

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**ЕКОНОМІКА – ПОГЛЯД У МАЙБУТНЄ.
ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

25-26 квітня 2014 року

Частина III

м. Дніпропетровськ

УДК 330.034(063)
ББК 65.011я43
Е 45

Економіка – погляд у майбутнє. Тенденції інноваційного розвитку економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 25-26 квітня 2014 р.). – У 3-х частинах. – Дніпропетровськ: НО «Перспектива», 2014. – Ч. 3. – 132 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка – погляд у майбутнє. Тенденції інноваційного розвитку економіки». Розглядаються загальні питання економіки, організації і управління підприємствами, галузями та комплексами, економіки праці та управління персоналом, бухгалтерського обліку і аудиту, фінансів та інше.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.034(063)
ББК 65.011я43
Е 45

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ ТА КОМПЛЕКСАМИ

СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ УКРАИНСКИХ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ МИХАЙЛЮК К. В.	6
СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СПОСОБ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ОБЫДЕННОВА Т. С.	9
МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР ПИГИДА К. П.	12
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ БЮДЖЕТУВАННЯ НА СУДНОБУДІВНОМУ І СУДНОРЕМОНТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ПІЧКА А. М.	16
НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПЛЕСКАЧ Ю. Ю.	20
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ПРИЙМАК Н. С.	23
РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ПІДСИЛЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ РОЗАНОВА М. М.	25
ВІДХОДИ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОВКІЛЛЯ: ЗАКОНОДАВЧИЙ АСПЕКТ РОМАНЧУК С. В.	27
АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОМАНЮК Е. С.	30
РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ: КЛЮЧОВІ ЧИННИКИ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СКИБА М. В.	32
ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТРОЙНІКОВА О. М.	34
ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ «КОРПОРАЦІЇ» ФУРСА Т. П.	35
THE ESSENCE AND POSITION OF DECISION MAKING IN MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION SHCHERBAKOVA K. O., PERECHOSOVA G. V., BILETSKA L. L.	38
КІЛЬКІСНА ОЦІНКА РИЗИКІВ АУТСОРСИНГУ КОЧЕТОВА Т. І., ЯЦИНА В. В.	41

СЕКЦІЯ 8. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ АЛЬОХІНА А. А.....	45
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ВОЛЬСЬКА О. М.....	47
БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ГУНЧАК Т. І., ВОРОШАН А. Д.....	49
ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ЖДАНОВА И. Э.	51
КАДРОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЛУЧКО І. А., ПРОЦЕПОВА А. С.	53
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛЮТІНА Г. В.....	57
МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФЕСУН Я. С. , СІЛАЄВА М. С.....	59

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ І КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ БОЙКО Х. А.....	61
ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДАВАЛЬНИЦЬКУ СИРОВИНУ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВОЙТОВИЧ О. І.....	63
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ГРИГОР Д. В., РОМАШКО О. М.	65
ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ДУБОЙСКАЯ В. П.....	67
ОБЛІК ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ КОВАЛЬСЬКА Г. А.....	71
ВІДОБРАЖЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ КОЛІСНИК М. І.....	73
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ КОНДРАТЮК М. О.	75
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РЕМОНТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БОЛЬБОТЕНКО І. В., ОВСІЄНКО Ю. М.	77
ОТРАСЛЕВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УЧЁТ И КОНТРОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ТАЦИЕНКО О. П.....	79

ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЧЕРЕМСЬКИЙ Є. О.....	82
---	----

СЕКЦІЯ 10. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА СИСТЕМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ДЕРЖАВИ БАБИЧ Н. І.....	85
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ КРИВОЇ ЛОРЕНЦА ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПІ БАДОВСЬКА І. С.....	88
ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК: НЕДОСКОНАЛІСТЬ МЕХАНІЗМУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ БАКАЙ Л. В., КУРІЄЦЬ Л. Б.....	91
ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ: ОЦІНКА ФАКТОРІВ РИЗИКУ БАРАНОВА О. К., СТЕПУРА М. М.....	95
ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ ВЕГЕРА О. М.....	98
ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИННИЧЕНКО Н. В.	101
ПРОБЛЕМАТИКА ПОБУДОВИ ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ГАСПАРЯН Л. А., КОТІНА Г. М.	103
УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ДИМИТРАЩУК А. І.	105
ЕЛЕМЕНТИ СЕРЕДОВИЩА ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДУБИНЕЦЬКА П. П.....	109
ПЕРЕДУМОВИ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ЖАРІКОВА О. Б.	112
НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УНІВЕРСАЛЬНИХ АКЦИЗІВ В УКРАЇНІ ЗАЇЦЬ К. О., КОТІНА Г. М.....	115
НАПРЯМИ СУЧАСНОЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ЩОДО ЕФЕКТИВНОЇ БОРОТЬБИ З КОНТРАБАНДОЮ КОСТЮК Л. С.....	118
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗПОДІЛУ ВИДАТКОВИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ РІВНЯМИ БЮДЖЕТІВ МАРКОВИЧ Г. Б.....	122
ФІНАНСОВА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ОНИЩАК В. І.....	125
ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКІВ ЯК ОСНОВНЕ ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ САВЧУК О. О.	129

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ ТА КОМПЛЕКСАМИ

СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ УКРАИНСКИХ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

МИХАЙЛЮК К. В.

студент

Донецкий институт туристического бизнеса

г. Донецк, Украина

В современных условиях рыночной экономики гостиничный бизнес является неотъемлемой частью индустрии туризма и важнейшим катализатором социально-экономического развития Украины.

Украина обладает масштабным туристским и лечебно-курортным потенциалом, богатым культурным и историческим наследием, социокультурными и научно-промышленными объектами, расположенными на всей территории и способными формировать активный интерес отечественных и иностранных туристов.

По данным Всемирной туристской организации при ООН (UNWTO) Украина при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры способна принимать в год до 30 млн. иностранных туристов и потенциально к 2025 году может войти в первую десятку самых популярных стран, посещаемых туристами.

Гостиницы, дома отдыха, турбазы, другие коллективные и индивидуальные средства размещения являются важнейшей составной частью туристской инфраструктуры. К 2012 году в Украине происходит стремительное развитие рынка средств размещения, особенно гостиниц из-за необходимости размещения туристов прибывших на ЕВРО-2012.

Вопросами, связанными с диверсификацией, в своих работах рассматривали многие украинские и зарубежные учёные, такие как И.Ансофф, Ф.Котлер, М.Г.Саенко, В.Ф. Данильчук и другие [1-4].

Ежегодно в Украине открываются отели под всемирно известными брендами, строятся новые, идет реконструкция бывших советских гостиниц. Следовательно, проблема конкурентоспособности отечественных и иностранных отельных брендов на рынке гостиничных услуг стоит достаточно остро, поскольку гостиничные предприятия под отечественными брендами не являются конкурентоспособными по многим показателям. Как отмечают эксперты данного рынка, например, качество гостиничных услуг зачастую остается очень низким, а цена на услуги сопоставима с ценой в отеле под известным иностранным брендом. Логично, что туристы предпочитают

останавливаться в отелях с более выгодным для них соотношением «цена-качество услуг».

Повышение конкурентоспособности украинских гостиничных брендов обуславливает необходимость поиска механизмов формирования их конкурентных преимуществ.

В основе создания конкурентных преимуществ любого предприятия лежит конкурентная стратегия. Известный ученый И. Ансофф выделяет такие виды стратегий: 1) стратегия проникновения на рынок; 2) стратегия расширения рынка; 3) стратегия развития продукта; 4) стратегия диверсификации [1, с. 67]. Есть и другие классификации конкурентных стратегий. Например, стратегии роста бизнеса по Ф. Котлеру: 1) стратегия концентрированного роста; 2) стратегия интегрированного роста; 3) стратегия сокращения; 4) стратегия диверсифицированного роста: центрированной диверсификации (как расширение ассортимента выпускаемой продукции или услуг); горизонтальной диверсификации (как частичный переход в смежную с основным видом деятельности отрасль); конгломеративной диверсификации, когда ключевая компетентность позволяет на ее основе организовать выпуск продукции различных отраслей [2, с. 324].

В данной статье рассмотрим применение стратегии центрированной диверсификации, которая базируется на поиске и использовании заключенных в существующем бизнесе дополнительных возможностей для производства новых услуг. При этом существующие услуги остаются в центре бизнеса, а новые возникают, исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии либо же в других сильных сторонах функционирования гостиничного предприятия.

Интерес к диверсификации для гостиничного предприятия связан с возможностью получения синергетического эффекта. Синергия в этом случае представляет собой экономический эффект от объединения взаимодополняющих видов коммерческой деятельности или управленческих возможностей.

Чтобы эффект от синергизма был достаточным, необходим тщательный отбор новых услуг или сегментов рынка. В результате, гостиничному предприятию будет предоставлена гибкость в выборе конкурентной позиции, возможности для завоевания большей доли рынка благодаря более низким ценам или более высокому уровню сервиса на предлагаемые услуги.

