний позитивний ефект при виборі тієї чи іншої стратегії забезпечує прогнозування стану грошового ринку, напрямів та швидкості зміни відсоткових ставок, політичної та економічної ситуації. Саме тому при виборі найбільш оптимальної стратегії управління

ліквідністю, банк повинен ураховувати не тільки внутрішні, а й зовнішні чинники, які впливають на стан ліквідності банку [3; 5; 6].

Особливості зовнішнього середовища дозволяють банку оцінити умови, у яких він функціонує, та прийняти оптимальне управлінське рішення. Стосовно економічних чинників до них слід віднести рівень ділової активності в країні, рівень доходів населення, схильність до заощаджень, попит на кредити банків, рівень довіри до банківських установ, напрям грошово-кредитної політики НБУ, можливість фінансової кризи тощо. До політичних чинників відносять зміну влади, проведення передвиборчої компанії, політичну нестабільність, революції, страйки, війни. Для аналізу впливу такого чинника, як стан фінансового ринку необхідною умовою є визначення рівня цін на фінансові ресурси, їхньої мінливості в часі. Це дозволить установити, наскільки доцільно банку запозичити ліквідні кошти, тобто обирати стратегію запозиченої ліквідності. Зовнішні чинники є неконтрольованими й некерованими з боку банків. Тому слід приділяти цим чинникам особливу увагу. Їх негативна дія призводить до масового зняття коштів вкладників, порушення графіків погашення кредитів, погіршення діяльності фінансового ринку, подорожчання вільних коштів, зниження довіри до банківської системи взагалі. Це негативно відображається на стані банківської ліквідності.

Важливими внутрішніми чинниками, що впливають на банківську ліквідність, є якість активів і ресурсної бази. Якість активів визначається трьома критеріями: дохідність, ліквідність й ризикованість. Рівень ризику активів означає ймовірність потенційних втрат банку або ризик неповернення коштів банку. Це негативно відображається на стані ліквідності банку, оскільки порушується своєчасне й повне надходження коштів у банк. З іншого боку, чим більше в структурі активів банку ліквідних статей, тим меншим є ризик неліквідності. Але дохідність активів знижується, тому оптимальною вважається частка ліквідних коштів в активах банку на рівні 20 % [7].

Ресурсна база банку визначає обсяг і структуру активних операцій банку. Чим більше в структурі пасивів банку стабільних джерел, тим вища ліквідність банку.

Виходячи із зазначеного, можна стверджувати, що значну увагу банк повинен приділяти організації якісного менеджменту, тому що від своєчасних, обґрунтованих рішень залежить не тільки стан банківської ліквідності, але й фінансова стійкість банку в цілому. Імідж банку також впливає на забезпечення банківської ліквідності. Якщо банк має високий імідж серед ділових партнерів на фінансовому ринку, у нього розширюється спроможність швидко залучити кошти для поповнення рівня ліквідності. Перераховані чинники необхідно враховувати банку й при виборі стратегії управління ліквідністю. Аналіз механізму впливу цих чинників не тільки дозволить забезпечувати ліквідність як запас, але й формувати ліквідність як потік, тобто прогнозувати свій стан ліквідності й своєчасно його підтримувати.

Вибір раціональної стратегії управління ліквідністю банку є важливою складовою фінансового менеджменту банку. Кожен банк самостійно визначає, яку саме стратегію управління ліквідністю слід обрати. Кожна з розглянутих у статті стратегій має свої переваги й недоліки та в чистому вигляді практично не використовується сучасними банками. Слід ураховувати, що стратегія трансформації й стратегія запозиченої ліквідності забезпечують лише поточну потребу в ліквідності, тобто ліквідність як запас. Для забезпечення ліквідності в часі слід обирати стратегію збалансованого управління. Також необхідною умовою успішного управління ліквідністю є визначення чинників, які впливають на її стан. Аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на ліквідність банку дає змогу вибрати найбільш оптимальну стратегію управління банківською ліквідністю.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження в систематизації переваг і недоліків стратегії управління ліквідністю банків, що сприяє вибору банками оптимальних для застосування стратегій. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення методів забезпечення аналізу ліквідності банків.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика : [монографія] / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2007. – 360 с. 2. Бодрова Н. Управління ліквідністю комерційних банків на основі стратегії трансформації активів / Н. Бодрова // Вісник УБС НБУ. – 2012. – № 1. – С. 185–188. 3. Ребрик Ю. С. Фактори ліквідності банку та механізм їх впливу / Ю. С. Ребрик // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : зб. тез доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції (27 – 28 травня 2010 р.) : у 2-х т. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – Т. 2. – С. 148–150. 4. Михайлюк Р. Стратегія управління ліквідністю комерційних банків / Р. Михайлюк, В. Рудан // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 14–15. – С. 149–165. 5. Корнієнко Т. Ліквідність комерційного банку: фактори, що впливають, методи управління / Т. Корнієнко // Финансовые риски. – 2001. – № 3. – С. 51–54. 6. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку : [монографія] / І. М. Бурденко, Є. С. Дмитрієв, Ю. С. Ребрик та ін. ; [за заг. ред. Ю. С. Серпенінової]. – Суми : Університетська книга, 2011. – 136 с. 7. Онопрієнко І. М. Управління ліквідністю як фактор фінансової стабільності банку / І. М. Онопрієнко // Вісник Сумського аграрного університету. – 2011. – № 2 (31). – С. 28–32. 8. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз. – М., 1997. – С. 743. 9. Поморина М. А. Планирование как основа управления деятельностью банка / М. А. Поморина. – М., 2002. – С. 547. 10. Шальнов П. С. Подходы к автоматизации процесса управления ликвидностью в коммерческом банке / П. С. Шальнов, В. В. Конузин // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2005. – № 2. 11. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку / Л. О. Примостка. – К., 2004. – С. 489.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Висвітлено сутність поняття собівартості, джерела інформації, методики та етапи її аналізу. Обґрунтовано роль етапів аналізу собівартості у прийнятті управлінських рішень. Розглянуто оцінку собівартості одиниці продукції: оцінку структури витрат, аналіз собівартості за статтями калькуляції та елементами, а також визначення резервів зниження витрат на виробництво продукції.

Аннотация. Раскрыты сущность понятия себестоимости, источники информации, методы и этапы ее анализа. Обоснована роль таких этапов анализа себестоимости в принятии управленческих решений. Рассмотрена оценка себестоимости единицы продукции: оценка структуры расходов, анализ себестоимости по статьям калькуляции и по элементам, а также определение резервов уменьшения расходов на производство продукции.

Annotation. The essence of the concepts of cost, sources of information, methods and stages of its analysis are disclosed. The role of cost analysis stages in making managerial decision is justified. Evaluation of the cost of a unit of production is considered, namely: assessing the cost structure, cost analysis according to calculation items and elements, definition of reserves to reduce the cost of production.

Ключові слова: собівартість, продукція, витрати, виробництво, елемент, стаття, аналіз, резерви, динаміка, показник, період, одиниця, прибуток, виробник.

Однією з найважливіших передумов створення ефективно функціонуючих сільськогосподарських підприємств є досконале управління витратами. Основною метою діяльності будь-якого підприємства в ринкових умовах господарювання є отримання максимального прибутку. На суму прибутку, крім рівня цін, можна впливати шляхом зміни структури витрат на виробництво продукції та її обсягу.

Важливою умовою підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського підприємства та його підрозділів є зниження собівартості виробництва продукції.

Аналіз літературних джерел з питань методики аналізу й обліку витрат та калькулювання собівартості продукції в сільському господарстві свідчить про те, що вивченням даної проблеми займалося широке коло науковців, а саме: Бутинець Ф. Ф., Саблук П. Т., Цал-Цалко Ю. С., Сук Л. К., Радостовець В. К., Гринман Г. І., Линник В. Г., Михалкевич А. П., В. Ластовецький, Тлучкевич Н. В., Чернецька О. В., Андрійчук В. Г., Макаренко П. М. та інші вчені.

Актуальність даної теми полягає в тому, що сьогодні на сільське господарство впливають різноманітні негативні чинники, також існує проблема ціноутворення на ринках сільськогосподарської продукції. Продукція українських виробників не може конкурувати з більш дешевою імпоротною, тому сьогодні сільськогосподарські виробники повинні знижувати собівартість продукції для її конкурентоспроможності на ринку.

Метою дослідження є уточнення поняття собівартості сільськогосподарської продукції, розгляд методики її аналізу і визначення резервів зниження.

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі матеріально-технічні, трудові та інші витрати у зв'язку з підготовкою, організацією, виробництвом та реалізацією продукції.

Показник собівартості дає можливість глибоко аналізувати економічний стан підприємства і виявляти резерви підвищення ефективності виробництва. За інших однакових умов підприємство тим більше одержуватиме прибутку на одиницю продукції, чим нижча її собівартість і навпаки. Зі зниженням собівартості зростає цінова конкурентоспроможність продукції, а отже, і зміцнюються позиції підприємства на товарному ринку [1].

Управління собівартістю та витратами дає можливість приймати правильні рішення про доцільність виробництва окремих видів продукції, визначення цін на вироби, необхідність проведення організаційно-технічних заходів.

У сільському господарстві України більшість підприємств при обчисленні продукції не враховують усі реальні витрати на її виробництво, а саме витрати на оплату праці всіх робітників, використання матеріальних запасів у повному обсязі та інші витрати, пов'язані з кліматичними умовами. Тому метою обчислення та аналізу собівартості продукції на сільськогосподарському підприємстві є реальне висвітлення цього показника, а також встановлення цін на продукцію згідно з витрат на її виробництво, а не лише керуючись рівнем цін на державному рівні.

Виділяють різні види собівартості залежно від мети та завдань.

Основними видами є виробнича та повна собівартість.



До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) відносяться: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати.

Повна собівартість складається з виробничої собівартості і операційних витрат, що не включаються у виробничу собівартість продукції: адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати [1].

До завдань аналізу собівартості сільськогосподарської продукції відносять:

вивчення собівартості за статтями та елементами витрат;

оцінка собівартості одиниці продукції;

визначення динаміки показників собівартості та факторів її зміни;

виявлення резервів зниження витрат на виробництво продукції.

Об'єктами аналізу є: собівартість продукції в цілому, собівартість на окремий вид продукції, елементи та статті витрат, резервів зниження витрат на виробництво продукції [2].

У процесі господарської діяльності аграрні підприємства несуть різні витрати. Проте не всі вони включаються у собівартість продукції. З метою забезпечення єдиних методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності прийнято Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", у якому зазначені питання знайшли своє відображення і врегулювання.

Для аналізу собівартості продукції використовують такі джерела інформації, а саме статистичну звітність, форму № 1 "Баланс", форму № 1-ПВ "Звіт про працю", форму № 2 "Звіт про фінансові результати", форма № 3 "Звіт про рух грошових коштів", форму № 4 "Звіт про власний капітал", форму № 5-с "Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг)", дані бізнес-плану, планові і звітні калькуляції собівартості продукції, дані синтетичного й аналітичного обліку витрат.

Етапи аналізу собівартості продукції такі:

аналіз загальної суми собівартості сільськогосподарської продукції;

аналіз собівартості одиниці продукції;

аналіз витрат на одиницю продукції;

аналіз структури витрат на виробництво (аналіз витрат за статтями калькуляції, елементами).

Реальність визначення собівартості продукції залежить не лише від економічного обґрунтування методик обліку затрат і калькулювання, з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємства, а від правильності оприбуткування одержаної продукції.

Аналіз собівартості сільськогосподарської продукції доцільно розпочати з аналізу загальної суми витрат на виробництво продукції (їх рівень за декілька років, динаміка – абсолютний приріст, темпи зростання і приросту, абсолютне значення 1 % приросту). Зазвичай починають із вивчення динаміки загальної суми операційних витрат у цілому і за основними елементами.

Динаміку витрат аналізують, зіставляючи фактичні та планові витрати в абсолютній сумі і на одну гривню обсягу виробництва продукції за кожним видом витрат протягом кількох звітних періодів. Для перевірки обґрунтованості зміни динаміки витрат, залежно від зміни обсягу виробництва та визначення економії або перевитрати під впливом цього фактора, необхідно визначити частку умовно-постійних і умовно-змінних витрат. Для цього застосовують засоби: вищої і нижчої точок обсягу виробництва, графічний, найменших квадратів та інші, які базуються на вивченні статистичних даних про обсяг виробництва і витрати на нього [3].

На підприємствах планується та обліковується собівартість одиниці продукції основних видів. Дані про собівартість одиниці окремих видів продукції, вільні від впливу побічних структурних факторів, уможливають докладну оцінку факторів, що впливають на прямі витрати.

Науково обґрунтована система обчислення собівартості одиниці продукції, товарно-матеріальних цінностей, виконаних робіт, наданих послуг за елементами витрат становлять один з важливих елементів методу бухгалтерського обліку – калькулювання [4].

Важливим етапом аналізу витрат на виробництво є оцінка їх структури, що проводиться за такими напрямками:

1) аналіз витрат на виробництво за елементами витрат;

2) аналіз витрат за статтями калькуляції [5].

Групування затрат за елементами призначено для виявлення всіх затрат на виробництво за їх видами і відображає всі затрати підприємства, пов'язані з виготовленням продукції. У цьому групуванні збережений принцип однорідності витрат, незалежно від спрямування затрат, які не можуть бути розподілені на складові частини.

Аналіз затрат за елементами дозволяє вивчити вплив на рівень собівартості використання трудових ресурсів, основних фондів і оборотних засобів.

Для виявлення причин зміни рівня собівартості вивчають склад і структуру затрат на виробництво. З цією метою визначають питому вагу кожного елемента в загальній сумі затрат на виробництво у відсотках.

Це дозволяє намітити основні напрями аналізу затрат, знайти резерви зниження собівартості продукції за рахунок зниження її матеріально-, трудо-, енерго- та фондомісткості.

Витрати за статтями калькуляції – це витрати на окремі види виробів, а також витрати на основне й допоміжне виробництво.

Групування витрат за призначенням, тобто за статтями калькуляції, показує, де саме, на які цілі, у якому обсязі використано ресурси. Воно необхідне для визначення собівартості окремих виробів, встановлення центрів зосередження витрат і пошуку резервів їхнього скорочення.

Планування та облік витрат за калькуляційними статтями дають змогу встановити їх цільові напрями, зв'язок з технологічним процесом, а також підрахувати собівартість окремих видів одиниці продукції, узагальнити витрати за місцем виникнення (дільниця, бригада, цех), забезпечити контроль за місцем виникнення витрат та використанням ресурсів підприємства за призначенням [5].



Аналіз собівартості продукції спрямований на виявлення можливостей підвищення ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів у процесі виробництва, постачання і збуту продукції.

Вивчення собівартості продукції дозволяє дати більш правильну оцінку рівню показників прибутку і рентабельності, що був досягнутий на підприємствах.

Завершальним етапом аналізу собівартості є виявлення резервів подальшого поліпшення її показників. Резерви повинні бути узагальнені, взаємопов'язані, повинна бути визначена їхня загальна сума й основні напрями реалізації.

Виявлені резерви зниження собівартості продукції ділять на чотири групи:

а) згаяні можливості – непродуктивні витрати, безгосподарність, неритмічна робота, порушення технології та ін.;

б) прямі резерви зниження собівартості – відхилення собівартості за рахунок невиконання запланованих заходів, якими передбачалось доведення собівартості до рівня передового підприємства;

в) перспективні резерви – можливі резерви зниження собівартості до рівня передового підприємства (не передбачені планом);

г) стратегічні резерви за рахунок зміни технічного рівня виробництва, організації виробництва і праці, зміни видів продукції.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення теоретичних аспектів аналізу собівартості сільськогосподарської продукції, а перспективою подальших наукових досліджень є вдосконалення методів забезпечення аналізу.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Глущкевич Н. В. Облік витрат та калькулювання собівартості в сільському господарстві: теорія, методика, практика / Н. В. Глущкевич // Економічний форум. – 2011. – № 1. – С. 11–21. 2. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с. 3. Ковальчук М. І. Економічний аналіз у сільському господарстві : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / М. І. Ковальчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 282 с. 4. Сук Л. Калькуляція в бухгалтерському обліку / Л. К. Сук, П. Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2003. – № 4. – С. 2–4. 5. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖТІ, 2000. – 640 с.

Байрачная А. В.

УДК 005.334.2

Студент 1 курсу
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА КОНФЛИКТОВ В СФЕРЕ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Изучены теоретические и практические аспекты проблемы существования и разрешения конфликтов в сфере труда и управления. Раскрыта социальная сущность конфликта, его отрицательные и положительные стороны, даны рекомендации по поведению в конфликтной ситуации.

Анотація. Вивчено теоретичні та практичні аспекти проблеми існування і вирішення конфліктів у сфері праці та управління. Розкрито соціальну сутність конфлікту, його негативні і позитивні сторони, дані рекомендації поведінки в конфліктній ситуації.

Annotation. The problem of existence and resolution of conflicts in the field of labour and management is studied theoretically and practically. The essence of social conflict, its positive and negative sides are disclosed, recommendations on behaviour in conflict situations are given.

Ключевые слова: конфликт, коллектив, управление, профилактика, руководитель.

Многие считают, что предотвратить конфликт, остановить его не только можно, но и необходимо. Но это ошибочное мнение, как утверждают В. Зигерт и Л. Лонг в популярной книге "Руко-

© Байрачная А. В., 2014

водить без конфликтов": "Конфликты – это не обязательно что-то плохое. Плохим, негативным и тем самым деструктивным может быть поведение в конфликтной ситуации" [1].

Общественная жизнь невозможна без столкновения идей, жизненных позиций, целей как отдельных людей, так малых и больших коллективов. Постоянно возникают расхождения и противоречия различных сторон, нередко перерастающие в конфликты. Необходимо соответствующее управление этим процессом, задачей которого должно быть предупреждение возникновения нежелательных последствий конфликтов, придание неизбежным конфликтным ситуациям конструктивного характера.

Актуальна ли данная тема в обществе? Естественно, и причем сразу в двух сферах – теоретической и практической. В настоящее время наблюдается определенный дефицит теоретических исследований в области управления конфликтами. При большом количестве публикаций, посвященных конкретно-прикладным аспектам конфликтологии, практически нет работ, в которых бы анализировались глубинные причины конфликтов и их влияние на жизнь организации в целом и индивида в частности. Вместе с тем, проблематика конфликта носит сугубо прикладной характер. Она пользуется широким спросом при решении вполне конкретных ситуаций, в которых наблюдается столкновение интересов двух или большего числа сторон. Чтобы найти оптимальное решение, нужно обладать знанием того, как развиваются такого рода конфликты. Столкновение точек зрения, мнений, позиций – очень частое явление производственной и общественной жизни. Чтобы выработать верную линию поведения в различных конфликтных ситуациях, очень полезно знать, что такое конфликты и как люди приходят к согласию. Знание конфликтов повышает культуру общения и делает жизнь человека не только более спокойной, но и более устойчивой в психологическом отношении. С практической точки зрения актуальность темы не менее значительна. В настоящее время руководителям многих уровней не хватает элементарной конфликтологической культуры, не хватает знаний о конфликтах, о путях их мирного разрешения. Многие руководители предпочитают решать возникающие конфликтные ситуации силовыми методами, даже не догадываясь, что есть мирные и конструктивные методы выхода из конфликта, приводящие к ситуации "выигрыш – выигрыш" [2].

Для более досконального изучения проблемы автором было проведено исследование по теме "Конфликты в сфере труда и управления", цель которого – поиск способов профилактики и управления конфликтами в сфере труда и управления. Метод исследования – анкетирование. Объект – персонал предприятия. Предмет – конфликты между рядовыми рабочими и руководителями. Гипотеза: предполагается, что конфликты существенно влияют на продуктивность деятельности коллектива, а их решение в большей степени зависит от руководителя, нежели от подчиненных. В исследовании приняли участие 20 человек разных возрастов, половых принадлежностей и социальных статусов.

Была поднята и изучена очень важная тема – конфликты в сфере труда и управления. В первую очередь, хотелось бы уточнить, что конфликт означает несогласие сторон, при котором одна сторона пытается добиться принятия своих взглядов и помешать другой стороне сделать то же самое.

Анализ полученной в ходе опроса информации показал: подавляющее большинство респондентов считает, что в обществе действительно существует проблема в этой сфере. Они уверены – именно от руководителя главным образом зависит разрешение конфликтов. Очевидным является тот факт, что только руководитель может ими управлять. По мнению респондентов, для того, чтобы руководитель успешно управлял конфликтами, он должен быть компетентным, коммуникабельным, в меру строгим, организованным, настойчивым и решительным, а помимо этого он должен разбираться в вопросах психологии и социологии. При возникновении конфликтов нужно не только направить их "энергию" в благоприятном направлении, но и тщательно проанализировать причины и последствия.

Ученые установили, что существуют такие потенциальные причины конфликта – совместно используемые ресурсы, взаимозависимость заданий, различия в целях, различия в восприятиях и ценностях, различия в стиле поведения и биографиях людей, а также плохая коммуникация. Однако, люди часто не реагируют на ситуации потенциальных конфликтов, если эти ситуации не связаны с минимальными личными потерями или угрозами. К потенциальным отрицательным последствиям конфликта относятся: снижение производительности труда, неудовлетворенность работой, снижение уровня морально-психологического климата, увеличение текучести кадров, ухудшение социального взаимодействия, ухудшение коммуникаций и неоправданное повышение лояльности к подгруппам и неформальным организациям. Но одним из главных минусов конфликтов является нарушение гармонии в коллективе при том, что ее очень трудно восстановить.

Все респонденты считают, что у конкуренции как составляющей конфликтов есть и положительные черты – так, конфликты могут приводить к повышению мотивации к труду, лучшей организации рабочего процесса, рождению истины по поводу поднятого вопроса и высказыванию правдивого мнения субъектов конфликта друг о друге. Конфликт также вынуждает его участников постоянно общаться друг с другом, стараться понимать своих коллег, становиться более чувствительным к проблемам других людей. Он помогает отдельному коллективу и организации в целом быть в русле происходящих событий, позволяет определить, что требуется для развития и усовершенствования всех сфер жизни. Важно, что люди знают: ради разрешения конфликта участникам обязательно надо идти на компромисс, а также слушать и слышать друг друга, хотя и не всегда делают так.

Таким образом, проведенный теоретический анализ и экспериментальное исследование позволяют утверждать, что выдвинутая гипотеза подтвердилась. Действительно, конфликты зани-



мают одно из центральных мест в управлении персоналом не только в силу значительности связанных с ними временных затрат, но и вследствие высокой организационной значимости их последствий, а в особенности – разрушительных последствий. Однако стоит помнить, что конфликт – это не трагедия, он имеет право на существование. Внутри любой группы людей неизбежно возникает соревнование и соперничество между ее членами. Наивно думать, что в коллективе возможны "тишь да гладь", при которых никто ни с кем не вступает в спор, не возникают противоречия. Однако при эффективном вмешательстве конфликт может иметь положительные последствия. Способами разрешения конфликтов могут стать, например, углубленная работа над поиском решения и учет разнообразия мнений при принятии решений и улучшение сотрудничества в будущем. Умение руководителя управлять конфликтом может стать решающим для "выживания" коллектива в сложных нынешних условиях. Лишь при умелой и внимательной работе с субъектами конфликта, изучении их стиля поведения возможно предотвращение отрицательных последствий и использование положительных в интересах коллектива и организации. Несмотря на то, что в своем большинстве в коллективе складываются именно тяжелые взаимоотношения, и всем угождать невозможно, я все же призываю каждого его участника стремиться ко взаимопониманию и взаимовыручке.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Зигерт В. Руководить без конфликтов / В. Зигерт, Л. Ланг. – М. : Экономика, 1990. – С. 193. 2. Бардокин Д. Е. Курсовая работа: Управление конфликтами в организации 2005 [Электронный ресурс] / Д. Е. Бардокин. – Режим доступа : <http://www.bestreferat.ru/referat-133901.html>. 3. Конфликты в коллективе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://exist.h1.ru/pr_psy/conflict.htm.

Брагина Е. Ю.

УДК 316.752–053.81

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ПРИОРИТЕТОВ МОЛОДЕЖИ

Анотація. Розглянуто проблему визначення життєвих цінностей і пріоритетів молоді. Розкрито соціальну сутність проблеми, наведені рекомендації з її вирішення, отримані в результаті проведення власного дослідження.

Annotation. The problem of determining the life values and priorities of young people is considered. The social nature of the problem is revealed. Recommendations received as a result of the research are given on solving the problem.

Ключевые слова: приоритеты, ценности, молодежь, жизненные цели.

Проблемы молодежи оказываются предметом наиболее острых дискуссий в научной среде, вызывают социальное беспокойство, поскольку от того, как молодежь выстраивает свою жизнь, зависит и будущее общества, и его настоящее.

В современном обществе основными общечеловеческими ценностями являются семья, здоровье, образование, работа. Общечеловеческие ценности тесно связаны с личными ценностями человека, которые можно условно разделить на материальные и духовные (нравственные). Реализация всех этих ценностей необходима для самоутверждения, признания личности. Каждый человек отдает предпочтение тем или иным ценностям. О его выборе можно судить по богатству или скудности внутреннего мира, разнообразию интересов, неповторимой человеческой индивидуальности. На протяжении всей жизни человек формирует свое мировоззрение, образ жизни. Значительную роль в этом играет его окружение (семья, друзья), а также различные националь-

© Брагина Е. Ю., 2014

ные, религиозные и социальные воззрения и традиции. Очень важен момент формирования собственной шкалы ценностей в подростковом возрасте – в период постепенного вхождения во взрослую жизнь.

В Украине уже давно назрел кризис ценностной системы, проявляющийся в виде падения морально-нравственных норм, отсутствия четких правил, принципов и императивов, характеризующих направленность в действиях и поступках личности. Представления о ценностях размыты, нет грамотного механизма формирования и способа воздействия на сознание и поведение молодежи. Снижение моральных эталонов привело к падению престижа общественно-значимого труда, безразличию, социальной пассивности.

Чтобы изменить эту ситуацию, необходимо вести целенаправленную работу со средствами массовой информации с целью освещения позитивных моментов образа жизни, давать правдивую информацию, показывать, какой должна быть молодежь, ведь она ежедневно сталкивается с огромным потоком массовой пропаганды, впитывая далеко не гуманные ее образцы. По большей части эта негативная информация зомбирует личность, вырабатывает конкретные отрицательные установки и не развивает у нее позитивного мышления, что впоследствии влияет на комплекс действий и поступков [1].

Немецкий социолог Карл Мангейм (1893 – 1947) определил, что молодежь является своего рода резервом, выступающим на передний план, когда такое оживление становится необходимым для приспособления к быстро меняющимся или качественно новым обстоятельствам. Динамичные общества рано или поздно должны активизировать и даже организовывать их.

Молодежь, по мнению Мангейма, выполняет функцию "оживляющего посредника" социальной жизни. Эта функция имеет своим важным элементом неполную включенность в статус общества. Этот параметр универсален и не ограничен ни местом, ни временем. Решающим фактором, который определяет возраст половой зрелости, является то, что в этом возрасте молодежь вступает в общественную жизнь и в современном обществе впервые сталкивается с хаосом антагонистических оценок.

Молодежь, как считает Мангейм, ни прогрессивна, ни консервативна по своей природе, она – потенция, готовая к любому начинанию [2].

У каждого человека своя система жизненных ценностей, свои приоритеты. Но, по большей части, люди их не осознают. А это стоит непременно сделать для того, чтобы, как говорится, облегчить себе жизнь. Ведь, принимая любое решение, от самого незначительного до судьбоносного, следует обратиться к системе своих ценностей, и тогда, вполне вероятно, можно будет избежать мучительных сомнений и переживаний [3].

Для кого-то важны материальные ценности: деньги, еда, одежда, жилье. Для кого-то приоритетными являются духовные ценности: духовный поиск, раскрытие и реализация своего жизненного предназначения, творческое саморазвитие, осуществление своей земной миссии. Но есть так называемые общечеловеческие ценности, которые важны для всех людей.

Жизненные ценности человека формируются с самого детства. Огромную роль в этом процессе играют наши родители, учителя, книги, которые мы читаем, фильмы, которые смотрим, люди, с которыми общаемся, и, наконец, общество, в котором живем.

Для современного молодого человека важнейшими являются все-таки материальные ценности. И определяя свой путь, молодые люди больше думают о том, что такой выбор даст с точки зрения материального благополучия, но в реальной жизни звучит не только этот вопрос, но и другой – что должны дать мы? Именно в выборе профессии видно, насколько совпадают правильно поняты личные и общественные интересы. Большинство молодых людей адекватно воспринимает все происходящее, знает, что им необходимо в этой жизни. И они абсолютно "не испорченные". Анализ устремлений современной молодежи позволяет говорить о том, что для большинства приоритетными, безусловно, остаются ценности семьи. Современная молодежь планирует многого добиться в жизни, при этом она рассчитывает на свои силы, так как, в основном, полагает, что материальное положение человека зависит, прежде всего, от него самого. Да, есть издержки воспитания, недоработки школы, семьи, общества и государства в целом. Для их преодоления нужны понимание молодых, поддержка и помощь в осуществлении их устремлений со стороны взрослых членов общества. Эти меры позволят заполнить нишу недостающих качеств, станут фактором социализации личности и адаптации к социально-культурной среде, окажут содействие в переводе молодежи из социально-пассивной позиции потребителя в социально-активную позицию создателя.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Ковалева А. Н. Концепция социализации молодежи: нормы, отклонения, социализационная траектория / А. И. Ковалева // Социологические исследования. – 2003. – № 1. – С. 109–115. 2. Мангейм К. Очерки по социологии знания / К. Мангейм. (Глава IV Проблема социологии знания). – М., 2000. 3. Катана С. Молодежь как социально-культурная общность в аспекте межпоколенческих отношений / С. Катана // Теоретические основания культурной политики. – М. : РИК-М, 1993. – С. 256.



Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ХАРАКТЕРИСТИКИ КУЛЬТУРНОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация. Представлены результаты теоретических и практических исследований характеристик культурного человека. Приведена гипотеза собственного исследования и выводы, основанные на данных опроса, выполненного посредством анкетирования. Предложены способы решения данной проблемы.

Анотація. Подано результати теоретичних і практичних досліджень характеристик культурної людини. Наведено гіпотезу власного дослідження і висновки, засновані на даних опитування, виконаного за допомогою анкетування. Запропоновано способи вирішення даної проблеми.

Annotation. The results of theoretical and practical studies of the characteristics of a cultured person are presented. A hypothesis of the researcher and findings based on the survey performed by means of a questionnaire are presented. Methods of solving of this problem are proposed.

Ключевые слова: культура, человек, молодежь, поведение.

Культура – это, прежде всего, характерный (для данного человека, общества) образ мыслей и образ действий. В социологическом понимании, культура, и, в первую очередь, ее ядро – ценности, регулируют взаимоотношения людей, это скрепы, объединяющие людей в единую целостность – общество. Следовательно, культура – важнейшая субстанция человеческой жизни, проникающая фактически повсюду, проявляющаяся в самых разнообразных формах, включая художественную культуру [1].

Культура поведения – это неотъемлемая часть мировой цивилизации, составная часть общей культуры человечества.

Каждый член общества обязан соблюдать действующие нормы поведения, основные принципы которых: уважение к окружающим, уважение к старшим и женщине, понимание собственного достоинства.

Нормы поведения определяют, что в действиях члена общества общепринято и допустимо, а что нет. Единые и общепринятые правила обеспечивают высокий уровень взаимоотношений и общения в обществе.

Культурный человек всегда знает и готов соблюдать основные нормы поведения, при этом он внутренне убежден в их необходимости. Подлинно воспитанный человек ведет себя подобающим образом не только на официальных приемах, не выставляет напоказ свои изысканные манеры, а проявляет свою воспитанность в самых незначительных поступках повседневной жизни.

Соблюдение правил приличия, вежливость, доброжелательность должны выполняться естественно, непринужденно, без притворства и ложной скромности [2].

"Культурный человек" – это понятие всеобъемлющее. Оно охватывает весь внутренний мир личности и все ее поступки, все стороны и все проявления, ее отношение к миру, к себе и к людям. Культура – широта и бескорыстие человеческих побуждений, интересов, стремлений, целей. Ее уровень измеряется тем, насколько близки и дороги человеку интересы его народа, его общества, всего человечества, его современников, будущих поколений и в то же время каждого отдельного человека.

Культура – красота и величие духовного мира и жизни человека, степени ее достоинства и благородства, стремления к совершенству и непрестанному совершенствованию. Это широта и глубина познаний, стремление ими делиться, умение их применять. Культура измеряется тем, насколько человек овладел бесконечностью знаний и творений, созданных человечеством, насколько умеет он отличать главное от второстепенного.

Культурный человек критически относится к своим собственным мыслям, и со вниманием – к мыслям других. Культура всегда неотрывна от человеческой деятельности и всего поведения человека, от того, что он делает и как делает.

Критерий культуры личности – не расхождение слов и дел, деятельная гуманность, основательность и добросовестность во всем, что делаешь, и прежде всего в труде, любовь к труду и профессиональное мастерство, презрение к праздности, умение видеть окружающую красоту, сохранять и приумножать ее, стремление "творить по законам красоты" [3].

Было проведено социологическое исследование. Его методика заключалась в следующем: формулировка цели, выдвигание гипотезы, сбор исходной информации, ее анализ и обоснование выводов.



Цель данного исследования: выявить характеристики культурного человека и понять, насколько наше общество является культурным.

Для изучения проблемы была выдвинута гипотеза: современная молодежь почти не интересуется культурой и даже не старается хотя бы показать себя культурной среди незнакомых людей. Это подтверждается тем, что есть такие молодые люди, которые в обществе могут спокойно говорить неприличные слова, совершать неприличные действия. Это является проблемой нашей современной молодежи.

Опрос проводился с помощью анкеты, которая по своей структуре состояла из открытых и закрытых вопросов.

По ходу анкетирования удалось определить, что респонденты недовольны уровнем культуры нашей страны, что существует проблема низкой культуры людей в обществе, основным фактором которой является сама молодежь. Данная проблема проявляется в поведении людей в обществе, в их манерах, в отношении к другим людям, в том, что люди могут выражаться нецензурно, проблема в их невоспитанности и необразованности, в том, что они даже не стараются показать себя хоть немного культурными. Проведенное анкетирование позволяет сделать вывод, что уровень культуры нашей страны ниже среднего.

Как можно решить данную проблему? Можно предложить нашему правительству ряд способов по ее решению, например, такие, как: финансировать культурные мероприятия, вовлекать в них молодежь, создавать культурные объединения и организации, также развивать сферу театров, музеев и так далее, финансировать их, ввести административные наказания за безкультурное поведение в общественных местах и установить ощутимые штрафы за различные грубые нарушения правил поведения и общественного порядка. Сама молодежь может и должна создавать культурные организации с целью повышения уровня культуры, образования и воспитания, заняться саморазвитием.

Каждый человек в нашей стране хочет, чтоб она стала более культурной, чтоб от уровня "ниже среднего" поднялась на высокий. Все хотят жить в культурном обществе, в культурной стране, поэтому каждому нужно заняться саморазвитием, улучшать самого себя, следить за собой, за своей моральностью, за своим поведением в обществе. И если каждый человек задумается над своим уровнем культуры и над своими ошибками и начнет хоть немного исправляться в лучшую сторону, то и наша страна начнет исправляться в лучшую сторону, ведь все зависит от людей и их желания, их выбора, в какой стране и в каком обществе им жить.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Социология / Ю. Г. Волков, В. И. Добренков, В. Н. Нечипуренко и др. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Гардарики, 2003. – 512 с. 2. Арнольдов А. И. Общество и культура: современный портрет / А. И. Арнольдов. – М. : МГУКИ, 2007. – 112 с. 3. <http://vernisag.com.ua/istoria/osnovu/1064-kto-on-kulturnyj-chjelovjek>.

УДК 316.346.36

Грошевая Т. В.

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ВЕЧНАЯ ПРОБЛЕМА – ПРОБЛЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПОКОЛЕНИЙ

Аннотация. Сформулированы выводы относительно причин и факторов, вызывающих проблему взаимоотношений между поколениями на основе анализа литературных источников и собственного исследования. Приведены рекомендации, которые помогут людям преодолеть возникающие конфликты и сохранить мир в своей семье.

Анотація. Сформульовані висновки щодо причин і факторів, що викликають проблему взаємовідносин між поколіннями на основі аналізу літературних джерел і власного дослідження. Наведено рекомендації, що допоможуть людям подолати виникаючі конфлікти і зберегти лад у своїй сім'ї.

© Грошевая Т. В., 2014



Annotation. Based on the analysis of literature and the author's research conclusions are formulated about the causes and factors of the generation gap problem. Recommendations are provided to help people overcome the conflicts that arise and keep peace in the family.

Ключевые слова: поколение, преемственность поколений, взаимодействие поколений.

Термин "возраст" употребляется всюду, где возникает необходимость зафиксировать процессы и изменения, происходящие во времени. Возрастные процессы рассматриваются с трех позиций: индивидуальное развитие, социально-возрастные процессы и возрастная структура общества. Некоторые ученые считают, что невозможно провести четкое разделение между возрастными: все изменения происходят плавно, особенности той или иной поры "переплетаются" и как бы "врастают" друг в друга [1].

Современное динамичное общество постоянно ставит перед каждым новым поколением новые проблемы и задачи самоутверждения и выбора путей своего развития. В таком обществе опыт предыдущих поколений не может полностью отвечать задачам настоящего и будущего. Меняются механизмы трансляции опыта, в результате формируется "образ" каждого поколения.

В современной культуре присутствует ярко выраженный слой инноваций, которые постоянно взламывают и перестраивают культурную традицию, затрудняя тем самым процессы социализации и адаптации человека к постоянно меняющимся условиям и требованиям жизни. Усложнение социокультурной реальности сопровождается ломкой традиций и норм. И проблема эта не биологическая, а социокультурная. Это проблема изменения способов и типов преемственности, отказа от преемственности, уничтожения традиции, а значит, и разрушения культуры. Культура может развиваться, лишь опираясь на традиции. Смена типов преемственности, отношения к традиции вовсе не связана с отрицанием собственной истории, она предполагает выработку идеала и поиск адекватных ему средств жизнедеятельности.

По этой причине в отношениях между поколениями возникают разного рода конфликты. Проблема взаимоотношений между поколениями существовала во все времена, поэтому выражение "конфликт поколений" является сложившимся термином. Она существовала и будет существовать, так как люди различной возрастной категории имеют разные взгляды на жизнь.

С целью изучения причин и социальных последствий конфликтов в условиях современных украинских реалий необходимо проводить исследования. Автором было опрошено 20 респондентов. Анализ их ответов показал, что одними из главных факторов в конфликте поколений являются следующие:

1. Понижение социального статуса пожилых людей.
2. Изменение характера труда в индустриальном обществе в результате ускорения темпов научно-технического прогресса.
3. Обесценивание молодежи накопленного опыта старших поколений.
4. Распространение негласной государственной политики отстранения от работы пожилых людей, достигших пенсионного возраста.

Эти негативные тенденции способствуют обесцениванию старости в глазах молодого поколения. Ускорение темпов НТП является самой главной причиной конфликта между поколениями, так как только 28 % людей старшего возраста следит за развитием техники, в то время как почти вся молодежь знакома с достижениями научно-технического прогресса, особенно в области информационных технологий [2].

В ходе данного исследования автор выяснил, что большинство подростков не считает данную тему важной на сегодняшний день, другими словами, они даже не пытаются решить действительно существующую проблему. Нужно почитать своих родителей и предков, так как они – наша история, культура, гордость и опыт. Несмотря на современный прогресс, непременно нужно уважать их мнение и прислушиваться к советам. Это касается не только родителей, но и всех людей старшего возраста, с которыми вы общаетесь. Проблема взаимоотношений между поколениями существовала во все времена. Неискушенный в этом конфликте человек болезненно воспринимает его проявление. Ему может показаться, что это явление недопустимо и его можно избежать. Тем не менее, практика жизни показывает, что данный конфликт неизбежен и поэтому вместо того, чтобы его игнорировать, следует стремиться к его разрешению и преодолению.

Все прекрасно знают, что семья является первым и самым чувствительным к переменам в обществе социальным организмом. Семья является местом, где складываются взаимоотношения между поколениями. В семье невозможно избежать взаимодействия между родителями и детьми, являющимися представителями двух поколений. В течение всей жизни семья является для человека первой и последней опорой. Семья выполняет ряд важных социальных функций для человека: воспитательную; функцию духовного общения; предоставляет определенный социальный статус; обеспечивает получение психологической защиты и эмоциональной поддержки.

Поэтому нужно уметь правильно воспитывать своих будущих и нынешних детей. Как правило, конфликты в семье наступают тогда, когда дети взрослеют, формируется их личность, и поэтому сыновья и дочери жалуются на непонимание и давление, которое оказывают на них родители. Но если и у родителей, и у детей будет обоюдное желание решить эту проблему, то не стоит бояться таких ситуаций.