Сформулируем перечень новых услуг, обеспечивающих создание эффекта синергизма для предприятий гостиничной индустрии:

- Общественное питание (кафе, рестораны, бары).
- Сфера индустрии красоты (салоны красоты, спа-центр).
- Сфера бытового обслуживания (химчистка, пункт ремонта одежды, обуви).
- Сфера розничной торговли (магазин сувениров, ювелирный магазин, торговый центр).
- Туристический бизнес (организация путешествий, продажа авиа и ж/д билетов).
- Сфера финансовых услуг (отделения банков, страховых компаний).

- Культурный досуг (организация экскурсий, создание арт галереи, тематических выставок).
- Сфера развлечений (кинотеатры, аквапарки, центр детских развлечений, боулинг, бильярд).
- Оздоровительная сфера (фитнес-центры, бассейны, катки и т.п.) и другие области.
- Транспортные услуги (встреча/проводы в аэропортах, ж/д вокзалах, услуги городского такси).

Как можно заметить из вышеперечисленного, перечень отраслей достаточно многогранен и предприятие может выбрать наиболее подходящее. На Рис. 1 схематически представлено влияние уровня конкурентоспособности отдельных направлений деятельности диверсифицированного гостиничного предприятия на его общую конкурентоспособность.



Рис. 1. Пример возможностей создания синергетического эффекта в гостиничном предприятии путем диверсификации бизнеса

Отрасли, которые выбираются для осуществления диверсификации, должны быть привлекательными с точки зрения их структуры или должны быть потенциально способны обеспечить такую привлекательность. Часто предприятия игнорируют критерий привлекательности из-за слишком высокого барьера входа. Они выбирают отрасль, которая «хорошо подходит» для их бизнеса, но сталкиваются с невыгодностью структуры отрасли. Пока наилучшее соответствие структуры не обеспечит конкурентного преимущества, диверсификация не приведет к высоким прибылям.

Литература:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; [пер. с английского С. Жильцова ; под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 416 с.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Учебное пособие/Ф.Котлер. – М.:Наука, 2007. – 656 с.
3. Саенко М.Г. Стратегия предприятия: Учебник./М.Г.Саенко. – Тернополь: Економічна думка, 2006. – 390 с.
4. Данильчук В.Ф. Эволюционные процессы диверсификации предприятий туристического бизнеса в Украине и направления их ускорения.//Вісник ДІТБ. – 2007. – №11. – С. 41-49

СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СПОСОБ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

ОБЫДЕННОВА Т. С.

асистент кафедры менеджмента

Украинская инженерно-педагогическая академия

г. Харьков, Украина

В современных экономических условиях функционирование большинства промышленных предприятий происходит в достаточно неблагоприятных условиях. Особенно ярко это проявляется в функционировании предприятий машиностроения Украины. В сложившейся ситуации на деятельность машиностроительных предприятий негативно влияет ряд факторов: зависимость от доступа к кредитным ресурсам; медленное введение в действие основных фондов; недостаточный уровень инновационной и инвестиционной активности предприятия; устаревшая производственная основа; значительный отток из отрасли квалифицированных инженерных и рабочих кадров; отсутствие четко разработанного плана антикризисных действий; отсутствие финансирования со стороны государства; невозможность выйти на новые рынки; неконкурентоспособностью продукции; отсутствие гибкости системы менеджмента; нестабильность внешней среды предприятия [1]. Все это приводит к тому, что большая часть предприятий машиностроительной отрасли находится на грани банкротства.

В последние годы все больше исследователей приходят к выводу, что выход из кризиса возможен только путем структурных преобразований.

Структурные преобразования – это смена деятельности предприятия, то есть перестройка всех связей (финансовых, социальных, организационных, кадровых, информационных и т.п.) как во внутренней среде предприятия так и за его пределами.

Различают несколько видов таких преобразований в зависимости от условий и причин.

В условиях, когда происходит захват новых рынков, освоение новых продуктов, технологий либо когда уровень эффективности функционирования компании достаточно низок, но при этом есть финансовые ресурсы, рекомендовано проводить кардинальные преобразования машиностроительных предприятий.

Кардинальные (революционные) изменения – это переход к новому состоянию путем радикальных изменений существующих представлений, норм действий, сложившихся связей, взаимоотношений [2].

Когда же созданы условия при которых предприятие не имеет достаточных ресурсов для реализации революционного развития, рекомендуют применять эволюционные преобразования, которые позволяют, в конечном итоге, минимизировать убытки, но не максимизировать прибыль. Эволюционные преобразования – переход к новому состоянию за счет накопления небольших последовательных изменений.

Одной из основных задач руководства в процессе разработке стратегии структурных преобразований является то, что данный процесс должен быть управляемым и экономически эффективным.

Поэтому для руководства предприятий машиностроения актуальным вопросом выступает выбор такого подхода к управлению структурными преобразованиями, который был бы максимально эффективным. В ситуации, когда ресурсы предприятия максимально ограничены, только эффективная реализация функций управления позволит минимизировать затраты предприятия. При этом с одной стороны, стоит острая проблема управления машиностроительным предприятием, основываясь на рассмотрении предприятия как совокупности ресурсов как факторов производства, которые привлечены для достижения поставленной цели. С другой стороны – как совокупность функций, которые необходимо реализовать с целью достижения желаемого результата [3].

Таким образом, при управлении структурными преобразованиями машиностроительных предприятий Украины целесообразно использовать ресурсно-функциональный подход, который позволит максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы машиностроительных предприятий в процессе реализации функций управления структурными преобразованиями машиностроительных предприятий.

Механизм осуществления структурных преобразований машиностроительных предприятий – это совокупность взаимосвязанных элементов, состояний, процессов, расположенные в определенной последовательности и направлены на достижение поставленной цели. К основным элементам механизма осуществления структурных преобразований можно отнести принципы, методы, средства, этапы проведения.

К принципам структурных преобразований машиностроительных предприятий можно отнести плановость, обоснованность, инновационность, комплексность, адаптивность, объективность, системность, эффективность – это основные правила осуществления структурных преобразований машиностроительных предприятий.

К средствам структурных преобразований можно отнести: организационно-экономические, управленческие, финансово – инвестиционные, инновационные, а также нормативно-правовые средства [4]. Именно такая совокупность мероприятий и необходима для проведения структурных преобразований машиностроительных предприятий.

К основным методам, которые применяются для проведения структурных преобразований необходимо отнести: реинжиниринг бизнес-процессов (BPR), оценка персонала, ABS / ABM, CASE-методы (SADT, IDEF ARIS, SA/SD BSP, ERP), аутсорсинг, оценка бизнеса, управления проектами (PM), управление знаниями (KM), производственно-хозяйственный анализ, управление качеством (CPI / TQM), бенчмаркинг, финансовый анализ, «Точно во время» (JIT), «Твердые» и «мягкие» инструменты, ситуационный анализ [5]. Причем, применение какого-либо отдельного метода в современных условиях нерационально, поэтому для эффективного проведения структурных преобразований машиностроительных предприятий необходимо использовать вышеупомянутые методы в комплексе.

Инструментарий структурных преобразований машиностроительных предприятий в виде методов и средств управления процессом позволяет сформулировать базовые направления:

- эффективность использования организационного потенциала путем оптимизации;
- децентрализация и интенсификация горизонтальных связей;
- формирования основной структуры с учетом временных подразделений ;
- активное использование неформальных связей;
- инновационные подходы к развитию новых направлений работы предприятия;
- на основе компьютеризации управленческих процессов и универсализации персонала уменьшение численности управленческого персонала;
- групповая ответственности работников подразделений за результаты своей деятельности и т.д.

Структурные преобразования, которые несут в себе значительные по масштабам изменения осуществляются лишь тогда, когда возникает жесткая необходимость и твердая уверенность в том, что для этого существуют серьезные причины.

Структурные преобразования современного машиностроительного предприятия включают: изменение ассортиментной политики, оценка технологического уровня производства, оценка маркетинговой и инновационной деятельности и приведение их в соответствие с уровнем нестабильности внешней среды.

Процесс структурных преобразований необходимо проводить в комплексе. Условием эффективности структурных преобразований являются следующие аспекты: учет направлений стратегического развития предприятия; активное исследование изменений во внешних и внутренних процессах, протекающих на предприятии, а также четкое отражение и интерпретирования информации относительно внешнего и внутреннего состояния предприятия; разработка и внедрение стратегии обучения персонала.

Сегодня перед руководством машиностроительных предприятий Украины встает проблема внедрения разработанных мероприятий по повышению эффективности работы и формирование конкурентных преимуществ предприятий, которые будут способствовать усилению рыночных позиции как

на отечественном рынке, так и за рубежом. Все это возможно только тогда, когда разработанные меры будут всесторонне охватывать все стороны функционирования машиностроительного предприятия. Только путем структурных преобразований возможно осуществить эффективное внедрение всех мер, что непременно будет способствовать повышению эффективности производства, снижению общих затрат и увеличения прибыли предприятия машиностроения Украины.

Литература:

1. Шифріна Н.І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н.І. Шифріна // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2010. – № 29. – С. 394-315.
2. Михаленко Д. Г. Стимулы и факторы проведения организационных изменений в интегрированных экономических системах(60) УЭКС, 12/2013
3. Колесов О.С. , Вацьківська А.В. Сучасні підходи до стратегічного управління розвитком підприємства в умовах господарювання / О.С Колесов., А.В. Вацьківська // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №2 (64).— С. 43-49
4. Гавриш О. А. Механізм реструктуризації промислових підприємств / О. А. Гавриш, Т. В. Иванова // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»: зб. наук. праць. – К.: ВД ЕКМО, 2011. – № 8. – С. 192–196.
5. Портнова Г.О. Механізм вибору виду й оцінки ефективності реструктуризації промислового підприємства// Автореф. дис. к. е. н. – Донецьк, 2008. – 25 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

ПИГИДА К. П.

магистр

Донецкий национальный университет

г. Донецк, Украина

Экологическая проблема в Украине остро проявляется в загрязнении окружающей среды. Только за 2012 г. в стране в расчёте на одного жителя было выброшено в атмосферу 150 кг загрязняющих веществ, сброшено 33 м³ загрязнённых вод и образовано 9,9 т отходов. Основным источником экологического загрязнения являются промышленные предприятия – на них в 2012 г. приходилось 64% выброшенных в атмосферу загрязняющих веществ, 98,2% образованных отходов, 54% потребленных водных ресурсов, 19% которых не были подвергнуты процедуре очистки [1].

Наиболее опасными для окружающей среды в Украине являются предприятия металлургической, энергетической, машиностроительной, добывающей, химической, пищевой, нефтеперерабатывающей и фармацевтической промышленности. При этом 97 из 200 крупнейших негосударственных компаний Украины функционируют в указанных отраслях (2012 г.) [2]. Суммарный объём выручки этих организаций в 2012 г. составил 51% от размера ВВП [1]. Очевидно, что предприятия, которые в наибольшей

степени порождают экологические проблемы, в то же время являются основой украинской экономики.

Для промышленно развитых регионов Украины, основной деятельностью которых является производство в сфере металлургической, перерабатывающей, энергетической и другой промышленности, характерно создание промышленных, производственно-организационных объединений предприятий, научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций, связанных общим участием в разработке определенного вида промышленных отходов и производстве, продаже единого конечного продукта. Такие компании называют вертикально-интегрированными структурами (ВИС) [3, с. 37]. Они имеют большой потенциал для управления эколого-экономической безопасностью своих предприятий, что способствует устойчивому экономическому росту и улучшению экологической обстановки в государстве.

В результате анализа и синтеза подходов к определению экологической и экономической безопасности предложено понятие эколого-экономической безопасности, под которым будем понимать такое состояние эколого-экономической системы, при котором обеспечиваются условия для поддержания её жизнеспособности, устойчивый экономический рост при рациональном использовании ресурсов, максимальная защита от негативных последствий антропогенного или естественного воздействия при помощи системы мер специального правового, экономического, организационного, информационно-технического, технологического и социального характера.

Основными принципами, на которых строится процесс управления эколого-экономической безопасностью вертикально-интегрированной структуры, являются:

- системность – построение системы оценки уровня эколого-экономической безопасности ВИС на основе системы взаимосвязанных показателей, которая характеризуется определенной иерархией и последовательностью;

- адаптивность – способность оперативного учёта разнообразных изменений во внешней и внутренней среде предприятий ВИС для корректировки управленческих решений, направленных на повышение уровня эколого-экономической безопасности ВИС;

- жизнеспособность – способность предприятий ВИС к устойчивому развитию, стабильному функционированию в условиях изменения окружающей среды в определенных пределах;

- сбалансированность – обеспечение равновесия между внедрением мероприятий, которые повышают экологическую и экономическую безопасность предприятий ВИС;

- синергия – результат взаимосвязанных действий по повышению экологической и экономической безопасности ВИС превышает сумму результатов, которые могут быть получены, когда они осуществляются независимо;

- оптимальность – экономический эффект от управления эколого-экономической безопасностью ВИС должен быть наибольшим при минимальных затратах времени и средств.

В процессе управления эколого-экономической безопасностью перед ВИС стоят следующие задачи: повышение эффективности производства, повышение уровня эколого-экономической безопасности и повышение эффективности персонала ВИС.

На рис. 1 отображена в нотации IDEF0 процессная модель управления эколого-экономической безопасностью ВИС, созданная с помощью программного продукта ERwin Process Modeler 7.3.

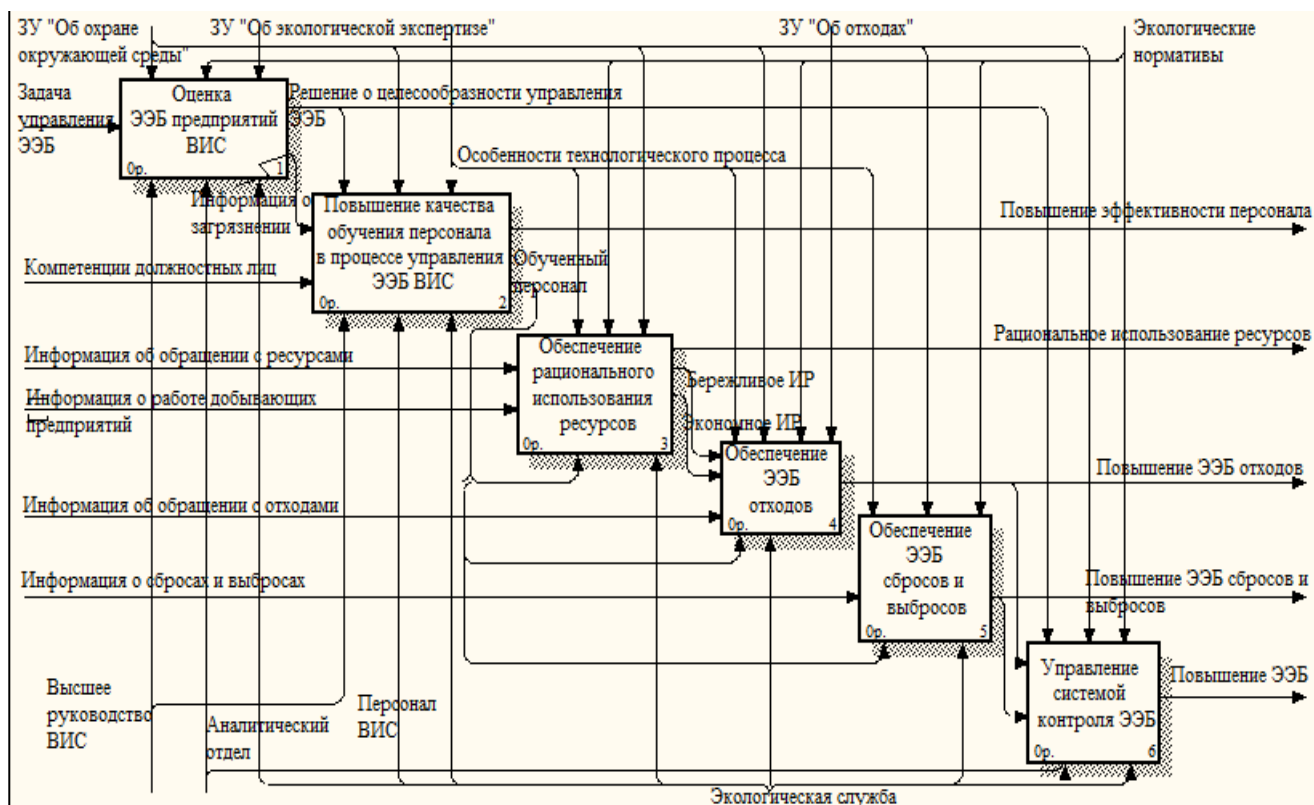


Рис. 1. Процессная модель управления эколого-экономической безопасностью ВИС

На рис. 1 использованы следующие обозначения: ЭЭБ – эколого-экономическая безопасность, ЗУ – Закон Украины, ИР – использование ресурсов.

Управление эколого-экономической безопасностью ВИС осуществляется в шесть этапов:

Этап 1. Оценка эколого-экономической безопасности предприятий ВИС. На данном этапе проводится анализ степени соответствия ВИС экологическим нормам, а также оценка потерь, которые несут предприятия ВИС, загрязняя экологическую среду. Основным результатом является заключение о текущем уровне эколого-экономической безопасности ВИС и разработка решений о его повышении.

Этап 2. Повышение качества обучения персонала в процессе управления эколого-экономической безопасностью ВИС. Данный этап предполагает оценку компетенций работников ВИС в сфере управления эколого-экономической безопасностью, а также проведение мероприятий по повышению их квалификации.