Что же важно учитывать при построении отношений со своими близкими, чтобы сохранить теплые отношения в общении?

Для этого не потребуется каких-то сверхъестественных усилий, просто нужно знать несколько правил, которые являются залогом успеха в построении отношений.



Во-первых, нужно учитывать неизбежность, то есть родителей не выбирают. Часто бывает непросто в отношениях со своими мамой и папой, не говоря уже о посторонних людях. Родителей можно только принять, строить с ними отношения, а переделать их невозможно.

Во-вторых, очень важно осознавать свои убеждения и уважать ценности старшего поколения, ведь именно на них нас воспитывали. Конечно, у каждого человека есть свое мнение, но он должен обязательно учитывать и мнения окружающих. Этим он проявляет высшую степень своей воспитанности.

В-третьих, очень важно в отношениях обеспечить взаимоподдержку. В каждом поколении, человеке, ситуации есть свои ресурсы и недостатки. Не бывает только хорошего или плохого. В зрелом возрасте всегда есть опыт и мудрость, знания и навыки, в молодости – задор, активность, сила. Этими возможностями можно делиться, они объединяют разные поколения и дают чувство общности.

В-четвертых, очень важно в семье обеспечить распределение обязанностей. Хаос и конфликты чаще случаются там, где нет разделения "территории" и ответственности, особенно в нашей стране, где вместе могут жить несколько поколений, а взрослые дети часто бывают очень зависимы от своих родителей.

И еще одним из главных факторов построения отношений с близкими является систематическое общение. Чем больше людей живет вместе, тем сложнее выстраивать контакты. Некоторые члены семьи теряют свои семейные роли, уединяются, "отгораживаются" и перестают взаимодействовать с другими. Иногда начинается передача своих посланий и мыслей через кого-то другого. В этих случаях необходим прямой диалог с каждым членом семьи [3].

В целом, ситуация межпоколенных отношений в Украине дошла до критического состояния. На сегодняшний день проблема в обществе является очень значимой и существенной. Радует то, что население понимает: от воспитания в семье зависит дальнейшая жизнь человека, то есть нужно уметь правильно и вовремя воспитывать своих нынешних или будущих детей. Для того, чтобы наша страна имела светлое будущее, обществу необходимо усовершенствовать методику воспитания детей. Ведь от отношений людей зависит все в этом мире. Осталось только воплотить в жизнь правильные и эффективные пути разрешения данной проблемы, а это не так уж и сложно. Если каждый задумается над этим, то конфликтов станет намного меньше, главное – это понимание друг друга: нужно всегда стараться поставить себя на место другого и понять его состояние, прислушаться к чужому мнению. Если вы опровергаете его, то обязательно это нужно сопровождать убедительными и ненавязчивыми аргументами, не входить в глубокие споры. Если аргументы отсутствуют, то нужно принять правоту оппонента и пересмотреть свою точку зрения.

Понимание, уважение и взаимоподдержка – три главные составляющие, которые помогут людям поддерживать теплые отношения между собой и избегать конфликтов.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Бондарская Г. А. Поколение Демографический энциклопедический словарь / Г. А. Бондарская, М. В. Крюков. – М., 1985. – С. 331. 2. Вдовина М. В. Специфика межпоколенных конфликтов. Демографические исследования / М. В. Вдовина – М. : СТИ МГУС. – 2010. – С. 240. 3. Статья "Пути разрешения межпоколенных конфликтов" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knowledge.allbest.ru/sociology/3c0b65625b3ac68b5c53b88521206c360.html>.

УДК 177.72

Лихолет Т. О.

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ЖЕСТОКОСТЬ И МИЛОСЕРДИЕ В ПОВЕДЕНИИ ЛЮДЕЙ

Аннотация. Представлены результаты социологического исследования, посвященного проблемам жестокости и милосердия в поведении людей, показаны причины проявления агрессии и жестокости, предложены меры борьбы с этим негативным общественным явлением.

Анотація. Подано результати соціологічного дослідження, присвяченого проблемам жорстокості та милосердя в поведінці людей, показані причини прояву агресії та жорстокості, запропоновано заходи боротьби з цим негативним суспільним явищем.

© Лихолет Т. О., 2014

115

"Управління розвитком", № 4 (167) 2014



Annotation. The results of sociological research on the problems of cruelty and mercy in people's behaviour are presented. Causes of aggression and cruelty are shown, measures to combat this negative social phenomenon are proposed.

Ключевые понятия: жестокость, милосердие, поведение, сознание.

Как известно, человек сам решает, кем ему быть, чем ему заниматься, во что ему верить, что любить, а что нет и, естественно, он сам выбирает манеру своего поведения в обществе, в семье, на работе и т. д. На протяжении всей жизни человек сам формирует свою личность. А личность, как известно, проявляется в поступках. Не раз в жизни людям приходится сталкиваться с различными жизненными ситуациями, но каждый решает для себя сам, как ему поступить. Проявлять жестокость или наоборот, становиться милосердным, подать руку помощи или пройти мимо, обернуться на крик о помощи или сделать вид, что ты его не услышал.

В современном мире мы постоянно узнаем из средств массовой информации об ужасающих случаях жестокости, и хуже всего то, что с каждым годом такой информации поступает все больше и больше. Иногда становится даже страшно: ведь в этом мире мы живем, а безопасность для человека, как известно, превыше всего. Поразительно, но еще недавно мы не могли представить себе таких ужасающих картин в жизненных реалиях. Ведь именно человек, по мнению многих ученых, является самым жестоким существом на планете, так как он свою жестокость проявляет осознанно [1].

В то же время люди даже не могут объяснить сущность такого понятия, как "милосердие". И если спросить обычного человека, когда последний раз он проявил милосердие, скорее всего, он серьезно озадачится этим вопросом. Люди забывают, что проявление милосердия – это не такой уже непосильный труд. Ведь оно может заключаться даже в самом малом, например: подача руки помощи попавшему в беду либо защита слабого, подача на пропитание голодному или нуждающемуся. Все это заняло бы у человека не больше минуты времени, но, возможно таким образом он бы даже спас кому-то жизнь. Ведь для каждого человека наступает такой момент, когда ему требуется помощь, и важно, чтобы ему ее все же кто-то оказал. Поэтому, по мнению автора, проблема жестокости невероятно актуальна в современном обществе.

Исходя из рассмотренного, проведено социологическое исследование, которое посвящено изучению проблемы жестокости и милосердия в поведении людей.

Целью данного социологического исследования, которое представлено в данной статье, является выяснение особенностей поведения людей в различных ситуациях, а также выяснение причин появления жестокости и милосердия в поведении людей. Проблема заключается в жестоком либо антисоциальном поведении людей по отношению к окружающим, бездействии людей при виде нуждающихся в помощи и равнодушных к проблемам других. Также проблемой является тот факт, что проявления жестокости куда больше, чем милосердия.

Актуальность проблемы подтверждается тем, что в СМИ все чаще мы можем встретить статьи с заголовками, которые повествуют нам о жестокости и ее проявлениях в мире, такие, как "История о поразительной жестокости мариупольских школьниц" или "Львовские дети-маугли стали инвалидами из-за украинского принципа "Моя хата скраю", "Мужчина на москвиче сбил женщину и исчез вместе с трупом". Интернет, телевидение, радио и даже просто разговоры людей переполнены такими рассказами. Современных людей уже не удивить ими: к сожалению, все уже давно привыкли, что проявление жестокости куда чаще можно встретить, чем милосердие в поведении людей.

В последние годы ученые отмечают значительный рост агрессии среди людей во всем мире. Но не стоит забывать также о том, что агрессивность заложена в каждом человеке биологически. По мнению ученых, существует два вида агрессии: оборонительная и деструктивная [2].

Ученые-психологи отмечают, что обычно жестокие люди – психически нездоровые. Как правило, это отклонение вызывается травмами психики или временным обезумеванием (употреблением наркотиков; шоком и т. п.).

Британские ученые провели исследование среди молодежи с целью понимания действий людей в коллективе. Полученные результаты исследований буквально шокировали специалистов: уровень скрытой агрессии среди молодежи просто "зашкаливает", наблюдается "повальная" вербальная агрессия (словесное выражение негативных чувств), слухи, сплетни, зависть среди студентов.

Можно задать вопрос: что же именно влияет на психику молодежи, почему молодежь становится все более и более жестокой? Возможно, на сознание молодежи влияет то, чем она занимается, то есть ее образ жизни? У каждого ребенка на данном этапе развития нашего общества есть компьютер, без него ни один человек не представляет своей жизни. Но если взрослые люди используют компьютер с целью получения необходимой информации, то молодежь в большей степени использует его для игр либо развлечений. Поскольку известен факт, что компьютер несет как положительную, так и негативную информацию, исследователи решили установить взаимосвязь между жестокостью и жестокими играми. Согласно их данным, "агрессивное поведение и враждебные ожидания" увеличиваются у тех, кто играет в жестокие видеоигры, но не наблюдается у тех, кто играет в игры, не содержащие насилия.

Хотелось бы также напомнить о том, что в нашем мире продолжает существовать жестокость к людям иной веры, национальности, расы, пола, статуса и т.д. Люди не понимают, что другие такие же, как и мы, просто их убеждения могут отличаться от наших, забывают известную

поговорку: "Сколько людей, столько мнений". Нельзя винить человека, а тем более относиться к нему жестоко, если он не разделяет твоего мнения.

Уместно вспомнить рассказ из жизни русского писателя Тургенева И. С. Он встретил нищего с протянутой рукой, но в своих карманах не нашел денег, тогда он пожал руку нищего и сказал: "Прости, брат, ничего у меня нет". Нищий разрыдался. Тургенев стал утешать его и извиняться, уверяя, что действительно у него нет денег. Нищий же сказал: "Нет, барин, я плачу не потому, что вы мне не подали денег, а потому, что вы мне оказали такую милостыню: вы назвали меня, нищего, "братом" и не побрезговали пожать мне руку..." [3].

В этом рассказе показано, что для человека важна просто поддержка в некоторых ситуациях, слово иногда значит намного больше, чем поступок. Таким образом, хотелось бы отметить, что не нужно стесняться оказывать хоть малую по размеру помощь, ведь все равно людям будет приятен сам факт вашей помощи. Пусть она выразится в подаче стакана воды, дружеском привете, слове утешения, сочувствия, сострадания – и то хорошо. Старайтесь поднять упавшего, смягчить озлобленного, исправить "нравственно разрушенное".

Главной целью исследования является изучение явлений жестокости и милосердия в поведении людей. Для этого потребовалось установить факторы, которые влияют на поведение людей, причины жестокости и милосердия в поведении людей, выяснить значение этой проблемы для общества, найти способы и методы ее разрешения.

Поэтому была выдвинута гипотеза: антисоциальное поведение провоцирует человеческое равнодушие и недостатки воспитания. Все чаще мы слышим о необъяснимых случаях жестокости с экранов телевизоров, читаем об этом в газетах, Интернете, но на самом деле люди остаются глухи к проблемам других. Для большинства уже стал привычным девиз "Моя хата скраю". Никто не задумывается о том, что случаи жестокости могут произойти с ним, и, как правило, думают только о себе. Люди страдают от нехватки денег, проблем на работе, в семье, безграничной усталости, постоянной занятости. Под влиянием всех этих факторов они не задумываются над проблемами окружающих, считая, что нуждающимся поможет тот, у кого есть на это время. Они не видят своего заблуждения, а хуже всего то, что так думает каждый второй. Милосердие встречается настолько редко, как вода в пустыне. Но ни государство, ни сами люди не хотят изменить эту ситуацию, так как государство попросту ее не замечает, а люди о ней просто не задумываются. А главное – практически никто не знает, как ее решить.

Для сбора информации выбран метод опроса и анализа документов.

Была разработана анкета, в исследовании принимали участие студенты Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (20 человек).

Респондентам было представлено 20 вопросов.

Анализ показал, что большинство опрошенных (80 %) считает, что в современном обществе действительно существует проблема жестокости, а 20 % думают, что все же проблема существует, но она незначительная. Также никто из респондентов (0 %) не считает, что такой проблемы нет. Таким образом, можно сделать вывод, что все респонденты считают: такая проблема действительно существует в обществе, и она не является придуманной. Многие люди начинают проявлять интерес к этой проблеме и в действительности понимают, что ее надо решать для дальнейшего мирного существования общества.

Большее половины респондентов (55 %) не раз сталкивались с проблемой жестокости, видели ее собственными глазами. Из этого можно сделать вывод, что проявление жестокости в поведении людей стало для большинства привычным делом. 20 % людей видели жестокость, но это был единичный случай. Только 15 % людей никогда не приходилось наблюдать за жестокостью в поведении людей, 10 % вообще затрудняются ответить на этот вопрос. Таким образом, можно сказать, что на данном этапе уже невозможно удивить людей жестоким поведением в обществе, и для большинства такое поведение становится совершенно обыденным в их жизни.

После этого последовал вопрос: "В чем вы видите проявления жестокости в мире?". По этому вопросу мнения респондентов разделились.

Половина из опрошенных респондентов (50 %) ответила, что видит проявления жестокости в насилии над людьми либо животными, а 35 % считает, что проявление жестокости заключается именно в безразличии людей к проблемам других, 15 % видят проявления жестокости в антисоциальном поведении людей. Такие расхождения в ответах объясняются тем, что каждый человек видит жестокость в разных проявлениях в социуме, и для каждого она заключается в чем-то своем.

На вопрос: "Присущ ли современному обществу девиз "Помоги себе сам?" 70 % респондентов ответило, что современное общество в большинстве привыкло решать свои проблемы в одиночку и рассчитывать только на свои силы; 30 % считает, что в решении некоторых проблем люди все же привыкли помогать друг другу. Таким образом, можно сделать вывод, что общество не привыкло к помощи со стороны других людей и в большинстве своем полагается только на себя.

На вопрос: "Какие причины бездействия людей при виде нуждающихся в помощи?" 50 % респондентов ответило, что человек, который занят своими проблемами, может не заметить проблем других, так как превыше всего ставит свое благополучие, а не проблемы нуждающихся. 25 % людей считает, что современное общество просто не замечает нуждающихся. Также респонденты предложили свои варианты ответов, среди которых причины, по которым люди бездействуют. Это самолюбие, нежелание "ввязываться", безразличие, нежелание что-либо совершать для кого-то. И действительно, можно сделать вывод, что люди в большинстве случаев ищут выгоду из своих действий, а совершать что-либо бескорыстно, тем более для незнакомых людей, для них стало невозможно.



На вопрос: "На ваш взгляд, озабочено ли государство проблемами жестокости в обществе (вашей стране, регионе, городе, поселке и т. д.)?" респонденты ответили следующим образом: никто из респондентов не считает, что государство уделяет достаточно внимания проблеме жестокости, возможно именно из-за этого жестокость растет все большими и большими темпами, и с каждым годом мы слышим все о большем и большем числе случаев жестокости в мире, 55 % респондентов считают, что государство редко, но все же пытается разрешить эту проблему, а 35 % считает, что государство не интересуется проблемами жестокости. Таким образом, чтобы изменить самосознание людей, сначала следует изменить отношение государства к этой проблеме.

Из всего перечисленного можно сделать вывод, что люди действительно замечают такую проблему, как жестокость в мире, и считают, что для дальнейшего развития общества ее непременно надо решить. Опрос показал, что большинство респондентов считают, что жестокость вызвана нежеланием людей помогать друг другу, рассмотрением случаев антисоциального поведения людей, так как большинство либо не замечает нуждающихся, либо большую часть времени решает свои проблемы. Также современное общество, по мнению многих, живет согласно девизу "Помоги себе сам", что подтверждает представленную в статье гипотезу. Также респонденты высказали различные мнения по поводу причин бездействия людей. Большинство ответило, что на первом месте все же стоят их проблемы, а не проблемы общества. Ведь у них нет ни сил, ни времени, чтобы заботиться еще и о проблемах посторонних людей. Также автор выяснил причины появления жестокости. Большинство видит их в плохом воспитании. Анкета также показала, что существует устойчивое мнение, что государство совершенно не заботится о проблеме уменьшения степени агрессии и жестокости, потому что занято в основном проблемами экономического характера.

В результате исследования обнаружена закономерность: действительно люди видят такую проблему, но, чтобы ее разрешить, у них находится множество оправданий, таких, как: нехватка средств либо времени, нежелание "ввязываться" либо простое "незамечание" такой проблемы.

Исследование позволило сформулировать такие рекомендации: необходимо проведение массовых собраний с целью разъяснения актуальности проблемы среди молодежи, создание государством законопроектов по защите людей, страдающих от жестокости. Для изменения сформировавшихся стереотипов в сознании людей необходимо проводить беседы, различные собрания, благотворительные мероприятия, задействовать в них как можно больше людей, чтобы они могли помогать друг другу бескорыстно.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Антонян Ю. М. Жестокость в нашей жизни [Текст] / Ю. М. Антонян. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 318 с. 2. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности [Текст] / Э. Фромм. – М. : АСТ, 2004. – 635 с. 3. Зайцев Б. О. Жизнь Тургенева: Литературная биография [Текст] / Б. О. Зайцев. – М. : ОАО "Московские учебники и Картолитография", 2009. – 221 с. 4. Свободная энциклопедия "Википедия". – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org>.

Мельник Т. В.

УДК 378.015.3

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К УЧЕБЕ

Аннотация. Рассмотрены имеющиеся в литературе сведения и результаты собственного исследования проблемы мотивации студентов к учебе. Представлена гипотеза этого исследования и выводы, основанные на данных опроса, проведенного методом анкетирования. Выявлены причины отсутствия у студентов интереса к учебе. Предложены пути решения данной проблемы.

Анотація. Розглянуто наявні в літературі відомості і результати власного дослідження проблеми мотивації студентів до навчання. Подана гіпотеза цього дослідження і висновки, засновані на даних опитування, проведеного методом анкетування. Виявлено причини відсутності у студентів інтересу до навчання. Запропоновано шляхи вирішення даної проблеми.

© Мельник Т. В., 2014

Annotation. The available literature data and the results of the author's investigation into the problem of students' motivation to learn are reviewed. The hypothesis of this study and the conclusions based on the survey data got from questionnaires are presented. The causes of the lack of students' interest in learning are revealed. Solutions to this problem are proposed.

Ключевые слова: мотивация, студент, учебная деятельность.

Система образования, в том числе высшее экономическое образование, в настоящее время испытывает определенные трудности. Перед ней стоят острые проблемы, являющиеся следствием осуществляемых в стране глубоких реформ. Происходящие в обществе политические, социально-экономические, организационные преобразования требуют существенных перемен в подготовке будущих специалистов.

Возникнув, проблема мотивации до настоящего времени является если не главной, то одной из важнейших в социологии, психологии и педагогике, ей посвящено немало работ [1].

Важность решения проблемы мотивации учебной деятельности определяется тем, что мотивация учения является существенно необходимой для эффективного осуществления учебного процесса. Известно, что именно отрицательное или безразличное отношение к обучению может быть причиной низкой успеваемости или неуспеваемости студента. Проблема состоит в том, чтобы определить особенности мотивации студентов, которые наилучшим образом способствовали бы максимальному развитию и созреванию личности и ее реализации.

Развитие мотивации учебной деятельности студентов должно проявляться в актуализации познавательных мотивов, мотивов овладения профессией и самореализации, приоритетности этих мотивов в иерархической структуре мотивации.

Сущность мотивации включает в себя две взаимодополняющие характеристики: статистическую (состояние субъекта на данном временном отрезке) и динамическую (процессуальную) [2].

На роль учебной деятельности в жизни молодежи влияют факторы, определяющие социально-психологический портрет студента.

В вуз приходят совершенно различные люди с разными установками и разными "стартовыми условиями". В этом отношении очень интересен анализ состава студенческой молодежи в связи с избранной ими профессией. Вся совокупность современных студентов довольно явно разделяется на три группы.

Первую составляют студенты, ориентированные на образование как на профессию. В этой группе наибольшее число студентов, для которых интерес к будущей работе, желание реализовать себя в ней – самое главное.

Вторую группу составляют студенты, ориентированные на бизнес. Она составляет около 26 % от общего числа опрошенных. Отношение к образованию у них совсем иное: для них образование выступает в качестве инструмента (или возможной стартовой ступени) для того, чтобы в дальнейшем попытаться создать собственное дело, заняться торговлей и т. п.

Третью группу составляют студенты, которых, с одной стороны, можно назвать "неопределенными", с другой – задавленными разными проблемами личного, бытового плана. На первый план у них выходят бытовые, личные, жилищные, семейные проблемы [4].

Процесс выбора профессии, обучения в вузе стал сегодня для многих студентов прагматичным, целенаправленным и соответствующим нынешним общественным переменам. Ценность образования как самостоятельного социального феномена, имеющего социокультурную, личностную и статусную привлекательность, отступила на более дальний план. Возможно, что различие ценностей образования прошлых и текущих лет главным образом состоит именно в этом [5].

По отношению к учебной деятельности ряд исследователей выделяет пять групп.

К первой группе относятся студенты, которые стремятся овладеть знаниями, методами самостоятельной работы, приобрести профессиональные умения и навыки, ищут способы рационализации учебной деятельности. Учебная деятельность для них – необходимый путь к хорошему овладению избранной профессией. Они отлично учатся по всем предметам учебного цикла.

Ко второй группе относятся студенты, которые стремятся приобрести знания во всех сферах учебной деятельности. Для этой группы характерно увлечение многими видами деятельности, но им быстро надоедает глубоко вникать в суть тех или иных предметов и учебных дисциплин.

К третьей группе относятся студенты, которые проявляют интерес только к своей профессии. Приобретение знаний и вся их деятельность ограничиваются узкопрофессиональными рамками. Для этой группы студентов характерно целенаправленное, избирательное приобретение знаний, необходимых только для будущей профессиональной деятельности.

К четвертой группе относятся студенты, которые неплохо учатся, но к учебной программе относятся избирательно, проявляют интерес только к тем предметам, которые им нравятся.

К пятой группе относятся "лодыри" и лентяи. В вуз они пришли по настоянию родителей или "за компанию" с товарищем, или для того, чтобы не идти работать и не попасть в армию [6].

Целью социологического исследования является определение наличия проблемы мотивации к учебе у современной молодежи, выяснение степени ее актуальности и выявление способов решения проблемы.

Гипотеза: мотивация учебной деятельности студентов изменяется в процессе обучения, и это связано с возрастанием роли одних факторов и уменьшением роли других факторов.

В ходе социологического исследования было опрошено 20 респондентов.

По ходу опроса удалось определить, что студенты осознают необходимость решения проблемы в обществе, но не стремятся ее решить, это и приводит к проблемам у студентов в обучении, нежелание студентов угнетает мотивацию, и это усугубляет проблему.



В нашей стране существует проблема мотивации у студентов, и это затрудняет их обучение, а в дальнейшем и профессиональную квалификацию. Необходимо решить эту проблему, но 40 % респондентов считают, что решить ее невозможно, а 30 % – что эта проблема решаема, еще 30 % не уверены в ее решении, но считают это возможным. Среди респондентов есть небольшое количество единомышленников.

В заключение следует отметить, что студенты осознают наличие и актуальность этой проблемы, что наблюдается в результате опроса, но не все имеют желание исправить эту проблему. Именно нежелание самих студентов является преградой для решения проблемы. Студентам нужно прилагать усилия и больше стараться для достижения поставленной цели.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Знание, 2000. – 512 с. 2. Апиш Ф. Н. Психолого-дидактические основы развития учебной мотивации / Ф. Н. Апиш. – К. : Просвита, 2003. – 180 с. 3. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – М. : Просвещение, 2003. – 284 с. 4. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Знание, 2000. – 512 с. 5. Калягин В. А. Энциклопедия методов психолого-педагогической диагностики / В. А. Калягин. – М. : КАРО, 2004. – 180 с. 6. Щукина Г. И. Активация познавательной деятельности учащихся в учебном процессе / Г. И. Щукина. – М. : Просвещение, 2006. – 364 с.

Мороз Т. В.

УДК 321.01(=161.2)

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеца

ПРОБЛЕМА ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ УКРАИНЦЕВ

Аннотация. Рассмотрена сущность проблемы политической культуры молодежи в Украине. Раскрыты причины возникновения проблемы, оценен уровень политической осведомленности ее молодежи, предложены способы разрешения данной проблемы в стране в ходе социологического исследования.

Анотація. Розглянуто суть проблеми політичної культури молоді в Україні. Розкрито причини проблеми, оцінено рівень політичної усвідомленості молоді, запропоновано основні способи вирішення даної проблеми у країні у ході соціологічного дослідження.

Annotation. The nature of the problem of political culture of young people in Ukraine is examined. The causes of the problem are studied, the level of political consciousness of young people is evaluated, ways to solve the given problem in the country are proposed as a result of the sociological research.

Ключевые слова: политическая культура, гражданская позиция, индивидуализм, цензура, молодежь, моральный аспект, компетентность.

Политическая культура – это система исторически сложившихся устойчивых ценностей, установок, убеждений, представлений, моделей поведения, проявляющихся в непосредственности субъектов политического сословия.

Процесс формирования политической культуры идет практически на протяжении всей жизни человека. По мнению некоторых современных политологов, высокий уровень политической культуры может быть лишь у тех, кто непосредственно участвует в политике, и чем более активно это участие, тем уровень политической культуры выше. Вряд ли с этим можно согласиться, во-первых, потому что, как показывает практика, далеко не все люди, добровольно и сознательно включающиеся в политику, обладают высоким уровнем политической культуры; во-вторых, потому что не все люди обязаны заниматься политикой – это удел прежде всего профессионалов. Всплеск политической активности граждан проявляется чаще всего периодически во время голо-

© Мороз Т. В., 2014

сований (избирательной кампании) или как форма выражения недовольства чем-либо в политике властей. Именно в эти моменты наиболее ярко проявляется уровень политической культуры граждан. Поэтому критерий сформированности политической культуры индивидов можно определить не как степень регулярного участия в политике, а как возможность и готовность принять в ней участие цивилизованными методами по мере необходимости.

Нынешняя политическая культура украинского народа является низкой. Особенности формирования политической культуры в условиях современной Украины являются такие:

- заидеологизованность мышления, непримиримость к любым нетрадиционным взглядам;
- низкая компетентность в управлении делами общества и государства;
- правовой нигилизм;
- неразвитость гражданских позиций;
- недостаточная развитость индивидуализма [1].

Данная проблема стала темой для данного социологического исследования. Исходные данные были получены методом анкетирования. Анкета включала довольно легкие, простые и доступные каждому вопросы. Целью анкетирования было выяснить уровень осведомленности молодежи о существовании данной проблемы. В опросе принимало участие 20 респондентов возрастной категории 18 – 20 лет.

В анкете социологического исследования было выделено 5 основных вопросов, по которым можно было исследовать суть данной проблемы в нашей стране. Вопросы представлены ниже.

1. "Как вы считаете, существует ли проблема низкой политической культуры украинцев?". На этот вопрос ответило 20 человек. По результатам, 55 % респондентов считают, что существует довольно большая проблема низкой политической культуры в Украине; 40 % считают, что проблема существует, но она не столь глубока, чтобы обращать на нее внимание; 5 % опрошенных считают, что такой проблемы в Украине не существует вообще. По этим ответам можно сделать вывод, что такая проблема все-таки существует на территории Украины, и в связи с этим нужно находить способы ее разрешения.

2. "Участие в формировании политической культуры в Украине берут...". Было предложено 10 вариантов ответов. Этот вопрос дал возможность увидеть степень ответственности людей и их конкретное понимание сути проблемы. Большинство респондентов утверждают, что основным фактором формирования политической культуры являются СМИ и государство, третьим по важности было население в больших городах. В процентном соотношении это 35,2, 33 и 15,4 % соответственно. На остальные 7 факторов пришлось 16,4 % голосов.

3. "Проблема политической культуры в Украине, по-вашему мнению, – это...". На этот вопрос было предложено два варианта ответа. Большинство опрошенных считают, что эта проблема является общенародной. Такими были 85 % ответов, 15 % выбрали ответ, состоящий в том, что проблема является личностной.

4. "Оцените степень своей осведомленности о событиях, происходящих в политической жизни страны...". Предлагалось 4 варианта ответа. Ответы опрошенных разделилась в таком процентном соотношении: 60 % считают свой уровень осведомленности средним; 25 % – высоким; 10 % – приближенным к 0; 5 % затруднились с ответом. Из этого можно сделать вывод, что больше половины молодежи в достаточной степени осведомлены о происходящем в нашей стране. Только малая часть не интересуется подобной информацией.

5. "Какими способами можно повысить политическую культуру в Украине?". Этот вопрос содержал 3 варианта ответа. 55 % респондентов ответили, что нужно повышать уровень морали в поведении молодежи; 35 % – считают, что нужно формировать коллективные ценности в жизни; 15 % – ответили, что нужно развивать коллективное сознание населения. Оно должно брать более активное участие в жизни коллективов и страны. Этот вопрос имеет большой смысл, так как для решения поставленной проблемы нужно привлечь значительные массы людей, учитывать их мнение. Только тогда можно будет разрешить эту проблему, когда сами люди будут выполнять некие правила и соблюдать нормы, вести себя культурно.

Проведенное исследование на тему: "Проблема политической культуры украинцев" позволило систематизировать знания о ней и узнать мнение представителей молодежи Украины. О сути проблемы и степени ее выразительности в нашем государстве. Для достижения высокой политической культуры граждан нужно просто обеспечить культурное равновесие. Каждый житель страны (не имеет значения, к какой категории или слою населения он относится) должен придерживаться обычных норм – правил поведения, требований морали и т. д. Несомненно, свою лепту должны внести правящие слои общества, а именно – демонстрируя на своем примере высокий уровень культуры. Также респонденты считают, что СМИ стали у нас в стране слишком "демократичными", и полезнее было бы вернуть институт цензуры. Автор согласен с таким мнением, ведь "размытые" нормы морали, отсутствие единой системы ценностей расшатывают устои общества.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Веденеев В. А. Политическая культура постсоветских обществ: традиции, либеральные ценности и перспективы : учебн. пособ. / В. А. Веденеев. – Кривой Рог : Минерал, 2002.



Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ОСОБЕННОСТИ РЕЛИГИОЗНОГО МЫШЛЕНИЯ И ПОВЕДЕНИЯ УКРАИНЦЕВ

Аннотация. Раскрыты особенности религиозного мышления и поведения украинцев на основе изучения и обобщения информации, полученной с помощью методов опроса, наблюдения, анализа документов. Предложено избавление от потребительского подхода к религии и развитие в обществе духовно-нравственные ценности.

Анотація. Розкрито особливості релігійного мислення і поведінки українців на основі вивчення та узагальнення інформації, отриманої за допомогою методів опитування, спостереження, аналізу документів. Запропоновано позбавлення від споживацького підходу до релігії і розвиток у суспільстві духовно-моральних цінностей.

Annotation. On the basis of the study and generalization of the information received through interviewing, observation, analysis of documents, peculiarities of religious thinking and behaviour of Ukrainians are revealed. Getting rid of the consumer approach to religion and development of spiritual and moral values in society is proposed.

Ключевые слова: религия, религиозное мышление, религиозное поведение, ценности.

Религия – это социальный феномен, социальный институт, который во многом определяет коллективное сознание (по Дюркгейму).

Взаимодействие религиозной и общественной жизни является одной из важнейших проблем в любом государстве. Церковь или любая иная религиозная организация, претендуя на авторитет "высшей морали", в своей деятельности неизменно стремится обрести часть функций, традиционно присущих структурам власти – определение важнейших направлений развития общества, целей самого развития, а также толкования главных событий, происходящих в стране, согласно понятиям веры.

Религия под углом зрения абсолютных критериев санкционирует определенные взгляды, деятельность, отношения, придавая им ореол святости, или объявляет нечестивыми, погрязшими во зле, греховными, противоречащими закону, слову Божию, отказывается их признавать. Религиозный фактор влияет на экономику, политику, государство, межнациональные отношения, семью, культуру через деятельность верующих индивидов, групп, организаций в этих областях. Происходит наложение религиозных отношений на другие общественные отношения.

Религия, вера заставляет людей чувствовать себя лучше, не думать о ежедневных проблемах, помогает отвлечься. Если повысить уровень религиозности в обществе, то можно ожидать уменьшения количества преступлений, так как заповеди учат нас, как стать лучшим человеком.

Однако очевидным является тот факт, что религиозное поведение людей не соответствует желаемому. Много ли людей сейчас использует религию для достижения духовного подъема? В основном, украинцы обращаются к Богу лишь за помощью в повседневных проблемах, но разные люди могут придерживаться разной веры и у них могут быть разные моральные законы. Люди возможно не до конца осознают, что значит религиозная вера или же просто неправильно ее используют. Необходимо напомнить украинцам об истинных духовно-нравственных ценностях [1].

Для более глубокого изучения особенностей религиозного мышления и поведения украинцев авторами было проведено собственное социологическое исследование. Исходная информация была получена методами опроса, наблюдения, анализа документов (научных статей, публикаций в прессе). В ходе исследования проверялась гипотеза относительно того, что мышление и поведение украинцев можно назвать потребительским, а не религиозным, что духовно-нравственные ценности не являются приоритетными для большинства граждан, называющих себя верующими.

Анализ показал, что на сегодняшний день в Украине существует довольно много религиозных общин. Это свидетельствует о том, что религия занимает не последнее место в общественной жизни нашей страны. Но разве это так? Люди обращаются к Богу в 95 из 100 % лишь из-за своих материальных потребностей. Об этом открыто говорят респонденты. Люди очень мало времени посвящают раздумьям над религией. Они больше думают о насущных проблемах и мыслят о чем-то неосознанно их мало волнуют [2].

Сегодня в Украине нет ни одного религиозного направления, кроме, пожалуй, иудаизма, где бы ни процветало какое-то мошенничество. Создаются секты, которые обманом привлекают

верующих к себе. Сегодня в правоохранительные органы и к юристам обращаются десятки, а то и сотни тысяч пострадавших от финансовых афер, осуществленных на базе религиозных общин. Не стоит путать веру, духовность и религиозный фанатизм. Ни в одной священной книге ни одной из религий вы не найдете строк, которые бы призывали к убийству, что может быть проявлением фанатизма. И в жизни это часто приходится наблюдать [3].

Значит ли это, что религиозное мышление украинцев основано лишь на приземленных просьбах к Богу и манипуляции сознанием простодушных наивных граждан? И что же делать, чтобы религиозное поведение украинцев не превратилось в преклонение перед Богом или обезумевшее состояние?

Автор считает, что верующий человек, если и обращается к Богу, то не должен постоянно чего-то требовать для своей корысти. Вера и использование ее исключительно в своих целях – это разные вещи. В этом и состоит проблема почти всего населения Украины в том, что мы используем религию для удовлетворения своих материальных потребностей и не думаем о моральных. Для развития духовно-нравственных ценностей в обществе нужно полагаться на систему образования, а от религии взять ее позитивное, гуманистическое начало. Не стоит сильно углубляться в религию, необходимо знать меру, рационально использовать свою веру и не выдавать все свои прошения у Бога за веру.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Христианство возродится, только если будет стараться все заново переосмыслить по-христиански [Электронный ресурс] // Религия в Украине. – Режим доступа : <http://www.religion.in.ua>. 2. Статистика по Украине [Электронный ресурс] // Украина. Религия. – Режим доступа : http://vlasti.net/news/ukraine/religion_. 3. Как не стать добровольной жертвой сект [Электронный ресурс] // Лига. Новости. – Режим доступа : http://news.liga.net/themes/881468-religiya_v_ukraine.htm.

УДК 316.346.32-053.6

Попова И. С.

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖИ В НАШЕ ВРЕМЯ

Аннотация. Проведено социологическое исследование наиболее актуальных проблем молодежи с помощью метода анкетирования. Установлены причинно-следственные связи, намечены основные пути разрешения возникших противоречий с помощью анализа полученной информации.

Анотація. Проведено соціологічне дослідження найбільш актуальних проблем молоді за допомогою методу анкетування. Встановлено причинно-наслідкові зв'язки, намічено основні шляхи вирішення протиріч, що виникли, за допомогою аналізу отриманої інформації.

Annotation. Sociological research on the most topical problems of young people was conducted with the help of the questionnaire method. The cause and effect relations were identified, the main ways for solving the collisions were offered based on the analysis of the obtained information.

Ключевые слова: молодежь, проблемы, респонденты, здоровье, образования, цели, формы.

Сегодня молодежь составляет 41 % населения Украины трудоспособного возраста. Доля молодежи среди занятого населения постоянно снижается, особенно среди рабочих промышленности, строительства и транспорта. Это приводит к возникновению определенных проблем у молодого поколения. Многие проблемы молодежи связаны с недостатками воспитания, сложной обстановкой в доме, а также с негативным влиянием общества на конкретного индивидуума [1; 2].

От того, насколько вовремя и правильно будут решаться текущие проблемы молодежи, зависит будущее любой страны, в том числе и Украины.

© Попова И. С., 2014



Роль молодежи в современном обществе рассматривалась такими исследователями, как В. Кузнецовым, И. Нехорошевой, О. Тоистевой, а направления развития современной молодежи освещали такие авторы, как Е. Певцова, В. Головченко и др.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что роль молодежи в обществе велика и своевременное выявление проблем способствует быстрому их решению, что в значительной степени повышает уровень благосостояния всего общества.

Целью данной статьи является выявление и освещение проблем современной молодежи, которые наиболее характерны для нынешнего времени с целью нахождения путей их последующего решения.

В возрастной психологии молодость характеризуется как период формирования устойчивой системы ценностей, становления самосознания и формирования социального статуса личности. Сознание молодого человека обладает особой восприимчивостью, способностью перерабатывать и усваивать огромный поток информации. В этот период развиваются критичность мышления, стремление дать собственную оценку разным явлениям, поиск аргументации, оригинальность мышления. Вместе с тем, в этом возрасте еще сохраняются некоторые установки и стереотипы, свойственные предшествующему поколению. Кроме этого, в поведении молодежи наблюдается удивительное сочетание противоречивых качеств и черт: стремление к идентификации и обособление, конформизм и негативизм, подражание и отрицание общепринятых норм, стремление к общению и уход, отрешенность от внешнего мира [3; 4]. В результате возникают различные проблемы как личного характера, так и социального.

С целью выявления наиболее актуальных проблем современной молодежи было проведено анкетирование, в котором участвовало 20 респондентов, среди которых женского пола 11 человек от 17 до 25 лет, 3 человека от 35 до 40 лет и 1 человек от 25 до 30 лет; мужского пола 2 человека от 17 до 25 лет и 3 человека от 35 до 40 лет.

Анализ анкетных данных показывает, что для молодежи наиболее актуальными являются такие проблемы, как:

отсутствие настоящих друзей (65 %), так как живое общение часто заменяется виртуальным в социальных сетях;

зависимость от социальных сетей, компьютеров, телефонов (52 %);

проблема слабого здоровья у молодого поколения (13 %).

Проведенное исследование показывает, что сейчас очень многие страдают той или иной степенью зависимости от социальных сетей. Люди привыкли проводить вечера не в открытом общении с друзьями, а в компании с компьютером. На этих фактах базируются как раз выделенные проблемы (отсутствие настоящих друзей, так как живое общение часто заменяется виртуальным в социальных сетях, и возникает зависимость от социальных сетей, компьютеров, телефонов).

Невозможно категорически сказать, что социальные сети приносят вред или добро. С одной стороны, таким образом, существенно упрощается общение, а с другой, – далеко не каждый человек понимает ту степень риска, которому подвергается. Ежедневно общаясь при помощи сообщений, забывается личное общение. Интонацию и эмоции заменяют "смайлы". Психологи отметили, что современные люди очень часто испытывают чувство одиночества. Несмотря на то, что все живут в обществе, каждый человек в душе остается одиноким. Люди прячутся за гранью сотовых телефонов, компьютеров и Интернета от современной реальности. Поэтому в социальные сети люди заходят в надежде избавиться от этого бесконечного чувства одиночества. В Европе уже работают психологи, которые помогают людям избавиться от зависимости, которая возникает от социальных сетей. В Украине же пока эта сфера развита очень слабо.

С целью решения этих проблем необходимо строго ограничить время пребывания в социальной сети, отключить уведомления об изменениях, которые приходят на электронную почту, отдавать приоритет живому общению, найти себя увлекательное занятие. И самое главное, важно понять, что придуманный виртуальный мир никогда не будет альтернативой для реального общения. Ведь мир, который нас окружает, намного интереснее. Поэтому важно научиться правильно использовать свое свободное время, а в социальные сети заходить только по острой необходимости.

Следующая не менее важная проблема, по мнению людей, – проблема слабого здоровья у молодого поколения. Так, ученые проанализировали состояние здоровья около 6 тыс. европейцев в возрасте 20, 30, 40, 50 лет за 25-летний период. В результате выяснилось, что более молодое поколение оказывается с более слабым здоровьем, а также имеет значительные проблемы с метаболизмом, что проявляется, прежде всего, в гипертонии или гипотонии, а также появлении лишнего веса, или ожирения.