Этап 3. Обеспечение рационального использования ресурсов ВИС. Разрабатываются и внедряются ресурсо- и энергосберегающие технологии на основе оценки экономических выгод от их внедрения и штрафов за нарушение экологических норм, а также потерь, связанных с загрязнением окружающей среды.

Этап 4. Обеспечение эколого-экономической безопасности отходов ВИС. На данном этапе принимается решение по поводу внедрения малоотходных технологий и утилизации отходов в процессе производства на основе оценки технологических и экономических возможностей предприятий ВИС.

Этап 5. Обеспечение эколого-экономической безопасности сбросов и выбросов ВИС, который предполагает принятие решения в сфере внедрения очистительных технологий, совершенствования производственного процесса для минимизации объёмов сбросов и выбросов.

Этап 6. Оценка системы управления эколого-экономической безопасностью ВИС. Для оценки системы управления эколого-экономической безопасностью ВИС используется система сбалансированных показателей, на основе которых проводится регулярный систематический контроль уровня эколого-экономической безопасности.

В результате процесса управления эколого-экономической безопасностью повышается: уровень финансовой устойчивости ВИС, степень соответствия экологическим нормам, производительность труда, сумма дополнительной прибыли; уменьшаются: потери, сумма экологических штрафов.

Таким образом, предложенная модель описывает основные этапы процесса управления эколого-экономической безопасностью ВИС и позволяет провести своевременную и полную оценку уровня эколого-экономической безопасности, что способствует снижению потерь в процессе рационального использования ресурсов ВИС и утилизации отходов, а также разработать систему управляющих воздействий, которые способствуют повышению эффективности функционирования ВИС и уменьшению уровня экологического загрязнения окружающей среды.

Литература:

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. 200 крупнейших компаний: Официальный сайт журнала «Forbes Украина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: <http://forbes.ua/ratings/2>.
3. Варес А.Ю. Инновационное управление промышленными предприятиями по переработке вторичных ресурсов: монография / А. Ю. Варес. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 212 с.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ БЮДЖЕТУВАННЯ НА СУДНОБУДІВНОМУ І СУДНОРЕМОНТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ПІЧКА А. М.

аспірант кафедри економіки і менеджменту

Київська державна академія водного транспорту

імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

м. Київ, Україна

В загальноприйнятій схемі фінансування суднобудівних або судноремонтних проектів широко використовуються кредитні кошти. Основною умовою банків при фінансуванні таких проектів є затверджена прибутковість інвестицій. За цих обставин доцільно звернути увагу на розв'язання питання щодо управління прибутковістю інвестицій на суднобудівному і судноремонтному підприємстві протягом реалізації проекту, що відбувається за допомогою пошуку оптимального рівня прибутковості.

Суть всіх методів оцінки інвестицій базується на наступній схемі: вихідні інвестиції при реалізації будь-якого заходу, що пов'язані з придбанням основного обладнання або інвестування грошових коштів в проекти генерують грошовий потік. Інвестиції визнаються ефективними, якщо цей потік достатній для повернення вихідної суми капітальних вкладень і для забезпечення необхідної віддачі на вкладений капітал.

Автор звертає увагу, що в результаті прийняття рішення щодо інвестування грошових коштів в проекти або основні засоби в будь-якому випадку проводиться початковий аналіз витрачання грошових коштів на основі розрахунку прибутковості інвестування в проекти і в основні засоби (капітальні інвестиції).

Для проведення цієї процедури необхідно впроваджувати механізм, що дозволяє відображати вартість потоків грошових коштів в певний момент часу. В якості такого моменту часу найчастіше використовуються період 0.

Умовно можна розділити весь період реалізації інвестиційного періоду на такі етапи:

- період 0 : сьогодні;
- період 1: один рік;
- період 2: два роки;
- період n: n років.

Вихідні дані, що необхідні для аналізу інвестиційного проекту та прийняття по ньому рішення представлена в наступних групах:

- інвестиційні витрати;
- річні надходження від проекту;
- період реалізації проекту;
- процентна ставка [1, с. 256].

Для оцінки ефективності інвестиційної привабливості використовують основні показники, що визначаються на основі грошових потоків проекту та його учасників:

- суму доходу інвестиції (NV, NPV, MNPV);
- прибутковість інвестиції (NRR, IRR, MIRR, MIRR (бар));
- індекс прибутковості інвестиції (DPI);
- строк окупності інвестиції (окупність, Тс-окупність, дюрація) [2].

При використанні вище перерахованих методів оцінки інвестицій прийнято встановити плановий рівень прибутковості для проекту, що в майбутньому буде використовуватися для порівняння з фактичним рівнем прибутковості проекту.

Основними критеріями ефективності прибутковості інвестицій для суднобудівного або судноремонтного підприємства є дотримання прибутковості з погляду всього підприємства до кожного окремого проекту і до окремих частин загального циклу виробництва замовлення.

Загальний механізм порівняння планової і фактичної прибутковості, що відбувається за допомогою бюджетування представлено на умовному прикладі проекту на рис. 1.1

Однією з основних закономірностей діяльності будь-якого підприємства є збереження прибутковості інвестицій, що в суднобудуванні складається з капітальних інвестицій і інвестицій в проекти.

Автор розділяє в суднобудівному або судноремонтному підприємстві інвестиції, що пов'язані з проектами і основними засобами (капітальні інвестиції), але обидва поняття відноситься до проектної діяльності.

В суднобудівних і судноремонтних підприємствах інвестиції в проекти і капітальні інвестиції мають свої часові періоди, а також взаємопов'язані цілі, що характеризуються фактичним витрачанням грошових коштів в певний момент часу в минулому і прибутковістю цих інвестицій в майбутньому за рахунок реалізації проектів і одночасно коштів замовників.

Прибутковість інвестицій в основні засоби (капітальні інвестиції) фактично виникає в період віднесення частини нарахованої амортизації або витрат, що пов'язані з середнім або капітальним ремонтом по цьому об'єкту основного засобу протягом реалізації проекту, шляхом додавання цих витрат і необхідної прибутковості до відпускної ціни послуг до рахунку замовника проекту. В результаті чого можна стверджувати, що вартість придбаного обладнання в минулому буде частково амортизуватися протягом терміну корисного використання і списуватися на витрати протягом реалізації проекту при виробничому методу амортизації, а замовники проектів будуть з необхідним приростом покривати ці витрати за рахунок платежів.

Основними критеріями ефективності інвестицій в проекти є поступове дотримання прибутковості з окремих частин загального циклу виробництва замовлення до всього проекту.

Прибутковість інвестицій в проекти формується з необхідної прибутковості і витрат на виробництво, а також інших витрат згідно загальної схеми калькулювання витрат на суднобудівному і судноремонтному підприємстві (таблиця 1.1).