Данная проблема вскрывает другую проблему молодежи – это курение, пьянство, наркомания. Их мягко и деликатно называют вредными привычками. Они ежегодно отравляют, разрушают здоровье и уносят жизни тысяч людей. И все это на добровольных началах, так как человек сам отравляет, разрушает и убивает себя, зачастую даже не подозревая об этом.

В качестве решения данной проблемы необходимо поддерживать систему запретов курения и распития алкогольных напитков в общественных местах; стимулировать студентов без вредных привычек балльной или денежной системой; проводить творческие конкурсы на уровне вуза по созданию рекламных плакатов и видеорекламы для СМИ и общественного транспорта, агитирующих за здоровый образ жизни.

Обнадёживает то, что респонденты (среди которых основное количество людей относится как раз к молодежи (70 %)) предпочитают вести здоровый образ жизни (90 %), а именно: зани-

маться спортом (21 %), полноценно и правильно питаться (18 %), не вести беспорядочную половую жизнь (15 %). При этом респондентов волнует проблема наркомании, и они хотели бы зависимым от наркотиков людям помочь избавиться от этой привычки (90 %).

В качестве вывода, можно заключить, что люди хотят быть здоровыми. Это подтверждено результатами анкетирования. Как показывает проведенный опрос, люди больше всего боятся стать инвалидами, прикованными к кровати (24 %) и заболеть СПИДом (20 %), причем эти варианты ответов выделили респонденты как мужского, так и женского пола. То есть молодежь планирует все же реализовать себя в жизни, поэтому боится всего, что помешает осуществлению этих планов. Поэтому проведение научно-практических конференций на тематику "Наркомания и СПИД", выпуск печатной продукции, теле- и видеоантинаркотическая пропаганда станут некоторыми регуляторами в поведении молодежи, особенно в отношении беспорядочных половых связей и соблюдения требований "безопасного секса". Также респонденты боятся оказаться участником гражданской войны или стать жертвой катастрофы (авиа-, авто-, железнодорожной) (9 %).

Респонденты негативными находят занятия проституцией (80 %), однако не осуждают раннюю беременность, а считают это личным делом каждого (75 %). Также относят к полезной рекламе средств контрацепции по телевидению (70 %), но при этом определенная часть респондентов (20 %) считает важным научить молодых девушек и парней гармоничным отношениям.

К одной из самых важных жизненных целей молодежь относит получение хорошего образования с возможностью устроиться на высокооплачиваемую работу (45 %), иметь большую и дружную семью (71 %), однако создавать ее считают нужным только тогда, когда есть стабильный доход (65 %). Респонденты обращают внимание на то, что современное образование неидеально, следовательно, в процессе жизни людям приходится самостоятельно добывать необходимые знания (65 %). Также такие меркантильные цели, как покупка хорошей дорогой машины и большого дома респонденты считают второстепенными (9 %). При этом опрос показывает, что сегодня молодым людям не доступно приобретение недвижимости, так как доходы у них, в основном, небольшие (75 %).

Как показывает проведенное исследование, важной проблемой для молодежи есть трудоустройство на высокооплачиваемую работу, что решает такие проблемы, как создание семьи, покупка машины и дома (квартиры), и способствует этому наличие хорошего образования. В современном мире материальное благосостояние стало цениться гораздо выше свободы, ценность оплаты труда стала превалировать над ценностью интересной работы. Однако работа в прибыльной профессии практически невозможна без профессиональной подготовки и высшего образования. Исходя из этого, видно, что сегодня студенты нуждаются в качественном образовании, стремятся к получению профильных знаний и, самое главное, готовы к самообразованию. Для решения этой проблемы необходимо пересмотреть каноны образования, сделать его наиболее полезным и интересным для молодежи Украины.

Для становления и развития личности также необходимо учитывать мнение респондентов о применении наиболее целесообразных форм. Так, к основным формам развития молодежи респонденты относят: организацию в учебных заведениях конференций, дебатов, различных встреч с интересными и разносторонними людьми (95 %), занятия каким-либо видом искусства (музыка, литературное творчество, рисование) (28 %) и чтение (22 %). Для организации досуга молодежи необходимо, по мнению респондентов, по месту жительства открыть школу искусств (45 %) либо молодежный центр занятости (35 %). При этом в анкетах отмечено, что сегодня СМИ (телевидение) снизили свое влияние на сознание молодежи, так как большинство из них совсем не смотрит телевизор (65 %).

Анкетные данные свидетельствуют о том, что сегодня молодые люди нуждаются в организации различных мероприятий, направленных на их активизацию и развитие. Необходимо стимулировать общение молодежи путем организации культурных мероприятий с четким контролем нравственной составляющей.

Следует отметить, что сегодня молодежь абсолютно безразлична к всеобщим и собственным проблемам и имеет благие цели и жизненные позиции, а именно считает необходимым:

- иметь больше друзей, любимого человека (34 %);
- сократить преступность, пьянство, наркоманию, повысить уровень культуры молодежи (26 %);
- повысить свой жизненный уровень, жить в мире с собой и окружающими (26 %);
- иметь возможность зарабатывать, заниматься любимым делом (26 %).

Таким образом, в ходе исследования установлено, что современная молодежь имеет много различных проблем, однако, в целом, настроена весьма позитивно, верит в будущее, выбирает благие цели, что должно привести к повышению социально-экономического благополучия. Анализ данных опроса говорит о четкой прагматичной и рациональной позиции молодежи, ее стремлении к достижению материального благосостояния и успешной карьере, взаимосвязанной с возможностью получения хорошего профессионального образования.

В целом, для решения проблем молодежи необходимым является оздоровление молодежной среды. Так, необходимо обучить молодежь новым формам поведения, развивать стрессоустойчивость, способность самостоятельно, эффективно и ответственно строить свою жизнь. Требуется, во-первых, старшему поколению обладать необходимыми для этого качествами и демонстрировать их в процессе профессионального взаимодействия с подростками, а во-вторых, обладать знаниями, умениями и навыками обучения способности эффективно преодолевать жизненные проблемы, развивать стереотипы здорового поведения.



Для дальнейшего исследования пути решения проблем современной молодежи необходимо рассмотреть возможные формы и рациональные методы осуществления молодежной политики в стране.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Дембицкая Н. Социально-психологические проблемы экономической социализации молодежи / Н. Дембицкая // Соціальна психологія. – 2008. – № 2. – С. 49–59. 2. Овчинникова О. Н. Старшие подростки: мотивационная готовность к учебе и познанию. В поисках оптимальных условий // Народное образование. – 2010. – № 2. – С. 195–199. 3. Ермолаев М. В. Основы возрастной психологии и акмеологии: учебное пособие. – М.: Изд. "Ось-89", 2003. – 416 с. 4. Зубок Ю. А. Отечественная социология молодежи: становление и развитие // Социально-гуманитарные знания. – 2009. – № 1. – С. 56–78.

Рубан В. В.

УДК [330.59:177.5](477)

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрена проблема социального неравенства как основная проблема современного общества Украины. Представлено понимание ее сущности философами древности, классиками социологии. Рассмотрены причины и признаки социального неравенства, предложены методы решения данной проблемы.

Анотація. Розглянуто проблему соціальної нерівності як основну проблему сучасного суспільства України. Подано розуміння її сутності філософами давнини, класиками соціології. Розглянуто причини та ознаки соціальної нерівності, запропоновані методи вирішення даної проблеми.

Annotation. The problem of social inequality as the main problem of modern society in Ukraine is considered. Understanding of its nature by philosophers of antiquity, classical sociology is presented. The causes and symptoms of social inequality are considered, methods for solving the given problem are proposed.

Ключевые слова: социальное неравенство, стратификация, общество, доход, бедность, материальные блага.

Основная проблема Украины – социальное неравенство. По данным официальной статистики, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума превышает 25 %. Но это "лукавая" статистика. Бедность измеряется относительно среднего уровня доходов населения. Бедные – те, чей доход ниже половины или даже двух третей среднего дохода по стране.

Одним из последствий трансформационного периода в Украине стал беспрецедентный рост крайней бедности среди населения, в результате чего инфраструктура общества испытала серьезные изменения с точки зрения расслоения уровня доходов: большинство населения обеднело, средний класс не сформировался и лишь весьма немногочисленная группа людей составила категорию семей с высокими доходами. В то же время, социально-экономические последствия трансформационного периода распределились среди разных групп населения неодинаково. По данным исследований, в Украине около 5 % богатых людей, остальные 95 % – это граждане с разной степенью дифференциации бедности [1; 2].

С 2009 года в стране наблюдается снижение уровня бедности по основным критериям. В частности, в первом квартале 2013 года несколько уменьшились показатели относительной бедности: с 25,8 до 25,6 % [3].

В каждом конкретном обществе наблюдается разнообразие в отношениях, социальных ролях, которые исполняют люди, их позициях и личных различиях. Неравенство определяется различными условиями доступа людей к ресурсам духовного и материального потребления, которые имеют ограниченный характер. Именно социальная стратификация как нельзя лучше описывает систему неравенства между социальными группами.

© Рубан В. В., 2014

С давних времен ученые задумывались над природой отношений между людьми, над тяжелой участью большинства людей, над вопросом: справедливым или несправедливым является неравенство.

В доиндустриальных обществах неравенство и стратификация представлялись в значительной мере чем-то естественным. Такие представления были связаны с космологическим либо геоцентрическим мировоззрением, а справедливость материального и социального неравенства рассматривалась как производная природного либо не природного порядка. Еще древнегреческий философ Платон размышлял над расслоением людей на богатых и бедных. Он говорил, что государство представляет как бы два государства. Одно составляют бедные, другое – богатые, и все они живут вместе, строя друг другу всяческие козни. Платон был "первым политическим идеологом, мыслившим в терминах классов".

Аристотель в "Политике" также рассмотрел вопрос о социальном неравенстве. Он написал, что ныне во всех государствах есть три элемента: один класс – очень богат, другой – очень беден, третий же – средний. Этот третий – наилучший, поскольку его члены по условиям жизни наиболее готовы следовать рациональному принципу. Богатые же и бедные встречают трудности в следовании этому принципу. Именно из бедняков и богачей одни вырастают преступниками, а другие – мошенниками.

Основными механизмами социального неравенства являются отношения собственности, власти, социального разделения труда, а также неконтролируемая, стихийная социальная дифференциация. Эти механизмы преимущественно связаны с особенностями рыночной экономики, с неизбежной конкуренцией и безработицей. Социальное неравенство воспринимается и переживается многими людьми как проявление несправедливости. Социальное неравенство, имущественное расслоение общества, как правило, ведет к росту социальной напряженности.

Таким образом, видно, что из-за недостатка экономических средств с каждым годом увеличивается социальное неравенство между различными классами – эта проблема мешает любому обществу, тормозит его развитие и не дает шагать вперед.

Неравенство – неотъемлемый элемент всякого общества. Речь идет о социальном неравенстве, которое воспроизводится в таких достаточно устойчивых формах, как отражение политической, экономической, культурно-нормативной структуры общества. Неравенство порождается даже естественными различиями между людьми, но наиболее глубоко оно проявляется как следствие социальных факторов. В итоге одни личности, группы или слои обладают большими возможностями или ресурсами (финансовыми, властными и т. д.), чем другие. Существование социального неравенства можно принять за аксиому. Однако объяснение его характера, основ исторической эволюции, взаимоотношения конкретных форм остается одной из ключевых проблем всякого социологического исследования.

В социологии одно из первых объяснений неравенства дано Э. Дюркгеймом в его работе "О разделении общественного труда". Вывод автора состоит в том, что различные виды деятельности по-разному оцениваются в обществе. Соответственно, они образуют определенную иерархию. Кроме того, сами люди обладают разной мерой таланта, умения и т. д. Общество должно позаботиться о том, чтобы самые способные и компетентные выполняли наиболее важные функции, в свою очередь, это деление определяет различные вознаграждения.

У каждого класса существует свой определенный признак: например, высшему классу присуще богатство, но в то же время финансовые ресурсы постоянно доступны всем слоям общества, и поэтому для измерения количества денежной массы можно пользоваться понятием "доход". Доходом считается сумма казначейских билетов, полученных в различных видах и разновидностях. Сущность неравенства заключается в том, что существуют национальные богатства, доступ к которым имеет совершенное меньшинство, которое и получает большую часть доходов.

Как считал Э. Дюркгейм, причина неравенства – это необходимость поощрять самых лучших. Тот человек, который выполняет главную функцию в обществе, имеет максимальное количество престижа и материальных благ. Второй причиной неравенства является разный уровень таланта у людей: самых умелых нужно вознаграждать за их заслуги, они должны выполнять самые важные функции. С точки зрения теории конфликта, причина неравенства – это защита привилегий власти. Кто контролирует общество и власть, тот имеет возможность извлекать выгоды лично для себя, неравенство – результат уловок влиятельных групп, стремящихся сохранить свой статус. Роберт Михельс вывел железный закон олигархии: олигархия складывается всегда, когда численность организации превышает определенную величину, ибо 10 тысяч человек не могут обсуждать вопрос перед каждым делом, они поручают обсуждение вопроса руководителям. Разделение труда считается одной из самых важных причин социального неравенства, потому что экономическая деятельность является самой главной.

Целью данного исследования является изучение социального неравенства в Украине, причин его возникновения и методов борьбы с ним. Для достижения поставленной цели необходимо изучить общественное мнение относительно разрешения проблемы.

Объектом исследования является общество, а именно – среднестатистические украинцы.

Предмет исследования – социальное неравенство, жизненный уровень общества. Борьба с этой проблемой в одиночку невозможно. Поэтому и проводилось это исследование, чтобы узнать отношение человека к проблеме, сделать определенные выводы и искать методы борьбы с ней.

Задачи исследования – изучение причин социального неравенства путем опосредованного опроса, то есть анкетирования, и выработка решений, сглаживающих социальное неравенство в Украине.

Одним из главных факторов социального неравенства является неправильное распределение доходов в стране.



Самым главным вопросом в анкете был: "Существует ли проблема неравенства в Украине?". 100 % респондентов согласны с тем, что в Украине существует проблема социального неравенства. Здесь, как и на всей территории СНГ, процветают бедность и коррупция. Именно на них прежде всего обращали внимание украинские респонденты в опросе "Социальное неравенство в Украине".

Также все 100 % опрошенных считают, что социальное неравенство – это разделение на богатых и бедных.

Можно сказать, что социальное неравенство, с одной стороны, – беда, а с другой, – определенный стимул для поиска новых способов жизни. Ведь социальное неравенство включает всю гамму неравенств: социально-экономическое, социально-политическое и правовое. Поэтому имеются проблемы дискриминации не только почти всех групп населения, но и тотальной их бедности. Не следует путать неравенство и отличия, ведь культурные отличия (языковые, религиозные, расовые) не становятся причиной дискриминации в демократическом обществе: существующие локально-ситуативные отличия и неравенства наблюдаются в любом обществе, но не приводят к глобальным конфликтам.

Был задан вопрос с ориентацией на будущее: "Что могло бы повысить ваш уровень жизни?". 5 % опрошенных вообще не видит путей повышения своего благосостояния – это разочарованная и пассивная часть социума. При этом ни один человек не продолжит обычную деятельность: это означает, что консервативный слой общества среди респондентов отсутствует. Мобильные – будут искать новую работу (60 %), но есть 30 % гипермобильных людей, желающих переехать в другую страну, поскольку в собственной больше не видят возможностей для своей реализации, тем более что миллионы украинцев постоянно работают за рубежом, содержат в Украине семьи, а некоторые из них уже не считают нашу страну своей.

Тема социального неравенства воспринимается и оценивается гражданами с учетом многих компонентов. Это культура, язык, религия, образование, знание прав, законов.

Следующий вопрос опосредствованно характеризует отношение респондентов к социальному неравенству. Они выбирали из двух утверждений то, которое им казалось истинным. Первое: правительство не должно волновать то, насколько сопоставимы доходы людей. Второе: правительство обязано, насколько это возможно, уравнивать доходы людей. 95 % опрошенных выбрали второе утверждение. Здесь удивляет пассивность бедных слоев. В стране, где нет условий для экономической свободы, где малый и семейный бизнес "загнаны" в тупик, только правительство должно решать эту проблему.

Опросив респондентов, автор увидел, что большинство из них считает, что проблема социального неравенства и правда существует. Ответы многих респондентов совпадали, следовательно, они понимают реальное существование этой проблемы, понимают, что нужно искать пути ее решения. Именно поэтому они пытались помочь в борьбе с этой проблемой, предлагая свои методы решения. "Если мы не возьмемся за это, то кто будет ее решать? Кого из людей, находящихся в богатом социальном слое, волнует это? – Никого. Именно поэтому мы должны уже начинать бороться с социальным неравенством".

Таким образом, в ходе исследования представленная гипотеза подтвердилась. Большинство людей считает, что проблема социального неравенства возникла и принимает обостренный характер из-за разного материального достатка. Из данного исследования можно сделать вывод, что социальное неравенство – довольно обострившаяся в данное время проблема, требующая своего разрешения. Главной причиной социального неравенства является разное материальное обеспечение различных социальных слоев общества. Раньше, когда существовал Советский Союз, все были равны, сейчас началось резкое разделение на богатых и бедных из-за социально-экономической неоднородности труда, из-за разного материального обеспечения. Опрошенные респонденты, предлагали много хороших методов решения данной проблемы, но больше всего импонировал метод внедрения социально-политических программ по уравниванию доходов между разными социальными слоями. Правительство должно предоставлять стабильную работу, увеличивать заработную плату обычных рабочих, каким-то образом уравнивать доходы. В Украине большой уровень безработицы не из-за того, что нет работы, а из-за того, что люди не берутся хоть за какую-то работу, они не хотят начинать с ничтожно малого, чтобы впоследствии дойти до приемлемого уровня.

Можно сказать, что исследование проблемы социального неравенства среди граждан Украины подтверждает: наши люди все же слишком полагаются на государство вместо того, чтобы свой будущий успех отождествлять с собственными силами и интеллектом. Но главное здесь – стать равными в правах и свободах с гражданами европейских стран. В данном исследовании была поднята проблема социального неравенства и были найдены способы решения данной проблемы. Найден способ решения этой проблемы, который полностью зависит от власти и от желания народа работать, но нужно для начала самим попробовать решать эту проблему.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Филатова О. Г. Социология : учебник для вузов / О. Г. Филатова. – СПб. : Изд. Михайлова В. А., 2002. – 512 с. 2. Печатное издание "Зеркало недели. Украина", 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gazeta.zh.ua. 3. О бедности в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trust.ua/news/86184-o-bednosti-v-ukraine-genderstvo-ne-zamecheno-no-geografiya-vliyaet.html>.

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрена проблема политической власти в Украине, основные причины конфликта власти и народа. Исследованы теоретические положения, которые подтверждены результатами собственного социологического исследования, а также разработаны предложения по снятию противоречий.

Анотація. Розглянуто проблему політичної влади в Україні, основні причини конфлікту влади та народу. Досліджено теоретичні положення, що підтверджені результатами власного соціологічного дослідження, а також розроблено пропозиції щодо зняття протиріч.

Annotation. The problem of political power in Ukraine, the main causes of the conflict between the authorities and people are considered. Theoretical statements confirmed by the results of the author's sociological research are studied, proposals for resolving contradictions are developed.

Ключевые слова: власть, Украина, политика, проблемы, народ, человек, люди, конфликт.

На сегодняшний день одной из самых острых проблем нашего государства является проблема власти в Украине. Нестабильная внешняя и внутренняя политика приводит к недовольствам народных масс, протестам, неуверенности в завтрашнем дне. Явление коррупции настолько плотно внедрилось в сознание людей, что решение любых проблем, мелких и крупных, кажется возможным только благодаря связям и деньгам. Последствием названных проблем является, кроме прочего, и безработица в стране. Ее процент настолько велик, что молодые специалисты не могут найти себе достойное место работы с высокой оплатой, что позволило бы приобрести все необходимое, а люди более старшего возраста могут даже не задумываться о том, чтобы найти себе работу. Низкий уровень заработных плат влечет за собой низкий уровень жизни в стране. Пассивность самих украинцев также влияет на всю политическую ситуацию, ведь при бездействии граждан ничего измениться не может. В самом аппарате управления страны присутствуют не всегда компетентные и оперативные решения наиболее актуальных проблем. Постыдные драки в парламенте, сосредоточенность на всем, кроме того, что действительно нужно стране, является наиболее актуальной проблемой на данный момент.

Доминирование частной сферы приводит к "приватизации" общественной жизни. Общественные связи понимаются как средство для собственной самореализации. Таким же средством становится политика. Меняется даже ее понимание – все чаще мы представляем политику как мощное средство для зарабатывания денег, она становится еще одной разновидностью бизнеса, а большинство поступков политических деятелей мы склонны объяснять с учетом их экономических интересов, ведь для народа другого объяснения не существует [1].

Для более глубокого изучения проблемы автором было проведено собственное социологическое исследование. Его цель – выяснить мнение респондентов относительно причин и следствий проблемы власти в Украине.

Объектом исследования является политическая власть Украины.

Предмет данного исследования – теоретические и практические проблемы власти в Украине.

Основные задачи исследования:

1. Выявление и анализ основных источников проблем в политической ситуации Украины.
2. Изучение причин нестабильности современной политической ситуации страны.
3. Разработка методов борьбы и стабилизации политической ситуации в Украине.

В качестве метода сбора информации был выбран метод анкетирования.

В различных источниках информации можно найти много материала по данной проблеме, однако, если внимательно его изучить, можно заметить, что все сформулированные проблемы и гипотезы преподносятся по-разному: несправедливость решений власти, касающихся жизни людей; непонимание народом проблем власти; манипулирование людьми со стороны власти и безразличие народа. В Украине не наблюдается баланса власти и ответственности. Существует проблема и у народа – отсутствие политической культуры, неразвитость политического сознания, неадекватность политического поведения. Народ сегодня не способен, не хочет и не может про- явить волю.



В ходе исследования удалось выяснить следующие факты. Все 100 % опрошенных считают, что политическим силам в Украине не стоит доверять, что свидетельствует о том, что власти не заслужили доверия народа.

80 % опрошенных считают, что существующую политическую ситуацию в стране провоцировали не только власти, но и народ. Данный процент указывает на то, что народ начинает признавать свои ошибки, разбираться в ситуации и находить пути решения проблем, то есть показывает готовность народа к работе над ошибками.

Большинство респондентов считают, что мнение народа в значительной мере не учитывается, и он не может серьезно влиять на текущую политическую ситуацию в стране. Несмотря на это, 30 % респондентов готовы уделять свое время улучшению общественно-политической ситуации в стране, что является хорошим показателем, так как активность граждан позволяет властям увидеть проблемы страны, выделяют люди которые как особо актуальные. Это безработица, которой было отдано большее число процентов, далее следует коррупция, отсутствие порядка в стране, повышение цен и преступность.

Анализ ответов респондентов позволил сделать выводы: народ все-таки заинтересован в оздоровлении общественно-политической жизни страны и готов уделять свое свободное время ее развитию и участвовать в ней, однако отсутствие доверия к властям не стимулирует людей к этому. Также народ признает не только вину властей в сложившейся политической ситуации, но и свою, однако концентрация внимания людей на своих потребностях исходит из того, что в стране низкий уровень жизни, что также отметили респонденты.

В ходе исследования удалось сформулировать некоторые рекомендации.

Властям нужно наладить связь с народом и заслужить их доверие. Также необходимы кардинальные меры по борьбе с коррупцией – ввод штрафов, наказаний и лишение свободы. Однако и народу необходимо более четко выражать свои требования, активно участвовать в общественно-политической жизни страны и не быть безразличным к происходящему вокруг, думать не только о себе, но и о своем окружении. Так как многие респонденты отметили, что мнение народа в политической жизни страны не учитывается, следует принять во внимание возможность вынесения некоторых вопросов на референдум. Возможно тогда, сравнивая хорошие и плохие результаты, люди смогут понять, что все-таки руководить огромным количеством людей намного сложнее, нежели учитывать собственные интересы.

На самом деле, все проблемы и вопросы разрешимы. Главное – четкая организация, правила и руководство. Придерживаясь рамок законов, следуя правилам и нормам, можно достичь значительного развития страны в недолгий срок. Изначально нужно наладить политическую жизнь – разработать план, законы и меры наказания за их невыполнение. Главное – четко следовать этому плану всем, не только народу, но и властям. Возможно именно тогда Украина и ее политическая власть будут развиваться в позитивном направлении.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Сидорчук А. Легитимность власти в Украине: две тенденции современности // Газета zn.ua. – 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.zn.ua/SOCIETY/legitimnost_vlasti_v_ukraini_dve_tendentsii_sovremennosti.html.

Солодовникова Е. А.

УДК 316.62

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОДРОСТКОВ

Анотация. Рассмотрены сущность девиантного поведения подростков, основные его виды и причины. Представлены результаты собственного исследования этой проблемы и обоснованы рекомендации по снятию возникающих противоречий.

Анотація. Розглянуто сутність девіантної поведінки підлітків, основні її види та причини. Подано результати власного дослідження цієї проблеми та обґрунтовано рекомендації щодо зняття протиріч, що виникають.

© Солодовникова Е. А., 2014

Annotation. The essence of the deviant behaviour of adolescents, its main types and causes are considered. The results of the author's research of this problem are presented and recommendations on resolving the contradictions that arise are justified.

Ключевые слова: девиантное поведение подростков, алкоголизм, наркомания, проституция, подростковый суицид, аморальный поступок.

Девиантное поведение подростков характеризуется как поступки и действия, не соответствующие правилам и нормам, сложившимся на данный момент в обществе. Ярким проявлением такого поведения являются: пьянство, употребление наркотиков, вандализм, агрессивность, подростковый суицид и другие виды противоправных действий. Вследствие отклонения от нормального поведения происходит разрушение спокойного уклада жизнедеятельности. Подростки являются самым активным психологическим субъектом, и поэтому признаки социально неприемлемого поведения самым выразительным образом наблюдаются именно у них. В этом возрасте, когда не сформировано стойкое мировоззрение, личности поддаются внешнему влиянию [1].

Для того чтобы изучить данную проблему, было проведено собственное социологическое исследование. Вначале было опрошено 20 респондентов. Участникам опроса были предложены вопросы, касающиеся наркомании, проституции, курения, алкоголизма, а также общие вопросы, касающиеся девиантного поведения подростков в современной Украине. Среди главных вопросов анкеты были вопросы о том, существует ли девиантное поведение в современном мире; влияет ли семья, отношения с родителями на поведение подростков; может ли подросток, который употребляет алкоголь или наркотики, совершить преступление. В данном анкетировании принимали участие люди старше 17 лет (согласно паспортным данным).

Далее был выполнен анализ и сделаны выводы. Полученные результаты подтвердили, что данная проблема существует в современном мире и сильно выражена (100 % респондентов дали положительный ответ). На вопрос о влиянии семьи, отношений с родителями на поведение подростка 75 % опрошиваемых отвечали, что отношения с родителями сильно влияют на поведение подростков. По мнению большинства респондентов, молодежь нужно воспитывать с самого рождения, а также впоследствии корректировать их поведение.

Девиантное поведение можно квалифицировать как серьезную опасность для современной Украины. Многие поступки не подпадают под нормы и, вместе с тем, не являются отклонениями от них просто потому, что они находятся в сфере отношений, не регулируемых конкретными нормами (процесс художественного или научного творчества).

Социальные отклонения столь же разнообразны, сколь сами социальные нормы. Более того, разнообразие отклонений превышает разнообразие норм, ибо норма типична, а отклонения могут быть весьма индивидуализированы.

Аморальный поступок одного человека может быть совершенно не похож на поступок другого. Даже признаки преступлений, четко зафиксированных в уголовном кодексе, так же разнообразны, как и сами люди, их совершающие.

Таким образом, можно сделать вывод, что девиантное поведение существует в современном мире и что нужно воспитывать современную молодежь с самого рождения, участвовать в жизни ребенка, контролировать, наказывать, но в то же время любить, хвалить за хорошие дела и поступки, прививать уважение к окружающим людям.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Змановская Е. В. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Е. В. Змановская. – 2-е изд., испр. – М. : Издательский центр "Академия", 2004. – 288 с.

УДК 330.59(477)

Шевченко Ю. И.

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрена проблема бедности в Украине. Исследована сущность понятия "бедность". Названы причины возникновения проблемы бедности населения. Предложены рекомендации и разработаны методы борьбы с этой проблемой.

Анотація. Розглянуто проблему бідності в Україні. Досліджено сутність поняття "бідність". Названо причини виникнення проблеми бідності населення. Запропоновано рекомендації та розроблено методи боротьби з цією проблемою.

© Шевченко Ю. И., 2014



Annotation. The problem of poverty in Ukraine is considered. The essence of the concept "poverty" is analysed. The causes of the problem of poverty are presented. Recommendations and methods developed to combat this problem are proposed.

Ключевые слова: бедность, потребительская корзина, безработица, уровень бедности, граница бедности, глубина бедности.

Борьба с бедностью является составной частью государственного регулирования в сфере социальной политики. Бедность подразумевает не только низкий уровень доходов и потребления, но и низкий уровень образования и здравоохранения. Черта бедности – уровень доходов населения, ниже которого невозможно обеспечение минимальных пищевых и непищевых потребностей человека. Существуют различные определения черты бедности и методики ее исчисления [1].

В некоторых странах для определения черты бедности используют уровень официально установленной минимальной заработной платы, однако это скорее инструмент политики, чем методологически верное определение. Часто используют сравнение со средним доходом, уровнем потребления, а также рассматривают долю семейного бюджета, приходящуюся на питание. В бывших социалистических странах для определения черты бедности используют минимальную потребительскую корзину [1].

На появление, уровень и динамику бедности влияет ряд факторов. Из них важно выделить следующие: уровень безработицы и оплаты труда, размеры социальных трансфертов, политика государственного регулирования по вопросам доходов и уровня жизни, динамика изменения индекса потребительских цен, а также общая политическая обстановка в государстве. Важное значение имеют внеэкономические аспекты бедности, которые включают основные человеческие потребности в самореализации, участии в жизни общества, чистом воздухе и здоровой окружающей среде, безопасности и свободе передвижения. Этот подход называют "концепцией относительной бедности" [2].

Распад СССР в 1991 году фактически положил начало дифференциации доходов и появлению проблемы бедности во всех странах – бывших его членах и в Украине в том числе. В этих странах началась борьба с бедностью, подобная той, которую ведет весь остальной мир. Особенно активно такая борьба ведется, когда бедность начинает представлять либо политическую, либо экономическую опасность.

По ходу изучения данной проблемы было проведено исследование, в котором принимало участие 20 человек. Исследование показало, что большинство опрошенных считают эту проблему актуальной для нашей страны на сегодняшний день. Ответы "Сомневаюсь" или "Затрудняюсь ответить" выбрала лишь незначительная часть респондентов. Это свидетельствует о том, что именно эта проблема на современном этапе развития как общества, так и самого государства является особенно острой. Сегодня население Украины в целом бедно. Об этом свидетельствуют самые разнообразные показатели. Эта проблема так же является одной из существенных причин низкой социальной активности. Резкий скачок уровня бедности в Украине обусловлен теми же причинами, что и другие основные проблемы экономической и социальной жизни страны. Разрушение хозяйственных связей и переустройство системы хозяйствования сыграли в этом процессе важнейшую роль [3].

Мнения опрошенных по поводу состояния уровня жизни украинцев разделились. Большая часть отвечающих считает, что уровень жизни населения является средним, все остальные отвечающие характеризуют это состояние как критическое. Это свидетельствует о том, что наша жизнь действительно находится не на высокой степени развития, а наоборот, нуждается в четкой коррекции и регулировке.

Именно бедность сейчас является тем фактором, который мешает человеку реализовать свободу выбора, обеспечить себе и своим детям достойную жизнь. В условиях существования значительных межрегиональных отличий в социально-экономической, демографической, культурологической ситуации в стране решение проблем бедности требует конкретизации подходов, критериев оценки, а также разработки методического аппарата прогнозирования путей преодоления этого негативного явления с учетом ресурсного потенциала территориальных общественных норм.

Бросается в глаза и отсутствие в стране "среднего класса", являющегося основным гарантом социальной стабильности и прогресса. Представители целого ряда профессиональных групп (врачи, учителя, ученые, инженеры), которые еще в начале переходного периода имели средние по национальным стандартам доходы и играли стабилизирующую роль в обществе, сейчас в большинстве своем оказались среди "новых бедных". А ведь переход значительной части людей с высоким уровнем образования и высокими социальными ориентирами в ту группу, доходы которой ниже (либо едва выше) черты бедности, чреват серьезными осложнениями. В силу своего высокого интеллектуального уровня такие люди оказывают существенное (хотя и не всегда очевидное) воздействие на общественное сознание, и их неудовлетворенность характером социально-экономического развития, неизбежная в условиях резкого падения личного уровня жизни и социального статуса, неминуемо сказывается на социальной ситуации.

Крайне негативным симптомом следует признать формирование в Украине так называемой наследственной бедности. Дети из бедных семей не получают необходимой профессиональной подготовки и впоследствии не могут получить хорошей высокооплачиваемой работы. Как показывают исследования, существует четко выраженная прямая зависимость между уровнем образования и материальным положением.

Система показателей бедности определяется по специальной методике комплексной оценки бедности. Она отвечает международным стандартам, в соответствии с которыми основными показателями считаются: уровень бедности, граница бедности и глубина бедности – это степень отклонения величины расходов бедного населения от установленной границы бедности [2].

Исходя из прямых оценок бедности можно судить, что в Украине бедными являются около половины населения.

Так сколько же в действительности бедных в Украине и кто они? Согласно принятым в мире критериям, приблизительно 28 % украинского населения следует квалифицировать как бедных – эти люди страдают от недостаточного потребления продуктов питания, они не могут приобрести необходимую одежду и обувь, ограничиваются самыми дешевыми и не всегда эффективными лекарствами. Глубина бедности составляет 21,5 %, то есть в среднем расходы бедняков на 21,5 % ниже рассчитанного уровня.

Что можно и нужно делать? В основе стратегии преодоления бедности должно быть признание того, что этой цели нельзя добиться исключительно путем поддержки обездоленных. Необходим комплексный подход, ориентированный как на бедные, так и на относительно обеспеченные слои общества. Усилия государства по повышению уровня жизни всех слоев населения, независимо от их материального положения, должны опираться на обеспечение устойчивого экономического роста, всестороннее развитие и максимально полное использование трудового потенциала страны, улучшение ситуации на рынке труда [3].

Первоочередной задачей является проведение полномасштабной пенсионной реформы, ибо только так можно кардинально улучшить положение сегодняшних пенсионеров при стимулировании экономической активности населения трудоспособного возраста. Нужно вводить сначала добровольную, а через несколько лет и обязательную накопительную систему пенсионного обеспечения.

Необходимо добиваться снижения экономического неравенства путем внедрения гибкой налоговой политики, рациональных социальных трансфертов, стимулирования малого и среднего бизнеса, защиты прав мелких акционеров.

Необходимо принципиально изменить действующую систему льгот. Существование развитой системы льгот (в налогообложении, в оплате целого ряда услуг и т. п.) представляет одну из "болевых точек" нынешней социальной политики.

Система социальной поддержки уязвимых слоев населения должна быть ориентирована на действительно нуждающихся. Необходимо, чтобы парламентарии наконец преодолели свою "стыдливость" и назвали бедность бедностью.

Преодоление бедности – задача не одного дня. Настоятельно необходимой представляется координация разноплановых усилий, определение приоритетов на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу. Достаточно быстроадресными действиями (преимущественно пассивного характера – денежными выплатами, субсидиями, помощью продуктами, одеждой и т. п.) можно искоренить абсолютную бедность в самых острых ее проявлениях. Смягчение же относительной бедности, связанной прежде всего с экономическим неравенством населения, потребует большего времени и усилий главным образом активного характера (помощи в трудоустройстве, в открытии собственного дела, в получении необходимой квалификации). Что же касается субъективной бедности, то для предупреждения вызываемых ею социальных конфликтов необходимо время, доверие к власти на всех уровнях и согласованные действия едва ли не всех социальных институтов общества.

Научн. рук. Сасина Л. А.

Литература: 1. Толковый словарь экономических терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/biznes-15>. 2. Реферат на тему: "Преодоление бедности в Украине" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://studentbank.ru/view.php?id=63102>. 3. Статья "Проблема бедности в Украине" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Biologia/8_57307.doc.htm.

УДК [330.101.8]

Баденіна О. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ СТАНУ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Анотація. Здійснено аналіз тіньового сектору України, а також досліджено масштаби цього соціально-економічного явища. Визначено проблеми та шляхи їх подолання, окреслено перспективи подальшого розвитку економіки.

Аннотация. Осуществлен анализ теневого сектора Украины, а также исследованы масштабы этого социально-экономического явления. Определены проблемы и пути их преодоления, обозначены перспективы дальнейшего развития экономики.

© Баденіна О. О., 2014



Annotation. The article analyzes the shadow sector of Ukraine, and the magnitude of this socio-economic phenomenon. Problems and ways to overcome them were identified. The prospects of further development of the economy were outlined.

Ключові слова: економіка, тіньовий сектор, фактори розвитку економіки.

У наш час в Україні гостро постає проблема великої частки корупції, протизаконного виробництва і збуту продукції, фальшивих договорів і грошових процесів. Усе це, в свою чергу, є значною перешкодою для сталого економічного розвитку нашої держави. Для успішної та ефективної боротьби з тіньовою економікою важливо оцінити її обсяг. Дослідження шляхів детінізації економіки країни є актуальною проблемою подальшого розвитку та становлення економіки та суспільства України.

Питання щодо проявів та тенденцій розвитку тіньової економіки в Україні, її причини та методи боротьби з цим негативним явищем економіки досліджували у своїх працях такі видатні вчені України, як: В. Базилевич, З. Варналій, Т. Ковальчук, І. Мазур, О. Турчинов та ін. [1].

Але на сьогодні існує ряд не вирішених питань, пов'язаних з ефективною діяльністю економіки України, а саме визначення перспективних напрямів подальшого розвитку та її детінізація.

Метою дослідження є аналіз тіньового сектору на вітчизняному рівні та визначення оптимальних шляхів для легалізації детінізації.

Значний внесок у розроблення сучасних наукових підходів до з'ясування механізмів тіньової економічної діяльності зробив О. Турчинов, який сформулював таке визначення тіньової економіки: "тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства" [1, с. 32]. Перш за все, дослідження тіньової економіки викликає інтерес з точки зору загального впливу на протікання більшості економічних процесів та явищ, а саме формування і розподіл доходу, торгівлі, інвестування та економічного зростання в цілому. На період 2011 – 2013 рр. процес криміналізації економіки, зростання економічної злочинності несе за собою ряд серйозних погроз економічній безпеці України. Специфіка цих погроз полягає в тому, що вони мають як внутрішній, так і зовнішній аспект, бо реалізуються в діяльності зарубіжних і національних суб'єктів господарювання, організованих злочинних спільнот, що мають антигромадські інтереси. На сьогоднішній момент відбувається стандартизація тіньової економіки. Це закріплення тіньової економічної поведінки (наприклад, тіньового вивозу капіталу) в ті чи інші організаційно стійкі форми, які визнаються всіма учасниками даної діяльності і трансльовані наступними поколіннями зайнятих нею суб'єктів [2].

Причиною тінізації слугує недосконале державне управління економікою країни. Так, неефективна податкова політика призводить до зменшення надходжень до держбюджету через розростання тіньового сектору. Нестабільне законодавство відлякує підприємців від легалізації їх діяльності і примушує їх йти в тень. Але на сьогодні вже внесені зміни до чинного законодавства, враховуючи власний і міжнародний досвід. Адже велике значення має міжнародна узгодженість в законодавстві та державне регулювання економіки, тому що часто суб'єкти тіньової економіки користуються відмінностями в законодавствах країн для отримання доходу. Законодавчі акти України зобов'язують відповідальних посадових осіб інформувати правоохоронні органи про великомасштабні операції і надавати фінансово-господарські документи на вимогу правоохоронних органів.

Існують дві офіційні методики оцінювання обсягів тіньової економіки України: методика Державного комітету статистики України та підхід Міністерства економіки України. Держкомстат України розробив та регулярно використовує методику визначення обсягів тіньової економіки в рамках Програми розвитку системи національних рахунків [3, с. 50].

Аналіз даних Державного комітету статистики України за період з 2010 по 2013 рр., свідчить про збільшення рівня тіньової економіки в Україні в 2012 р. на 31,1 %. Цей показник порівняно з попереднім роком збільшився на 2,3 % і вперше за останні роки вийшов за межі порогового значення (не більше 30 % від ВВП), ставши показником, який знаходиться в небезпечній зоні серед показників, що характеризують стан макроекономічної безпеки в державі. У I півріччі 2013 р. порівняно з відповідним періодом минулого року, тінізація української економіки зросла на 8 % і склала 39 % (за попередніми даними Держкомстату України). Активізація тіньової економіки в Україні є наслідком реакції бізнесу на фінансово-економічну кризу, неефективну податкову політику та бюджетну підтримку реального сектору економіки [4]. Тому економіка країни потребує жорсткого регулювання з боку держави.