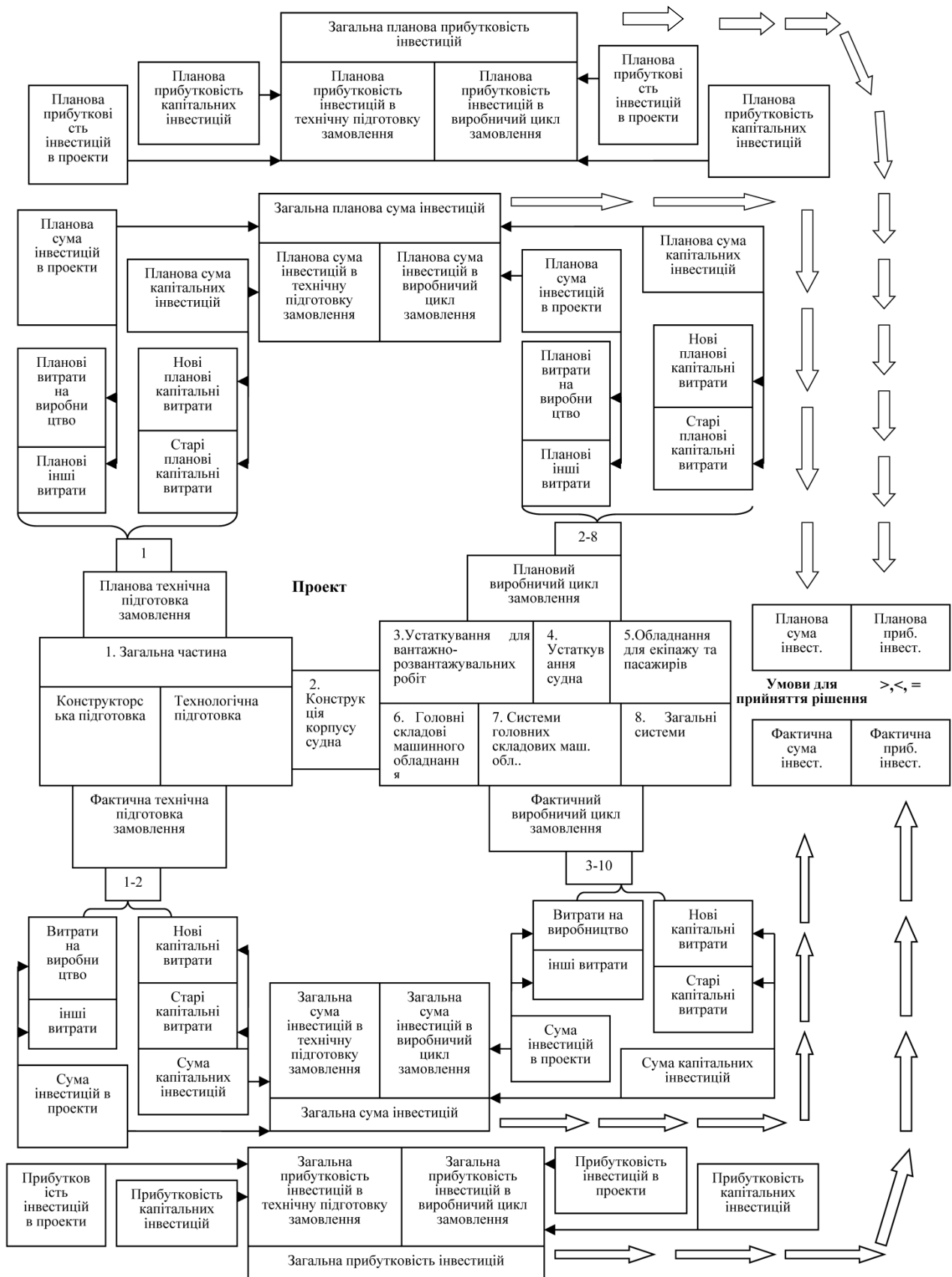


Рис. 1.1. Механізм управління прибутковістю інвестицій
Джерело: власні розробки

**Схема калькулювання витрат
на суднобудівному і судноремонтному підприємстві**

на суднобудівному і судноремонтному підприємстві				
Витрати на закупівлю обладнання	Прямі матеріальні витрати	Витрати на виробництво	Повна вартість виробництва	1. Загальна частина
Прямі додаткові витрати на закупівлю обладнання				2. Конструкція корпусу судна
Прямі витрати на закупівлю матеріалів і сировини				3. Устаткування для вантажно-розвантажувальних робіт
Прямі додаткові витрати на закупівлю матеріалів і сировини				
Зовнішні роботи	Прямі виробничі витрати			4. Устаткування судна
Витрати на заробітну плату основних робітників				
Витрати на паливо-енергетичні ресурси (ПЕР)				
Фінансові витрати				
Інші прямі витрати				Непрямі і накладні витрати на виробництво
Цехові витрати				
Витрати на утримання і експлуатацію обладнання				
Загально-виробничі витрати				
Амортизація		Капітальні витрати		6. Головні складові машинного обладнання
Витрати, що пов'язані з середнім ремонтом споруд, інструментів і обладнання				
Інші фінансові витрати (не пов'язані з проектом)		Інші витрати		7. Системи головних складових машинного обладнання
Загально-господарські витрати				
Адміністративні витрати				
Позавиробничі витрати				

Джерело: власні розробки

Процес управління прибутковістю інвестицій на суднобудівному підприємстві формується на загальних принципах інвестиційного аналізу, що допомагає вирішити питання доцільності витрачання грошових коштів і формування планового рівня прибутковості проекту.

Наступний етап управління прибутковістю інвестицій пов'язаний з фактичним проходженням кожного етапу будівництва судна згідно основних груп SFI де відбувається контроль і аналіз статей витрат на будівництво і ремонт судна. При кожному фактичному проходженні однією з груп SFI формуються: фактичні витрати на виробництво, інші і капітальні витрати, що необхідні для розрахунку фактичної прибутковості інвестицій, що пов'язані з визначенням початкової контрактної вартості ремонту або будівництва судна. Отримана фактична інформація по прибутковості і загальній сумі інвестицій в проект порівнюється з відповідними початковими запланованими даними. В результаті вище перерахованих операцій ми отримуємо відповідь на питання про досягнення планової прибутковості, а також суми відхилень від плану.

Література:

1. Уолш Кяран. Ключевые показатели менеджмента: Полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Пер. с англ. О.В. Чумаченко -4е.-изд.-К.: Companion Group, 2008 – 400 с. – УДК 005.
2. Инвестиционный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investment-analysis.ru/investment-analysis.html>.

НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

ПЛЕСКАЧ Ю. Ю.

студентка

Науковий керівник: ВЕНГЕРСЬКА Н. С.

старший викладач

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

Недоліком та проблемою економіки України є зменшення значення промислового сектору. Це відбувається, здебільшого, через низький рівень конкурентоспроможності продукції промисловості. Чому ж рівень українського промислового сектору не відповідає світовому? Це зумовлено неефективною структурою промислового виробництва, відсталим технологічним станом галузі та відсутністю інноваційних процесів.

З метою підвищення конкурентоспроможності промислової продукції, необхідно здійснити масштабну модернізацію. У перспективі модернізація підприємств не лише зробить їх товар конкурентоспроможним на світовому ринку, але й допоможе витиснути зарубіжних конкурентів з внутрішнього ринку. Проте, модернізувати підприємства треба вибірково, вкладаючи кошти лише в ті, в яких Україна має переваги, які зможуть протистояти конкурентам на внутрішньому та світовому ринках.

Однією з таких галузей є авіа будівництво. Україна позиціонує себе світові, як держава з повним циклом виробництва повітряних суден. Так, у 2008 році на базі Київського авіаційного заводу «Авіант», Харківського державного авіаційного промислового підприємства (ХДАПП), Авіаційний науково-технічний комплекс ім. О.К. Антонова та заводу цивільної авіації №410 було створено Державний авіабудівничий концерн «Антонов». Не останню роль у цій галузі відіграє «Мотор Січ». Свідченням цього є тендер на модернізацію 6-ти літаків Ан-32 ВМФ Індії, який держава виборола під час проведення авіавиставки «AviaIndia – 2009».

Отже, галузь авіа будівництва має великі перспективи, саме тому на підприємствах даної галузі потрібно постійно вводити інновації, вдосконалювати структуру підприємств та розвивати співпрацю між ними. Звичайно, ні у підприємств, ні у держави немає таких великих ресурсів для проведення модернізації, саме тому потрібно шукати інвесторів, та й надалі приватизувати авіаційні підприємства, виставляючи на продаж не всі акції, а

лише 49% акцій серійних заводів та 25% акцій конструкторських бюро, за умови що контрольні пакети акцій залишаться у власності держави [1].

Іншою пріоритетною галуззю повинна стати галузь озброєння та військової техніки. Стратегічним курсом оборонно–промислового комплексу (ОПК) повинна стати модернізація озброєнь і військової техніки. Нині все більше країн стають саме на такий шлях розвитку своїх озброєнь і військової техніки.

На підприємствах ОПК України є зайві виробничі потужності. Продукція багатьох з них взагалі не має збуту. Тому структурна перебудова ОПК повинна здійснюватися виключно під конкретні потреби створення озброєнь і військової техніки в рамках відповідних цільових програм і довгострокових угод, якими передбачається цільове фінансування. Нові виробничі потужності повинні створюватися тільки за наявності конкретного оборонного замовлення і відповідного фінансування.

Без приватизації значної частки оборонних підприємств ОПК не зможе функціонувати в умовах ринкової економіки. При проведенні приватизації частина оборонних підприємств, які зайняті виробництвом тільки неринкової продукції, повинна залишитись у власності держави і фінансуватися з державного бюджету (казенні підприємства), а інша частина підприємств, залишаючись державними (сюди входять акціонерні з контрольним пакетом акцій держави), повинна функціонувати самостійно [2].

Третьою важливою, на мою думку, для економіки України галуззю є хімічна промисловість. Сьогодні особливу увагу слід приділити розвитку виробництва хімічної продукції для сільського господарства і переробних галузей АПК, які забезпечують продовольчу незалежність держави. Йдеться передовсім про випуск мінеральних добрив, нарощування виробництва шин усіх типорозмірів та гумотехнічних виробів для оснащення сільськогосподарської техніки, харчових добавок та барвників, біологічно активних добавок, мийних засобів тощо.

Сьогодні, коли більшість їжі та напоїв виробляються за допомогою хімічних складових, хімічна промисловість може процвітати.

Незважаючи на те, що виробнича база українських хімічних комплексів була заснована ще в першій половині ХХ ст., за рахунок постійного оновлення, капітальних і поточних ремонтів, всі заводи знаходяться у хорошому стані. Про це говорять стабільні показники роботи підприємств за підсумками року. Потужності підприємств завантажені, як правило, на 60–80%. Проте повне завантаження потужностей можливе лише після капітальної модернізації і за умови достатньо розвиненої транспортної інфраструктури, сприятливої кон'юнктури ринку.

На сучасному етапі особливо актуальною є модернізація з метою енергозбереження і зменшення споживання дорогої сировини.

Треба також зазначити, що хімічна промисловість часто є екологічно небезпечною, що погано впливає на здоров'я населення України. Тож одним з напрямків модернізації цієї галузі повинно бути створення та встановлення захисних споруд, оновлення технічного обладнання з метою зниження затрат ресурсів та захисту навколишнього середовища [3].

Для усунення вищеназваних проблем у пріоритетних галузях перш за все необхідно:

- оновити існуючі або повністю замінити старі технології, що використовують підприємства. Це необхідно робити, використовуючи наукові дослідження та проекти, в першу чергу, вітчизняних спеціалістів. А для цього потрібно направити значні зусилля та фінансові ресурси на розвиток наукової та освітньої сфери. У короткостроковому періоді, звичайно, дешевше та ефективніше використовувати вже існуючі іноземні розробки, проте фінансування власного наукового потенціалу дасть змогу вже через декілька років використовувати дослідження українських науковців у власних потребах та можливо навіть продавати їх іншим країнам;

- поступово знижувати рівень матеріало– й енергоємності виробництва, а це можливо лише за своєчасного оновлення технологій;

- підвищувати рівень кваліфікації робітників. Це завдання полягає не лише у направленні деяких з них на курси чи на стажування за кордон, а й у комплексному, розумному оновленні системи початкової, середньої та вищої освіти України.

Враховуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що у промислового сектору України є великі перспективи, проте ще раз потрібно зауважити, що модернізувати потрібно не всю промисловість, а лише деякі, найбільш перспективні галузі. Тільки за такої умови, вкладені кошти, застосовані інновації принесуть користь. Якість продукції значно підвищиться, при цьому витрати на її виробництво суттєво зменшаться. Виробництво буде розширюватись, кількість робочих місць збільшуватиметься, доходи підприємств зростатимуть, надходження коштів до бюджету України збільшиться, а, отже вся економіка країни почне розвиватися.

Література:

1. О.В.Ільєнко, Є.В. Вінніков. Аналіз ринку авіаційної галузі України в умовах глобальної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2010_2/Ilyenko_210.htm

2. Пріоритети воєнно–технічної політики / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/otch/roz19.htm>

3. Хімічна промисловість України / Державна підтримка українського експорту / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/prom/ukr/14.html>

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ

ПРИЙМАК Н. С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і соціальної роботи

Обласний комунальний вищий навчальний заклад

«Інститут підприємництва «Стратегія»

м. Жовті Води, Дніпропетровська область, Україна

Розробка стратегії являє собою складний процес, який охоплює визначення стратегічних намірів сучасного підприємства. Процедура розробки стратегії, із застосуванням всіх зазначених елементів, цілком придатна та необхідна для застосування на українських підприємствах. Відомо, що загальна стратегія підприємства складається із низки функціональних стратегій. Аспектами стратегічного управління та складовими різних ієрархічних рівнів стратегії цікавилось широке коло науковців, серед яких А.Томпсон, Дж. Стрикленд, Д. Аакер, А.П. Наливайко, М. Г.Саєнко, Г.О. Партин та інші, але питання функціональних стратегій науковцями досліджувалися поверхнево.

А.Томпсон, Дж. Стрикленд [9] вважають, що термін “функціональна стратегія” належить до управлінського плану дій окремого підрозділу або ключового функціонального напрямлення всередині певної сфери бізнесу. Підприємство має потребу в даній стратегії для кожної сфери бізнесу: НДДКР, виробництво, маркетинг, обслуговування клієнтів, розподіл, фінанси, персонал та ін.

Англійський вчений Боумэн К зазначає, що функціональна стратегія – тип забезпечуючої стратегії у стратегічному наборі, що визначає стратегічну орієнтацію певної функціональної підсистеми управління підприємством, яка забезпечує їй досягнення цілей, а також (за наявності взаємопов’язаних обґрунтованих функціональних стратегій) керованість процесами виконання загальних стратегій та місії фірми. Дані стратегії автор пропонує називати субстратегіями.

Такі економісти як В.Р. Веснин [4], Галушка З.І. [2] зазначають, що функціональна стратегія конкретизує окремі деталі в загальному плані розвитку підприємства за рахунок визначення підходів, необхідних дій щодо забезпечення управління окремими підрозділами або функціями бізнесу.

Кіндрацька Г.І. [5] визначає, що роль функціональної стратегії полягає в підтримці конкурентноздатності підприємства. Крім того, значення функціональної стратегії полягає у створенні управлінських орієнтирів для досягнення визначених функціональних цілей підприємства. Економісти Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. [3] зазначають, що функціональна стратегія є вужчою порівняно із діловою. Її значення полягає в створенні управлінських орієнтирів для досягнення намічених функціональних цілей фірми. Тобто дані визначення є майже ідентичними.

Клівець П.Г. [6] визначає, що функціональні стратегії покликані орієнтуватися на потреби підприємства. Функціональна стратегія підприємства – модель дій щодо конкретизації за певними напрямками корпоративної і ділової

стратегій; система орієнтирів у досягненні певних функціональних (виконавських) цілей.

Узагальнюючи наведене вище слід зазначити, що функціональна стратегія – це своєрідний деталізований план діяльності, що містить необхідні заходи для підтримки і забезпечення гнучкості конкурентної стратегії та досягнення виробничих цілей і місії підприємства за рахунок можливостей функціональних підрозділів.

Функціональні стратегії мають узгоджуватись і працювати на корпоративну та конкурентну стратегії. У свою чергу, корпоративна і конкурентна стратегії повинні спиратися на функціональні, без врахування аналітичних даних і можливостей яких, розробити повноцінну і, головне, придатну для реалізації загальну чи бізнесову стратегію неможливо. Отже, функціональні стратегії можна вважати «платформою», «базисом» для загальної стратегії розвитку підприємства, а тому їх формування має набувати першочергового значення та бути самостійним об'єктом стратегічного управління на підприємстві.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: [сокр. пер. с англ.] / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Галушка, З. І. Стратегічний менеджмент: [навч.-метод. посіб.] / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький. – Чернівці : Рута, 2006. – 248 с.
3. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: [навч. посібник]. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
4. Веснин В. Р. Менеджмент / В. Р. Веснин. – М. : ТК Велби, Изд-во «Пропект», 2006. – 504 с.
5. Кіндрацька Г. І. Основи стратегічного менеджменту : [навч. посіб.] / Г. І. Кіндрацька. – 2-ге вид. стер. – Л. : КІНПАТРИ Лтд, 2003. – 336 с.
6. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: [навч. посібник.] / П. Г. Клівець – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
7. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку [монографія] / А. П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
8. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : [підручник] / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка. – 2006. – 390 с.
9. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: [пер. с англ.] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ПІДСИЛЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

РОЗАНОВА М. М.

студентка

Науковий керівник: КРУПСЬКИЙ О. П.

кандидат психологічних наук, доцент кафедри менеджменту та туризму

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпропетровськ, Україна

Конкурентна боротьба є суттю економічної системи, рушійною силою, що базується на ринкових механізмах, ключовою категорією в основних схемах ринкового господарства.

Конкурентцією називають процес, у ході якого фірми змагаються між собою за споживачів. Іншими словами, це ситуація, коли покупець, поміж безлічі фірм вибирає найкращу, зважаючи саме на її конкурентні переваги [1].

Конкурентоспроможність підприємства, з точки зору підприємницьких структур, потрібно розглядати, як систему взаємопов'язаних конкурентних переваг, це дозволяє віднести конкурентоспроможність до показника ефективності управління вищезгаданими конкурентними перевагами.

Конкурентоспроможність підприємства сфери послуг визначається сукупністю різноманітних факторів (Рисунок 1):

- внутрішньо системних (виробничий потенціал);
- системних (ресурсний потенціал, включаючи виробничий);
- зовнішньо системних (інтеграційний потенціал, включаючи ресурсний і виробничий).

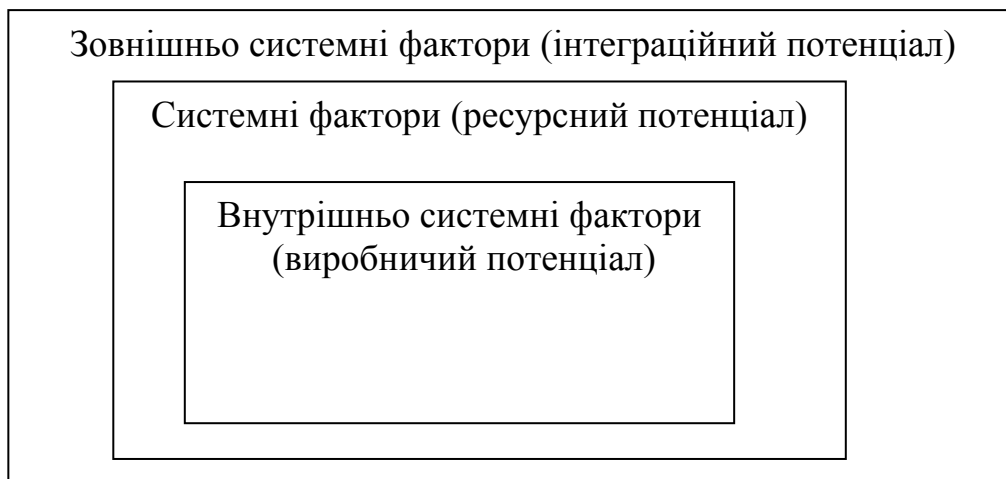


Рис. 1. Фактори, що утворюють конкурентоспроможність підприємства

Водночас конкурентна перевага визначається цільовими факторами, їх структурою і пропорціями, організацією ефективного використання факторів і умов розвитку підприємства, швидкістю створення, вдосконалення і оновлення, ступенем розвиненості і спеціалізованості факторів. У масштабі підприємства всі параметри факторів, у їх системній єдності впливаючих на конкурентну перевагу, визначаються інтегральним потенціалом.