Задля того, щоб підвищити рівень економічного розвитку держави, подолати проблемами тінізації та породжену нею корупцію, необхідно внести зміни у трьох аспектах: соціально-економічному, політичному та правовому.

Отже, єдиним правильним шляхом і запорукою соціально-економічного прогресу нашого суспільства є легалізація тіньового сектору економіки за рахунок демократичних перетворень у суспільстві, подальшого розвитку соціально орієнтованих ринкових відносин і вдосконалення механізму господарювання. Реалізація зазначених та інших заходів щодо подальшої детінізації економіки не лише сприятиме формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки і суспільства в цілому, а й забезпеченню відродження та ефективного розвитку вітчизняного підприємництва. Тому проблема детінізації економіки потребує подальшого вивчення та дослідження.

Наук. керівн. Кліменко О. М.

Література: 1. Головніна О. Г. Методика оцінки тіньової синергії соціально-економічного розвитку системи / О. Г. Головніна // Вісник Сумського Національного аграрного університету. – 2011. – Випуск 8. 2. Мельни-

кова В. Національна економіка / В. Мельникова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с. 3. Куссулакос Я. Неофіційна економіка в Україні: вимірювання та оцінка впливу на доходи населення : навч. посібн. / Я. Куссулакос, В. Саріогло, Г. Терещенко. – К., 2010. – 136 с. 4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 336.1.07.(477)

Болкун К. В.

Піляєва О. В.

Студенти 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У ФОРМУВАННІ СПРИЯТЛИВОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто проблему стратегічного управління фінансовою системою України, етапи стратегічного управління і роль фінансового контролю соціально-економічної сфери з боку держави. Визначено ряд заходів у стратегічному управлінні для зміни негативних тенденцій розвитку фінансової системи.

Аннотация. Рассмотрена проблема стратегического управления финансовой системой Украины, этапы стратегического управления и роль финансового контроля социально-экономической сферы со стороны государства. Определен ряд мероприятий в стратегическом управлении для изменения негативных тенденций развития финансовой системы.

Annotation. The article discusses the problem of strategic management of the financial system of Ukraine, the stages of strategic management and the role of financial control of socio-economic sphere by the state. A number of activities in the strategic management were identified to change the negative trends in the development of the financial system.

Ключові слова: стратегічне управління, фінансова політика, фінансовий контроль, стратегічний аналіз, фінансово-кредитна система.

В умовах сучасної української державності недостатньо уваги приділяється важливим питанням стратегічного планування та управління, моделювання процесів майбутнього розвитку країни при застосуванні новітніх технологій. Особливо гостро це відчувається у фінансово-бюджетній і фінансово-кредитній сфері. Для України як країни, що розвивається, з перехідною економікою, найактуальнішою проблемою є формування правильної фінансово-кредитної політики.

Метою дослідження є аналіз стратегічного управління у формуванні фінансової політики України. Для прогнозування процесу розширеного виробництва та якісних змін у національній економіці необхідно не тільки розробити, а й використовувати систему макроекономічних індикаторів, які б відображали й особливості розвитку країни.

Проблемою розвитку стратегічного управління економікою займаються багато вчених України і світу, і ця тема все ще є актуальною і дискусійною. Серед вітчизняних вчених заслуговують на увагу праці таких вчених-економістів, як: Базилевич В. Д., Савлук М. І., Чухно А. А., Бобров Є. А., Вахненко Т. П., Ведут М. І., О. Пустовойт, Сімонов В. С., Бухтєєв Н. І. та ін.

Держава завжди повинна відігравати важливу роль у формуванні сприятливої фінансової політики, яка б була основою цілеспрямованого макроекономічного механізму, який сприяв би програмним структурним змінам в економіці. Для реалізації цього положення передусім необхідний фінансовий план, який був би не тільки директивою, а й прогнозним документом, що передбачає прийдешній стан економіки. Такий документ – держбюджет, що є основою вибору довгострокової стратегії на стадії планування. Необхідною умовою державного планування є чітка регламентація та структуризація самого процесу планування, яке неможливо без контролю з боку держави [1].

Фінансовий контроль є незамінним при плануванні основних напрямів соціально-економічного розвитку держави на етапі прогнозування, тому він є необхідним для досягнення мети стратегічного управління.

Важливим етапом управлінського циклу є стратегічний аналіз. Він передбачає виявлення всієї сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку, оцінку реального стану економіки та її можливого стану у майбутньому через пошук прихованих резервів економічного зростання.



Етап, без якого стратегічне управління втрачає всілякий зміст – це контроль за виконанням та коректуванням стратегічного плану. Це обумовлено тим, що яким би якісним і теоретично обґрунтованим не був план, важлива його правильна, підконтрольна реалізація. Під час цього етапу також можливо внесення коректування стратегічних планів і рішень, уточнення конкретних завдань, виявлення відхилень від націлених планів і проведення заходів щодо їх усунення.

Наступним важливим етапом є фінансовий аудит. Під цим розуміється не тільки встановлення контролю за законністю та своєчасністю руху бюджетних коштів, а й визначення того, наскільки ефективно та доцільно витрачаються ці кошти. Крім фінансового аудиту на цьому етапі може проводитися аудит ефективності державних коштів. У загальному вигляді аудит ефективності – це аудит адміністративної діяльності, який вивчає ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів із метою надання замовнику рекомендацій щодо досягнення кращих результатів. Державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і складається з перевірки й аналізу фактичного стану справ щодо законного й ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і вірогідності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [2, с. 17].

Загальні пріоритети в фінансово-кредитній політиці залежать від економічних ситуацій тих процесів, які притаманні перехідному періоду. Необхідно повністю використовувати всі доступні механізми впливу на грошово-кредитну систему: норму обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку, дисконтну політику тощо, як частину процесу ефективного стратегічного управління, не виходячи за його основні тенденції [2, с. 21].

Для зміни негативних тенденцій треба провести ряд заходів у стратегічному управлінні та фінансовій системі як основній сфері його використання:

1. Прогнозування та контроль за динамікою системи макроекономічних показників.
2. Розробка єдиного стратегічного плану, якому буде повністю підпорядковано всі сфери економіки, в тому числі і фінансову.
3. Підсилення фінансового контролю при прогнозуванні і плануванні основних соціально-економічних напрямів розвитку держави і підвищення їх ефективності.
4. Створення умов для збільшення попиту на національну валюту.

Можна зробити висновок, що стратегічне управління фінансовою системою є складним, багатетапним та широкомасштабним процесом, який об'єктивно необхідний для України. Якість розробки стратегічних і прогнозних довгострокових планів, контроль за їх реалізацією визначає можливість ефективного і стійкого розвитку економіки в цілому. Також досягти розвитку економіки можна завдяки проведенню гнучкої і комплексної бюджетної політики: збалансованої між державними доходами і видатками, що суттєво сприятиме ефективній організації не тільки державного сектору, а й усієї національної економіки. Оптимізація державного бюджету, формування його саме на таких засадах, які б повністю відповідали потребам населення, додасть більшої політичної стабільності, гармонізує стосунки між державою і підприємництвом, забезпечить гнучкість та динамізм економічного зростання.

Наук. керівн. Пономаренко О. О.

Література: 1. Как должна развиваться финансовая политика Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uallfinanz.com/>. 2. Марцин В. С. Роль держави у формуванні сприятливої фінансово-кредитної політики в умовах економічної кризи / В. С. Марцин // Економіка, фінанси і право. – 2009. – С. 150. 3. Орлова Н. С. Стратегічне управління розвитком економіки України / Н. С. Орлова // Фінансові ринки та цінні папери. – 2009. – С. 202.

Вашакідзе Л. К.

УДК 339.13

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СТРАТЕГІЯ ФІРМИ В УМОВАХ ОЛІГОПОЛІЇ

Анотація. Розглянуто характеристику олігополії як економічної категорії та основні причини її існування, а також особливості поведінки олігополіста на ринку. Проаналізовано стратегію фірми в умовах олігополії. Наведено приклад олігополістичної ситуації на ринку мобільного зв'язку та зроблено висновок.

Аннотация. Рассмотрена характеристика олигополии как экономической категории и основные причины ее существования, а также особенности поведения олигополиста на рынке. Проанализирована стратегия фирмы в условиях олигополии. Приведен пример олигополистической ситуации на рынке мобильной связи и сделан вывод.

© Вашакідзе Л. К., 2014

Annotation. The characteristics of the oligopoly as an economic category and the main reasons for its existence, the features of the oligopolist behavior on the market are considered. The strategy of the company under the conditions of an oligopoly are analyzed. An example of an oligopolistic situation in the mobile communication market is supplied, and a conclusion is drawn.

Ключові слова: олігополія, галузі економіки, ціноутворення, конкуренція, економічна ефективність.

Обрана тема є актуальною, оскільки олігополія створює сприятливі умови для активного втручання підприємців у ринкові відносини: стає можливим визначити обсяг попиту й пропонування, передбачити тенденції динаміки цін та можливі дії конкурентів, а також самостійно встановлювати ціни. Хоча олігополія припускає деякий рівень конкуренції, з усіх ринкових структур вона є ближчою до монополії і вважається більш ефективною порівняно з нею.

Олігополію досліджували багато вчених, зокрема Й. Шумпетер, Дж. Стіглер, А. Курно, Г. Беккер, Дж. Неш, А. Гальчинський, П. Єщенко, С. Мочерний та ін. Вченими було зроблено чимало спроб побудувати моделі поведінки олігополіста, але всі вони виявилися не досить вдалимими [1].

Олігополія – це наявність на ринку певного товару декількох дуже великих фірм, які контролюють значну частину виробництва і збуту, а також конкурують одна з одною. Кожна така фірма проводить самостійну ринкову політику, але при цьому вона залежить від конкурентів і повинна зважати на них. Товар, що реалізовується олігопольними фірмами, може бути диференційованим (наприклад, автомобілі, комп'ютери), як при монополістичній конкуренції, а може бути й стандартизованим (сталь, алюміній), як при досконалій конкуренції. У будь-якому випадку олігопольна фірма володіє монопольною владою, тобто може впливати на ціну своєї продукції.

Звичайно на олігопольних ринках панує від двох до десяти фірм, на які припадає половина і більше загальних продажів продукту. Це робить фірми залежними одна від одної. Кожна фірма в галузі усвідомлює, що зміна ціни продукції або об'єму випуску викличе у відповідь реакцію її конкурентів, і повинна зважати на це. У багатьох випадках олігополія захищена бар'єрами для входу на ринок, схожими з тими, що захищають монополію. Монопольна влада і монопольний прибуток в олігопольних галузях промисловості частково залежать від того, як взаємодіють фірми. Якщо взаємодія має тенденцію до співпраці, а не до конкуренції, фірми можуть отримувати більший прибуток, призначаючи ціни суттєво вище за ті, які склалися б, якби даний ринок був абсолютно конкурентним. Іноді фірми навіть вступають у явну або таємну змову (картель) і спільно координують свої ціни й об'єми виробництва, щоб максимізувати спільні прибутки. В інших випадках олігопольні фірми агресивно конкурують одна з одною, розв'язуючи цілі цінові війни і втрачаючи значну частку прибутків. Олігополія є переважаючою формою сучасного галузевого ринку. Олігопольними галузями промисловості є, наприклад, автомобільна промисловість, виробництво сталі, алюмінію, нафтохімікатів, електрообладнання, комп'ютерів [2].

Основною причиною існування олігополії є ефект злиття. Поштовхом до злиття фірм може бути:

- досягти більшого ефекту масштабу;
- зміцнити свою ринкову владу;
- усунути конкурента;
- здобути переваги "великого покупця"

Особливість поведінки олігополіста на ринку визначається двома тенденціями, що діють у протилежних напрямках.

З одного боку, фірми зацікавлені в максимізації сукупного прибутку галузі через змову та спільні дії, оскільки це дає змогу реалізувати монопольну владу.

З іншого боку, кожна фірма прагне отримати надприбуток за рахунок конкурентів, порушуючи угоду, а це відповідно суттєво загострює суперництво.

На олігополістичному ринку точний прогноз щодо вибору ціни та обсягів виробництва неможливий, насамперед, через безліч варіантів олігополії. У галузі може бути як 2 – 4 панівні фірми (жорстка олігополія), так і 10 – 20 (м'яка олігополія). Механізми взаємодії фірм за таких умов будуть різними. Крім того, загальна взаємозалежність ускладнює передбачення відповідної реакції конкурента й унеможливує розрахунок попиту та граничного доходу для олігополіста [3, с. 120–124].

Проте це не означає, що олігополістичний ринок взагалі не піддається дослідженню. Його аналіз, що проводиться у мікроекономіці, дає змогу виділити щонайменше дві загальні закономірності.

Олігополістичні ціни мають тенденцію бути негнучкими або "жорсткими".

Якщо олігополістичні ціни змінюються, то найбільш вірогідно, що всі фірми роблять це одночасно. Олігополістична цінова політика передбачає наявність стимулів до погоджених дій або таємної змови при встановленні цін.

Оскільки олігополія за своїм характером досить близька до чистої монополії та інколи на неї перетворюється, оцінки економічної ефективності їх теж досить близькі.

Передусім дослідники звертають увагу на те, що, оскільки крива попиту на продукцію олігополіста завжди має спадний характер, то для нього ціна та граничний дохід ніколи не збігаються. Тому координати точки перетину кривих граничного доходу та граничних витрат завжди лежатимуть лівіше від мінімального рівня середніх витрат. Можна впевнено сказати, що олігополіст завжди обирає таке співвідношення "ціна-обсяг", яке містить обсяг менший, а ціну вищу, ніж на конкурентному ринку. Особливо це важливе для таємного зговору та ціноутворення за методом "витрати плюс".

Олігополіст отримує економічний прибуток не тільки у короткотерміновому, а й у довготерміновому періоді. Це пов'язане з існуванням досить вагомих бар'єрів для вступу в галузь, нехай і не настільки важких для подолання, як при чистій монополії, але які все ж таки обмежують вступ у галузь нових конкурентів. Отже, суспільство, погодившись на існування олігополістичного ринку, змушене як обмежувати своє споживання, так і платити вищу ціну за продукцію олігополістичної галузі.



Сьогодні одним із представників на олігополістичному ринку України є ринок мобільного зв'язку (5 операторів, частка 2-х найбільших $\approx 98\%$). Ринок мобільного стільникового зв'язку відрізняється високими адміністративними й економічними бар'єрами вступу на нього. Насамперед – це необхідність отримання ліцензій на надання послуг та сертифікації обладнання техніки зв'язку, дозволу оператора зв'язку на приєднання до мережі загального користування, дозволу Державного комітету зв'язку на виділення номерного ресурсу, потреба у великих інвестиціях тощо.

Для аналізу був узятий за приклад мобільний зв'язок України. Не дивлячись на те, що сьогодні в Україні зона покриття становить більше, ніж 95% території країни, на українському ринку мобільного зв'язку функціонує достатньо "жорстка олігополія", коли 2 – 3 фірми панують на всьому ринку, а саме: дві компанії "МТС" та "Київстар" домінують з більш ніж 90% часткою, а на інші компанії, такі, як: Life, ТМ "Білайн", Golden Telecom GSM та інші – припадає тільки 8% ринку послуг [4].

Відкрите Акціонерне Товариство "Мобільні Телесистеми" (МТС) – найбільший оператор стільникового зв'язку в Україні і країнах СНД, який обслуговує більше 75 мільйонів абонентів. Також компанія "Київстар" – один із лідерів мобільного зв'язку України. "Київстар" – це закрите акціонерне товариство, акціонерами якого є компанії Telenor ($56,52\%$) та Storm ($43,48\%$) [4]. Своєю мережею "Київстар" охоплює всі великі й малі міста та понад 28 тис. сільських населених пунктів, усі основні національні й регіональні траси, більшість морських та річкових узбережжів України. Саме ці дві компанії займають панівне місце на мобільному ринку України.

Нещодавно на ринку мобільного зв'язку трапилась ситуація, коли компанії "Київстар" і "МТС" без підстав підвищили тарифи на свої послуги. У зв'язку з такою ситуацією Антимонопольний комітет виконуючи вказівки Президента України щодо забезпечення стабілізації цін і тарифів на соціально важливих ринках, запропонував їм відмовитися від підвищення тарифів на послуги, про що поінформувати комітет і громадськість.

Варто зазначити, що мобільний зв'язок завжди був у центрі уваги іноземних інвесторів. Жоден з операторів, що працює в Україні, не є 100% українським. Кожен має іноземного партнера, який інвестує не лише фінансові ресурси, а й обладнання, ноу-хау та досвід [4].

В Україні простежується стрімкий розвиток ринку мобільного зв'язку, користувачами якого стало вже 10 млн осіб. Основну частину ринку займають два оператора – МТС та "Київстар" і їхнє положення є олігополістичним. На основі їх діяльності можна сказати, що вони діють за олігополістичною моделлю ціноутворення "ламаного" кривої попиту, яка пояснює стабільність цін або їх одночасну зміну. Вивчення проблеми стратегічної взаємодії фірм є центральною темою в дослідженні поведінки олігополістів.

Таким чином, дослідження підтвердило, що олігополія, як і будь-яка модель ринку, має свої плюси та мінуси як для споживача, так і для виробника. Можна навіть сказати, що суперечливість олігополії є рушійною силою розвитку провідних галузей національного ринку.

Наук. керівн. Сотніков В. І.

Література: 1. Олігополія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.br.com.ua/>. 2. Задоя А. О. Мікроекономіка : навч. посібн. / Задоя А. О. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. 3. Микроэкономика в структурно-логических схемах : учебн. пособ. – Х. : Издательский дом "ИНЖЭК", 2004. – 252 с. 4. Зв'язок в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-konf.org>. 5. Основи економічної теорії : підручник / Ю. В. Ніколенко, М. М. Діденко, А. В. Шегда. – К. : Либідь, 1994. – С. 48–55. 6. Мікроекономіка / В. Базилевич, В. Лук'янов, Н. Писаренко та ін. – К. : Четверта хвиля, 1997. – С. 179–180.

Гарімович Б. Р.

УДК 343.359(477)

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено основні причини тіньової діяльності в Україні, її характерні риси. Проаналізовано сучасний стан та тенденції тіньової економіки. Визначено обсяги тіньового сектору в різних галузях економіки. Досліджено основні напрями детінізації економіки України.

Аннотация. Исследованы основные причины теневой деятельности в Украине, ее характерные черты. Проанализированы современное состояние и тенденции теневой экономики. Определены объемы теневого сектора в разных отраслях экономики. Исследованы основные направления борьбы с теневой экономикой в Украине.

© Гарімович Б. Р., 2014

Annotation. The reasons for shadow economy activity in Ukraine and its characteristic features are studied. The current state of the shadow economy and tendencies in it are analyzed. The proportions of the shadow sector in various economic sectors are determined. The main areas of the fight with the shadow sector of economy are studied.

Ключові слова: тіньова економіка, тіньова економічна діяльність, рівень тіньової економіки, мінімізація.

За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України рівень тіньової економіки у 2012 році склав 34 % від рівня офіційного ВВП. Розширення масштабів тіньової економіки до 30 – 50 % ВВП зумовлює розбалансування окремих сфер діяльності та економіки в цілому і є причиною криміналізації суспільства, а тому вимагає фундаментального вивчення проблеми.

Метою дослідження є аналіз стану та обсягів тіньової економіки України, визначення причин тіньової діяльності в Україні.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів існування тіньового сектору економіки в світі займає значне місце в роботах Фейга, Блейдса, Гершуні, Баделта, Нормана, Хігінса та ін. Проблеми подолання та легалізації тіньової економіки в Україні присвятили увагу такі вітчизняні науковці та фахівці, як: А. Базилюк, З. Варналій, О. Головатюк, Я. Дяченко, О. Мандибура, В. Ординський, В. Редуптов, О. Турчинов та ін.

Разом із зародженням держави та товарного виробництва виникла тіньова економіка. Як тільки держава почала збирати податки, з'явилися громадяни, які не бажали ділитися з державою казною заробленим доходом; з оголошенням монополій на виробництво певних видів товарів чи надання послуг з'явилися контрабандисти; зростаючий бюрократичний апарат породив корупцію в органах влади.

На початку ХХ ст. посилювалося державне регулювання економіки. Це призвело до формування сучасних форм тіньової економічної діяльності. Американський вчений Е. Сатерленд сформулював концепцію злочинності серед "людей у білих комірцях". Згідно з цією концепцією протиправна діяльність є невід'ємною частиною повсякденного життя "великого бізнесу".

Тіньова економіка була виявлена також і в соціалістичних країнах, зокрема Радянському Союзі. В умовах деспотичного сталінського правління тіньова економіка не зникла, хоча стала надзвичайно небезпечною. В роки "хрущовської відлиги" тіньова економіка стала відносно стійкою: процвітала робота у вечірній час, розтрата і "спекуляція", а також люди без офіційного місця роботи, які жили за рахунок тіньової економіки. За часи керування Л. Брежнєва тіньова діяльність була поширена у роздрібній та оптовій торгівлі (дефіцитні та імпорتنі товари), сфері надання послуг (пошив одягу, ремонт автомобілів та побутової техніки, медичне обслуговування). Тіньова економіка іноді породжувала справжню "мафію", яка часто перепліталась з партійними структурами [1, с. 61].

У наш час Україна має надзвичайно великий сектор тіньової економіки. Вона обслуговує інтереси не лише звичайних громадян, які не мають стабільного заробітку чи підприємств, які зацікавлені у збільшенні свого доходу, а й економічні і політичні інтереси певних впливових структур та ділових кіл. На жаль, це є більше закономірністю, особливою української економіки, особливою ведення бізнесу в Україні, аніж винятком. Значно зросли та є актуальними такі явища, як корупція, політичний лобізм, рейдерство, зрощення державного апарату з тіньовою економічною діяльністю. Для України вкрай актуальним є завдання переосмислити пріоритети свого розвитку та створити реально діючу стратегію розвитку, яка б включала децентралізацію державної влади, реформування економіки в цілому з пріоритетами інтересів вітчизняних виробників і споживачів.

При розгляді динаміки інтегрального коефіцієнта тіньової економіки України (рисунок) можна засвідчити, по-перше, про явну нерівномірність (нелінійність) розвитку тіньової економіки як явища, по-друге, що в цілому за аналізований період мало місце її зростання в середньому приблизно на 0,7 % за рік.

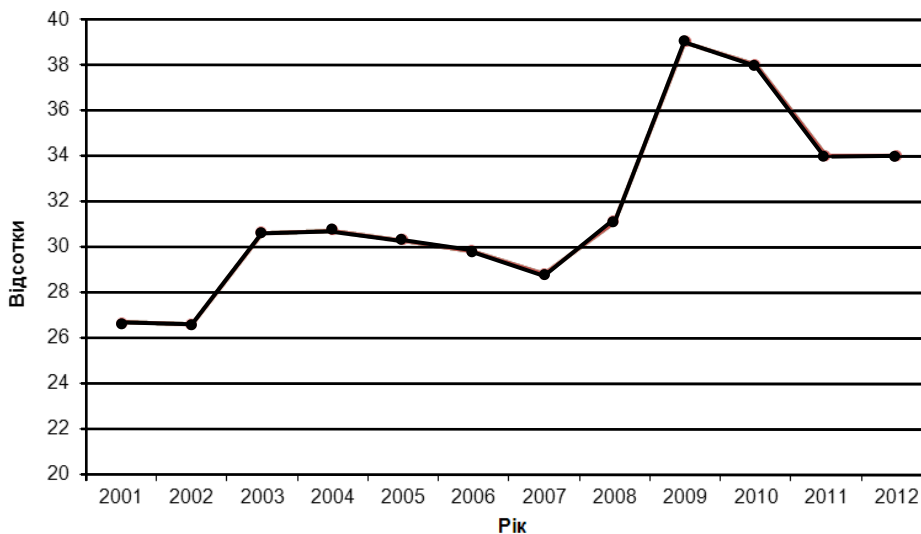


Рис. Динаміка інтегрального коефіцієнта тіньової економіки України



За даними Антимонопольного комітету у 2011 році із загального обсягу реалізованої продукції в Україні 49,8 % продукції реалізовувалося на ринках із конкурентною структурою. Найбільш монополізованими є окремі галузі паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства.

Згідно з індексом сприйняття корупції 2013 (Corruption Perception Index) Україна потрапила на 144 місце (рейтинг охоплює 174 країни).

Високий рівень корумпованості наявний у сферах, що здійснюють постачання енергоносіїв, землевідведення під будівництво, операції з комерційною нерухомістю і приватизацію державного майна. Тут існує значний розрив між ринковими і "відпускними" цінами на "продукцію" і, відповідно, можливість здобуття надприбутків, що є джерелом хабарництва і "відкотів", з якими більше всього фірми працюють у будівництві (91 %), торгівлі (75 %), сфері нерухомості (75 %), сільському господарстві (58 %), енергетиці (58 %) [2, с. 6].

Спираючись на ці дані та дані міжнародних рейтингів, можна зробити висновки, що основними системними факторами значного рівня тінізації національної економіки України є:

- несприятливі умови ведення бізнесу – наявність надмірного регуляторного та податкового тиску на корпоративний сектор;

- низька ефективність держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки (за даними Всесвітнього економічного форуму у 2013 р. Глобальний індекс конкурентоспроможності нашої країни підвищився в порівняно з індексом 2011 р. (89/139), і Україна посіла 73 місце серед 144 країн світу) [3, с. 354];

- високий рівень монополізації внутрішнього ринку;

- низька ефективність функціонування органів судової та правоохоронної системи; про що свідчить рейтинг ГІК 2012/2013, а саме – Україна посіла 141 місце за ефективністю правової системи у вирішенні питань арбітражу між господарюючими суб'єктами та 135 у вирішенні питань захисту від неправомірних дій з боку державних органів влади;

- високий рівень корумпованості;

- недостатній захист прав на рухому та нерухому власність, включаючи права на фінансові активи. За даними рейтингу ГІК 2012/2013 Україна посіла 141 місце за показником захисту прав міноритарних акціонерів та 134 місце за показником захисту прав власності.

Тіньова економіка негативно впливає на всі стадії суспільного відтворення, деформує основи добросовісної конкуренції, скорочує доходи бюджетів усіх рівнів, слугує живильним джерелом корупції. У тіньовому обігу сконцентровані ресурси, які в разі їх легалізації могли б сприяти значному соціально-економічному розвитку суспільства. Згідно з оцінками податківців, опублікованими в ході презентації Концепції реформування податкової системи, обсяг тіньового сектору української економіки становить як мінімум 350 млрд грн на рік. Дослідження виявив тіньової економіки та напрямів детінізації економіки вийшло за межі наукових інтересів. Заслугує на увагу бачення віцепрем'єр-міністра, міністра соціальної економіки України Сергія Тігіпка. Він пропонує здійснення детінізації заробітної плати шляхом запровадження гарантованої зарплати для працівників та відповідальності роботодавців за виплату зарплат у "конвертах". З цього випливає, що з боку державних органів ставиться питання про посилення контролю за легалізацією нарахування і виплати заробітної плати працівникам [4, с. 7].

Національна академія наук України у доповіді "Новий курс: Реформи в Україні 2010 – 2015 рр." запропонувала низку заходів щодо вирішення складної проблеми обмеження масштабів тінізації:

- забезпечення чіткості та однозначності дії законів;

- здійснення масштабної податкової реформи;

- проведення судової реформи;

- ліквідація інституційних та адміністративних перешкод ведення бізнесу;

- створення механізмів надійного захисту прав власності всіх учасників економічного життя;

- формування системи контролюючих служб та якісного кадрового забезпечення [5, с. 161].

Отже, з боку влади надаються значні зусилля у боротьбі з тіньовим сектором економіки в Україні, які спрямовані на детінізацію економіки, протидію корупції, профілактику злочинності, здійснення банками фінансового моніторингу, подолання кризових явищ в економіці та соціальній сфері, боротьбу з нестабільністю на валютному сегменті ринку тощо. Але рівень тіньового сектору, порівняно з іншими країнами, залишається ще значно високим. На даний момент вирішені не всі проблеми інституційного характеру, як наслідок, прийняті закони та законопроекти не мають достатньої ефективності. Існує певна плутанина в діях влади, що призводить до нестабільності законодавчої, виконавчої та судової систем.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

Література: 1. Кирпа С. В. Тіньова економіка: її суть та генезис / С. В. Кирпа // Сталій розвиток економіки : зб. наук. праць ПВНЗ "Університет економіки і підприємництва" та ІІІ "Інститут економіки, технологій і підприємства". – 2011. – № 4. – С. 60–64. 2. Дудін М. М. Вплив тіньової економіки України на її економічну безпеку / М. М. Дудін // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2011. – № 12. – С. 4–14. 3. Global competitiveness report 2012 – 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>. 4. Артус М. Тіньова економіка та напрями її подолання за умов ринкових відносин / М. Артус // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2 (35). – С. 5–9. 5. Новий курс: Реформи в Україні 2010 – 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/books/2010/10nandop1.pdf>.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СИНТЕЗАЦІЯ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто динаміку темпів приросту рівня цін, виявлено основні характеристики процесу інфляції, визначено комплекс антиінфляційних заходів.

Аннотация. Рассмотрена динамика темпов прироста уровня цен, выявлены основные характеристики процесса инфляции, определен комплекс антиинфляционных мер.

Annotation. The dynamics of the price rise rate is considered, basic characteristics of inflation are identified. A complex of antinflationary measures is outlined.

Ключові слова: інфляція, антиінфляційні заходи, державне регулювання, інфляційні очікування.

Як економічне явище інфляція існує вже тривалий час. З кожним роком вона набуває все більш важливого значення в економіці країни. Інфляція знецінює заощадження, призводить до зростання цін, знижує купівельну спроможність і впливає на соціально-економічний стан країни.

Метою статті є вивчення поняття інфляції як основної проблеми країни, а також створення заходів для її зменшення.

Тема інфляції буде актуальною ще протягом тривалого часу, з нею боротимуться ще багато років, її вивчатимуть у нових проявах. А це означає, що ця тема буде ще довго обговорюватися, що свідчить про надзвичайну зацікавленість нею. Від впливу інфляції залежить рівень цін, попит на гроші, сума заощаджень, а значить вивчення інфляції та її темпів дасть можливість виділити основний інструментарій для її утримання та контролю.

Інфляція – це підвищення загального рівня цін, але при якій не завжди підвищуються всі ціни. Важливим етапом є визначення номінального і реального рівня цін, тобто при збільшенні номінального рівня цін реальний майже завжди зменшується, падає. Тому в цих умовах відбувається "втеча" від грошей, тобто переказ грошей в товари, що швидко скуповуються товарами високого попиту. Важливим в утриманні контрольованою, стабільною інфляції є підбір антиінфляційної політики [1].

Антиінфляційна політика – поняття здавалося б широкого масштабу для застосування в економіці і досить поширене. Воно має більше ста визначень, які були сформульовані не тільки сучасними аналітиками, економістами, а й класиками.

Отже, антиінфляційна політика – це сукупність, загальність заходів, принципів, правил, спрямованих на утримання стабільного рівня інфляції, тобто це певні важелі впливу на неї, виділення інструментів для її контролю. При врахуванні вибору політики необхідно зважати не тільки на рівень інфляції, її темпи, а й на особливості економіки країни.

Так, наприклад, Міжнародний валютний фонд регламентує таку діяльність при інфляції, як друкування нових грошей, та акцентуація уваги тільки на визначеному агрегаті, а саме M2, виключаючи такі агрегати, як вексель, боргові зобов'язання і т. д. Унаслідок чого з'являється не просто монетарна політика, а жорстка, що викликає "бартер" економіки, зростання взаємозаліків, і, як наслідок, підірваний механізм функціонування грошової системи країни, тобто розкручування інфляційної спіралі [2]. Тому для рівномірного, поступового вилучення інфляції, або ж хоча б її зменшення необхідно приймати такі антиінфляційні заходи, як: включення мультиплікатора інвестицій, девальвація національної валюти і "шокова" терапія, як варіант.

У сучасних умовах антиінфляційна політика поділяється на адаптивну та активну. У даний момент можна сказати, що найбільш вигідною буде адаптивна, оскільки "все можна під лаштувати під все", а саме звикнути до інфляції, її різким темпам підвищення і падіння і т. д. Однак не можна втрачати з уваги активну частину, хоча це веде до певної "обов'язковості", тобто кредитів між країнами, для грошового функціонування механізмів [1].

Суть адаптивної політики зводиться до того, що уряд з певною періодичністю індексує основні види фіксованих доходів населення (мінімальна заробітна плата, пенсії, стипендії тощо). Зазвичай індексація складає 60 – 70 % підрівня інфляції. Робиться це для того, щоб, з одного боку, підтримувати мінімально достатній рівень доходів населення, а з іншого боку, за рахунок різниці в 30 – 40 % поступово, за півтора – два роки, знизити попит на національному ринку і тим самим погасити інфляцію. Цей метод боротьби з інфляцією має як переваги, так і недоліки [3].



Найбільш прийнятними заходами для зменшення відсотка інфляційного впливу є збільшення бюджетних інвестицій, посилення регулювання тарифів монополії, а також регулювання соціально значущих цін.

З кінця 2012 року Україна втрачає свою "мінімальну" стабільність у цінах, все більш сильніше розвивається інфляція, набуваючи часом гіпершвидкість [4]. З 2010 року інфляція в Україні переросла у стагфляцію. Роздрібні ціни зросли в 2010 році в 24,1 рази, 2011 році – 7,9 рази, 2012 році – 4,6 рази, 2013 році – 2,4 рази за умови зниження ВВП, промислового виробництва та інвестицій [4].

З 2011 по 2013 роки з проведенням послідовної політики щодо стримування зростання цін ІСЦ зменшився з 32,7 до 14,5 %. Підвищення норм обов'язкових резервів для банків знизило обсяг грошей в економіці. Проте досягнення встановлюваних цільових показників з інфляції в останні роки успішним назвати не можна. Цільовий рівень у 2010 році – 9,2 % (фактично споживчі ціни зросли на 12,7 %), 2011 році – 9,3 %, у 2012 – 9,8 %, у 2013 – 9,7 % [4] (рисунок).

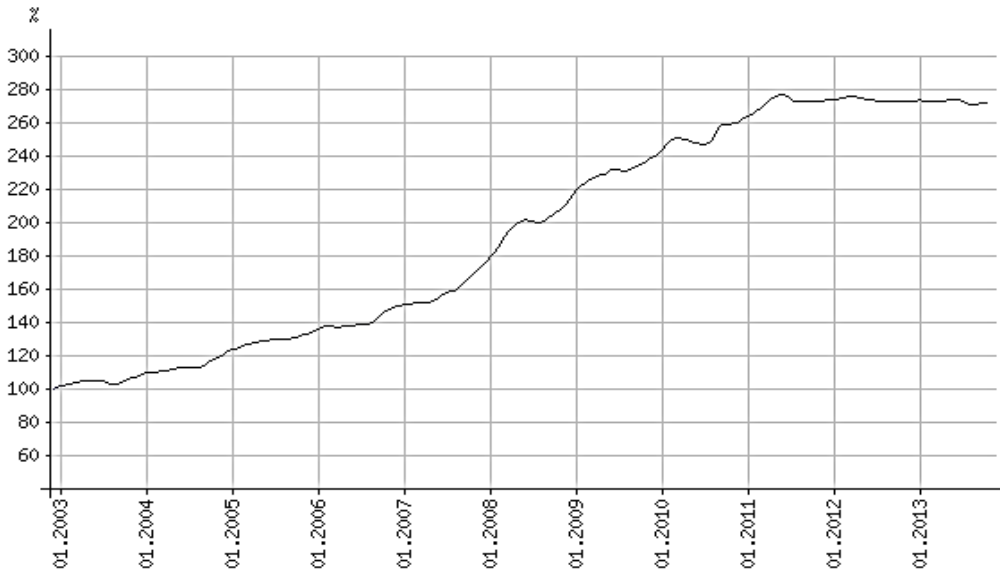


Рис. Графік зростання темпів інфляції з 2003 по 2013 роки

Основними інструментами антиінфляційної політики є:

1. Політика, спрямована на скорочення бюджетного дефіциту, обмеження кредитної експансії, стримування грошової емісії, тобто таргетування темпів приросту грошової маси в певних межах відповідно до темпу зростання ВВП.

2. Політика регулювання цін і доходів, що має на меті пов'язати зростання заробітної плати із зростанням цін.

3. Проведення індексації може стримувати інфляцію. Якщо рух зарплати, цін та відсоткових ставок буде прямо пропорційно йти зі зміною загального рівня цін, то темп інфляції швидше буде реагувати на уповільнення зростання сукупного попиту і в результаті зменшиться.

4. На деякий час зниження темпів виробництва і державних витрат [1; 2].

За даними статистики індекс споживчих цін на основні товари та послуги у 2011 році склав 14,5 %, 2012 року – 7,8 %, 2013 – 6,6 % [4].

Згідно із синтезом даних про вжиті заходи можна бачити, що прийняті дії в Україні, спрямовані на зниження інфляції, виявилися дієвими, а це видно з того, що за останні роки темп інфляції знижується на 1,2 – 1,9 %.

Антиінфляційна політика НБУ в 2012 – 2013 роках забезпечила зниження інфляційного тиску надлишкової ліквідності в банківській системі й економіці, яка може бути одним із чинників зростання цін на споживчі товари, нівелювала спекулятивні операції на валютному ринку. На тлі сезонних чинників і антиінфляційних заходів уряду це призвело до рекордної дефляції: у липні 2013 року – 1,3 % і в серпні 2013 року – 0,4 %. У стінах НБУ очікують, що за підсумками року інфляція буде утримана в рамках прогнозних показників (8 – 10 %), і навіть бачать у цьому перспективу зміцнення гривні [3; 4].

Наук. керівн. Пономаренко О. О.

Література: 1. Абель Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – М. : Вече, 2010. – 768 с. 2. Экономическая теория : учебник / под ред. И. П. Николаевой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 527 с. 3. Сакс Дж. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж. Сакс, Ф. Ларрен. – К., 2008. – С. 883. 4. Сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : minfin.gov.ua.

Студент 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ И ШВЕЦИИ

Аннотация. Рассмотрена налоговая политика Украины и Швеции, особенности налогообложения, сравнены показатели ставок налогов за 2013 год.

Анотація. Розглянуто податкову політику України та Швеції, особливості оподаткування, порівняно показники ставок податків за 2013 рік.

Annotation. The article considers the tax policy of Ukraine and Sweden, peculiar properties of taxation, tax rates comparison of indicators for 2013.

Ключевые слова: налоговая политика, налоги, политика скандинавских стран, социальное обеспечение, НДС, налоги на прибыль, ВВП.

Налоги, как историческая категория, присущи каждому государству на любом этапе его развития. На сегодняшний день налоговая политика представляет совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов [1]. Изучением налоговой системы занимались такие выдающиеся ученые, как: Бондаренко Н. А., Василик О. Д., Витлинский В. В., Мельник П. В. и др.

Система налоговой политики в Украине состоит из следующих принципов: обязательность, равнозначность и пропорциональность, равенство и недопущение налоговой дискриминации, а также равномерность уплаты. В этой статье автор предлагает для сравнения рассмотреть налоговую политику скандинавской страны – Швеции. Принято считать, что высокие налоги и развитая экономика – вещи несовместимые. В 1975 г. в одной из самых развитых скандинавских стран (Швеции) налоговая ставка достигала 87 %. Однако и сейчас для Швеции характерны высокие налоги и развитая система социального обеспечения. Сотрудники Сведбанка – одного из крупнейших банков Швеции – приводят пример: семья с двумя детьми с доходом 55 тысяч крон (67 282 тысячи грн) прямо или косвенно перечисляют государству 38 тысяч крон (46 485 тысяч грн), зато большая часть налогов возвращается к ним в форме различных социальных привилегий. Стоит упомянуть, что ЕС требует, чтобы ставки налогов были относительно низкими. Чтобы добиться этого, не снижая доходов общества, Швеция была вынуждена в последние годы расширять налоговые базы. Были введены налоги на большее количество видов доходов и собственности – это позволило снизить ставки налогов [2].

Хотелось бы отметить, что в случае со Швецией, налоги – это средства для того, чтобы экономика успешно функционировала. В условиях Украины налоги – это средство удушения экономики. Возникает вопрос, на что идут денежные средства, которые жители Украины постоянно перечисляют государству? Четкий ответ на него получить не удастся. Возможно, люди будут более ответственно относиться к уплате налогов, если будут знать конкретно на что уходят их деньги. Налоги, уплаченные гражданами, правительство тратит на содержание пенсионеров, образование, охрану здоровья, социальную поддержку, милицию и т. д. На сайте Министерства финансов Украины опубликована статья Forbes Украина, в которой идет речь о том, что 64 % (16 000 грн) идет на содержание социально незащищенных граждан и пенсионные выплаты. Еще треть стоят различные услуги государства ("бесплатное" образование, стоимость медицинских услуг, потребности ЖКХ). К примеру, в 2011 году каждый работающий украинец заплатил 2 500 грн (на тот момент полторы минимальные месячные зарплаты) за содержание системы образования. Но средняя зарплата в этом секторе на тот момент составляла 2 000 грн [3].