Якість та конкурентоспроможність послуг є основою конкурентоспроможності самого підприємства, також ключовим пунктом є якість реалізації основних функцій, що стосуються обслуговування споживачів. І те і інше безпосередньо залежить від таких елементів організаційної культури, як «орієнтація на споживача» та «орієнтація на персонал». Зміна цих ключових положень призводить до зміни в усіх інших елементах, що були зазначені вище.

Дослідження організаційної культури – це міждисциплінарний напрямок досліджень, який знаходиться на стику декількох областей знання, таких як менеджмент, організаційна поведінка, соціологія, психологія, культурологія. Багатосторонність даної концепції з одного боку створює деякі складності при її розгляді, а з іншого – ця багатогранність дозволяє знайти грамотні та ефективні підходи до управління підприємством [2].

Важливо не плутати категорії «культура» підприємства та його «клімат». Поняття «культура» включає в себе клімат, цінності та взаємовідносини в організації. Якщо ширше розкрити визначення культури підприємства, то до нього входять деякі постійно повторюванні характеристики поведінки людей, філософія підприємства, що визначає політику організації щодо робітників чи замовників, «правила гри» організації, які є запорукою кар'єрного успіху.

За статистикою, підприємства з розвинутою організаційною культурою є процвітаючими, це ще раз підтверджує тезу про те, що окрім стратегії чітких організаційних груп та висококваліфікованої робочої сили, підприємство має володіти сильною структурою, власним стилем та виробленим іміджем, сильним корпоративним духом.

Чудовою ілюстрацією є японські корпорації. Японці давно зрозуміли, що запорука плідної праці та найкращих результатів – згуртований колектив, відсутність ієрархічних перегородок, кровна зацікавленість кожного працівника в успіху компанії, оскільки від цього залежить його власне благополуччя.

Один з основних загальних атрибутів, що формують поняття організаційної культури – це символіка. Працівники об'єднуються під єдиним «прапором», ідеєю, що потребує вкладу кожного працівника, задля досягнення загальної мети – отримання прибутку. Саме ця спільна ціль і створює єдність колективу [3].

До наступної категорії, визначаючої організаційну культуру, відносять цінності та ціннісну орієнтацію. Ціннісна орієнтація формує поняття у індивіда, яка поведінка є правильною або недопустимою. В масштабах підприємства це грає важливу роль, оскільки без правильної орієнтації організаційна культура вмість порушиться [4].

Отже, організаційною культурою вважають набір найважливіших пропозицій, що приймаються членами організації та отримують вираження в цінностях, що заявляє підприємство, які в свою чергу задають працівникам орієнтири їх поведінки та дій. Ціннісні орієнтації передаються через символічні засоби духовного та матеріального внутрішнього оточення на підприємстві.

Одним з основних факторів розвитку потужного підприємства сфери послуг є конкурентоспроможність. Основою конкурентоспроможності є організаційна культура. Остання в свою чергу має бути чітко сформованою з сильного корпоративного духу, власного іміджу та стилю, а також чіткої

структури підприємства. Правильна організаційна культура, створена здоровим колективом, під правильним керівництвом, дає підприємству рушійну силу, що допомагає у боротьбі з конкурентами.

Література:

1. Быков В. А. Конкуренция и конкурентоспособность / В. А. Быков, Т. Г. Философова– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 271 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. / О. С. Виханский, А. И. Наумов– М.: Экономистъ, 2008. – 670 с.
3. Есипова О.В. Место организационной культуры в системе управления предприятием / О. В. Есипова– М. – ВЕСТНИК ОГУ № 5 (154)– 2013. – 33 с.
4. Лютенс Ф. Организационное поведение./ Ф. Лютенс – М: ИНФРА-М, 1999. – 692 с.

ВІДХОДИ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОВКІЛЛЯ: ЗАКОНОДАВЧИЙ АСПЕКТ

РОМАНЧУК С. В.

аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

Дефіцит енергоресурсів та велика енергоємність економіки є надзвичайно гострою проблемою для сучасної України, що зумовлено як світовими тенденціями та істотною залежністю від імпорту природних енергоресурсів. Окрім цього технології виробництва та використання в Україні електричної енергії мають значний негативний вплив на довкілля. Наразі відмова від застарілих методів виробництва електроенергії не є можливим, однак зараз цілком доступно та реально знайти інші варіанти, основою якого стали екологічно чисті способи виробництва достатньої кількості електричної енергії. Таким варіантом цілком може стати використання ресурсів альтернативної енергетики – джерелами виробництва якої є відходи промисловості, сільського господарства, сонячна, вітрова тощо.

Дана проблема, не зважаючи на всю свою актуальність, залишається відкритою та не достатньо розкритою вітчизняною наукою. Це значною мірою зумовлено тим, що виробництво електричної енергії з альтернативних джерел є новим напрямком в сучасній енергетиці. Дослідження у сфері альтернативних джерел енергії сьогодні проводяться зазвичай в економічному та технічному аспектах такими науковцями, як Г.Гелетуха, Т. Желєзна, П. Капустенко, Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ та ін. В юридичній аспекті питання альтернативних джерел енергії розглядають С. Свірков, А. Вершинін, С. Білоцький та ін.

Чинним законодавством альтернативні джерела енергії визначені як відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний гази, газ метан

дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів. На наш погляд, використання вторинних ресурсів (відходів основного виробництва) повинно бути предметом регулювання окремого закону, оскільки з них можна не лише виробляти енергію, але й нові матеріали.

Законодавча база відновлюваної енергетики України, в тому числі сектору біоенергетики, складається з таких законів. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» (№ 555-IV від 20.02.2003р.), що визначає правові, економічні, екологічні та організаційні засади використання альтернативних джерел енергії (далі – АДЕ), державне управління та регулювання у сфері АДЕ, особливості використання АДЕ. Закон дає визначення основних термінів, таких як альтернативні джерела енергії, альтернативна енергетика, енергія, вироблена з альтернативних джерел, об'єкти альтернативної енергетики, сфера АДЕ.

Ну думку автора, досить детально надані визначення та трактування категорій в сфері АДЕ. Згідно закону, *альтернативні джерела енергії* – це відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, *енергія біомаси*, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів.

Закон України «Про альтернативні види палива» (№ 1391-XIV від 14.01.2000)р. [1]) є на сьогодні найважливішим законом в сфері виробництва та використання біомаси і біопалив. Цей Закон визначає правові, соціальні, економічні, екологічні та організаційні засади виробництва (видобутку) і використання альтернативних видів палива, а також стимулювання збільшення частки їх використання до 20% від загального обсягу споживання палива в Україні до 2020 року. В Законі «Про альтернативні види палива» дається визначення основних понять в секторі біоенергетики: біомаса, біопаливо, біогаз, виробник біопалива, тверде біопаливо та ін. Наведемо основні із визначень згідно закону:

1) *біомаса*– біологічно відновлювальна речовина органічного походження, що зазнає біологічного розкладу (відходи сільського господарства (рослинництва і тваринництва), лісового господарства та технологічно пов'язаних з ним галузей промисловості, а також органічна частина промислових та побутових відходів;

2) *біологічні види палива (біопаливо)*– тверде, рідке та газове паливо, виготовлене з біологічно відновлювальної сировини (біомаси), яке може використовуватися як паливо або компонент інших видів палива.

3) *альтернативні види палива*– тверде, рідке та газове паливо, яке є альтернативою відповідним традиційним видам палива і яке виробляється (видобувається) з нетрадиційних джерел та видів енергетичної сировини.

Згідно Закону України «Про електроенергетику» (№ 575/97-ВР від 16.10.1997), на думку автора досить важливим для сектору біоенергетики, оскільки в ньому містяться основні положення стосовно «зеленого» тарифу на електроенергію, вироблену з відновлюваних джерел енергії (далі – ВДЕ).

«Зелений» тариф – спеціальний тариф, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблена лише малими гідроелектростанціями) [2]. Встановлено, що величина «зеленого» тарифу розраховується через коефіцієнт «зеленого» тарифу [3], який є індивідуальним для електроенергії, виробленої з енергії вітру, з біомаси, з енергії сонячного випромінювання, малими ГЕС та іншим суб'єктами господарювання. Для біомаси коефіцієнт «зеленого» тарифу становить 2,3.