Относительно Швеции, высокая доля налоговых изъятий компенсируется высокой социальной направленностью государственных расходов, при этом физические или юридические лица, имеющие крупный доход, теряют часть своего заработка, а пенсионеры и одинокие родители с детьми получают из бюджета больше, чем платят в него.

Следует рассмотреть на реальных цифрах налоговую политику в Украине и Швеции по данным за 2013 г. Для начала необходимо охарактеризовать состояние стран. Население в Шве-



ции составляет 9 млн человек, в Украине – 46 млн. ВВП за 2 квартал 2013 г. в Украине составляет 351 896 млн грн, в Швеции – 876 757 млн крон (1 072 531 млн грн). Более того, средняя заработная плата в Украине за сентябрь 2013 г. составила 3 283 грн, а в Швеции – 35 880 крон (43 892 грн). Заметны существенные различия в числовых показателях.

Теперь необходимо рассмотреть непосредственно на налоги. В Украине НДС (налог на добавленную стоимость) составляет 20 % (с января 2014 г. он будет 17 %), в Швеции – 25 % (однако на продукты питания, услуги, гостиницы НДС равен 12 %, а на транспорт, книги, газеты – 6 %). Подоходный налог в Украине для физических лиц составляет 15 % (10 % – для шахтеров). В Швеции существует более расширенная система, по которой для работников, родившихся до 1937 г. (стоит заметить, что средняя продолжительность в Швеции 82 года) подоходный налог равен 0 %; люди, родившиеся с 1937 по 1947 гг. платят только пенсионный взнос – 10,21 %; для лиц с 1987 года рождения – 15,49 %; для всех остальных – 31,42 %. Налог на прибыль для физических лиц в Украине зависит от количества рабочих и дохода за 1 календарный год и составляет до 20 % от минимальной заработной платы либо до 10 % дохода, включая НДС в состав единого налога. В Швеции, если доход не превышает 413 200 крон (505 465 грн) налог равен 0 %; если доход от 413 200 до 591 600 крон (723 700 грн), налог равен 20 %; если свыше 591 600 крон, он равен 25 %. Налог на прибыль для юридических лиц также зависит от рабочих и дохода и составляет до 10 % дохода (включая НДС), а в Швеции – 22 %.

Таким образом, можно сделать вывод по указанным налоговым ставкам, что в Швеции налоги больше по сравнению с Украиной, при этом больше ВВП (почти в 2,5 раза), и средняя заработная плата, которая больше в 13,4 раза, чем в Украине. Все из-за справедливой разноразмерной системы начисления налогов, которая зависит как от возраста людей, так и от адекватного изменения процентов налога, в зависимости от дохода. Автор считает, что на сегодняшний день применить налоговую политику Швеции в Украине невозможно, но в теории можно стремиться к таким показателям. Это объясняется монополизацией рынка Украины, потребностью в модернизации промышленности, несоответствием евростандартов, а также неготовностью украинцев к глубоким изменениям как в экономике в целом, так и к изменениям в налоговой политике государства.

Научн. рук. Пономаренко А. А.

Литература: 1. Налоговые системы зарубежных стран : учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, И. А. Дрожжина, Б. Г. Маслов. – М. : Дело и Сервис, 2008. – 368 с. 2. Шведская налоговая система и налогообложение в Швеции // Специальный советник. – 2006. – № 3. 3. Министерство финансов Украины. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/>. 4. Ставки налогов в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/taxes/-/taxraterus.html>. 5. Skatteverket. Налоговая служба Швеции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.skatteverket.se/>.

Голубцова Я. К.

УДК 336.152(477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЯКІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто актуальні проблеми фінансування соціальної сфери України, проаналізовано їх значущість, а також виділено низку пропозицій, які могли б вивести функціонування соціальної сфери на якісно новий рівень.

Анотация. Рассмотрены актуальные проблемы финансирования социальной сферы Украины, проанализированы их значимость, а также выделен ряд предложений, которые могли бы вывести функционирование социальной сферы на качественно новый уровень.

Annotation. Actual problems of financing Ukraine's social sphere were analysed. Their significance was investigated and a number of proposals were highlighted that could bring the functioning of social services to a new quality level.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальна політика, соціальний бюджет, дохід населення.

© Голубцова Я. К., 2014



Останнім часом проблеми соціальної сфери України привертають до себе значну увагу економістів та фінансистів. Соціальна політика держави призначена забезпечити громадянам гарантовані Конституцією України права на життя, безпечні умови праці, винагороду за працю, захист сім'ї, відпочинок, освіту, житло, охорону здоров'я та медичну допомогу, соціальне забезпечення та сприятливе навколишнє середовище [1].

Питання щодо належного рівня державного фінансування соціальної політики протягом тривалого часу залишається актуальним, як у розвинених, так і в бідних країнах. Питання, пов'язані з ефективним фінансуванням соціальної сфери, висвітлені в наукових працях вітчизняних вчених-економістів: О. Амоші, Л. Антошкіної, С. Кондратюк, С. Корецької, М. Крупки, Л. Омелянович, В. Опаріна, К. Павлюка, Л. Сафоновой, І. Сироти, В. Федосова та ін [1]. Проте проблеми фінансування соціальної сфери існують, і їх вирішення є одним із важливих завдань в управлінні бюджетними ресурсами та підвищенні соціального розвитку держави.

Незважаючи на досить широке коло розглянутих теоретичних та практичних питань, актуальною залишається проблематика, пов'язана з фінансуванням закладів соціальної сфери, а саме соціального обслуговування населення. Зважаючи на результати наукових досліджень у цій сфері, можна зазначити про наявність невирішених проблем використання системного підходу до організації управління та фінансування соціальної сфери.

Метою даного дослідження є обґрунтування якості фінансування соціальної сфери України, визначення проблем соціального забезпечення та аналіз заходів щодо підвищення якості фінансування соціальної сфери й ефективного використання фінансових ресурсів держави в межах реалізації соціальної політики.

Зазвичай головною проблемою здійснення соціальної політики, яка, як правило, і визначає межі її здійснення, є проблема фінансування соціальних витрат. Згідно зі світовою практикою, джерелами прямого і непрямого фінансування соціальної сфери є: безпосередні бюджетні витрати; податкові витрати у вигляді пільг, відшкодувань, відстрочок; страхові внески до державних та недержавних страхових фондів; усупільнення коштів підприємств у вигляді їх зобов'язання щодо виконання соціальних функцій; благодійність приватних осіб, фірм та організацій; громадські ініціативи – різного роду фонди та збори; особисті кошти та зобов'язання громадян; кредити; надання державного майна для функціонування соціальної сфери, використання державної інфраструктури тощо.

При складанні соціального бюджету в Україні за джерелом фінансових надходжень соціальні витрати поділяються на три групи:

1. Витрати, що фінансуються за рахунок бюджетних виплат, а саме: пільги ветеранам війни і праці, кошти на виплату щорічної разової допомоги ветеранам війни, соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям з дітьми, інші види соціального захисту, житлові субсидії, охорона здоров'я, витрати, пов'язані з ліквідацією аварії на ЧАЕС.

2. Витрати, що фінансуються за рахунок страхових внесків – короткострокові допомоги Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, витрати Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, витрати Фонду страхування від нещасних випадків на виробництві.

3. Витрати із різних джерел – видатки Фонду соціального захисту інвалідів за рахунок Державного бюджету і частково платежів підприємств, пенсії та короткострокові допомоги з Пенсійного фонду за рахунок пенсійних страхових внесків [1].

Для реалізації соціальної політики в державі існує особлива ланка національного господарського комплексу, призначена для задоволення суспільних потреб і фінансується за рахунок держави – соціальна інфраструктура – особливий комплекс галузей народного господарства, таких, як: освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, спорт, житлове і комунальне господарство, торгівля та ін.

Сьогодні фінансування соціальної сфери є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку будь-якої країни, а тому проблеми її фінансового наповнення є важливим питанням сьогодення. Зважаючи на ситуацію, що склалась на цей час існує чимало таких проблем, до яких відносять: недостатні обсяги бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери, фінансування практично всіх статей соціальних видатків у меншому обсязі, ніж це необхідно для діючої соціальної підтримки населення (зокрема недофінансування системи охорони здоров'я, освіти), відсутність механізму розрахунку реальної вартості забезпечення соціальних гарантій, відсутність механізмів забезпечення

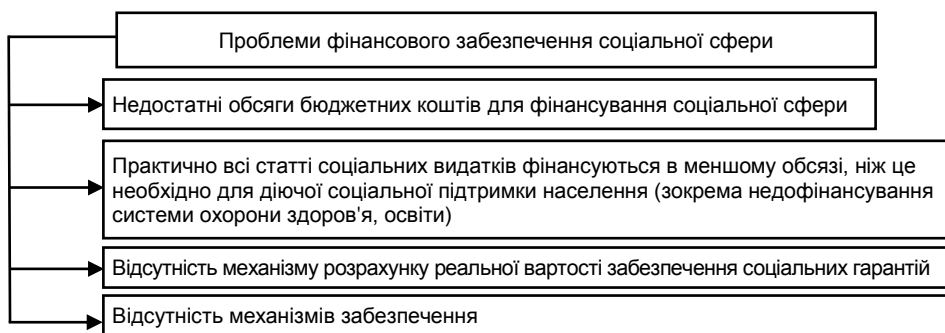


Рис. Проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери



Як видно, головною проблемою залишається дефіцит бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери. Оскільки держава не може задовольнити у повному обсязі потреби у фінансуванні соціальної сфери, виникає потреба у залученні недержавних ресурсів.

Ринкова система спричиняє значну нерівність у розподілі доходів між різними верствами населення. Основними причинами нерівності доходів є: здібності, освіта, професійні смаки і ризик, володіння власністю, панування на ринку, зв'язки, дискримінація тощо. Усі ці причини є присутніми в Україні. Однак поряд із ними діють специфічні фактори поглиблення нерівності: низька ціна праці, недосконалість правової бази реформ, що дозволяє невеликій групі людей привласнювати великі тіньові доходи, ослаблення суспільного контролю.

Співвідношення в грошових доходах населення частки заробітної плати і соціальних трансфертів відіграє важливу роль у трудовій мотивації. За переваги оплати праці у формуванні загальної суми доходів звичайно розвивається заповзятливість, ініціатива, тоді як за підвищення ролі соціальних трансфертів нерідко посилюється психологія утриманства.

Слід розглянути більш детально структуру доходів та витрат населення України за II квартал 2012 – 2013 років (таблиця).

Таблиця

Доходи та витрати населення України за II квартал 2012 – 2013 років, млн грн [2]

Назва	млн грн	млн грн
Доходи	345 492	362 511
Заробітна плата	144 831	152 383
прибуток та змішаний дохід	44 688	47 506
доходи від власності (одержані)	17 240	17 332
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	138 733	145 290
у тому числі:		
соціальні допомоги	76 670	80 672
інші одержані поточні трансферти	10 041	10 148
соціальні трансферти в натуральному вираженні	52 022	54 470
Витрати та заощадження	345 492	362 511
придбання товарів та послуг	289 711	316 552
доходи від власності (сплачені)	7 139	7 610
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	24 185	26 086
у тому числі:		
поточні податки на доходи, майно тощо	17 178	18 156
Внески на соціальне страхування	4 001	3 837
Інші поточні трансферти	3 006	4 093
Нагромадження не фінансових активів	-525	1 991
приріст фінансових активів:	24 982	10 272
з них:		
Приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах	21 236	33 764
заощадження в іноземній валюті	5 673	-1 854
Ссуди, отриманні за виключенням сплачених (-)	-5 096	1 596

За наведеними даними можна зробити висновок про соціальну орієнтованість держави. Розрив між доходами у вигляді заробітної плати та соціальної допомоги є дуже несуттєвим. Однозначно, заробітна плата повинна посідати найвагоміше місце в структурі доходів. Тільки таким чином може бути спровоковане формування у населення зацікавленості в зайнятості, що призведе до зниження навантаження на державний бюджет. Також видно, що найбільшу питому вагу в структурі соціальних видатків мають видатки на придбання товарів та послуг.

Особливістю соціальної політики України в умовах ринкових відносин є надання пріоритету проблемам соціального захисту населення, підвищення ролі особистого трудового доходу і ліквідації системи утримань, формування нового механізму фінансування і регулювання розвитку соціальної сфери [3].

З урахуванням кризового стану економіки України, метою державного регулювання доходів і споживання є соціальний захист населення від зростання цін і товарного дефіциту для гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму громадян. Для цього вживають таких заходів: визначають мінімальні споживчі бюджети, прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату; створюють пенсійні фонди і фонди соціальної допомоги; змінюють умови оплати праці, розробляють нову систему пенсій, допомоги, стипендій, ставок і окладів у бюджетних організаціях з їхнім фінансовим забезпеченням; запроваджують систему індексації зарплати, доходів і заощаджень населення у зв'язку з інфляцією; розробляють загальнодержавні і регіональні програми допомоги окремим верствам населення.



Отже, можна сказати, що на даний період є потреба змінювати докорінно ситуацію, що склалася в державі, виводити соціальну сферу на новий, якісно досконалий рівень функціонування, а саме: розробити систему контролю, котра б забезпечувала цільове надходження коштів, спрямованих на освіту чи охорону здоров'я; поступово забезпечити зростання заробітної плати працівникам соціальної сфери, що стало б стимулом до їх удосконалення та ефективності надання ними певного роду послуг; затвердити на законодавчому рівні соціальних стандартів, які реалізуються на території всієї країни; побудувати міжбюджетні відносини відповідно до реальної вартості виконання соціальних функцій, що розраховуються на базі соціальних стандартів; перейняти позитивний зарубіжний досвід фінансування та підтримки соціальної сфери західноєвропейських країн. Оскільки проблеми фінансування і досі є актуальними, то потрібно розробляти більш ефективні шляхи їх подальшого вирішення.

Наук. керівн. Кліменко О. М.

Література: 1. Бідан В. Гуманістична складова соціальної політики в умовах економічних трансформацій / В. Бідан // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 41–44. 2. Доходи населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Проблеми бюджетного фінансування соціальної сфери та шляхи вирішення / О. В. Корнієнко // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 46. – С. 172–179. 4. Насенко О. Органи місцевого самоврядування та видатки соціального спрямування: проблеми та заходи з їх вирішення / О. Насенко // Економіка та держава. – 2010. – № 1.

УДК 331.562–053.81(477)

Житченко В. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто головні проблеми безробіття серед молоді на сучасному етапі розвитку України. Проаналізовано її негативні чинники, наслідки, а також запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы безработицы среди молодежи на современном этапе развития Украины. Проанализированы ее негативные факторы, последствия, а также предложены возможные пути их решения.

Annotation. The main problems of youth unemployment at the present stage of development of Ukraine were described. Its negative factors and consequences were analyzed, and possible ways of solving them were offered.

Ключові слова: безробіття, економічний розвиток, ринок праці, товарний ринок.

Актуальність даної статті обумовлюється тим, що молодь – це основа майбутнього трудового потенціалу країни, вона впливає на суспільні процеси, виявляє майбутнє держави, використовуючи свою мобільність, гнучкість та інтелектуальний потенціал. Заохочення молоді у суспільні процеси країни є одним із найперспективніших напрямів забезпечення повної зайнятості.

Безробіття серед молодого населення України є однією з найгостріших соціально-економічних проблем у наш час. Усе це пов'язано з тим, що ринок праці і ринок освітніх послуг, також як і товарний ринок, розвиваються за законами попиту та пропозиції. Тому важливо контролювати баланс цих ринків для благополучного розвитку економіки України і суспільства в цілому. Досліджено даної проблеми в нашій країні завжди приділялася велика увага. Значний внесок зробили Г. Стендінг, Чершіна Н. В., В. Власов, Макарова І. К. та ін. [1].

Мета статті полягає у виділенні основних проблем працевлаштування молоді та напрямів їх вирішення.

Безробіття молоді – соціально-економічне явище, при якому працездатна молодь знаходиться в пошуку роботи і готова приступити до неї, але не може реалізувати своє право на працю.



Безробіття несе з собою не тільки бідність значним верствам населення, а й духовну, моральну, моральну деградацію людей. Тому вирішення проблеми зайнятості населення є в числі найважливіших, першочергових завдань у будь-якій цивілізованій країні. Особливо гостро ця проблема позначається на соціально незахищеній верстві населення – молоді. В умовах ринкової економіки проблема зайнятості молоді стає особливо гострою. Майже половина безробітних у світі – молодь віком від 15 до 24 років. Молодь становить лише чверть від загальної кількості населення працездатного віку, а ймовірність безробіття для молодих людей втричі вище, ніж для дорослих [1, с. 86].

На сьогоднішній день, проблема зайнятості – одна з найактуальніших та серйозних проблем економічного розвитку і одна з найважливіших, що характеризують загальний стан макроекономіки. Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великим суспільним горем. Усі країни докладають багато зусиль для подолання безробіття, але жодній з них ще не вдалося ліквідувати його повністю.

За даними Держкомстату, в кризовий 2009 рік, кількість безробітних серед молоді в Україні становило понад 13 %, а це в два рази вище, ніж серед усього населення (більше 6 %). На початок 2013 року пропорція та ж: близько 18 % безробітних серед молоді (а це практично кожен п'ятий) і близько 9 % серед усього населення [2].

Держава намагається приділяти проблемам молоді якомога більше уваги. Але цих проблем, на жаль, чимало. Особливо зараз, коли всі верстви суспільства відчули на собі вплив кризи і нестабільності. Найбільш актуальні проблеми сучасної молоді – працевлаштування та відсутність можливостей для самореалізації. На думку багатьох дослідників, основними проблемами у сфері молодіжної зайнятості є:

- недостатній рівень заробітної плати;
- фактична відсутність першого робочого місця після закінчення навчального закладу;
- відсутність соціального житла та ін. [3].

Також ще однією проблемою є відсутність у молодого фахівця досвіду роботи. Для отримання посади в багатьох професіях недостатньо володіти лише теоретичними знаннями. Виходячи з цього, обов'язковою умовою, що пред'являються роботодавцем, є наявність практичної частини знань при прийомі на роботу. Такою умовою є три роки стажу роботи за фахом. Вирішенням даної проблеми може стати законодавче закріплення всіх роботодавців про обов'язковий прийом на роботу всіх випускників ВНЗ, які закінчили його з відзнакою або продемонстрували свої здібності в даній галузі на практиці.

Зростання безробіття серед молодих фахівців веде не тільки до погіршення рівня життя сім'ї молодого громадянина, а також до серйозних економічних втрат. У сучасній Україні не створено необхідних умов, які повною мірою сприяли б реалізації правових і соціальних гарантій на працю для молодих громадян. Молодіжна політика не має стабільну, сучасну, гнучку нормативну базу.

Відсутність перспектив на майбутнє в молодому віці особливо небезпечно. Саме з цього шару поповнюються ряди злочинців, наркоманів, членів екстремістських організацій. Тому працевлаштування молоді має бути об'єктом першочергових економічних і правових заходів.

Поліпшення становища молодіжної зайнятості може сприяти:

- розробка і прийняття спеціальних гнучких і нестандартних організаційних форм зайнятості, що передбачали б широке використання гнучких графіків робочого часу і закріплювали умови дії тимчасових і сезонних контрактів;
- створення окремої біржі праці (або спеціальних відділів) саме для працевлаштування молоді;
- подбати про створення робочих місць, що відповідають рівню кваліфікації працівників;
- проводити політику соціального забезпечення та соціальної допомоги з урахуванням соціальних інтересів і потреб молоді;
- встановити квоту для молоді при створенні нових місць на підприємстві;
- підтримувати молодіжне підприємництво.

Отже, оскільки молодь – це основа майбутнього трудового потенціалу країни, то варто створювати такі умови, завдяки яким молодь була б зацікавлена в регламентованих видах діяльності, сприяла б відродженню ціннісних орієнтацій до праці, які є основними засобами досягнення різноманітних цілей. Шляхи вирішення проблеми працевлаштування молоді існують, і дотримуючись їх, молодий фахівець зможе отримати роботу, відповідно до своєї кваліфікації і вмінь. Якщо вони будуть вирішуватись швидко й ефективно – це дасть поштовх до розвитку вітчизняної економіки, сприятиме становленню України як стабільної, розвинутої й процвітаючої держави. Для успішного і довгострокового працевлаштування молодих людей подальша робота з їх профорієнтації повинна здійснюватися спільно з профконсультантом служби зайнятості, представниками освітніх установ та роботодавцями. Тож розглянута проблема дуже актуальна у наш час та потребує подальшого дослідження та вивчення.

Наук. керівн. Кліменко О. М.

Література: 1. Синенко Н. Молодіжне безробіття в Україні та шляхи його подолання / Н. Синенко // Довідник кадровика. – 2007. – № 3. – С. 86–89. 2. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Павленко Ю. Молодь потребує підтримки держави [Електронний ресурс] / Ю. Павленко // Дзеркало тижня. – 2009. – № 25. 4. Нікіфоров П. О. Фінанси України / П. О. Нікіфоров, А. О. Вольська. – 2008. – № 10. – С. 22–30. 5. Макроекономіка : навч. посібн. / О. М. Кліменко, О. М. Крюкова, В. М. Філатов та ін. ; під заг. ред. О. М. Кліменко. – Х. : ВД "Инжек", 2011. – 250 с. 6. Покришук В. Ринок праці України: сучасні тенденції зайнятості населення / В. Покришук, В. Крвальський, О. Пазюк // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 5. – С. 3–9.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРИЧИНИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Проаналізовано причини безробіття в Україні. Визначено основні причини і наслідки такого стану та обґрунтовано шляхи поліпшення даної ситуації в Україні.

Аннотация. Проанализированы причины безработицы в Украине. Определены основные причины и последствия такого состояния и обоснованы пути улучшения данной ситуации в Украине.

Annotation. The article is devoted to the analysis of the causes of unemployment in Ukraine. Main causes and consequences of this state were determined and ways to improve the situation in Ukraine were justified.

Ключові слова: безробіття, рівень безробіття, робоча сила, зайнятість.

У сучасну епоху зайнятість стала однією з гострих соціально-економічних проблем, що хвилюють і державу, і суспільство, і окремих людей. І з кожним новим десятиліттям її гострота не тільки не слабшає, але, навпаки, все більш наростає, що обумовлено рядом серйозних причин. Сьогодні безробіття одна з головних глобальних проблем сучасності. Вітчизняні та зарубіжні вчені розглядають цю проблему з точки зору інтересів держави, суспільства, населення, особистості, щоб знайти нові шляхи подолання незайнятості і виявити позитивні наслідки безробіття, які також можна використовувати в потрібних цілях. Безробіття є одним із ключових показників для визначення загального стану економіки, для оцінки його ефективності. У силу цього проблема безробіття в Україні в умовах переходу до ринкової економіки набуває виняткову актуальність і вимагає найпильнішої уваги української економічної науки, так само, як і інших суспільствознавчих наук [1].

Дослідження зайнятості та безробіття присвячені праці Гордона Л. А., Бреєва Б. Д., Костіна Л. А., Павленкова В. А., Плакся В. І., Клопова Е. В., Кравченка А. І., Тощенко Ж. Т., Файзулліна Ф. С.

Метою даної статті є аналіз причин безробіття в Україні та пошук шляхів поліпшення подолання незайнятості.

Безробіття характеризує макроекономічну нестабільність і циклічний характер розвитку.

Це наявність у країні людей, що складають частину економічно активного населення, які здатні і бажають працювати за наймом, але не можуть знайти роботу [2].

Першочерговими причинами безробіття в Україні на сьогоднішній день є:

низький рівень заробітної плати, яку пропонують роботодавці;

невідповідність системи підготовки фахівців потребам ринку праці;

система освіти, погано реагує на зміни ринку;

відсутність сприятливих умов для малого та середнього бізнесу;

недолік економічного і фінансового стимулювання розвитку виробничої та соціальної інфраструктури в селі, створення нових робочих місць в агропромисловому комплексі;

світова фінансова криза, яка позначилася не лише на малих підприємствах, але так само і на великих галузевих комплексах [3].

Також важливою причиною безробіття є низький рівень економічної активності молоді. Негативні прояви цього є:

незадоволеність роботою за професією в матеріальному відношенні (за результатами щорічного опитування, 36 % працюючої молоді працює не за фахом);

відсутність вакансій на популярні спеціальності, за якими надалі складно знайти робоче місце, оскільки ринок у цьому секторі заповнений;

незадоволеність умовами праці;

обмежені можливості кар'єрного зростання, відсутності перспективи і можливостей поліпшення кваліфікації [4].

В Україні в лютому до січня 2013 року рівень безробіття виріс на 0,1 % – до 2,1 % [5].

За даними Держкомстату, в лютому 2013 року в Державній службі зайнятості було зареєстровано 589,1 тисячі безробітних (564,5 у січні 2013 року і 506,8 тисяч у грудні 2012 року), із них 469,1 тисячі (435,8 тисяч у січні 2013 року і 386,3 тисячі в грудні 2012 року) отримують допомогу з безробіття.

Середній розмір допомоги на одного безробітного в лютому 2013 року склав 1 069 гривень (1089 в січні 2013 року і 1028 гривень у грудні 2012 року). За січень рівень безробіття піднявся відразу на 0,2 %. У грудні тенденція була аналогічною. Варто зазначити, що протягом 2012 року рівень безробіття спочатку знижувався: з 2 % у лютому (максимальне значення в 2012 року) до 1,4 % у жовтні (мінімальне значення), але до кінця року знову продемонстрував зростання.

Безробіття спричиняє серйозні економічні і соціальні витрати. Одне з головних негативних наслідків безробіття – неробочий стан працездатних громадян і, відповідно, недовипуск продукції.

Якщо економіка не в змозі задовольнити потреби в робочих місцях для всіх, хто хоче і може працювати, хто шукає роботу і готовий приступити до неї, то втрачається потенційна можливість



виробництва товарів і послуг. Отже, безробіття заважає суспільству розвиватися і рухатися вперед з урахуванням своїх потенційних можливостей. У кінцевому підсумку це розглядається як зниження темпів економічного зростання, відставання обсягів збільшення валового національного продукту.

Недовикористання виробничих можливостей суспільства піддається прогнозуванню. Крім чисто економічних витрат, не можна скидати з рахунків і значні соціальні та моральні наслідки безробіття, її негативний вплив на суспільні цінності і життєві інтереси громадян. Безробіття, яким би рівнем воно не вимірювалося, це завжди трагедія для тих, хто не має роботи і не може отримати законне джерело існування. Більше того, його наслідки виходять далеко за рамки матеріального достатку. Тривала бездіяльність веде до втрати кваліфікації, що остаточно вбиває надію знайти роботу за фахом. Втрата джерела існування призводить до занепаду моральних підвалин, втрати самоповаги, розпаду сім'ї тощо. Саме тому держава не повинна покладатися на саморегулюючу роль ринку в питаннях зайнятості, а активно втручатися в цей процес.

Основними методами боротьби з безробіттям є такі:

По-перше, це створення умов для зростання самозайнятості. Сенс такого роду програм полягає в тому, що людям допомагають відкрити власну справу, щоб вони могли прогледувати себе і свою сім'ю, навіть якщо їм не вдається знайти роботу за наймом.

По-друге, це створення умов для скорочення пропозиції праці. Очевидно, що чим менше людей претендують на робочі місця, тим легше знайти роботу навіть при тому ж числі вільних робочих місць. Скоротити число претендентів на ці місця і, більш того, вивільнити додатково готельні вакансії для безробітних цілком реально.

І, в-третьє, реалізація програм підтримки молодих працівників. Найважче безробіття вдаряє по літніх (їх уже ніхто не хоче брати на роботу через спад продуктивності праці і погіршення здоров'я) і наймолодшим (їх ще ніхто не хоче брати на роботу через низький рівень кваліфікації і відсутність досвіду).

З метою зниження безробіття серед молоді необхідно:

економічне стимулювання молодіжної зайнятості;

створення спеціальних фірм, що пропонують роботу саме молоді;

створення центрів навчання молодих людей тим професіям, шанси на зайнятість у яких найбільш високі.

Однією з наймасштабніших програм боротьби з безробіттям стала подія 15 жовтня 2012 року, ухвала програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року. Очікується, що в результаті реалізації програми в 2017 році чисельність зайнятого населення збільшиться до 21,4 мільйона осіб, з яких офіційно працевлаштованими будуть не менш 17 мільйонів. Крім того, очікується, що рівень безробіття в Україні, розрахований за методологією Міжнародної організації праці (МОП), знизиться з 7,9 % у 2012 році до 6,3 % у 2017 році, а серед молоді він складе 13 % проти нинішніх 19 %. Слід додати, що Міжнародна організація праці попереджає, що світ зіткнувся з терміновою необхідністю створити в найближче десятиліття 600 мільйонів нових робочих місць, щоб забезпечити стійке зростання і зберегти соціальну єдність. У цілому рівень світового безробіття за прогнозами МОП у цьому році може вирости з 197 мільйонів до 202 мільйонів.

Отже, для кардинального вирішення проблем безробіття треба докорінно змінювати політику зайнятості. Не можна сьогодні пасивно стримувати безробіття. Тільки цілеспрямоване активне підвищення рівня зайнятості населення на діючих і на знову створюваних високоефективних наукомістких робочих місцях допоможе вивести економіку з глухого кута, дати простір розвитку ринкових і соціальних перспектив. Тому дослідження цього питання є основним у пошуку шляхів поліпшення подолання незайнятості.

Наук. керівн. Кліменко О. М.

Література: 1. Кучерявенко І. А. Макроекономіка: Практикум : навч. посібн. / І. А. Кучерявенко. – К. : Вікар, 2008. – 239 с. 2. Олійник О. В. Зовнішнє оцінювання (підготовка). Основи економіки. Репетитор / О. В. Олійник. – Х. : Факт, 2008. – 256 с. 3. Макроекономіка : навч. посібн. / О. М. Кліменко, О. М. Крюкова, В. М. Філатов та ін. ; під заг. ред. О. М. Кліменко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – 250 с. 4. Економіка XXI: Міжнародний збірник наукових праць. – Донецьк : ДонНТУ, 2009. – Вип. 3. – С. 44–47. 5. Державна служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Миросенко В. І.

УДК 331.52(477)

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто проблеми на ринку праці України та пошук способів ліквідації проблем, пов'язаних із безробіттям.

Аннотация. Рассмотрены проблемы на рынке труда Украины и поиск средств ликвидации проблем, связанных с безработицей.

© Миросенко В. І., 2014

ISO

"Управління розвитком", № 4(167)2014

Annotation. Problems in the labour market in Ukraine were studied. Ways to solve the unemployment problems were investigated.

Ключові слова: безробіття, причини та наслідки безробіття, способи ліквідації безробіття.

Під час переходу до ринкової економіки Україна стикнулася з рядом проблем, однією з найсерйозніших є безробіття. Це явище в нашій країні набуло невід'ємного і зростаючого характеру, стало типовим для ринкової економіки.

Більшість науковців визначають безробіття як відсутність роботи у людей працездатного віку, що бажають працювати [1]. Воно спричиняє низку економічних та соціальних проблем, а також має значний негативний вплив на психологічний стан людей, що опинилися в даній ситуації. Збільшення рівня безробіття призводить до: зменшення рівня економіки країни, соціальних протиріч між класами суспільства, політичних заворушень тощо. Тому пошук способів ліквідації безробіття в Україні є актуальним.

Метою статті є визначення основних причин безробіття на ринку праці України та розробка напрямів його вирішення.

Дослідженню стану безробіття на ринку праці України та пошуку вирішення проблем, пов'язаних з безробіттям, підходящих для України присвячені праці О. Абрамова, П. Буряк, Л. Гальківа, О. Піжука, Ф. Прокопова, І. Моціна, В. Федоренка і т. д.

Безробіття є наслідком конкуруючого механізму ринкової економіки, тобто перевищення кількості бажаючих працювати над кількістю вільних робочих місць. Формування цього процесу залежить від багатьох чинників: величина території та природно-кліматичні умови країни, структура економіки, національні звичаї, політичний устрій суспільства країни і т. д. Таким чином, якщо в країні присутнє таке економічне явище, як наймана праця, то його завжди буде супроводжувати безробіття.

Також варто звернути увагу на несхожість ринку праці України та ринків праці інших країн. Головною різницею якого є існування чимало адміністративних, правових та економічних границь, що заважають вільному продажу робочої сили на вигідних умовах для працівника.

Основними причинами безробіття на ринку праці України є: нечітка державна політика розподілу бюджетних засобів; демографічна ситуація, тобто в країні спостерігається швидке старіння нації; зниження мобільності трудових ресурсів, людям зрілого віку важко змінити свою кваліфікацію; збільшення різниці доходів серед населення, що призводить до зменшення попиту на предмети масового споживання; нелегальне працевлаштування, робота без оформлення через більшу зарплатню; неможливість працевлаштування таких груп населення, як молодь без досвіду роботи, жінок з маленькими дітьми, інвалідів; несвоєчасні виплати заробітної плати; недотримання трудового законодавства роботодавцями і багато інших [1].

Значної шкоди Україні завдала світова фінансова криза. Найбільшого скорочення зайнятості на початку кризи зазнали такі сектори, як промисловість та будівництво [2]. Порівнюючи рівень безробіття серед населення віком 15 – 70 років за перше півріччя 2009 року з відповідним періодом 2008 року, можна зробити висновок про зростання рівня безробіття з 6,2 до 9,1 % відповідно [3].

Кількість зареєстрованих безробітних на кінець жовтня 2013 року складає 394,6 тис. осіб, що у відсотковому відношенні до працездатного населення є 1,4 %. Варто зазначити, що кількість безробітних працездатного віку (за методологією Міжнародної Організації Праці), у середньому за перше півріччя 2013 року складає 1 642,9 тис. осіб, у відсотковому відношенні – 8 % [3]. Ці дані наведені на рисунку.

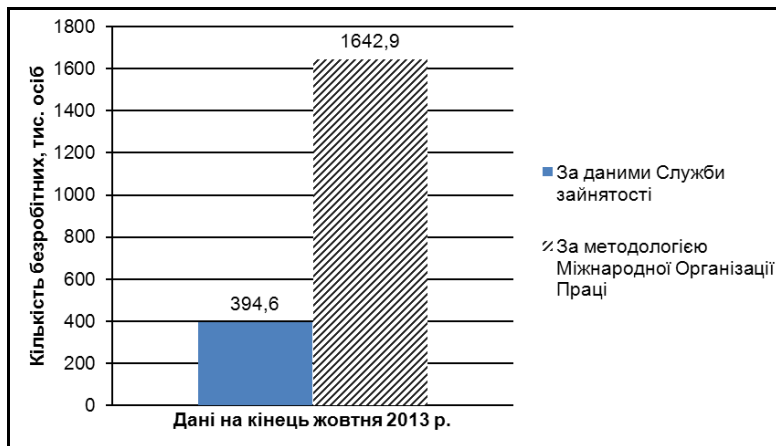


Рис. Кількість безробітних в Україні на кінець жовтня 2013 року

Різниця в статистичних підрахунках вказує на те, що тільки кожен 3 – 5 безробітний реєструється в Службі зайнятості.

У таких умовах політика держави на ринку праці має бути спрямована на скорочення рівня безробіття, тобто забезпечення можливості реалізації своєї трудової активності всім громадянам [4]. У боротьбі з безробіттям на першому місці повинно стояти зменшення невідповідності кількості непрацюючих людей і кількості вільних робочих місць. Тому активна політика держави має налічувати в собі заходи, спрямовані на: збільшення кількості робочих місць не лише в державному, а й в приват-



ному секторах економіки країни; забезпечення відповідності між професіями працівників та робочими місцями певних професій через навчальні курси; покращення самого процесу прийняття на роботу і т. д. [1].

Пасивна політика держави – це створення спеціальних фондів підтримки безробітного населення. Ступінь негативного впливу безробіття на стан у країні залежить від конкретних параметрів економічної ситуації. Щоб оцінити ступінь цього впливу, доцільно провести дослідження економічних і соціальних наслідків безробіття: скорочення обсягів виробництва валового національного продукту; зниження податкових надходжень до державного бюджету; зростання витрат на соціальну допомогу безробітним; знецінення наслідків навчання; масова дискваліфікація; посилення соціальної напруженості; зниження трудової активності [5].

Безробіття, як видно з багатьох досліджень, призводить до негативних наслідків як для суспільства, так і для економіки в цілому. Тому головним завданням уряду держави має бути його зниження до допустимих показників, адже в умовах ринкової економіки безробіття, хоч і тимчасового, не уникнути. Також сприяти усуненню всіх факторів, що спричиняють безробіття: економічних, політичних, соціальних, психологічних і т. д.

Таким чином, необхідними заходами для зниження рівня безробіття на ринку праці України є: покращення системи державної служби зайнятості, беручи до уваги досвід інших країн; пільги та дотації організаціям та підприємствам на кожне нове робоче місце при збереженні вже існуючих; податкові пільги для новоутворених підприємств та організацій з метою збільшення на них кількості робочих місць; забезпечення роботою випускників вищих навчальних закладів для здобуття ними необхідного стажу роботи; допомога розширенню малого й середнього бізнесу; створення навчальних курсів із перекваліфікації робітників; підвищення заробітної плати на непопулярні професії (двірильники, прибиральники, працівники сільського господарства) і т. д.

Подальші дослідження в цьому напрямі треба спрямувати на створення механізму взаємодії держави, роботодавців та робітників для вирішення існуючих проблем безробіття на ринку праці України та запобігання виникненню нових.

Наук. керівн. Кліменко О. М.

Література: 1. Лопатіна К. А. Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні / К. А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. – № 16 (113). – С. 85–86. 2. Федоренко В. Г. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 4–5. 3. За даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 4. Зайнятість: випробування кризою // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 4 (26 січня). – С. 6. 5. Гальків Л. І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л. І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – № 2. – С. 110–113. 6. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-трудові відносини : навч. посібн. / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва. – К., 2009. – 336 с.

Квитка В. В.

УДК (338.24)

Студент 1 курсу

факультета міжнародних економічних отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. Исследована смешанная экономическая система, которая в разных странах существует в виде различных моделей. Доказано, что в Украине происходит процесс формирования национальной модели смешанной экономики для повышения жизненного уровня людей.

Анотация. Досліджено змішану економічну систему, яка у різних країнах існує у вигляді різних моделей. Доведено, що в Україні відбувається процес формування національної моделі змішаної економіки для підвищення життєвого рівня людей.

Annotation. A mixed economic system presented by various models in different countries was investigated. Formation of a national model of mixed economy to improve the living standards of people is proved to take place in Ukraine.

Ключевые слова: экономическая система, смешанная экономика, модели экономических систем.

Економіческая система – совокупность взаимосвязанных и определенным образом упорядоченных элементов экономики, образующих экономическую структуру общества. Вне системного

© Квитка В. В., 2014



характера экономики не могли бы воспроизводиться (постоянно возобновляться) экономические отношения и институты, не могли бы существовать экономические закономерности, не могло бы сложиться теоретического осмысления экономических явлений и процессов, не могло бы быть скоординированной и эффективной экономической политики [1]. Корректное и научно обоснованное обнаружение закономерностей функционирования экономической системы всегда имело судьбоносное значение. В сложных условиях нашего государства проблема раскрытия сущности экономического развития приобретает дополнительную актуальность.

Целью данной работы выступает характеристика экономической системы в целом и ее моделей.

Понятие системы используется практически во всех науках. Наиболее общим определением системы является понимание ее как некоторой упорядоченной совокупности элементов, обладающей организованностью, и способностью выполнять ряд таких функций, которые не могут быть выполнены ни одним из отдельных элементов. Для характеристики системы обычно выделяют ее элементы, уровни организации, структуру и функции. Структура системы – это взаимосвязи между ее элементами.

Экономическую систему можно определить как совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе, на основе действующих здесь отношений собственности и организационно-правовых форм. Экономика представляет сложную, многоуровневую, развивающуюся систему. Она состоит из малых экономических систем различных уровней (подсистем-домохозяйств), отдельных предприятий, фирм, групп взаимосвязанных предприятий, отраслей и подразделений [2].

Основными элементами экономической системы являются:

- социально-экономические отношения (между всеми лицами, участвующими в хозяйственной деятельности);
- организационные формы хозяйственной деятельности;
- хозяйственный механизм как способ регулирования экономической деятельности на макроуровне, то есть на уровне государства, зависящий от многочисленных факторов, определяемых экономическими, национальными, климатическими, географическими особенностями;
- системы стимулов и мотивации, которыми руководствуются все участники хозяйственной деятельности;
- конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Существуют многочисленные критерии, по которым можно классифицировать экономические системы. Одним из них является, например степень открытости. Этот критерий применим для характеристики как экономических систем в целом, так и всех ее подсистем. Наиболее распространенным критерием деления экономических систем на типы на макроуровне являются формы регулирования экономической жизни.

Различают следующие типы экономических систем: традиционная, административно-командная, рыночная.

В современных условиях ни одна из перечисленных экономических систем не существует в чистом виде. В мире господствует смешанная экономика, которая объединяет лучшие черты каждой из названных экономических систем.

Смешанная экономическая система – система, выступающая адекватной формой современного развитого общества. Развитые страны имеют разные модели смешанной экономической системы.

В настоящее время существуют такие модели экономических систем:

Американская модель, основные черты которой: ориентация на достижение экономического успеха; всестороннее развитие и поддержка предпринимательства; высокий уровень производительности труда, научно-технического прогресса; для необеспеченных и малообеспеченных модель предусматривает создание за счет льгот и пособий более или менее приемлемого уровня существования; предусматривает государственное вмешательство на макроуровне. Задача государства – обеспечение макроэкономического равновесия и поддержание стабильной рыночной конъюнктуры.

Для шведской модели характерны: ориентация на социальное равенство (сильная социальная политика); высокий уровень производительности труда. Здесь функция производства ложится на частные предприятия, а функция обеспечения высокого уровня жизни – на государство.

Главная черта японской модели, заключается в значительном отставании роста заработной платы от роста производительности труда, что позволяет резко снизить себестоимость товаров и обеспечить высокую конкурентоспособность японских товаров на мировых рынках. Такая модель возможна только при высоком уровне национального самосознания, готовности населения к самопожертвованию, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека.

Южно-корейская модель имеет много общего с японской, в то же время ей присущи и свои специфические особенности: упор на крупное производство; большая роль иностранного капитала; четкое и сбалансированное разделение функций.

В Украине для достижения высокого уровня развития и повышения жизненного уровня людей, необходимо формирование своей украинской модели развития, учитывающей социальные, экономические, политические, культурные особенности страны.

В Украине в последние два десятилетия начали осуществляться экономические реформы, связанные с переходом к рыночным отношениям, демонополизацией экономики, разгосударствлением и приватизацией с возникновением системы современной рыночной экономики. Однако в настоящее время в Украине существует эклектическая экономическая система, состоящая из элементов административно-командной системы, рыночной экономики эпохи свободной конкуренции и современной рыночной системы. Отсутствует важная особенность системы – ее относительная стабильность. Окончательный выбор конкретной модели переходной системы и тем более модели современной рыночной экономики в Украине будет в конечном счете определяться соотношением политических сил в стране, характером проводимых преобразований, масштабами и эффективностью



поддержки реформ международным сообществом, а также историческими традициями. Главной проблемой современного периода формирования моделей экономических систем в отечественной экономической науке можно считать проблему совмещения универсальных подходов, выработанных экономической мыслью, с необходимостью отражения сложной картины современной экономической действительности.

Научн. рук. Бережная Н. И.

Литература: 1. Квашнин Ю. Прямые инвестиции стран СНГ / Ю. Квашнин, А. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 1. – С. 48–56. 2. Ершов М. Мировая экономика: перспективы и препятствия для восстановления / М. Ершов // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 61–68. 3. Щедяков В. Стимул развития и реализации научно-интеллектуального потенциала в условиях проведения постсовременной модернизации / В. Щедяков // Экономист. – 2012. – № 12. – С. 42–45.

Орда В. А.

УДК 339.13(477)

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОНОПОЛІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто особливості функціонування монополії в Україні, негативні та позитивні наслідки, методи боротьби з монополізацією. Розглянуто природну монополію, особливості її функціонування, сфери поширення та державне регулювання.

Аннотация. Рассмотрены особенности функционирования монополии в Украине, негативные и позитивные последствия, методы борьбы с монополизацией. Рассмотрена естественная монополия, особенности ее функционирования, сферы распространения и государственное регулирование.

Annotation. The article deals with the peculiarities of functioning of monopoly in Ukraine, the negative and positive effects, methods of dealing with monopolization. Natural monopoly, features of its operation, the scope of spread, and state regulation were considered.

Ключові слова: монополія, монополістичний ринок, природна монополія, монополізація, демонаполізація, антимонопольний комітет.

Обрана тема є актуальною, оскільки з перших років своєї незалежності Україна намагається мінімізувати вплив монополій на економічний розвиток держави та створити передумови для розвитку ринкової економіки. Проведення ефективної антимонопольної політики є одним із найважливіших завдань для України. Український ринок майже захоплений монополіями підприємствами, це дуже негативно впливає на загальний стан економіки. В Україні монополізовані майже всі сфери виробництва, тоді як у світі монополізація впливає лише на виробничу сферу.

Даною проблемою займалися такі вчені, як: О. Мельникова, яка досліджувала особливості національної монополії, В. Полуянов, який розглядав монополізованість промисловості, Г. Філюк, який вивчав природну монополію, С. Крук, який розглядав стан та окремі тенденції змін конкурентних умов в економіці України.

Метою даної статті є ознайомлення з монополістичним ринком, перспективами та проблемами його розвитку, а також розгляд процесу монополізації в Україні.

Для початку слід визначити, що ж становить поняття "монополія". Монополія – це такий тип економічних відносин, що дає можливість одному з учасників цих відносин диктувати свої вимоги на ринку певного товару. Виділяють 3 види монополії такі, як закрита, відкрита та природна монополія [1]. Розподіл монополії на відкриту, закриту та природну дуже умовний. Деякі підприємства в Україні можуть належати одночасно до кількох видів, але можна вважати, що практично всі монополії відкриті. Якщо ж виробництво продукції однією фірмою обходиться суспільству дешевше, ніж кількома, то галузь є природною монополією. Цей вид монополії вигідний для суспільства. До загальнодержавних ринків природної монополії слід віднести:

- послуги з передачі електричної енергії;
- користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами;

© Орда В. А., 2014

- універсальні послуги поштового зв'язку;
- послуги з надання в користування технічних засобів мовлення;
- радіозв'язок;
- Інтернет;
- водопостачання [2].

Підприємства природної монополії наділені певними привілеями, а саме правом надання певних послуг і ціноутворення на них за гарантію задоволення потреб споживачів. Найбільш яскраві приклади – НАК "Нафтогаз України", ДП "Укрпошта", ДП "Укрзалізниця", які горизонтально інтегрували десятки дискретних, паралельно діючих підприємств. Головними їхніми привілеями є те, що вони самостійно можуть встановлювати ціну на товари та послуги. Також було зменшено величину оподаткування, оскільки ці природні монополії належать до державного сектору економіки і забезпечують основну масу доходів [3].

Монополізація може носити як позитивні, так і негативні наслідки.

Позитивним наслідком монополізації є:

- продукція монополістів частіше за все більш високої якості;
- монополізація впливає на розвиток виробництва, підприємства монополісти частіш за все більш розвинуті, ніж інші підприємства;

- монопольне виробництво дозволяє знизити витрати.

Усе це дуже впливає на ціну їх продукції, вона зазвичай набагато вища.

Негативними наслідками монополізації є те, що:

- вона призводить до обмеження об'ємів виробництва і встановлення більш високої ціни;
- монополісти несуть значно вищі збитки, які пов'язані з тим, що таким підприємствам постійно потрібно зберігати та підсилювати свою владу на ринках;
- монополістичні підприємства частіше за все випускають якийсь певний тип продукції, переважніше товари розкоші [4].

Наявність на ринку монополістів не завжди погано для економіки. Наявність природної монополії позитивно впливає на стан країни. Так, наприклад, великі монопольні підприємства роблять вагомий внесок у ВВП держави, забезпечують конкурентоспроможність національної економіки. Монополії часто розповсюджують нові, більш прогресивні форми і методи господарювання. Ліквідація галузей природної монополії (енергозабезпечення, телефонні послуги, транспорт) є економічно недоцільною, тому що найвища ефективність функціонування галузі забезпечується лише за умови наявності одного виробника чи дистриб'ютора. В Україні від діяльності природних монополій залежить стан економіки. Приблизно 10 % ВВП приходить на послуги зв'язку і житлово-комунальної сфери, ще 10 % – на обсяг виробництва "Нафтогаз України". Але якість послуг цих компаній дуже невисока і вони частіше за все приносять лише збитки. За даними антимонопольного комітету, станом на 2011 рік природна монополія складає 7,2 %, жорстока монополія – 15,4 %, ринок з ознаками домінування підприємства – 27,6 %. Найбільший відсоток займає ринок з конкурентною структурою 49,9 % [5].

За даними Антимонопольного комітету можна виділити найбільш монополізовані галузі України [6]:

1. Паливно-енергетичний комплекс належить до найважливіших стратегічних галузей національної економіки. Разом із тим на його ринках існують об'єктивні передумови для порушень законодавства про захист економічної конкуренції.

2. Спостерігається монопольне становище на ринку реалізації світових нафтопродуктів. Сюди можна віднести ТОВ "Оптіма Трейд" та ВАТ "Укрнафта", які займали монопольне становище на ринках роздрібно торгівлі бензином та дизельним паливом.

3. Ринок послуг із реалізації авіаційного пального. На цьому ринку існують такі підприємства-монополісти: АТ "Укртатнафта" (м. Кременчук, Полтавська обл.), ЗАТ "Спільне українсько-голландське підприємство "КРЕБО" (м. Кременчук, Полтавська обл.).

4. Вугільна галузь. У 2009 році була прийнята постанова "Про особливості закупівлі вугілля кам'яного", яка надала статус єдиного продавця вугілля для потреб металургійного комплексу, коксохімічної промисловості підприємству ДП "Вугілля України". А це фактично усуває конкуренцію на ринку вугілля.

5. Окрема проблема – це діяльність суб'єктів природних монополій. Сьогодні в Україні налічується 10 загальнодержавних і понад 2 300 регіональних природних монопольних ринків.

Держава регулює діяльність монополій. Антимонопольний комітет здійснює державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства, захищає інтереси підприємств від зловживань монопольним становищем і недобросовісної конкуренції. Здійснюється заборона злиття фірм, якщо їх сукупна частка становить 35 %. Також здійснюється заборона зловживання монополістом своєю владою шляхом введення штрафних санкцій чи примусове роз'єднання. Крім того, здійснюється регулювання природних монополій (цін і якості продукції) [4, с. 117–118].

На сьогоднішній день доказом недосконалості державного регулювання діяльності монополій є зловживання своїм економічним положенням. За даними Антимонопольного комітету України, щорічно близько 60 % порушень антимонопольного законодавства чиняться природними монополіями.

Найважливішим напрямом проведення антимонопольної політики в Україні на початку XXI століття є захист уже існуючого конкурентного середовища та перетворення конкурентних відносин в ефективніші тому, що монополісти намагаються одержати додаткові прибутки завдяки дискримінації цін, злиття, таємним змовам та тонізації.

У процесі переходу до ринкової економіки необхідно створити такий механізм демонополізації, який би відповідав сучасному розвитку економіки.



Вивчення конкурентного середовища є інструментом та першим кроком до демонополізації та розвитку конкуренції. Це окрема конкурентна політика. Також можливе створення національної програми забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції та послуг, розвиток сертифікації.

Найбільш раціональним є проведення експортно-імпоротної політики. Збільшити частку підприємства на товарному ринку з 35 до 60 % і забезпечити регулювання цін державою. Держава повинна впливати на ціну лише шляхом зміни податків та процентних ставок.

Сьогодні в Україні досить гостро постає питання приватизації державних підприємств природних монополістів, перш за все, для погашення дефіциту бюджету, виконання умов МВФ для отримання наступних траншів.

Багато недоліків державного регулювання й управління природними монополіями могла б вирішити приватизація, але монопольне становище нейтралізує дію багатьох факторів, що стимулюють менеджерів, зокрема конкуренція між командами за більший прибуток, кращий результат, вищу винагороду, зниження витрат за рахунок інновацій. Тому, враховуючи сучасний стан розвитку української економіки, необхідним є збереження у державній власності певної частини акцій або контрольний (не менше 51 %) або блокуючий (25 % + 1 акція) пакет акцій, залежно від галузі та особливостей діяльності природної монополії.

Крім того, потрібно створити гнучку систему надання підприємцям кредитів та фінансової допомоги; зняти бар'єри вступу на ринки нових підприємств; створити систему довідково-консультативних послуг.

Регулювання цін природних монополій є основним інструментом державної конкурентної політики. Її завданнями є: створення доступних цін, сприятливого режиму для функціонування підприємств; стимулювання підприємств скорочувати витрати і залучати інвестиції [2, с. 25–26].

Сьогодні державі необхідно здійснювати активні антимонопольні заходи, які полягають в стимулюванні створення нових підприємств, у заохоченні підприємств інших галузей до виробництва монополізованих видів продукції, у полегшенні доступу інших фірм на монополізовані ринки. Здійснювати це можна за допомогою податків та процентних ставок, пільгового кредитування підприємств, які вступають на монопольні ринки.

Формування і проведення розумної антимонопольної політики повинно сприяти створенню конкурентної сфери ринків економіки України, від якої значною мірою залежить добробут людей України [7]. Але, незважаючи на всі ці заходи, повністю усунути монополію неможливо, можна тільки звужити її шляхом відокремлення ринків природних монополій від змішаних або впровадження нових технологій.

Розглянувши дану проблему, можна зробити висновок, що для України проблема монополізації стала дуже гострою після розколу Радянського Союзу. Також було розглянуто шляхи скорочення монополізації, позитивні та негативні наслідки.

Наук. керівн. Сотніков В. І.

- Література:** 1. Сотніков В. І. Мікроекономіка : підручник / В. І. Сотніков. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – С. 145–147. 2. Околович О. М. Особливості функціонування монополізованих ринків в Україні / О. М. Околович // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 46. 3. Державний сектор і функції держави у період кризи / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, О. М. Кошик та ін. – К., 2009. – С. 34–36. 4. Сотніков В. І. Мікроекономіка : підручник / В. І. Сотніков. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – С. 156. 5. Антимонопольний комітет. Офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/89514>. 6. Антимонопольний комітет. Офіційний веб-портал. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>. 7. Марцин В. Конкуренція як засіб антимонопольного регулювання товарних ринків та місце в ньому держави / В. Марцин // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 10. 8. Павленко І. М. Мікроекономіка : навч. посібн. / І. М. Павленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 288 с.

Підан І. С.

УДК 339.9(075.8)

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто питання стосовно інтеграції України. Проведено аналіз позитивних та негативних сторін подальшого вибору напрямку розвитку країни.

Аннотация. Рассмотрены вопросы относительно интеграции Украины. Проведен анализ положительных и отрицательных сторон дальнейшего выбора направления развития страны.

© Підан І. С., 2014

Annotation. The article deals with the issues of Ukraine's integration. Positive and negative features of the further development choice of the country were considered.

Ключові слова: інтеграція, Європейський Союз, Митний союз, процес, торгівля, суспільство, ринок.

В умовах глобалізаційних процесів, що відбуваються у світі, об'єднання країн у різноманітні союзи й суспільства, економіка кожної держави стає частиною світової економіки. Це потребує, особливо від тих країн, які не так давно стали на шлях ринкових відносин, використання світового досвіду управління народним господарством. Перспективи економічного розвитку України пов'язані зі світовим інтеграційним процесом. Приєднання до світової спільноти тільки тоді дасть позитивні здобутки країн, коли йому буде передувати об'єктивна оцінка стану національної економіки, визначення резервів її економічного зростання, прогнозування наслідків економічної політики держави.

Теоретичні аспекти європейських інтеграційних процесів були закладені в працях вчених, які відстоювали різні теорії інтеграції, наприклад: Ш. Мозлер, К. Офульс, Е. Хаас, К. Армстронг, Дзяд О. В., Квасова В. В., Лівшиця Р. З., Луць Л. А., Мацюка А. Р. та ін. Це свідчить про актуальність даної проблеми, тому і зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Метою статті є дослідження змісту, особливостей та перспектив інтеграції України. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання: дати визначення поняттю "інтеграція"; визначити значення та особливості європейської та євразійської інтеграції для України; з'ясувати основні результати від курсу України на євроінтеграцію; визначити основні шляхи усунення всіх можливих перешкод на шляху до інтеграції України.

Теоретичні напрацювання та практичний інтерес до проблем інтеграції виникли в 50 – 60-х роках ХХ ст., але глобального характеру розвиток інтеграційних процесів набув у 90-ті роки ХХ століття. Міжнародна економічно інтеграція – це процес господарського-політичного об'єднання держав на основі розвитку стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, взаємодії їх виробничих структур на різних рівнях та формах. Як зазначив Топорнін Б. М., термін "інтеграція" прийшов на зміну поняттю "міжнародне співробітництво", яке не відображало сутності нових інтенсивних форм співпраці держав [1, с. 33]. Сучасні процеси глобалізації та регіоналізації незмінно приводять до формування великих інтеграційних угруповань, основною метою яких стає системний захист внутрішнього ринку, реалізація спільних секторальних та горизонтальних політик. Характерним прикладом таких мегарегіональних об'єднань може слугувати Європейський союз [2].

Як зазначають вчені Дзяд О. В. та Рудік О. М., європейська інтеграція – це багатограний, складний процес, який супроводжується розвитком соціальних політик практично у всіх сферах суспільного життя країн, має добровільний та поступовий характер і базується на загальних та функціональних принципах права. Якщо безпосередньо розглядати процес європейської інтеграції для України, то необхідно з цього приводу зазначити, що для України європейська інтеграція – це модернізація економіки та залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника; можливість виходу на єдиний внутрішній ринок Євросоюзу; наближення соціальних умов України до європейських стандартів; активізація культурного і людського взаємообміну і т. д. У свою чергу, неможливо уникнути й негативних факторів, а саме: неспроможність нести фінансовий тягар внесків до ЄС; зростання конкуренції з боку товаровиробників країн-членів ЄС. Можуть виникнути такі ризики: витіснення національного виробника з внутрішнього ринку; необхідність пошуку партнерів та інвесторів з метою модернізації виробництва; зниження конкурентоспроможності національної сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку [3, с. 86–87].

Не слід забувати про Євразійську інтеграцію – Митний союз з Росією. Він також має ряд переваг та недоліків. До переваг належать: забезпечення ефективного функціонування вільної торгівлі з державами-членами; мінімізація нетарифних обмежень у двосторонній торгівлі; гарантований доступ енергоносіїв в Україну через території держав-членів. Стосовно недоліків: Митний союз СНД – це утворення "єдиної митної території", що не відповідає національним інтересам України та підриває її державний суверенітет; виникає реальна перспектива того, що Україна братиме участь у відновленні СРСР [3, с. 82].

Беручи до уваги те, що вступ України до ЄС є важливим кроком у розвитку України як правової, демократичної держави, слід додати, що інтеграція України в Європу сьогодні є можливою. Україна була і залишається частиною Європи та європейської культурної традиції, а тому інтеграційні процеси в європейській структурі є об'єктивно історично обумовлені як її національним та культурним розвитком, так і правовим. Як зазначається у Постанові Верховної Ради України "Про рекомендації парламентських слухань про взаємовідносини та співробітництво України з Європейським Союзом", реалізація курсу на європейську інтеграцію України є невід'ємним елементом внутрішніх реформ, спрямованих на економічне зростання, підвищення рівня життя народу, становлення громадянського суспільства [4].

Так, наприклад, відомий дослідник С. Пирожков вважає, що Україна є регіональною, виключно європейською державою, тобто її власні національні інтереси виявляються через загальноєвропейські структури. Водночас такі українські науковці, як Ф. Рудич та О. Дергачов, схильні розглядати її як державу бірегіональну, тобто таку, яка одночасно належить до двох регіонів – Європи та Євразії, причому в обох Україні належить периферійне положення.

У результаті інтеграції України в будь-якому разі в національну економіку проникне іноземний капітал, що може спричинити неоднозначні наслідки, але все ж таки є необхідною умовою прискорення темпів економічного розвитку України, що стимулюватиме промислове виробництво та забезпечить умови стійкого, швидкого економічного зростання і збільшення рівня суспільного добробуту в державі. Але водночас не заперечується, що використання іноземного капіталу є неоднозначним



за своїми наслідками для країни-реципієнта процесом, який проявляється через складну взаємодію комплексу як позитивних, так і негативних тенденцій на макро-, мезо- та макрорівнях [5]. Зрозуміло, що в основі успіху будь-якого міждержавного інтеграційного процесу полягають економічні передумови і чинники. Особливо це стосується країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна. Якщо Україна стане членом ЄС, то зобов'язуватиметься виконувати критерії членства у цій організації, одним із яких є рівень життя населення, який, на жаль, на даний момент не відповідає встановленим даним.

Звісно, ситуація в Україні бажає очікувати кращого, але не все так погано, у деяких випадках вона навіть краща за стан економіки окремих країн ЄС. Проте Україна, все ж таки, не відповідає стандартам ЄС. Та незважаючи на численні економічні та політичні проблеми, Україна намагається втілити в життя власну зовнішньоекономічну стратегію, основою якої є європейський вибір, та довести, що вона дійсно гідна називатися членом ЄС.

Таким чином, Україна повинна створити сприятливе для економічного зростання та іноземного інвестування інституціональне середовище шляхом активного перепрофілювання стратегії на інтеграцію у міжнародну ринкову систему. Досвід країн, що активно включалися у світове господарство з питань глобалізації інвестиційних процесів, переконує, що переваги від орієнтування на таку мету є значними і починають з'являтися задовго до реальних інвестицій. Гармонізація економічної політики та законів України з тими, що існують у розвинених країнах, забезпечить впевненість у вибраному напрямі економічного та політичного розвитку, залучення іноземних інвестицій та сприятиме економічному зростанню.

Наук. керівн. Пономаренко О. О.

Література: 1. Вісник академії правових наук України. – 2012. – № 4. – С. 33. 2. Європейська інтеграційна політика : навч. посібн. / А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Льницький та ін. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 451. 3. Грищенко А. Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 82–87. 4. Про рекомендації парламентських слухань про взаємовідносини та співробітництво України з Європейським Союзом : Постанова Верховної Ради України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 3. – С. 22. 5. Бережна І. Ю. Фінансові ринки й цінні папери / І. Ю. Бережна. – 2011. – № 6. – С. 18.

Прохорова Ю. С.

УДК 330.567.2

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ТЕОРІЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Зроблено аналіз теорії споживчої поведінки в сучасних умовах. Розглянуто проблеми вибору споживачів, які потребують детального вивчення, а також заходи, яких слід живити, щоб отримати найбільше задоволення своїх потреб.

Анотация. Сделан анализ теории потребительского поведения в современных условиях. Рассмотрены проблемы выбора потребителей, требующие детального изучения, а также меры, которые следует принимать, чтобы получить наибольшее удовлетворение своих потребностей.

Annotation. The analysis of the theory of consumer behavior in today's environment was conducted. The problems of choice of consumers which require detailed study and the measures to be taken to get the greatest satisfaction of their needs were considered.

Ключові слова: споживча поведінка, споживання, моделі та механізми поведінки.

Поняття обраної теми полягає в тому, що проблеми, які розглядаються, мають величезне практичне значення як для кожної окремої людини чи груп людей у вигляді споживачів або виробників, так і для всього світового співтовариства в цілому як єдиної економічної системи.

Вчені, які займались детальним вивченням споживчої поведінки – це Еріх Фромм, Д. Лернер, Дж. Кейнс.

У процесі своєї життєдіяльності людина повинна харчуватися, одягатися, захищатися від несприятливих погодних умов, підтримувати свій організм у нормальному стані, тобто задовольняти

© Прохорова Ю. С., 2014

найрізноманітніші свої потреби. Потреби людини практично негнатовні, оскільки завжди існують обмеження для їх повного задоволення, такі, як земля, праця, капітал. Тому виникає необхідність економічного вибору, необхідність розподіляти наявні ресурси таким чином, щоб найбільш повно задовольнити власні потреби. Задоволення людських потреб здійснюється шляхом використання різних благ і ресурсів.

Обмежений ресурс грошового доходу може бути розподілений між поточним і майбутнім споживанням; між товарами тривалого користування і одномоментного споживання, між малою кількістю дорогих і великою кількістю дешевих товарів [1, с. 203].

Слід розглянути відмінності ринку початкового періоду і сьогоденного насиченого ринку:

1. Незначна пропозиція в цілому характерна для початкового ринку, змінилася різноманітною і дуже насиченою пропозицією на сучасному етапі.

2. Властивості пропонованих товарів на сучасному етапі ринку змінюються частіше, ніж в цьому є потреба у споживачів. Виробники знаходяться в постійному пошуку змін, поліпшень. Безліч грошей витрачається на наукові дослідження й експерименти. Гонитва за нововведеннями настільки велика, що часто пропозиції виробника значно випереджають потреби людей. Споживач просто не встигає за змінами, які пропонує виробник, а деякі зміни є незатребуваними.

3. Якщо на початковому етапі розвитку ринку споживчі мотиви/процедури покупки тільки формуються і в цілому вони порівняно нечисленні, то на етапі насиченого ринку мотиви/процедури покупки дуже різноманітні і постійно трансформуються. Це дуже важливо. Поведінка сучасних споживачів більш многофакторна, ніж раніше. У свою чергу, виробники збільшують різноманітність методів впливу на споживачів, що робить процес покупки ще більш складним. Зокрема, очевидна тенденція посилення ролі імпульсивних покупок і впливу на споживача в момент купівлі.

4. Зростає вимогливість (рівень вимог) споживачів до продукту. Можна сказати, що якщо на початковому етапі ринку споживач дотримується міру вимогливості до продукту, у міру розвитку ринку, вимоги до продукту все більше збільшуються і нерідко зашкалюють. Принципово важливим стає вивчення образу ідеального продукту, ідеального бренду. Потім під виявлені характеристики створюються нові продукти.

5. Одна з найбільш важливих тенденцій полягає в тому, що відбувається зміщення акцентів у предметах інтересу маркетингу – з покупки на споживання [2, с. 112].

Слід розглянути основні фактори, які можуть впливати на споживання в сучасних умовах.

1. Традиційна дія споживача. Багаторазово повторювана дія стає традиційною, яка виконується автоматично, без роздумів. Повсякденна поведінка в такому автоматичному режимі дозволяє істотно економити сили, нерви, час і довго не роздумувати при кожній покупці. Товар і місце його придбання перетворюються у звичку. У моделі традиційної дії невеликі коливання цін можуть зовсім ігноруватися: сила звички виявляється сильніше за економічний розрахунок. Особливо часто модель традиційної поведінки спрацьовує при здійсненні покупок товарів, що викликають сильне звикання (алкоголь, тютюн, наркотики). У цьому випадку коливання цін у межах наявного фінансового потенціалу взагалі ігноруються.

Традиційна дія порушується таким підйомом цін, при якому індивід уже не має коштів для підтримки звичної моделі споживання. Зіштовхнувшись із неможливістю задовольнити свої потреби традиційним шляхом, він виходить на модель раціонального поводження.

Стратегія багатьох західних торговельних фірм спрямована на вироблення у покупців механізму традиційного поведінки. Один із прийомів – стимулювання покупок в одному і тому ж магазині: за кожну покупку на певну суму видається ваучер, марка тощо, накопичення яких дозволяє через деякий час купити товар із великою знижкою або взагалі отримати безкоштовно. Аналогічним чином покупці прив'язуються до певної марки товару: при кожній покупці отримують талон, накопичення яких дає право на знижки або безкоштовне придбання. Людина, яку вдалося втягнути в таку гру, вже не здатна раціонально оцінювати якість товару і порівнювати ціни, вона, мов колекціонер, одержима гонитвою за комплектом купонів.

2. Інструментальна дія спрямована на задоволення базових потреб, які не можна не задовольняти. Тут необхідно зробити істотне застереження: людина керується не об'єктивними потребами свого організму, а своїми уявленнями про них, не об'єктивними інтересами, а тим, як вона їх бачить.

Цілий ряд потреб розглядається людьми як базові, які не можна ігнорувати. Тому при прийнятті рішення про покупку товарів першої необхідності коливання цін, що не виходять за рамки фінансових можливостей людей, істотно не впливають на їх споживання. У цих випадках звучить такого типу пояснення: "На цьому не економлять".

3. Поведінка споживачів під час інфляції. Інфляція – характерна риса економічної історії всіх країн світу. Вона докорінно трансформує правила економічного обміну та надає потужний вплив на поведінку споживачів.

Перша фаза реакції споживачів. Досвід показує, що населення взагалі дуже повільно усвідомлює становище і знаходить з нього вихід. Спочатку зміна звичок відбувається навіть у зворотному напрямі й полегшує становище уряду. Населення звикло до думки, що гроші є кінцевою мірою вартості, що в початковий період підвищення цін воно вважає його мінущим і тому зберігає гроші й утримується від витрат у впевненості, що воно стало володарем більшої реальної вартості в грошовій формі, ніж раніше. Так, у 1923 р. охарактеризував реакцію на інфляцію класик англійської економічної теорії Дж. Кейнс. Друга фаза реакції споживачів. Населення приходить до переконання, що власники папірців несуть особливий податок і покривають урядові витрати, воно починає змінювати свої звички і намагається звести до мінімуму свою паперову готівку.

Це досягається різними способами:

а) гроші вкладаються у різні речі, наприклад, коштовності або предмети домашнього вжитку;

б) населення може скоротити суми, призначені для домашніх витрат, і середній час, протягом якого ці суми витрачаються.



У своєму прагненні скоріше позбутися від грошей частина населення потрапляє в ситуацію, коли регулярно виникає гостра нестача готівки для задоволення навіть найневідкладніших потреб. Виникає потреба займу, але ніхто не дає позику в період інфляції, жертвуючи своїми інтересами.

Інший наслідок прагнення позбутися готівки полягає в тому, що товари, які набувають в результаті більш-менш тривалих заощаджень, стають недоступними. Всі гроші йдуть на поточне споживання, на дрібниці, часом навіть абсолютно непотрібні, які можна купити відразу після отримання зарплати.

З цього ж інтересу "позбутися грошей" впливає і прагнення купувати багато товарів повсякденного попиту більшими партіями, що дозволяє і від інфляції піти, і з проблемою голоду не зіткнутися. Найчастіше це закупівлі продовольства в запас.

У цілому поведінка людей під час інфляції нагадує їх поведінку в період панування адміністративної системи з характерним для неї дефіцитом: люди прагнуть перетворити свої гроші, які мають невелику цінність, у товар. Однак є й істотна відмінність: інфляція в ринковому господарстві істотно обмежує попит постійно зростаючим рівнем цін, запобігаючи тотальному дефіцитові.

Природним наслідком інфляції є втеча від грошей, які зазнали інфляції, шляхом їх обміну на стійку іноземну валюту. У результаті чужа валюта набуває функції засобу платежу на чужій території, функції засобу заощадження і т. д. В умовах інфляції різко зростає попит на золото та інші коштовності, що використовуються як засіб накопичення і втечі від інфляції.

4. Ірраціональна споживча поведінка протилежна цілорациональній. Якщо для перших характерна ув'язка цілей з усвідомленими інтересами, конструювання плану дій на основі розрахунку балансів можливих досягнень і витрат, то ірраціональна поведінка цього позбавлена. В її основі лежать психологічні механізми, лише побічно пов'язані з тверезим розрахунком.

Механізми ірраціональної поведінки засновані на психологічних реакціях людини: наслідуванні, бажанні чиєсь ідеї. Формуванню ірраціональної споживчої поведінки може сприяти думка натовпу. Натовп – це група людей, захоплених однією емоцією, яка може бути як негативною, так і позитивною. У натовпі кількість людей переходить в інший психічний та інтелектуальний стани. У всьому світі відбувається небувала концентрація населення. Зараз кожен щодня опиняється в центрі найщільніших натовпів: в автобусах, метро, у великих магазинах, на міських ринках. Це ставить людину в потужне психологічне поле, яке не може не впливати на поведінку. У минулі століття більшість людей стикалися з такими юрбами вкрай рідко.

Розвиток телебачення, реклами створив потужні засоби маніпуляції поведінкою відразу мільйонів людей. Вони можуть одночасно отримати інформацію, що підштовхує їх на однотипні дії.

Паніка так само є одним із феноменів витoku ірраціональної поведінки. Виникненню паніки сприяє ряд факторів. По-перше, втома, депресія, голод, сп'яніння, довге безсоння або попереднє психічне потрясіння, по-друге, такі психологічні явища, як крайнє здивування, велика невпевненість, усвідомлення власного безсилля перед невідворотною небезпекою, втрата довіри до лідерів [3].

Однією з найпоширеніших форм ірраціональної поведінки є наркозалежність. Наркоманія – це хвороба, що характеризується непереборним потягом до наркотиків, що викликає в малих дозах ейфорію, у великих – оглушення, наркотичний сон. Систематичне вживання наркотиків викликає потребу у збільшенні доз. В основі механізму наркозалежності лежить звикання до наркотичного речовини. У результаті формується фізіологічна потреба, незадоволення якої може викликати фізичні страждання. У міру збільшення стажу споживання даного наркотика його ефективність знижується, тому для отримання звичного кайфу потрібне підвищення дози. Ряд слабких наркотиків діють на сильних і здорових людей незначною мірою, що створює ілюзію їх нешкідливості.

Наркотик – це результат соціального конструювання: суспільство в різних випадках по-різному вирішує, де проходить межа, що відокремлює наркотики від інших продуктів. Тому один і той же продукт у різних країнах і в різний час може класифікуватися як наркотик або таким не визнаватися. У такій прикордонній ситуації зазвичай знаходяться алкогольні напої та тютюн. У більшості країн їх класифікують як нарковмісні продукти й обмежують споживання за віковою ознакою, часто забороняють продаж алкоголю в певних місцях, в певні години або дні тижня. Людина, що потрапила в наркотичну залежність, поводить як ірраціональний споживач: він може чудово усвідомлювати, що цей продукт шкідливий для здоров'я і небезпечний для життя, але втриматися від його вживання буває понад людські сили [4].

5. Ціннісно-орієнтована поведінка споживача. Для певної верстви споживачів сама ціна є цінністю, володіє престижем, і вони готові за це платити. У цих випадках ціна є інструментом демонстративного, статусного споживання.

У минулі століття предмети показного споживання багатих верств суспільства впадали в очі своєю якістю, яка була незрівнянною з якістю товарів, що використовувалися масою населення. Однак у XX ст. промисловість навчилася виробляти багато товарів масового попиту на такому ж якісному рівні, як ті, які раніше були доступні тільки багатим. Одночасно економічні можливості престижного споживання відкрилися і для широких верств. У результаті виникла світова криза показного споживання. Більшість людей виявилися не в змозі відрізнити одяг дуже багатого людини від просто багатого, а останню – від людини з достатком [5, с. 93].

Наук. керівн. Сотніков В. І.

Література: 1. Экономическая теория : учебн. пособ. / под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – 4-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 640 с. 2. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2006. – 318 с. 3. Твій бізнес-оглядач [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ct.biz.ua/2012/03/>. 4. Плахотникова О. Шопінг – новий вид наркоманії / О. Плахотникова. – К. : Столиця, 2008. 5. Курс економічної теорії : підручник / за ред. М. Н. Чепуріна, Е. А. Кисельової. – Кіров, 2009. – 403 с.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Здійснено аналіз перспектив розвитку оподаткування, досліджено основні проблеми функціонуючої податкової системи, а також запропоновано варіанти подолання існуючих протиріч і неузгодженостей в окремих законах, які функціонують у сфері оподаткування України.

Аннотация. Осуществлен анализ перспектив развития налогообложения, исследованы основные проблемы функционирующей налоговой системы, а также предложены варианты преодоления существующих противоречий и неувязок в отдельных законах, которые функционируют в сфере налогообложения Украины.

Annotation. The prospects of taxation were analysed. The main problems of the functioning tax system were investigated. Options for overcoming contradictions and inconsistencies in some laws that operate in the field of taxation in Ukraine were proposed.

Ключові слова: оподаткування, податкова система, дисбаланс, соціальна справедливість, економічна ефективність, стабільність.

Діюча на сьогодні податкова система є однією з найзаплутаніших у правовій системі України. Наша країна має складне законодавство, деякі законодавчі акти недостатньо узгоджені і суперечать один одному. Як показує практика, зміни, що вносяться до Законів України з питань оподаткування, сприяють появі нових проблем.

Оподаткування є фінансовою формою відносин між економічними суб'єктами та державою. Тому пошук кращих перспектив функціонування української податкової політики є актуальним питанням на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

Проблематикою оподаткування в Україні займалися такі вітчизняні вчені, як Воронкова О. М., Орлова В. О., Ляшенко В. І. та багато інших [1].

Метою дослідження є визначення сучасного стану податкової системи в Україні, визначення проблем оподаткування в Україні, а також обґрунтування напрямів їх вирішення.

Дослідження Світового банку та аудиторської компанії PriceWaterHouseCoopers показують, що податкова система України залишається однією з найгірших у світі вже як мінімум протягом останніх шести років. На 2012 рік Україна посідає передостаннє місце серед 183 проаналізованих країн, а саме 181-ше місце – третє найгірше місце у світі. Гірше рейтинги в Республіці Конго (182-ге місце) і Венесуели (183-тє місце) [2].

В Україні кількість податкових платежів на рік склала 135 видів, це є 165 місце з 194 у світі за кількістю податків в рейтингу Світового банку Doing Business. На виконання всіх процедур, пов'язаних із сплатою податкових платежів, витрачається 657 годин на рік, зважаючи на те що на сплату податків у світі витрачається в середньому 277 годин на рік [3].

У рейтингу загального податкового навантаження Україна посіла 152-ге місце серед 183 країн із показником 57,1 % сукупної податкової ставки, в середньому в світі цей показник на 2012 рік склав 44,8 %. Експерти Міжнародної фінансової корпорації в своєму дослідженні The Costs of Tax Compliance in Ukraine відзначають, що на адміністрування податків український бізнес щорічно витрачає понад 4 млрд гривень. Так, у період з 2007 по 2009 роки приватний бізнес, крім сплати безпосередньо податків і зборів, передбачених законодавством, витратив ще як мінімум 7,8 млрд гривень на заходи, що з їх адмініструванням, що складає приблизно 1 % ВВП України [4].

Дисбаланси податкової системи України створюють нерівномірні податкові навантаження і, як результат, призводять до збільшення тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень. За результатами дослідження "Ведення бізнесу 2013" Україна не тільки поліпшила свої позиції (до 137 місця з 185 країн), а й увійшла в список з 23 країн світу – найбільших реформаторів умов ведення бізнесу в 2011 – 2012.

Крім того, Україна увійшла до списку країн-лідерів зростання рейтингу серед країн СНД поряд з Вірменією (+18 позиції до 32 місця), а також скоротила на 9 позицій своє відставання від Російської Федерації, зайняла 112 місце в рейтингу Doing business 2013. Україна також потрапила в перші 25 країн, що досягли найбільшого прогресу за останні роки у спрощенні умов ведення бізнесу [5].

Податкова система України на сьогодні повною мірою не може забезпечити реалізацію цілей і прав як державної політики, так і платників податків. Цілий ряд недоліків, які були допущені при створенні системи оподаткування, призвели до того, що податки не можуть повноцінно виконувати



свої основні функції, а саме фіскальну, соціальну та регулюючу. Сфера матеріального виробництва практично пригнічена податками, призводить до скорочення оподатковуваних зборів, а отже, до зменшення бюджетних надходжень. У результаті чинна податкова система не стимулює виробництво, а викликає його скорочення, звідси дохідна частина бюджету майже не поповнюється.

Проблемою податкової системи України є також її нескоординована структура податків. Існування великої кількості податків і зборів призводить до того, що питома вага багатьох з них в податкових зборах становить менше 1 %. Ці податки не сильно впливають на поповнення бюджету, а тільки є додатковою статтею витрат на їх збір.

Виникають проблеми також із податком на додану вартість (ПДВ). Цей податок є дуже важливим для бюджету: надходження від нього становлять близько третини сукупних доходів державного бюджету. Процедура його відшкодування дуже тривала, до того ж ПДВ повертають "вибірково", що завдає істотної шкоди конкуренції і призводить до корупції. Корупція є найбільшою перепоною економічного зростання та розвитку, здатною поставити під загрозу будь-які перетворення.

Що стосується податкового навантаження в Україні, то проблема його нерівномірного розподілу серед суб'єктів набагато серйозніше. Податкові навантаження несуть на собі підприємства, які позбавлені податкових пільг. Аналіз показників показав, що підприємства, які працюють тільки на внутрішньому ринку, не мають податкової пільги і не ухиляються від сплати податків, перераховують до державного бюджету більше 40 % створеної додаткової вартості, тоді як підприємства, які користуються податковими пільгами і відхиляються від сплати податків, перераховують до бюджету від 0 до 7 % прибутку. За приблизними підрахунками експертів, тіньова економіка сягає 40 – 50 % в Україні від обсягу ВВП [6].

У процесі реформування системи оподаткування в Україні важливою проблемою є не лише рівень податкового навантаження, а й оптимальне поєднання прямих і непрямих податків. Протягом останніх років у системі оподаткування спостерігається тенденція до збільшення частки прямих податків, відповідає практиці розвинених країн. Непрямі податки хоч і зручні для фіскальних органів з позиції їх стягнення, однак їх сплата лягає тягарем на плечі кінцевого споживача. Тому переважання справедливих прямих податків дозволить уникнути негативних наслідків, таких, як: занепад рівня життя більшості населення, подальший спад і занепад українського виробництва, нездатного конкурувати з дешевою продукцією іноземних фірм і т. д.

Ураховуючи наведене, до основних проблем функціонуючої системи оподаткування в Україні, можна віднести: по-перше, велику кількість мало ефективних податків вимагають істотних адміністративних витрат, що перевищують доходи бюджету; по-друге, протиріччя та неузгодженості окремих податкових законів, їх нестабільність, безсистемне надання пільг та перекручування суті окремих видів податків; по-третє надмірна фіскальна спрямованість податкової системи; по-четверте, значна кількість нормативно-правових актів з питань оподаткування, якими повинні володіти і керуватися на практиці як платники податків, так і працівники органів державної податкової служби України; по-п'яте, неурегульованість правових гарантій для учасників податкових відносин, відсутність прозорих і ефективних механізмів захисту прав платників податків і т. д.; по-шосте, податкова система зараз є чинником зниження рівня економічного зростання та інвестиційної активності, стимуляція ухилення від сплати податків [7].

З метою вирішення певних протиріч і неузгодженостей в окремих законах у сфері оподаткування необхідно вдосконалити нормативно-правову базу України шляхом чіткої визначеності управління, нарахування і сплати податків та зборів до державного бюджету країни.

Для спрощення роботи співробітників контролюючих органів України, а також платників податків необхідно зменшити кількість нормативно-правових актів, якими вони повинні володіти і керуватися на практиці, або проводити всебічну організаційну та просвітницьку роботу з платниками податків, урегулювати і впорядкувати інформаційні потоки між платниками податків та органами контролю за їх сплатою, а також ураховувати соціально-культурні й психологічні особливості громадян країни, усталені традиції при прийнятті рішень у галузі оподаткування і т. д.

Проаналізувавши стан сучасної системи оподаткування України, можна зробити висновок, що вона має серйозні недоліки, а саме: нестабільність податкової системи; часті зміни в законодавчих актах по окремих податках негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності; основним є фіскальний напрям податкової системи, відсутні єдині і порівняно стабільні нормативи відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів і т. д.

Регулювання сучасних економічних відносин в Україні вимагає гнучкої податкової політики держави, яка дала б можливість оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами підприємництва. Для створення оптимальної системи оподаткування необхідно керуватися такими основними принципами, як соціальна справедливість, економічна ефективність, стабільність, гнучкість. У наш час, є велика необхідність надалі досліджувати розвиток оподаткування в Україні, бо саме нам і нашим поколінням прийдеється вирішувати всі неузгодженості з податковою системою.

Наук. керівн. Кліменко О. М.

- Література:** 1. Безоглюк В. А. Окремі аспекти оподаткування податком на додану вартість / В. А. Безоглюк, Л. І. Жідеєва // Вісник ДДФА. – 2012. – № 1 (27). – С. 142–145. 2. PwC Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.pwc.com/ua/ru/index.jhtml#>. 3. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/08/27/391651/>. 4. The Costs of Tax Compliance in Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2/UTCCS_eng.pdf. 5. Дані фінансового порталу "Мінфін" України. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/taxes/-/taxraterus.html>. 6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Дослідження інституту економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.be5.biz>.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеца

ИНФЛЯЦИЯ В УКРАИНЕ: ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. Выявлено, что исследование проблем инфляции имеет большое теоретическое и практическое значение. Доказано, что существуют различные подходы к классификации факторов, влияющих на инфляцию.

Анотація. Виявлено, що дослідження проблем інфляції має особливе теоретичне і практичне значення. Існують різні підходи до класифікації факторів, що впливають на інфляцію.

Annotation. Study of problems of inflation is found to be of great theoretical and practical significance. Different approaches to the classification of the factors affecting inflation are described.

Ключевые слова: инфляция, факторы инфляции, инфляционные процессы, инфляционные ожидания.

Инфляция – одна из основных проблем современной экономической жизни. Инфляция проникает во все сферы экономической жизни и начинает их разрушать. От нее страдают государство, производство, финансовый рынок и рыночная экономика, но больше всего страдают люди, поэтому данная тема очень актуальна.

На сегодняшний день проблемам инфляции посвящены работы Найденова В. С., Манько Н. А., Луппола Е. М. и Байкова Б. О., Боковой И. В., Дядичко С. П., Крымовой И. П., Мусиной Л. А., Резника И. А., Мягковой Т. Л. и др. [1 – 5]. Но относительно классификации факторов, влияющих на инфляцию, единства мнений нет.

Поэтому целью статьи является определение сущности инфляции и факторов, влияющих на нее.

Поскольку инфляция представляет опасность для экономического развития страны, то возникает необходимость исследования этого понятия и факторов, влияющих на инфляцию.

Инфляция – это сложное многофакторное явление, характеризующее нарушение воспроизводственного процесса и присущее экономике, которая использует бумажно-денежное обращение. Инфляция есть результат неравновесия на различных рынках и связана с факторами, дезорганизующими денежное обращение.

Найденов В. С. считает, что основными факторами инфляции в Украине являются рост доходов населения, не соответствующий возможностям их товарного обеспечения, упадок производства потребительских товаров и рост издержек производства. Государство не занимается решением проблем развития производства, но форсирует рост доходов [1, с. 10].

Манько Н. А. выделяет денежные и неденежные факторы. Ими являются эмиссия денег, дефицит бюджета и рост объемов кредитования. Проанализировав денежные факторы инфляции, автор выяснил, что они являются следствием денежно-кредитной политики. То есть эти факторы являются результатом действия центрального банка и правительства. По мнению автора, денежным фактором, влияющим на инфляцию, также является рост кредитования. С целью ускоренного развития экономики, государство увеличивает объемы кредитования бизнеса через банковскую систему как обычно, и таким образом, снова вводит избыточные деньги в экономику. К неденежным факторам относит монополистическое ценообразование, диспропорцию в общественном производстве, рост заработной платы работников частного сектора, рост затрат на сырье, рост ставок налогов, включаемых в цену товара и внешнеэкономические факторы [2].

Луппол Е. М. и Байков Б. О. различают внешние и внутренние факторы. Среди них – диспропорциональность – несоответствие государственных расходов и доходов, что является причиной дефицита бюджета. Если такой дефицит покрывается за счет денежной эмиссии, то, как следствие, наблюдается рост денежной массы в обороте, что необратимо приводит к инфляции. Отсутствие чистого свободного рынка, а также совершенной конкуренции как его части. Современный рынок во многом является олигополистическим. А поскольку олигополист заинтересован сократить объем предложения товаров и услуг, создается дефицит, который способствует росту или поддержке цен. Также авторы выделяют такой фактор, как инфляция импорта. Ее значение возрастает с развитием открытости экономики и увеличением роли в мировом хозяйстве, на миро-



вых рынках. На инфляцию влияют инфляционные ожидания. Предприниматели и население привыкают к постоянному росту цен на товары и услуги. Из-за этого они требуют повышения заработной платы и стараются накопить впрок товары потребления, основываясь на предполагаемом подорожании. Производители же, в свою очередь, остерегаются повышения цен со стороны своих поставщиков. По этой причине они увеличивают цену товаров на прогнозируемый ими рост цен на составляющие или сырье. Это, по мнению авторов, приводит к инфляции [3].

Ряд авторов также классифицируют факторы развития инфляции как внутренние и внешние. Но к внутренним факторам относят: чрезмерные военные расходы, что способствует потере части общественного богатства, создает дополнительный денежный спрос за счет военных ассигнований без соответствующего поступления товаров в оборот, порождает дефицит государственного бюджета и рост государственного долга; чрезмерные инвестиции; необоснованное повышение цен и заработной платы; кризис государственных финансов; кредитная экспансия, то есть расширение масштаба банковского кредитования сверх реальных потребностей хозяйства, что ведет к эмиссии денег в безналичной форме; чрезмерная эмиссия денег в наличной и безналичной формах, увеличение скорости обращения денег. К внешним факторам относятся: структурные мировые кризисы, сопровождающиеся многократным ростом цен на сырье, импорт которого стал поводом для резкого повышения цен монополиями, товары и услуги которых, экспортируются в другие страны; обмен банками национальной валюты на иностранную вызывает потребность в дополнительной эмиссии бумажных денег, что переполняет каналы денежного обращения, ведет к инфляции [4, с. 310].

По мнению Мягковой Т. Л. особое влияние на инфляционные процессы оказывает приток иностранных займов, валюты, так как ввоз иностранной валюты и скупка ее центральным банком увеличивают денежную массу в стране, вызывая тем самым обесценивание денег и усиление инфляции. Поэтому немалое значение имеет взвешенная денежная политика, проводимая центральным банком страны в части создания валютных запасов, использования механизма регулирования и формирования валютного курса и одновременно снижения его инфляционного давления на экономику.

Инфляция может вызываться адаптивными инфляционными ожиданиями, связанными с политической нестабильностью, деятельностью средств массовой информации, потерей доверия к правительству. В условиях больших инфляционных ожиданий и роста курса иностранной валюты население предпочитает держать свои сбережения не в национальной валюте. Производители, опасаясь повышения цен у поставщиков, закладывают в цену своих товаров прогнозируемый ими рост цен на сырье, комплектующие.

Также автор считает, что инфляция может быть спровоцирована налоговой политикой государства. При падении объемов производства налог на добавленную стоимость только усугубляет инфляцию – он напрямую влияет на увеличение цен. Инфляция может воспроизводиться и из-за политической нестабильности в государстве и социальной активности населения, связанной с забастовками в базовых отраслях экономики [5, с. 35].

По данным сводной таблицы индексов инфляции (таблица) видно, что с 2000 по 2013 год уровень инфляции в Украине в разные годы имел разные значения. На это повлиял кризис, рост цен, изменение в уровне оборачиваемости денежной массы, изменение в реальном объеме производства.

Таблица

Сводная таблица индексов инфляции с 2001 по 2013 годы [6]

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	99,8

Чтобы сдерживать инфляцию, необходимо всемерно сокращать бюджетный дефицит. Это важно потому, что в принципе нет путей ликвидации бюджетного дефицита, не ведущих к усилению инфляции. Решить проблему можно двумя путями – увеличивая налоги или сокращая государственные расходы. Так как возрастание налоговых поступлений дает лишь кратковременный эффект, а на деле приведет к подрыву стимулов к труду, сокращению инвестиций, замедлению развития производства и в итоге к сокращению базы налогообложения, то рационально отказаться от этого пути. Следовательно, остается второй путь – сокращение расходной части. Но реализовывать этот путь нужно постепенно, предвидя возможные социально-экономические последствия. Все меры антиинфляционной стратегии будут действенны, если они подкреплены процессом развития и стабилизации производства.

Научн. рук. Бережная Н. И.

Литература: 1. Найденов В. С. Инфляция в Украине [Электронный ресурс] / В. С. Найденов // Ежедневник 2000. – 2008. – № 27 (421). – Режим доступа : <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/42682>. 2. Манько Н. А. Факторы инфляции [Электронный ресурс] / Н. А. Манько // Elhow. – 2013. – Режим доступа : <http://elhow.ru/gosudarstvo/ekonomika/factory-infljacji>. 3. Проблема инфляции в Украине [Электронный ресурс] / Е. М. Луппол, Б. О. Байков. – Режим доступа : http://www.confcontact.com/2013-spcproekt/ek8_luppol.htm. 4. Финансы и кредит : краткий курс лекций / И. В. Бокова, С. П. Дядичко, И. П. Крымова и др. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 568 с. 5. Мягкова Т. Л. Деньги, кредит, банки / Т. Л. Мягкова. – М. : Аллель, 2009. – 64 с. 6. www.index.minfin.com.ua.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто проблему безробіття, проаналізовано динаміку ринку праці, наведено ідеї подолання даної проблеми в Україні. Встановлено та визначено шляхи вдосконалення економічної політики щодо проведення ефективних заходів зі зменшення рівня безробіття.

Аннотация. Рассмотрена проблема безработицы, проанализирована динамика рынка труда, приведены идеи преодоления данной проблемы в Украине. Установлены и определены пути совершенствования экономической политики проведения эффективных мероприятий по уменьшению уровня безработицы.

Annotation. The paper considers the problem of unemployment, analyzes the dynamics of the labor market, offers ideas on overcoming this problem in Ukraine. Ways to improve the economic policy as to effective measures on reducing unemployment are identified.

Ключові слова: безробіття, проблема, економіка, ефективність, робоча сила.

Однією з важливих соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці нашої країни є безробіття. Надмірне безробіття негативно відображається на всій економіці як України, так і будь-якої країни на карті світу. Саме тому вивчення цього питання на сьогодні є актуальним та важливим. Вирішенням цієї проблеми займалися багато вчених, наприклад: В. Фелоренко, Л. Гальків, І. Піжук, О. Моцін, Я. Міклош, М. Папієв. Питання взаємозв'язку інфляції і безробіття досліджував А. Філіпс, у подальшому П. Самуельсон та Р. Солоу, які розробили "криву Філіпсона". Артур Оукен прийшов до висновку, що рівень безробіття знаходиться у визначеній числовій залежності від динаміки внутрішнього валового продукту [1].

На сьогоднішній день безробіття є однією з найважливіших складових економічних відносин в державі. Без досягнення високого рівня зайнятості не можна говорити про виконання державою якихось соціальних зобов'язань, неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, підвищення добробуту населення, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, забезпечення різних сфер його життєдіяльності.

Актуальність даної теми обумовлюється також неконтрольованим розповсюдженням даного явища в суспільному житті та політичному просторі. Безробіття – одна з найгостріших проблем, які досягли критичної точки на фоні макроекономічної нестабільності.

Метою даної статті є проведення наукового дослідження безробіття як індикатора макроекономічної нестабільності, розроблення теоретико-методологічних засад подолання безробіття у країні в умовах ринкової економіки та обґрунтування підходів до їх стратегічного розвитку.

У роботі використані наукові здобутки таких вчених, як: В. Яценко, Л. Колешня, О. Пазюк, О. Пономарьова та інші, які, аналізуючи ринкові перетворення сфери зайнятості в Україні, здебільшого досліджують структурні і динамічні аспекти зайнятості та безробіття, залишаючи поза увагою проблеми ширшого характеру, які призводять до розповсюдження та укорінення безробіття.

На жаль, явище безробіття не оминуло України, і це добре відчувається на сьогодні, враховуючи соціальне становище більшості людей, зростання злочинності та економічний спад у цілому.

Причиною такого розповсюдженого явища є неефективність використання робочої сили у минулому й відсутність економічних умов, які дали б змогу людям застосовувати свої навички у продуктивній роботі за пристойну плату. Тому не дарма більшість економістів і соціологів розглядають це явище як соціальне зло. Саме з безробіттям пов'язані такі деструктивні явища, як падіння виробництва, бідність, соціальна напруга, криміналізація, макроекономічна нестабільність. Якщо взяти ринок праці, то там безробіття є тіньовим боком зайнятості і, виходячи з цього, всі економічні і соціальні ефекти з точки зору безробіття існують також лише зі знаком "мінус". Безробіття багатифакторне явище, і воно впливає на всі сфери суспільного життя. Та цей феномен містить в собі дві сторони: позитивну і негативну, це, ніби, "палиця про два кінці". Наприклад, що є позитивним – безробіття стимулює людину до ефективної праці і підвищення рівня конкурентоспроможності своєї робочої сили, відображає перерозподіл кадрів. І другий бік – воно здійснює удар по мотивації людей до праці [1, с. 18].

Ці відомі дослідники пропонують такі визначення безробіття:

а) безробіття – незалежне від волі працівника призупинення трудової діяльності на значний строк із причин неможливості працевлаштуватися, в тому числі, після розірвання попереднього трудового договору з роботодавцем;

б) для людини безробіття проявляється у тому, що вона, всупереч власному бажанню, не може знайти роботу, яка забезпечить їй необхідний дохід;



в) безробіття як категорія, що відображає економічні відносини щодо вимушеної незайнятості працездатного населення;

г) безробіття – результат порушення макроекономічної рівноваги і наслідок тих процесів, що відбуваються на ринку праці. Насамперед, це перевищення пропозиції праці (трудових ресурсів) над попитом (наявністю вільних робочих місць) [2, с. 3].

До безробітних також належать ті, хто не має роботи, але активно шукає її або чекає, щоб повернутися на попереднє місце роботи. Конкретніше: людина вважається безробітною, коли вона відповідає трьом критеріям, які мають місце одночасно: без роботи; робить активні спроби знайти роботу; готова зразу ж стати до роботи. Так, безробіття проявляється у двох вимірах – як суспільне явище і як соціальний стан, в якому перебуває непрацевлаштована людина. Таке уявлення дозволяє розглядати наслідки безробіття як на макро-, так і на мікрорівні.

Досвід переходу окремих країн до ринку свідчить про те, що в кожний період рівень зайнятості і масштаби безробіття характеризуються значними коливаннями, зумовленими сукупним впливом багатьох чинників. При цьому причини появи безробіття і його види можуть дуже різнитися.

Причини виникнення безробіття:

1. Структурні зрушення в економіці, що виражаються у впровадженні нових технологій, згортанні виробництва в традиційних галузях, закритті технічно відсталих підприємств. Це призводить до скорочення зайвої робочої сили.

2. Економічний спад чи депресія, що змушують роботодавців знижувати потребу у всіх ресурсах, у тому числі і трудових.

3. Економічна конкуренція, зокрема на ринку праці.

4. Політика уряду в галузі оплати праці: підвищення мінімального розміру заробітної плати збільшує витрати виробництва і тим самим знижує попит на робочу силу.

5. Сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях економіки.

6. Зміни в демографічній структурі населення, зокрема зростання чисельності населення в працездатному віці збільшує пропозицію праці і, отже, зростає ймовірність безробіття [3, с. 152].

За даними Державного комітету статистики рівень зареєстрованого безробіття в Україні на кінець лютого 2011 року становив 2,2 % населення працездатного віку. У попередньому місяці показник безробіття складав 2,1 %, у грудні 2010 року – 2 %, в листопаді – 1,6 %, жовтні 1,4 %, у вересні 1,5 %.

За даними Державної служби зайнятості, на кінець лютого зареєстровано 616,7 тис. безробітних, у тому числі 324,9 тис. жінок. Серед безробітних 342,3 тис. – міське населення. Допомогу по безробіттю в лютому отримали 466,3 тис осіб. Середній її розмір складав 826,14 грн (місяцем раніше відповідно 447,9 тис. осіб по 814,02 грн). У той же час навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантні посади) в лютому становило 87 осіб (у січні – 89) [4].

Водночас за підрахунками Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, зроблених на базі методології Міжнародної організації праці, реальний рівень безробіття на кінець 2010 року становив 8,1 – 8,3 %. Зростання кількості безробітних збіглося з ухваленням нового Податкового кодексу, одним із нововведень якого стало обмеження прав дрібних підприємців, зокрема, і щодо сплати єдиного податку, а також винайму робочої сили. До ухвалення кодексу ряд аналітиків попереджав, що саме малий бізнес зазвичай є більш мобільним зі створення нових робочих місць, і що обмеження бізнесових можливостей дрібних підприємців може призвести до збільшення кількості безробітних. Крім того, зростання безробіття може позначитися і на успішності планів уряду щодо пенсійної реформи, адже внески до Пенсійного фонду, дефіцит якого у 2010 році сягав 34,4 мільярда гривень, сплачуються саме із зарплати осіб, які працюють. Тому, на макрорівні, безробіття варто розглядати як симптом і водночас як фактор кризових явищ у системі суспільного виробництва. Серед основних макроекономічних проблем, що тягне за собою зростання безробіття, виділяються:

1. Падіння валового внутрішнього продукту у зв'язку з недовиробництвом через невикористання робочої сили.

2. Руйнування робочої сили, як трудових ресурсів, як у плані декваліфікації, демотивації праці, так і у плані демографічного відтворення; у перспективі це загрожує шаленим дефіцитом кадрів на стадії відновлення економічного зростання.

3. Трудові міграції небажаного характеру, внаслідок яких маси працівників залишають охоплені безробіттям регіони і цілі країни, мігруючи у пошуках роботи й заробітку, що торкається як елітної, так і масової робочої сили.

4. Збіднення населення через втрату трудового заробітку та заморожування заробітної плати працівників, які залишаються на виробництві, що тягне за собою падіння купівельної спроможності населення і, відтак, падіння сукупного попиту на товари [5, с. 423].

Отже, з економічної точки зору, безробіття нерозривно пов'язане з падінням виробництва, низькою купівельною спроможністю та руйнуванням трудового потенціалу. Найпростішими та найефективнішими заходами, які спрямовані на вирішення проблем безробіття можуть стати: створення нових робочих місць паралельно з вже існуючими, розширення сфери послуг (через значне падіння рівня життя попит на послуги скорочується, ростуть лише послуги державного сектора, що є негативним явищем), дотації на створення робочих місць, пільги при найманні, допомога малому і середньому бізнесу, перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів, інвестиційні фонди міністерств і відомств.

Наведений аналіз вказує на безробіття як комплексну проблему макроекономічного характеру, загострення якої руйнує економічні, соціальні, культурні, демографічні основи соціуму. З цього випливають такі висновки: неможливість визнання безробіття нормальним соціально-економічним явищем; необхідність визнання боротьби з безробіттям пріоритетом як економічної, так і соціальної політики; стимулювання сукупного попиту на працю, якісна і структурно обґрунтована підготовка працівників з гарантіями їх працевлаштування і зайнятості; необхідність відновлення у нашому суспільстві пропаганди трудових цінностей і трудового способу життя, особливо у молодіжному середовищі, інформування населення про проблеми безробіття, гарантії зайнятості та їх правовий захист.

Категорія безробіття займає одне з найважливіших місць в аналізі ринку праці і є одним з основних індикаторів макроекономічної нестабільності. Запропоновані заходи боротьби з безробіттям у всіх країнах не можуть дати той же ефект, тому традиційними для кожної повинні стати стимулювання ділової активності, технологічне переозброєння і забезпечення самозайнятості населення.

Наук. керівн. Пономаренко О. О.

Література: 1. Гальків Л. І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л. І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – № 2. – С. 110–113. 2. Пазюк О. Проблеми безробіття в Україні / О. Пазюк, О. Пономарьова // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 2. – 10 с. 3. Савченко А. Г. Макроекономіка : підручник / [А. Г. Савченко, Г. О. Пухтавич, О. М. Тітьонко] ; під ред. Л. Л. Щербатенка. – К. : Либідь, 1999. – 288 с. 4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 5. Базилевич В. Макроекономіка : підручник / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик. – К. : Знання, 2006. – 623 с. 6. Кисільова Т. Безробіття як макроекономічний показник. Досвід Києва. / Т. Кисільова // Довідник економіста. – 2007. – № 4. – 43 с.

УДК 331.5(477):[330.322:330.341.1]

Столяренко В. В.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено теоретичні положення ринку праці. Проаналізовано механізм функціонування ринку праці та вплив інновацій та інвестицій на підвищення ефективності його роботи. Розкрито проблеми інноваційної діяльності в Україні та показано шляхи їх вирішення. Досліджено вплив інновацій на зайнятість населення.

Аннотация. Исследованы теоретические положения рынка труда. Проанализирован механизм функционирования рынка труда и влияние инноваций и инвестиций на повышение эффективности его работы. Раскрыты проблемы инновационной деятельности в Украине и показаны пути их решения. Исследовано влияние инноваций на занятость населения.

Annotation. The theoretical principles of the labor market were researched. The mechanism of functioning of the labor market and the impact of innovation and investment on the improvement of its efficiency were analysed. The problems of innovation activity in Ukraine were described and solutions to them were offered. The effect of innovation on employment of the population was studied.

Ключові слова: ринок праці, інвестиції, інновації, робоча сила, фінансування, розвиток.

У промислово розвинутих країнах світу останнім часом відбулися зміни факторів економічного зростання. Основними факторами зростання стали такі, що забезпечують інноваційний розвиток кожної країни. На сучасному етапі вагома роль відводиться ринку праці, який узгоджує попит та пропозицію робочої сили, забезпечує економіку країни необхідною робочою силою та контролює процес працевлаштування населення.

Інвестиційні ресурси – головний фактор будь-якого економічного процесу. Інвестиції в поєднанні з інноваціями дають такий ефект, який дозволяє збільшити кількість робочих місць та обсяг виробленої продукції.

Питаннями інвестиційно-інноваційної політики та інноваційного розвитку держави займалися багато науковців, зокрема: Борщ Л. М., Кузьмін О. Є., Гаман М. В., Попович А. С. та ін. Більшість із них стверджують, що саме від державної політики залежить інноваційний розвиток економіки [1, с. 258]. Проблеми та перспективи ринку праці досліджували такі науковці, як: В. Герасемчук, І. Дзюба, І. Кравченко та ін. Вони розглядають питання, що стосуються сучасного стану ринку праці в Україні та проблем його розвитку [2].

Метою статті є дослідження теоретичних положень "ринку праці"; виявлення впливу інновацій та інвестицій на підвищення ефективності ринку праці; виявлення проблем на сучасному ринку праці, а також розробка шляхів їх подолання.

Поняття "ринок праці" виражає найбільш глибоку суть товарно-грошових відносин. Сьогодні більшість науковців під ринком праці розуміють стрімку систему, що включає в себе комплекс соці-



альних та трудових відносин із приводу умов використання й обміну робочої сили на життєві засоби, і механізм його самореалізації, який функціонує на основі інформації, яка надходить у вигляді змін заробітної плати.

Також ринку праці властиві деякі особливості: належить до ресурсних ринків, тобто продавцями послуг є домогосподарства, економічно активне населення, а покупцями – урядові та неурядові інститути; робоча сила є товаром особливого виду; заробітна плата – основний дохід більшості працівників, що визначає якість робочої сили, а головне – її вартість і ціну.

Однією з найгостріших проблем ринку праці України є загроза скорочення трудового потенціалу та рівня зайнятості населення. Фінансово-економічна криза в нашій країні ще більше загострила цю проблему. У першу чергу, це проявилось у скороченні чисельності економічно активного населення у 2009 та 2010 роках, що до цього стабільно зростало (на 11 % у 2009 р. та 0,5 % у 2010 р.).

Разом із тим, показник рівня економічної активності населення, віком 15 – 70 років, у 2009 р. залишився приблизно на рівні 2008 р., а у 2010 р. він навіть зріс на 0,5 % [2]. На даний момент, рівень економічної активності населення України залишається нижчим, ніж для країн ЄС, де він склав у 2010 р. 64 % і значно менший від економічно розвинутих країн Європи, наприклад, Німеччини (71,1 %), Японії (70,1 %) [2].

Якщо розглядати період з 2005 р. по 2010 р., то рівень економічної активності населення в Україні зріс на 2,4 %. При цьому зростання цього показника для жінок та сільського населення відбулось вищими темпами (на 2,8 та 5,14 % відповідно).

Це явище можна пояснити рядом демографічних та соціальних причин. Перший чинник – стрімкі темпи скорочення сільського населення щодо його активної частини та переселення частини населення з міст до села.

Ще однією причиною є подальша зміна уявлень про місце і роль жінки в українському суспільстві. Оскільки сучасна українська жінка все більше уваги приділяє реалізації себе у професійній сфері, значно зросла цінність фінансової незалежності у суспільній свідомості. Крім того, українські жінки довше живуть (в середньому на 12 років), довший період часу зберігають працездатність та мають менший рівень доходів і пенсій, це спонукає їх до активної трудової діяльності, у тому числі навіть після досягнення пенсійного віку. Усі ці факти зумовлюють більш швидкі темпи зростання рівня економічної активності серед жінок, ніж серед чоловіків.

Слід зазначити, що на ринку праці більш активними все ще залишаються чоловіки [3, с. 122]. Економічна криза, яка розпочалася наприкінці 2008 року, призвела до значного погіршення ситуації на вітчизняному ринку праці: зростання безробіття населення та зниження рівня зайнятості.

На початку 2009 року відбувся сплеск офіційних звільнень працівників, що призвело до стрімкого зменшення зайнятості працівників. Ті, хто не втратив роботу, в більшості випадків зіткнулися з підвищенням інтенсивності праці, а також зі скороченням розмірів заробітної плати та зростанням заборгованості з її виплати.

Зниження рівня зайнятості у 2009 р. відбувалось у всіх регіонах країни, але найбільше воно спостерігалось у Сумській, Донецькій та Закарпатській областях. Найвищий рівень зайнятості у 2009 р. традиційно залишався у м. Києві (63,1 %) та м. Севастополь (61,1 %), а найнижчий – у Івано-Франківській (51,9 %) та Тернопільській (52,9 %) областях України [2].

Зменшення кількості зайнятих у 2009 р. найбільше спостерігалось у сферах будівництва та сільського господарства. Водночас у сфері транспорту і зв'язку, охороні здоров'я, операціях із нерухомим майном, діяльності домашніх господарств відбулось деяке збільшення обсягів зайнятості [2].

У 2012 р. за попитом і пропозицією роботи на ринку праці України домінували м. Київ, містамільйонники та індустріальні регіони. Більшість оголошень про роботу традиційно припали на столицю (56 % вакансій).

Ще третина вакансій були розміщені в кількох ключових регіонах – Донецьку (7 %), Дніпропетровську (6 %), Харкові (5 %), Одесі (4 %), АР Крим та Львові (по 3 %).

На 19 інших регіонів України припало менше 14 % пропозицій роботи. Структура вакансій демонструє загальносвітову тенденцію в економіці: роботодавці шукають тих, хто буде продавати [4, с. 10].

Інновації активно впливають на структуру виробництва та зайнятість населення. Особливо відчутним є їх вплив у містах де переважна кількість населення зайнята на одному чи двох підприємствах. Технічна модернізація цих підприємств не лише змінює структуру персоналу, а й сприяє зростанню безробіття. Оскільки при технічному оновленні на підприємстві виникає необхідність зупинки на певний час виробничого процесу для заміни застарілого обладнання. У цей час у виробництві на підприємстві буде задіяна лише невелика частина того персоналу, завданням яких буде установка нових технологій. Інша частина працівників або знаходиться в стані безробіття, або перебуває на перепідготовці. Тому, розробляючи програму інноваційного розвитку, слід обов'язково враховувати її соціальні наслідки з тією метою, щоб попередити масове вивільнення працівників та зменшити період їх знаходження в стані вимушеного безробіття.

Відомо, що інвестиції є найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності як на мікро-, так і на макrorівні. Чим масштабніші обсяги інвестицій і вища ефективність їх використання, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові перетворення, науково-технічна та інноваційна сфера отримує необхідний ресурс і належно виконує функцію джерела економічного зростання. У протилежному випадку надто складно подолати проблеми інвестиційної сфери, які існують в Україні і без вирішення яких неможливо забезпечити стратегію інноваційного прориву і модернізацію національної економіки. Рівень наповненості фінансової системи інвестиційними ресурсами відтворює, з одного боку, загальний стан економіки, а з іншої готовність фінансової системи до переміщення вільних коштів на реалізацію масштабних проектів. В Україні брак інвестування значно обмежив перспективи довгострокового економічного зростання. Існує декілька джерел фінансування: бюджетні кошти, власні кошти підприємств, кошти іноземних інвесторів, внутрішні й зовнішні



запозичення (кредит, акції, облігації). Державні кошти в Україні коливаються в обсязі 10 % інвестицій в основний капітал, найбільшу питому вагу становлять кошти національних підприємств (50 – 60 %) та кредити банків, які зростають (17 %). У майбутньому в Україні планується скорочення фінансування науково-технічної та інноваційної сфери. В Україні цей показник зменшився до 1 %. Водночас у ЄС показник наукоємності ВВП у середньому становить 1,9 %, США і Німеччині – 2,7 %. Також слід зазначити, що близько 80 % українських промислових підприємств зовсім не займаються інноваційною діяльністю [5, с. 254–255].

Дотепер практично не реалізовувались основні засади державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи. Таке нехтування важливими питаннями призвело до зниження рівня технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки, втрачаються перспективи забезпечення його розширеного відтворення, знижується конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників.

Відповідно до статистичних даних, рівень інноваційної активності українських підприємств є порівняно невисоким. Загалом 2005 – 2012 рр. характеризуються незначними коливаннями частки інноваційно-активних підприємств у межах 11 – 14 % [5, с. 256].

Порівнюючи з 90-ми роками ХХ ст., Україна значною мірою втратила свій інноваційний потенціал і відстала від країн Східної Європи: у 1990 р. частка підприємств, що займаються розробкою і провадженням нової або вдосконаленої продукції, становила 60 – 70 %, а до 2005 р. вона скоротилася до 12 %, порівняно з 70 % у розвинених країнах, 30 % у Польщі [1, с. 254].

Упродовж досліджуваних років витрати на дослідження, розробку, придбання та впровадження інновацій зростали до 2008 р. і досягли позначки 17 694 млн грн, однак у 2009 та 2011 роках відбулося різке скорочення витрат, потім у 2012 році фінансування інновацій зросло (рисунок).

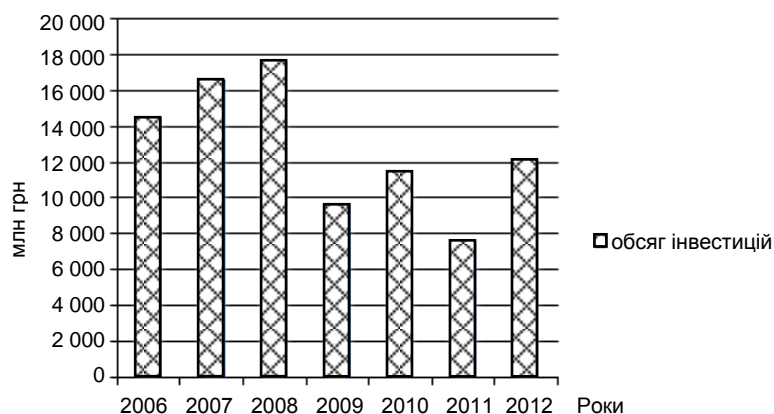


Рис. Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності в Україні впродовж 2006 – 2012 років

Україна є доволі пасивною у фінансуванні інноваційного розвитку, за рахунок державних коштів фінансуються лише 1 – 2 % інноваційних процесів в економіці.

Так, у Японії на науку виділяють 3,06 % ВВП, у США – 2,84 %. В Україні ж, відповідно до Закону "Про наукову діяльність", на наукові дослідження повинно виділятися 1,7 % ВВП, а реальне фінансування далеко не відповідає цим нормам [1, с. 256]. На фоні загального погіршення основних соціально-економічних показників перед інвестиційно-інноваційною сферою економіки України особливо важливими постають проблеми залучення та утримання вітчизняних та іноземних інвестицій у пріоритетних сферах.

Фінансування інновацій в Україні здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств.

Отже, на сучасному етапі інноваційний розвиток України має численні недоліки, які заважають економічному розвитку держави. Для того щоб покращити свій інноваційний потенціал, Україна повинна забезпечити належні умови реалізації інновацій в економіці. Для цього потрібно поставити за мету такі пріоритети: стимулювання інноваційної активності підприємництва, системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, підвищення конкурентоспроможності інноваційної системи на світовому ринку.

Для покращення рівня інноваційного розвитку Україна повинна дотримуватися всіх цих пунктів та активно залучати іноземні інвестиції, адже вони прискорять її розвиток.

Отже, ринок праці виражає найбільш глибоку суть товарно-грошових відносин. Під ним розуміють стрімку систему, що включає в себе комплекс соціальних та трудових відносин із приводу умов використання й обміну робочої сили на життєві засоби, і механізм його самореалізації, який функціонує на основі інформації, яка надходить у вигляді змін заробітної плати.

Інновації активно впливають на ринок праці. Особливо відчутним є їх вплив у містах, де переважна кількість населення зайнята на одному чи двох підприємствах. Технічна модернізація цих підприємств не лише змінює структуру персоналу, а й сприяє зростанню безробіття. А інвестиції відіграють важливу роль у інноваційному оснащенні підприємств та заводів, оскільки вони є найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності як на мікро-, так і на макрорівні. Чим масштабніші обсяги інвестицій і вища ефективність їх використання, тим швидше здійснюються позитивні ринкові перетворення, науково-технічна та інноваційна сфера отримує необхідний ресурс і належно виконує функцію джерела економічного зростання.



Безперечно, що низький рівень інноваційної діяльності у промисловості України не сприяє піднесенню її конкурентоспроможності на світовому ринку, у тому числі і європейському. Для того щоб покращити своє становище, Україна повинна дотримуватися певних стандартів та стратегій. Адаже в даному питанні розглядаються інтереси всієї держави.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

Література: 1. Вермінська О. М. Проблеми та перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку України / О. М. Вермінська, П. А. Гориславець // Інститут підприємства НУ "Львівська політехніка". – 2010. – С. 258–262. 2. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. 3. Кочума І. Ю. Стан зайнятості та безробіття в Україні на сучасному етапі / І. Ю. Кочума // Фінансовий простір. – 2011. – № 3. – С. 119–126. 4. Риннок праці України: тренди – 2012 // Людина і праця. – 2013. – № 1. – С. 10. 5. Арутюнян С. С. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період / С. С. Арутюнян, Р. Р. Арутюнян // Інвестиції та інновації. – 2010. – № 33. – С. 253–257.

Солоніченко К. О.

УДК 339.137

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

НЕЦІНОВА КОНКУРЕНЦІЯ ТА РИНКИ НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Анотація. Розкрито поняття і причини виникнення недосконалої конкуренції, її вплив на поведінку фірми і на економіку в цілому. Охарактеризовано різні моделі ринків залежно від рівня конкуренції на них, а також наведено нецінові методи конкуренції суб'єктів ринкових відносин.

Аннотация. Раскрыты понятия и причины возникновения несовершенной конкуренции, ее влияние на поведение фирмы и на экономику в целом. Охарактеризованы различные модели рынков в зависимости от уровня конкуренции на них, а также приведены неценовые методы конкуренции субъектов рыночных отношений.

Annotation. The article reveals the concepts and causes of imperfect competition and its impact on the behavior of firms and the economy in general. Different market models were characterized based on the level of competition on them, and non-price competition methods of market economy entities were described.

Ключові слова: конкуренція, нецінова конкуренція, диференціація товарів, конкурентоспроможність.

На сьогодні конкуренція відіграє основну роль у розвитку економіки будь-якої країни. Система конкуренції – частина ринкової економіки, розвиток якої дає можливість забезпечити підйом економіки, підвищити продуктивність праці і на рівних брати участь у світовій економіці та міжнародних організаціях.

Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних уявлень про недосконалу конкуренцію, дослідження видів і тенденцій у розвитку відносин конкуренції, її місця і ролі в економіці.

Конкуренція, яка тією чи іншою мірою пов'язана з помітним обмеженням вільного підприємництва, називається недосконалою. Під недосконалою конкуренцією розуміється ринок, при якому не виконується хоча б одна з умов чистої конкуренції.

Недосконала конкуренція визначається таким чином:

- ринок, на якому не дотримується хоча б одна з ознак досконалої конкуренції;
- характеристика ринку, де два або більше продавців, володіючи деяким (обмеженим) контрролем над ціною, змагаються між собою за реалізацію;
- ринки, на яких або покупці, або продавці беруть у розрахунок свою здатність впливати на ринкову вартість [1].

Недосконалу конкуренцію прийнято поділяти на три основні типи: монополістична конкуренція, олігополія і монополія. Монополія – найбільш яскравий прояв недосконалої конкуренції. Всеволоддю монополіста допомагає унікальність (незамінність) продукції останнього. Олігополія – це структура ринку, на якому діють нечисленні продавці. Дуже суттєві бар'єри перешкоджають проникненню в галузь нових фірм. Олігополістичні фірми використовують в основному методи нецінової конкуренції. Недосконала конкуренція існувала протягом багатьох століть, але особливо загострилася в кінці XIX – початку XX століття у зв'язку з утворенням монополій. Професор П. Самуельсон особливо підкреслює цю обставину: "Економіці великого виробництва, можливо, притаманні певні фактори, що ведуть до монополістичного змісту організації бізнесу. Це особливо наочно проявля-

© Солоніченко К. О., 2014

ється в мінливості області технологічного розвитку. Ясно, що конкуренція не змогла б довго проіснувати і бути ефективною в сфері незліченної безлічі виробників" [2].

По-друге, ринки мають тенденцію до недосконалої конкуренції, коли виникають труднощі для вступу нових конкурентів у галузь. Так звані "бар'єри входу" можуть виникати в результаті державного регулювання, що обмежує чисельність компаній. Нецінова конкуренція – метод конкурентної боротьби, в основу якого покладено не цінову перевагу над конкурентами, а досягнення більш високої якості, технічного рівня, технологічної досконалості, з більшою надійністю, більш тривалими термінами служби та іншими більш досконалими споживчими властивостями.

Нецінова конкуренція проводиться, головним чином, за допомогою вдосконалення якості продукції та умов її реалізації. Підвищення якості може здійснюватися за двома основними напрямками: перший – удосконалення технічних характеристик продукту; другий – поліпшення пристосованості товару до потреб покупця. Конкуренція, заснована на вдосконаленні якості, носить суперечливий характер. З одного боку, підвищення якості слугує способом прихованого зниження вартості і розширення збуту, з іншого – "якість" – це суб'єктивна оцінка, яка розкриває можливості фальсифікації якості шляхом реклами і красивою упаковкою.

Нецінова конкуренція ведеться за рахунок зниження витрат, підвищення якості продукції та послуг, надійності, вдосконалення умов оплати, гарантійного та післягарантійного обслуговування, вдосконалення методів збуту. Основні методи, необхідні для цієї конкурентної боротьби, – ціна, технічний рівень та інші якісні показники товару, строки поставок, умови платежу, об'єм і терміни гарантій, обсяг і якість сервісу, реклама та інші заходи.

До нецінових відносять такі групи методів конкурентних дій суб'єктів підприємницького бізнесу:

- методи забезпечення конкурентних переваг фірми за рахунок зміни в кращий бік різних споживчих характеристик товарів і послуг та підвищення її споживчої цінності;

- методи підтримки свого місця у вже сформованих ефективних ланцюжках цінностей і входження в нові ланцюжки цінностей;

- методи впливу і тиску на своїх прямих і умовно прямих конкурентів, дійсних і передбачуваних;
- методи підтримки і підвищення своєї суспільної цінності [3].

Упровадження на ринок нових товарів та послуг має назву диференціації товарів. Обираючи цільову установку на диференціацію товарів, суб'єкти підприємницького діяльності орієнтуються на нинішній незадоволений попит, а також на прогноз зміни сукупності клієнтських переваг. Віддаючи перевагу даному методу нецінової конкуренції, компанії створюють новий товарний кошик, або покращують існуючий.

Удосконалення ознак товарів (послуг), які реалізовані, також відноситься до сукупності методів нецінової конкуренції, і називаються диференціацією споживчих властивостей товарів.

Наступним видом диференціації є диференціація каналів збуту товарів (послуг). Прагнучи збільшити обсяги пропозиції та фактичних продажів за допомогою диференціації каналів збуту, підприємницькі фірми намагаються:

- залучити нові категорії споживачів, що представляють інші сектори і сегменти ринку;
- спонукати споживачів до більш частого використання товарів, що реалізуються;
- спонукати споживачів до разового використання більшого числа даних товарів;
- сформувати у споживачів почуття причетності діяльності даної підприємницької фірми, відчуття довготривалої згоди і комфорту у взаємних контактах товаровиробників і клієнтів [4].

Окрім раніше названих видів диференціації, які використовуються в неціновій конкуренції, слід виділити також якісну диференціацію пропонованих товарів (послуг). В умовах високого ступеня насиченості ринку головним критерієм конкурентоспроможності товару і споживчої цінності компанії виявляється саме якість.

Потрібно звернути увагу на те, що поліпшення якості товарів постійно пов'язане зі збільшенням витрат підприємства на створення продукції, і це треба враховувати при формуванні системи конкурентних переваг. Якісна диференціація товарів (послуг) завжди обертається і диференціацією цін на дані товари (послуги). Отже, пропонуючи споживачам різні за якістю і цінами товари, підприємства намагаються конкурентних переваг і високої споживчої оцінки даних товарів [5].

Нецінові конкурентні дії, засновані на диференціації, використовуються в міжпродуктовій, галузевій та міжгалузевій конкуренції.

Конкуренція суб'єктів підприємництва за увагу споживачів звичайно трактується як єдина сфера нецінових конкурентних дій. У багатьох дослідженнях перелік методів нецінових конкурентних дій обмежується конкуренцією навколо споживчих властивостей товарів та послуг. Тим часом реальна практика сучасної конкуренції показує великий арсенал конкурентних дій, які ніяк не можна назвати ціновими, але які також і не є безпосереднім суперництвом навколо товарів і послуг.

Друга з перерахованих груп нецінових конкурентних дій орієнтується суб'єктами підприємства на збереження або поліпшення місця в ланцюгах цінностей. Конкуренція суб'єктів бізнесу за перебування в ефективній ланцюгу цінностей і всередині здійснюється, як правило, неціновими методами.

Способи впливу і тиску на конкурентів складають третю групу методів нецінової конкуренції. До цієї групи належать лише специфічні методи конкурентних дій, здійснюючи які суб'єкти підприємницького бізнесу намагаються забезпечити і позначити конкурентні переваги над суперниками.

Велика частина таких конкурентних дій звичайно належить до недобросовісної конкуренції. Можна помітити, що наведені методи можуть використовуватися конкурентами і практично ними використовуються (за винятком прийомів, заборонених законом) практично у всіх видах і за всіма напрямками конкурентних дій.

Четвертою групою методів нецінових конкурентних дій є методи підтримки і підвищення суб'єктами підприємницького бізнесу громадської репутації та громадських оцінок ділової діяльності.

Дані методи можуть застосовуватися в рамках будь-яких видів конкурентних дій, але традиційно вони супроводжують настання, контрнаступ і відволікаючі конкурентні дії [6].



За даною статтею можна зробити такі висновки, що залежно від співвідношення між кількістю виробників і кількістю споживачів розрізняють такі види конкурентних структур:

1. Чиста конкуренція є випадком, коли на ринку присутня велика кількість самостійних виробників деякого однорідного товару і маса відокремлених споживачів даного товару. Чисту або вільну, конкуренцію прийнято ще називати досконалою конкуренцією, а три інших типи – об'єднувати назвою "недосконала конкуренція".

2. Велике число відособлених споживачів і мала кількість виробників, кожний із яких може задовольнити значну частку загального попиту. Така структура називається олігополією, і порожує так звану недосконалу конкуренцію.

Нецінової метод конкуренції є найбільш поширеним і має на увазі при збереженні цін на товари залучення споживачів за рахунок упродовження додаткових послуг, підвищення якісних або інших характеристик товарів. Нецінові методи конкуренції виражаються, наприклад, при включенні в діючу ціну товару більш тривалих термінів гарантійного обслуговування, у проведенні робіт із доставки та встановлення обладнання, безкоштовному консультуванні з питань експлуатації, розширенні мережі обслуговуючих центрів гарантійного та післягарантійного ремонту, в скороченні термінів доставки товару споживачеві. При нецінових методах конкуренції зростає роль маркетингу, спеціальних маркетингових досліджень, що передбачають розробку нових форм притягання клієнтів і застосування ефективних рекламних заходів.

Нецінова конкуренція проводиться, головним чином, за допомогою вдосконалення якості продукції та умов її реалізації. Підвищення якості може здійснюватися за двома основними напрямками: перший – удосконалення технічних характеристик товару; другий – поліпшення пристосованості товару до потреб споживача.

Отже, можна бачити, що кожен із діючих суб'єктів підприємницького бізнесу, вдаючись до різних видів, методів і напрямів конкурентних дій, прагне до посилення своєї реальної конкурентоспроможності.

Наук. керівн. Сотніков В. І.

Література: 1. Мікроекономіка : підручник / під ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2007. 2. Чемберлін Е. Теорія монополістическої конкуренції (Реорієнтація теорії стоимості) / Е. Чемберлін. – М. : Економіка, 1996. 3. Економічна теорія (мікроекономіка) : навч. посібн. / В. Д. Голєв. – К., 2008. 4. Экономическая теория / под ред. Булатова. – М. : ЭКМОС, 2006. 5. Сажина М. А. Экономическая теория : учебник для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – 2-е изд., пров. и доп. – М. : Норма, 2005. 6. Нуриев Р. Курс микроэкономики : учебник для ВУЗов / Р. Нуриев. – М. : Норма, 2005.

Хайдарова З. А.

УДК 339.732(575.1)

Студент 1 курсу
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

ВСЕМИРНЫЙ БАНК, ЕГО РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

Аннотация. Доказано, что в системе международных экономических отношений большую роль играют международные валютно-финансовые и банковские организации. Определено, что их объединяет общая цель – развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабильности сложного и противоречивого всемирного хозяйства.

Анотація. Доведено, що у системі міжнародних економічних відносин велику роль відіграють міжнародні валютно-фінансові та банківські організації. Визначено, що їх об'єднує спільна мета – розвиток співробітництва та забезпечення цілісності і стабільності складного та суперечливого всесвітнього господарства.

Annotation. An important role of international monetary and financial and banking institutions in the system of international economic relations was proved. Their common goal was identified as promotion of cooperation and provision of integrity and stability of the complex and contradictory world economy.

Ключевые слова: Всемирный банк (World Bank), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Целью данной статьи является исследование деятельности Всемирного банка и его вклад в развитие экономики Узбекистана. Для достижения этой цели необходимо выполнить такие задачи:

© Хайдарова З. А., 2014

рассмотреть сущность глобальных проблем их важность и пути решения; изучить структуру и организацию Всемирного банка; оценить вклад Всемирного банка в решение проблем экономики Узбекистана.

В системе международных экономических отношений большую роль играют международные валютно-финансовые и банковские организации. Их объединяет общая цель – развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабильности сложного и противоречивого всемирного хозяйства.

Важную роль в международных экономических отношениях играет группа Всемирного банка, специализированный институт ООН, в который входят:

- Международный банк реконструкции и развития (МБРР), созданный в 1945 г. с целью предоставления кредитов относительно богатым развивающимся странам;
- Международная ассоциация развития (МАР), основанная в 1960 г. с целью предоставления кредитов на особо льготных условиях беднейшим развивающимся странам;
- Международная финансовая корпорация (МФК), созданная в 1956 г. для содействия экономическому развитию в развивающихся странах путем оказания поддержки частному сектору;
- Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ), основанное в 1988 г. с целью поощрения иностранных инвестиций в развивающиеся страны путем предоставления;
- гарантий иностранным инвесторам от потерь, вызванных коммерческими рисками;
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), созданный в 1966 г. в целях содействия увеличению потоков международных инвестиций путем предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров между правительствами и иностранными инвесторами.

Всемирный банк является одним из важнейших источников финансовой и технической помощи, оказываемой развивающимся странам мира. Его предназначение – бороться с бедностью, стремиться к достижению устойчивых результатов, и помогать людям улучшать условия своей жизни и состояние окружающей среды, предоставляя им ресурсы, делаясь знаниями, способствуя наращиванию потенциала и укреплению партнерских отношений в государственном и частном секторах.

Группа Всемирного банка является наиболее важным международным финансовым учреждением, принимающим участие в усилиях по развитию и борьбе с бедностью. Основными целями, руководствуясь которыми Банк занимается своей деятельностью, являются:

- создание благоприятных условий для притока инвестиций, трудоустройства населения и обеспечения устойчивого экономического роста;
- инвестирование с целью расширения возможностей преодоления бедности.

С сентября 1992 года Республика Узбекистан стала полноправным членом Всемирного банка, а в Ташкенте было открыто его представительство. Содействие Всемирного банка помогает улучшить состояние учреждений первичного здравоохранения почти для 4 млн человек, проживающих в сельской местности, что составляет около 15 процентов всего населения Узбекистана. Свыше 11 млн человек, проживающих в сельской местности, начали получать качественные медицинские услуги на базе более 2 300 отремонтированных сельских врачебных пунктов. Сократился уровень инфекционных заболеваний. Было обучено более 600 семейных врачей и медицинских сестер, а 673 сельских врачебных пункта было оснащено современным медицинским оборудованием [1].

С момента установления отношений сотрудничества важная роль отводится реализации проектов, направленных на повышение эффективности реформ и рост благосостояния народа. Сегодня они реализуются в четырех направлениях, соответствующих приоритетам Узбекистана. Это улучшение бизнес-среды с целью экономического роста, куда включены потребности по развитию энергетики и водоснабжения, улучшению инфраструктуры и здравоохранения в сельской местности, повышение качества оказания услуг для населения, защиты окружающей среды и улучшению экосистемы.

Недавно Всемирный банк объявил о реализации еще трех крупных проектов в республике – в области развития водоснабжения, электроснабжения и здравоохранения.

Поскольку основой энергетической системы Узбекистана является тепловые электростанции, то не случайно особое внимание Всемирного банка именно к этому сектору. Один из проектов Всемирного банка связан с улучшением качества услуг по электроснабжению, под его реализацию из средств Международного банка реконструкции и развития (МБРР) выделяется 110 млн долларов. Цель проекта – повышение надежности электроснабжения бытовых и коммерческих потребителей в четырех областях Узбекистана: Самаркандской, Кашкардарьинской, Навоинской и Бухарской.

Второй крупный проект ВБ затрагивает водоснабжение в Сырдарьинской области и принесет пользу 340 тысячам жителей этого региона. Кредит выделен по линии Международной ассоциации развития в размере 88 млн долларов. Всемирный банк этим проектом следует своей главной миссии – содействовать повышению качества социальных услуг и модернизации инфраструктуры республики.

Реализация этого проекта предусматривает работу по четырем компонентам. В рамках первого будут профинансированы работы по реконструкции и расширению систем водоснабжения, что улучшит инфраструктуру водоснабжения, включая сооружения по производству, транспортировке и распределению воды. Второй компонент направлен на укрепление институционального потенциала областных и районных организаций водоснабжения водоканалов.

Один из социальных проектов ВБ – улучшение системы здравоохранения. Из средств международной ассоциации развития 93 млн долларов выделяется для реализации проекта "Совершенствование системы здравоохранения Узбекистана".

В рамках проекта будет оказана поддержка в осуществлении Указа Президента Республики Узбекистан "Об основных направлениях дальнейшего углубления реформ и реализации Государственной программы развития здравоохранения" за счет повышения эффективности взаимодействия между системой здравоохранения первичного звена и системой специализированного медицинского обслуживания, улучшения качества услуг здравоохранения вторичного звена в районах. Особое внимание при этом намечено уделить институциональному укреплению для профилактики и борьбы с инфекционными заболеваниями [2].



Всемирный банк помогает Узбекистану создавать такую систему здравоохранения, которая была бы доступной и эффективной. Он также помогает сократить заболеваемость предотвращаемыми болезнями, способствуя расширению доступа бедного населения к базовому медицинскому обслуживанию. Один из финансируемых банком проектов помог повысить качество первичного медицинского обслуживания в пяти областях страны. Почти 300 медпунктов и поликлиник, обслуживающих 3,5 млн человек, оснащены новым оборудованием.

Всемирный банк поддерживает усилия, прилагаемые Узбекистаном в процессе реформ сельскохозяйственного сектора. Рекомендации и финансовые ресурсы банка помогли повысить эффективность мероприятий по борьбе с сельскохозяйственными вредителями и качество узбекского хлопка, с целью повышения его конкурентоспособности на международных рынках.

Всемирный банк реализует еще ряд программ в секторе сельского хозяйства и ирригации, в ходе которых повысится эффективность деятельности фермерских хозяйств и улучшится плодородие земель.

Разрабатываемые и реализуемые Всемирным банком проекты со всей очевидностью демонстрируют направленность Узбекистана на динамичное развитие сотрудничества с международными финансовыми институтами, иностранными инвесторами, ведущими международными компаниями с целью не только сохранить то, что достигнуто нашей страной, но и развивать дальше базовые секторы экономики.

Научн. рук. Бережная Н. И.

Литература: 1. Каримов И. А. Узбекистан: национальная независимость, экономика, политика, идеология / И. А. Каримов. – Ташкент, 2008. – 276 с. 2. Каримов И. А. Наша цель: Свободная и процветающая родина / И. А. Каримов. – Ташкент, 2010. – 321 с. 3. Каримов И. А. Наша высшая цель – независимость и процветание Родины, свобода и благополучие народа / И. А. Каримов. – Ташкент, 2009. – 300 с. 4. Каримов И. А. Узбекистан на пороге XXI века. Угрозы безопасности условия и гарантии прогресса / И. А. Каримов. – Ташкент, 2011. – 447 с. 5. Вахабов А. В. Узбекистан на пороге достижения независимости / А. В. Вахабов. – Ташкент, 2011. – 180 с.

Харченко Ю. А.

УДК [339.727.22:005.334](477)

Студент 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ КАК ПОМЕХА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. Проанализирована инвестиционная привлекательность Украины, риски инвестиционной привлекательности, а также наиболее перспективные отрасли для потенциального инвестора и возможные методы улучшения конкурентоспособности инвестирования Украины на мировом рынке.

Анотація. Проаналізовано інвестиційну привабливість України, ризики інвестиційної привабливості, а також найбільш перспективні галузі для потенційного інвестора та можливі методи поліпшення конкурентоспроможності інвестування України на світовому ринку.

Annotation. The article analyzes the investment attractiveness of Ukraine, the risks of investment attractiveness, as well as the most promising sectors for potential investors and possible methods of improving the competitiveness of Ukraine's investment in the global market.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, регион, рыночные отношения.

С развитием рыночных отношений роль иностранных инвестиций в экономике Украины как альтернативного источника пополнения финансовых ресурсов постоянно растет. В современных условиях инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, роста технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровне. В современных условиях интернационализации и глобализации, инвестиционная активность в каждом отдельно взятом государстве может поддерживаться и стимулироваться за счет привлечения иностранных инвестиций, объем такой поддержки зависит от инвестиционной привлекательности страны.

© Харченко Ю. А., 2014



С каждым новым днем Украина все больше интегрирует в мировое экономическое пространство. Создание новых, также поддержание и развитие существующих финансово-экономических институтов и связей между ними в процессе данной интеграции существенно зависит от инвестиционной привлекательности страны. Широкий круг вопросов, связанных с исследованием по инвестиционной привлекательности, основных способов ее достижения и приоритетно-инвестиционных регионов, нашел свое отражение в трудах известных отечественных экономистов, таких, как: Боднар И. Р., Ворсовского А. Л., Гукалюка А. Ф., Дрич А. Б. [1].

Целью данной работы является исследование рисков инвестирования, а также определение путей повышения инвестиционной привлекательности Украины, а также повышения конкурентоспособности Украины на мировом рынке.

Инвестиционная привлекательность – это совокупность субъективных и объективных условий, которые способствуют или препятствуют процессу инвестирования национальной экономики на макро-, мезо- и микроуровнях [2].

В первом квартале 2013 года, индекс инвестиционной привлекательности Украины остался неизменным по сравнению с показателем конца прошлого года – 2,12 балла из пяти возможных. Об этом свидетельствуют данные исследования привлекательности бизнес-климата Украины, проведенного Европейской бизнес-ассоциацией [3].

К рискам, которые тормозят инвестирование нашей страны можно отнести: меняющееся законодательство, коррупция (в частности судебной системы), высокие процентные ставки банков.

К позитивным моментам, которые отмечают инвесторы, следует отнести снижение налоговых ставок, много свободных ниш для развития бизнеса, а также готовность к диалогу бизнеса и власти.

Следует отметить отрасли, которые остаются привлекательными для инвестирования, в основном – это отрасли, которые ориентируются на внутреннее потребление. К наиболее привлекательным отраслям как объекта для инвестиций иностранного капитала в Украине относятся: банковская сфера, машиностроение, металлургия, страхование и связь. Крупнейшими инвесторами являются Германия, США, Великобритания, Кипр, Нидерланды, Российская Федерация, Австрия, Польша [4].

К тому же наблюдается стремительное развитие инвестиционных потоков в рынок недвижимости Украины. Все сегменты рынка недвижимости в Украине находятся в процессе роста и далеки от насыщения. Это позволяет инвесторам рассчитывать на быстрый возврат инвестиций и высокую прибыль. В основном, иностранные фонды сосредоточены в районе гостиниц и ресторанов, строительстве торгово-развлекательных центров, а также на рынке аренды недвижимости [5].

Также следует отметить, что неплохие перспективы имеет сфера высоких технологий. В мире существует нехватка квалифицированных кадров, а Украина славится достойной образовательной базой для построения экспортно-ориентированного IT-бизнеса. В ближайшем будущем Украина может стать для Европы рентабельным производственным цехом, а также лидером в привлечении инвестиций в электронную промышленность. Необходимо отметить, что одной из предпосылок успешной инвестиционной деятельности являются низкий уровень инфляции и предсказуемость уровня цен в экономике. Для этого необходимы, во-первых, контроль за доходами и расходами бюджета, а во-вторых решения проблем долгового бремени. Также целесообразно было бы разработать механизм перелива финансовых ресурсов из отраслей, где они есть в избытке, в той области, где есть острая потребность.

Следует ввести простую и понятную систему налогообложения, которая бы предусматривала формализованный, а не индивидуальный (с учетом бизнес-интересов) характер взимания налогов, ввести государственную финансовую поддержку, целевые субсидии для вложения иностранного капитала.

Делая прогнозы на дальнейший период, Министерство доходов уверяет, что в течение нескольких лет Украина войдет в сотню лучших стран по ведению легкости бизнеса. Помощь этому призвана Государственная программа активизации экономики на 2013 – 2014 годы. Эта Программа разработана с целью внедрения новых подходов к модернизации приоритетных отраслей экономики на ближайшие два года для активизации ее развития. Документ предусматривает проведение структурных изменений в экономической и социальной жизни страны путем повышения эффективности государственного управления, модернизации базовых отраслей экономики, формирования благоприятной экономической среды для развития бизнеса и частной инициативы. Выполнение этой Программы должно обеспечить ускорение развития приоритетных отраслей экономики, а также будет способствовать позитивным структурным сдвигам в экономике [6].

Исходя из перечисленного, следует заметить, что для повышения инвестиционной привлекательности Украины, а также для ее конкурентоспособности на мировом рынке, прежде всего, необходимо уменьшить риски, сдерживающие вложения средств. Также целесообразным является усиление контроля за доходами и расходами бюджета, решения проблемы долгового бремени, ведения рациональной налоговой политики, предоставления льгот малому и среднему бизнесу. Состояние производственных фондов в Украине неудовлетворительно, и наша страна стоит на пороге техногенной катастрофы. Ее инфраструктурные отрасли настолько устарели, что игнорировать этот факт больше невозможно. Весьма позитивным моментом является то, что необходимость улучшения инвестиционного климата осознается и правительством, и Президентом Украины. Это одна из приоритетных задач экономической политики, решением которой занимается государство.

Научн. рук. Клименко Е. Н.

Литература: 1. Андреев А. Инвестиционная деятельность в условиях перехода к рыночной экономике [Электронный ресурс] / А. Андреев. – Режим доступа : http://www.0ck.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teorija/osobennosti_investicionnogo_klimata_i.html. 2. Богатин Ю. В. Инвестиционный анализ : учебн. пособ. / Ю. В. Богатин. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 286 с. 3. Сайт информационного агентства "РБК Украина". – Режим



доступа : <http://www.rbc.ua/rus/news/economic/indeks-investprivlekatelnosti-ukrainy-v-i-kvartale-2013-04042013-163300/>. 4. Сайт министерства финансов Украины. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2010/08/18/212749>. 5. Майгер Н. Инвестиционная привлекательность Украины [Электронный ресурс] / Н. Майгер. – Режим доступа : <http://www.mayger.ua/ru/analitika/investitsionnaya-privlekatelnost-ukrainy/>. 6. Майгер Н. Инвестиционная привлекательность Украины Украины [Электронный ресурс] / Н. Майгер. – Режим доступа : <http://www.mayger.ua/ru/analitika/investitsionnaya-privlekatelnost-ukrainy/>.

Херхадзе А. О.

УДК 336.221.4(477)

Студент 2 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

АНАЛИЗ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Анотація. Розглянуто переваги і недоліки непрямих оподаткування. Проаналізовано співвідношення прямих і непрямих податків у дохідній частині державного бюджету України. Наведено порівняння ставок ПДВ держав-членів ЄС та України. Оцінено ефективність непрямих оподаткування в країні.

Анотация. Розглянуто переваги і недоліки непрямих оподаткування. Проаналізовано співвідношення прямих і непрямих податків у дохідній частині державного бюджету України. Наведено порівняння ставок ПДВ держав-членів ЄС та України. Оцінено ефективність непрямих оподаткування в країні.

Annotation. The article discusses the advantages and disadvantages of indirect taxation. The relation between direct and indirect taxes in the revenue of the State budget of Ukraine was analyzed. A comparison of VAT rates of EU member states and Ukraine was made. The efficiency of indirect taxation in the country was evaluated.

Ключевые слова: прямые и косвенные налоги, налог на добавленную стоимость (НДС), объект налогообложения, плательщик налога.

Налоговая система в каждой стране является одной из стержневых основ экономической системы. Она, с одной стороны, обеспечивает финансовую базу государства, а с другой – выступает главным орудием реализации ее экономических и общественных интересов.

В системе налогообложения выделяют две группы налогов: прямые и косвенные. Прямые налоги направлены непосредственно на плательщика, и их размер прямо зависит от объекта налогообложения. Косвенные налоги выражаются в ценах произведенных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг, и, хотя их выплачивают в бюджет хозяйствующие субъекты, основное бремя косвенных налогов несет на себе потребитель этих товаров, работ и услуг.

Актуальность данной темы связана с тем, что в наше время расширилась сфера функционирования косвенных налогов, возросло их значение в перераспределении национального дохода, они стали важным способом влияния на процесс потребления, а отсюда – и на процесс производства. Косвенные налоги играют очень важную роль в формировании доходов бюджета.

В данный момент проблема косвенных налогов интересует многих экономистов, ученых, журналистов. Исследованиями данной проблемы занимались такие ученые, как: Скрыпник А. В., Серебрянский Д. И., Мельник П. С., Тищенко А. Ю., Юткина Т. Ф. и др. Однако анализ становления косвенного налогообложения, выявление основных тенденций его развития и улучшения еще не нашли в экономической литературе достаточно полного отражения.

Цель данной статьи – определить преимущества и недостатки косвенного налогообложения и проанализировать эффективность косвенных и прямых налоговых поступлений в доходную часть бюджета Украины.

Характеризовать косвенные налоги только лишь как финансовое бремя на население – бессмысленно, так как таковыми являются все налоги. Речь может идти только об одном – насколько они затрагивают интересы разных слоев населения и как выполняют свое бюджетное назначение.

Преимущества косвенных налогов связаны, в первую очередь, с их ролью в формировании доходов бюджета. При умелом использовании, косвенные налоги могут быть эффективными финансовыми инструментами регулирования экономики.

К преимуществам косвенных налогов можно отнести следующие:

- 1) быстрое поступление в бюджет;
- 2) высокая вероятность их полного или почти полного поступления в бюджет, так как косвенными налогами охватываются все товары народного потребления и услуги;



3) снимают напряжение в межрегиональном распределении доходов. Если доходы бюджета базируются, в основном, на доходах предприятий, то вследствие неравномерности экономического развития регионов возникает проблема неравноценности доходной базы разных бюджетов. Так как нигде в мире до сих пор не удалось достигнуть равномерного развития всех регионов, то без использования косвенных налогов возникают трудности в сбалансировании местных бюджетов;

4) влияют на потребителей, так как при умелом их использовании государство может регулировать процесс потребления, сдерживая его в одних направлениях и стимулируя в других. Кроме того, государство может оказывать сдерживающее воздействие на потребление продуктов, вредных для здоровья и пагубно влияющих на нравственность нации;

5) для конечного потребителя косвенные налоги удобны тем, что определяются размером потребления, удобством уплаты во времени, близостью к месту внесения, отсутствием принудительного характера и потери времени для взноса, не требуют накопления определенных сумм. В то же время, косвенный налог завуалирован в цене товара и, если плательщик и осознает, что цена увеличена налогом, то все равно он получает взамен необходимый продукт [1].

К недостаткам косвенных налогов можно отнести следующие:

1) фактически оплата налога осуществляется главой семьи, а формируется всеми членами семьи. Если прямые налоги облагают среднюю налоговую способность, то косвенные – осуществляют принцип самообложения, поскольку с их помощью плательщик сам регулирует индивидуальную налоговую способность;

2) падают на отдельные лица непропорционально их капитала или дохода, чрезмерно обременяя низкооплачиваемые слои населения;

3) в условиях развитых рыночных отношений ограничивают размер прибыли предпринимательства, так как в условиях конкуренции не всегда возможно повышение цены на величину косвенных налогов, особенно в случаях повышения ставок этих налогов [1].

К косвенным налогам Украины, согласно Налоговому кодексу Украины, относят налог на добавленную стоимость, акцизный сбор и таможенную пошлину. Крупнейшим среди них является НДС.

Следует проанализировать ситуацию с соотношением прямых и косвенных налогов в бюджете страны в мире и в Украине, учитывая при этом положение о том, что признаком государства с развитой экономикой является преобладание прямых налогов над косвенными в общем количестве налоговых поступлений [2].

В Украине косвенные налоги преобладают над прямыми, что обусловлено низким уровнем жизни населения, а соответственно – низким уровнем доходов физических и юридических лиц, несовершенством фискального законодательства страны [3]. Эти выводы можно сделать, анализируя данные табл. 1.

Таблица 1

Доля основных бюджетобразующих налогов в ВВП Украины в 2008 – 2012 гг., % [3]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Налог на доходы физических лиц	4,83	4,87	4,71	4,62	4,83
Налог на прибыль предприятий	5,05	3,62	3,73	4,23	3,96
Рентные платежи	1,09	0,84	0,88	1,29	0,95
Экологический налог/сбор за загрязнение окружающей природной среды	0,12	0,12	0,18	0,18	0,20
Местные налоги и сборы	0,09	0,09	0,08	0,19	0,39
Налог на добавленную стоимость	9,71	9,26	7,97	9,99	9,85
в том числе: НДС из произведенных в Украине товаров	4,75	5,03	4,95	5,85	5,87
НДС из импортированных товаров	8,54	8,01	6,78	7,37	7,21
"Чистые" поступления НДС из произведенных в Украине товаров	1,12	1,25	1,19	2,56	2,61
Акцизный налог	1,35	2,36	2,62	2,61	2,73
Таможенная пошлина	1,28	0,74	0,82	0,90	0,94

На основании результатов табл. 1 можно также сделать вывод о том, что среди всех бюджетобразующих налоговых поступлений (как прямых, так и косвенных) самый большой удельный вес в ВВП страны занимает НДС. При этом в 2008 – 2012 гг. часть поступлений НДС в ВВП колебалась в диапазоне от 7,97 % в 2010 г. до 9,99 % в 2011 г. Причем в 2011 – 2012 гг. фискальная эффективность НДС превышала соответствующие показатели по налогу на доходы физических лиц и налогу на прибыль вместе взятые [3]. Также следует отметить и то, что в период 2008 – 2012 гг. по результатам Госкомстата Украины более половины доходов бюджета приходилось на долю косвенных налогов [4].

Эффективность косвенного налогообложения в Украине следует рассмотреть на примере налога на добавленную стоимость, так как было изложено, этот вид косвенных налогов имеет наибольший удельный вес в ВВП страны среди всех остальных налогов. В Налоговом кодексе Украины ставка НДС сохраняется на прежнем уровне – 20 % вплоть до конца 2013 года, после чего предусмотрено ее снижение до 17 % [5].

Сравнительный анализ ставок НДС в государствах-членах ЕС показал, что стандартные ставки НДС в ЕС изменяются от 15 до 25 % (табл. 2).

Ставки НДС в государствах-членах ЕС за 2012 г. [5]

Государство-член ЕС	Ставка НДС, %	
	Стандартная	Сниженная
Австрия	20	10 – 12
Бельгия	21	12 или 6
Болгария	20	7
Великобритания	17,5	5
Венгрия	25	12
Дания	25	–
Германия	19	7
Греция	19	9 или 4,5
Ирландия	21	13,5 или 4,8
Испания	16	7 или 4
Италия	20	10 или 4
Республика Кипр	15	5
Латвия	21	10
Литва	21	9
Люксембург	15	12; 6 или 3
Мальта	18	5
Нидерланды	19	6
Польша	22	7 или 3
Португалия	21	12 или 5
Румыния	19	9
Словакия	19	10
Словения	20	8,5
Финляндия	22	17 или 8
Франция	19,6	5,5
Швеция	25	12 или 6
Чехия	20	10
Эстония	20	5
Среднее значение	20,00	–

Из табл. 2 следует, что средняя ставка НДС в ЕС равна действующей ставке НДС в Украине и составляет 20 %. Вместе с тем, в таких странах, как Великобритания, Германия, Греция, Испания, Республика Кипр, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Румыния, Словакия и Франция, ставка НДС ниже, чем в Украине. Самая высокая ставка НДС в Венгрии, Дании и Швеции (25 %). Практически во всех странах-членах ЕС в налоговом законодательстве предусмотрены сниженные ставки НДС на продовольственные и фармацевтические товары, медицинское оборудование, книги, газеты, услуги пассажирского транспорта и др. В украинском законодательстве не предусмотрена возможность применения сниженных ставок к объекту налогообложения [5].

Несмотря на то, что в европейских странах с развитой рыночной экономикой соотношение между налоговой нагрузкой на потребление, труд и капитал аналогично украинскому, все же эти богатые страны с большим экономическим потенциалом имеют возможность поступиться экономической эффективностью ради справедливости в распределении доходов. С позиции автора применение сниженных ставок НДС на товары первой необходимости в Украине также будет способствовать повышению эффективности социальной функции государства.

Таким образом, с появлением НДС, акцизов и таможенных сборов в налоговой системе Украины, косвенные налоги стали открыто играть решающую роль при мобилизации доходов в бюджет. В сводном бюджете Украины поступления от косвенных налогов являются основной частью налоговых доходов государства. В целом косвенные налоги имеют позитивное значение, и тенденции их развития в последнее время позволяют сделать вывод, что за ними и дальше сохранится ведущая роль среди прочих налогов и платежей в Украине.

В то же время система косвенного налогообложения в Украине далеко не совершенна. Необходимо ее изменение, качественное реформирование. Налоговая реформа должна быть направлена на то, чтобы эта система базировалась на оптимальном сочетании интересов всех социальных слоев общества – предпринимателей, наемных работников, государственных служащих, учащихся, пенсионеров и других, которые имеют большие различия в количестве получаемых доходов. Такая социальная функция косвенных налогов имеет большое значение для обеспечения социального равновесия в обществе.

Научн. рук. Крюкова О. Н.

Литература: 1. Папинова О. М. Косвенное и прямое налогообложение / О. М. Папинова // Баланс. – 2012. – № 43. – С. 54–55. 2. Никитин С. М. Налогообложение в развитых странах / С. М. Никитин // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 4. – С. 82–92. 3. Соколовська А. М. Податкова політика в Україні у контексті її впливу на розвиток економіки / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 65–81. 4. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 5. Вавилова М. Н. Некоторые налоговые проблемы Украины и стран-членов ЕС / М. Н. Вавилова // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 6. – С. 62–65.

Зміст

Баличева Ю. І. Особливості обліку надання різних видів знижок.....	3
Базаров А. М. Організація облікового процесу на підприємствах України.....	5
Джигіль Л. А. Особливості обліку товарів оптової та роздрібною торгівлі.....	8
Костенко Н. Ю. Особенности организации бухгалтерского учета на малых предприятиях.....	10
Леоненко А. О. Види торговельних знижок та особливості їх обліку.....	13
Лебошина Т. О. Облік надходження продукції рослинництва на сільськогосподарських підприємствах.....	16
Підкопай М. О. Економічна сутність знижок та особливості відображення їх в обліку.....	19
Чорна І. Ю. Особливості обліку у фермерських господарствах.....	21
Сиров В. В. Проблема обґрунтування вибору методів амортизації основних активів у сучасних умовах господарської діяльності.....	23
Скрипниченко Р. О. Аналіз процесу адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до Міжнародних стандартів.....	25
Антонова А. О. Аналіз фінансової діяльності комерційних банків.....	28
Барсученко А. С. Проблема внедрения кредитного скоринга в отечественной банковской системе.....	31
Безкоровайна О. А. Аналіз фінансового стану підприємств-емітентів цінних паперів на прикладі ПАТ "Турбогаз".....	35
Білокудря Т. С. Дотримання економічних нормативів комерційними банками України.....	38
Богданчук О. Л. Порівняльна характеристика видів лізингу.....	41
Бурлака С. М. Методика аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства.....	44
Вишнівецька А. А. Особливості аналізу діяльності бюджетних установ.....	46
Валєжна М. С. Аналіз основних тенденцій розвитку роздрібною торгівлі в Україні.....	49
Василенко А. О. Аналіз трудових ресурсів бюджетних установ.....	51
Гогой І. Ю. Рейтингова оцінка діяльності комерційних банків за системою CAMELS.....	54
Гусарова О. С., Бондаренко В. В. Аналіз дивідендної політики та напрямки її вдосконалення на підприємстві.....	56
Денежко К. А., Жиліна Ю. П. Аналіз підвищення рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в Україні.....	59
Зінченко А. С. Аналіз фінансового стану комерційного банку на основі балансу України.....	61
Зуб М. О. Особливості аналізу фінансової стійкості та ліквідності бюджетних установ.....	64
Кандиба К. О. Сутність поняття "конкурентоспроможність".....	68
Киренкова В. М. Аналіз забезпеченості сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами та ефективності їх використання.....	70
Короткова А. В., Шевченко О. А. Аналіз сучасного стану торгівлі в Україні. її роль та значення для розвитку національного господарства.....	72
Костенко В. М. Методичне забезпечення фінансового стану сільськогосподарського підприємства.....	75
Крута Л. С., Хомюк А. В. Аналіз ефективності використання основних засобів на сільськогосподарському підприємстві.....	79
Левченко М. М. Забезпечення фінансової стійкості банків у сучасних умовах.....	81
Литвишко Т. В. Формування фінансових результатів діяльності торгових підприємств.....	84



Мартінова В. В. Порівняльна характеристика оцінки фінансового стану боржників банку з метою визначення суми резервів за постановами НБУ № 279 від 06.07.2000 року та № 23 від 25.01.2012 року.....	86
Мельник Е. В., Панафидина М. Э. Направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве.....	89
Миняйленко Е. А., Никитченко М. В. Оптимизация управления товарными запасами торговых предприятий.....	91
Ніженська Ю. А. Особливості аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.....	93
Писарева О. А. Особливості аналізу рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств.....	96
Потрїбняк Д. С. Особливості аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств.....	98
Пятківська К. В. Аналіз собівартості сільськогосподарської продукції та шляхи її зниження.....	100
Саламашенко І. М. Стратегії управління ліквідністю банків.....	102
Сосновик Ю. Ю. Аналіз собівартості сільськогосподарської продукції.....	106
Байрачная А. В. Проблема конфликтов в сфере труда и управления.....	108
Брагина Е. Ю. Проблема определения жизненных ценностей и приоритетов молодежи.....	110
Ганова А. Ю. Характеристики культурного человека.....	112
Грошева Т. В. Вечная проблема – проблема взаимоотношений поколений.....	113
Лихолет Т. О. Жестокость и милосердие в поведении людей.....	115
Мельник Т. В. Проблема мотивации студентов к учебе.....	118
Мороз Т. В. Проблема политической культуры украинцев.....	120
Перепелица А. М. Особенности религиозного мышления и поведения украинцев.....	122
Попова И. С. Проблемы молодежи в наше время.....	123
Рубан В. В. Проблема социального неравенства в Украине.....	126
Скаковская Е. В. Проблема политической власти в Украине.....	129
Солодовникова Е. А. Девиантное поведение подростков.....	130
Шевченко Ю. И. Проблема бедности в Украине.....	131
Баденіна О. О. Аналіз стану тіньового сектору України.....	133
Болкун К. В., Піляєва О. В. Роль стратегічного управління у формуванні сприятливої фінансової політики в Україні.....	135
Вашакідзе Л. К. Стратегія фірми в умовах олігополії.....	136
Гарімович Б. Р. Особливості тіньової економіки в Україні.....	138
Гачек А. П. Синтезація антиінфляційної політики в Україні.....	141
Гаюкова В. Ю. Сравнительная характеристика налоговой политики Украины и Швеции.....	143
Голубцова Я. К. Якість фінансування соціальної сфери в Україні.....	144
Житченко В. О. Аналіз молодіжного безробіття праці в Україні.....	147
Зіневич С. В. Причины безробіття в Україні.....	149
Миросенко В. І. Проблеми ринку праці України.....	150
Квитка В. В. Современные модели развития экономических систем.....	152
Орда В. А. Особливості функціонування монополії в Україні.....	154
Підан І. С. Формування інтеграційних пріоритетів в Україні.....	156
Прохорова Ю. С. Теорія споживчої поведінки в сучасних умовах.....	158
Пятак В. В. Проблеми та перспективи розвитку оподаткування в Україні.....	161
Сарахман Ю. В. Инфляция в Украине: факторы и проблемы.....	163
Світлична В. О. Аналіз динаміки ринку праці в Україні.....	165
Столяренко В. В. Вплив інвестицій та інновацій на підвищення ефективності ринку праці в Україні.....	167
Солоніченко К. О. Нецінова конкуренція та ринки недосконалої конкуренції.....	170
Хайдарова Э. А. Всемирный банк, его роль и значение в развитии экономики Узбекистана.....	172
Харченко Ю. А. Инвестиционные риски как помеха конкурентоспособности Украины на мировом рынке.....	174
Херхадзе А. О. Анализ косвенного налогообложения в Украине.....	176