Проводячи аналіз законодавчого підґрунтя для стимулювання та поживлення сектора АДЕ в економіці України, можна сказати, прописаний законодавчо механізм досить складний та може бути правильно використаний у господарській діяльності підприємствами. Наразі механізми стимулювання та розвитку сектору ВДЕ України загалом і, біоенергетики, зокрема, можна розділити на такі категорії:

- податкові пільги;
- «зелений» тариф на електроенергію, вироблену з ВДЕ;
- стратегії розвитку, програми.

Розглядаючи питання податкових пільг, можна зазначити, що даний механізм хоч і прописаний у законодавстві, його ефективність досить мінлива та залежна від політичних чинників. Податкові пільги, пов'язані з використанням ВДЕ, зафіксовано у Податковому кодексі України (Закон від 02.12.2010 №2755-VI). Податковий кодекс України передбачає пільги на ввезення енергоефективного обладнання.

До прямих податкових пільг можна віднести те, що від оподаткування звільняються операції із ввезення на митну територію України:

- 1) устаткування, яке працює на ВДЕ та обладнання, матеріалів для виробництва альтернативних видів палива або для виробництва енергії з ВДЕ;
- 2) матеріалів, устаткування, комплектуючих, що використовуються для виробництва устаткування, яке працює на ВДЕ, матеріалів, сировини, устаткування та комплектуючих, які будуть використовуватися у виробництві альтернативних видів палива або виробництві енергії з ВДЕ.

Проблемою є факт доведення та відповідність функціональних характеристик матеріалів та обладнання, які будуть використовуватися безпосередньо для ВДЕ, мають місце порушення та маніпулювання як з боку митних органів так і з боку представників бізнесу.

Розглядаючи не прямі методи податкових пільг, до яких автором відносяться більш конкретні законодавчі положення у сфері ВДЕ. Податковий кодекс визначає особливості оподаткування прибутку підприємств, отриманого в зв'язку з використанням ВДЕ. Від оподаткування звільняється 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу в Україні наступних товарів власного виробництва:

- устаткування, що працює на ВДЕ;
- матеріали, сировина, устаткування та комплектуючі, які будуть використовуватись у виробництві енергії з ВДЕ;
- устаткування для виробництва альтернативних видів палива.

Тимчасово, до 1 січня 2020 року, звільняються від оподаткування:

- прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу біопалива;
- прибуток підприємств, отриманий ними від діяльності з одночасного виробництва електричної і теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біопалива;
- прибуток виробників техніки, обладнання, устаткування, визначених статтею 7 Закону України «Про альтернативні види палива», для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів.

Результати проведеного дослідження дають автору можливість зробити наступні висновки: досягнення високого рівня еколого-економічної ефективності об'єктами альтернативної енергетики майже неможливо через існуючі проблеми в законодавстві та низку політичних перепон у механізмі правового регулювання цієї галузі. Усунення помилок та чітка імплементація чинних законодавчих актів та прийняття нових, що в кінцевому рахунку дасть змогу уникнути низки практичних проблем.

Література:

1. Про альтернативні джерела енергії : Закон України від 20 лютого 2000 року № 555-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Законодавство України [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/555-15/print1346697415810525>. – Назва з екрану.
2. Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення “зеленого” тарифу: Закон України № 601-VI від 25.09.2008.
3. Про електроенергетику : Закон України від 16 жовтня 1997 року № 74/94-ВР [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Законодавство України [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/575/97-%D0%B2%D1%80/print1338039027378670>. – Назва з екрану.

АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

РОМАНЮК Е. С.

студентка

*Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна*

Аутсорсинг (від англ. outer-source-using – використання зовнішнього ресурсу/джерела) – це сучасна методологія створення високоефективних і конкурентоспроможних організацій. Аутсорсинг – це основний чинник сучасного бізнесу, зумовлений різкими змінами використовуваних технологій. Менеджери, як і раніше, намагаються забезпечити максимальну конкурентоспроможність своєї організації. Однак, аутсорсинг є лише одним із можливих рішень щодо її збереження [1, с. 217].

У сучасній теорії та практиці існує багато визначень терміну “аутсорсинг”. З точки зору організаційно-економічних відносин, аутсорсинг – це організаційне рішення, яке полягає в розподілі функцій бізнес-системи.

Аутсорсинг – це не одноразове отримання послуг, а укладення довгострокових контрактів на їх постійне виконання на певних умовах. Зазвичай строк складає не менше одного року, а між умовами розуміють вартість та порядок оплати, а також зміст і якість надання послуг.

Аутсорсинг поділяють на промисловий та аутсорсинг бізнес-процесів.

Що стосується терміну “аутсорсинг бізнес-процесів”, то одним із найбільш точних визначень є таке: використання зовнішніх ресурсів, знань, досвіду та налагодженої інфраструктури постачальника послуг (аутсорсера) для організації та виконання специфічних функцій, зазвичай стандартизованих поточних процесів компанії, які для неї не є основними, тобто бізнес-утворюючими.

В залежності від функцій та процесів, що передаються для виконання іншою стороною (компанією), аутсорсинг бізнес-процесів можна поділити за наступними напрямками: 1). аутсорсинг правового забезпечення – стає все більш популярним у міру розвитку малого та середнього бізнесу, тому що невеликим підприємствам вигідніше укласти довгостроковий договір з юридичною фірмою, ніж прийняти на роботу штатного юриста; 2). фінансовий аутсорсинг – передання виконання функцій у сфері фінансового обліку та планування; 3). IT-аутсорсинг – делегування завдань по впровадженню, розвитку та підтримці функціонування інформаційних систем; 4). CRM-аутсорсинг – передбачає телемаркетинг та обробку телефонних дзвінків, організацію та проведення маркетингових досліджень, дизайн реклами та пакування, розробку та проведення рекламних кампаній тощо; 5). логістичний аутсорсинг – означає придбання послуг у третьої сторони по транспортуванню, зберіганню та складській обробці товару і т.д.; 6). аутсорсинг у сфері управління персоналом – під цим видом аутсорсингу переважно розуміють лізинг співробітників для виконання визначеного обсягу робіт або ж аутстафінг, тобто виведення персоналу за штат компанії-замовника та оформлення співробітників у компанії-підрядника тощо [2].

У світовому бізнес-просторі вже протягом кількох десятиліть ведуться дискусії з приводу переваг та недоліків аутсорсингу. Наприклад, у 1997 році Американською асоціацією менеджменту було проведено дослідження, під час якого було виявлено, що вже тоді більше половини американських промислових компаній передали на аутсорсинг окремі елементи своїх виробничих процесів [3]. Кожна п'ята з 600 опитаних компаній передавала здійснення, принаймні, частини фінансових операцій для виконання іншою компанією, до того ж 4 із 5 компаній використовували такі послуги для передання своїх адміністративних функцій.

Як зазначає Л. Голоцван, можна виокремити кілька причин, чому компанії вдаються до аутсорсингу, а саме для: зменшення поточних витрат та здійснення контролю над ними; концентрування на основних цілях компанії; отримання доступу до ресурсів та новіших технологій; розподілу ризиків; збільшення ефекту від реінжинірингу. Також причиною є те, що конкретна функція на піддається контролю та управлінню окремій компанії [4, с. 27]. Незважаючи на суттєву кількість переваг аутсорсингу, існує ряд факторів, які перешкоджають його розвитку в Україні. По-перше, український бізнес поки що недостатньо

ознайомлений з цим інструментом та не дуже вміє правильно ним користуватися. По-друге, слід зазначити те, що при переході на аутсорсинг, значна частина українських компаній бачить аутсорсинг саме як спосіб зменшення витрат. У цьому випадку існує великий шанс того, що компанія зробить неправильне рішення у виборі аутсорсера (тобто не врахує певні критерії його відбору: якість наданих послуг, гнучкі умови контракту тощо).

Проаналізувавши переваги та недоліки аутсорсингу, потрібно відзначити те, що аутсорсинг буде ефективним при існуванні відповідних умов в самій компанії, яка передаватиме здійснення певних функцій та процесів іншій стороні. До таких умов слід віднести: наявність стратегії компанії, усвідомлення основних цілей бізнесу, економічне обґрунтування доцільності аутсорсингу та ін. Необхідним елементом ефективного аутсорсингу є також належний характер відносин між сторонами, що укладають угоду про аутсорсинг: наявність конструктивних відносин між партнерами, відповідним чином складений контракт та індивідуальний підхід.

Література:

1. Білоус О.Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг: монографія/ О.Г. Білоус, О.В. Гаврилюк. – К. КНЕУ, 2010. – 349 с.
2. Эрин Андерсон, Боб Тринкл. Аутсорсинг в продажах. Управление продажами для профессионалов. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://bookre.org/reader?file=597220>
3. RonanMcIvor. The Outsourcing Process. Strategies for Evaluation and Management. [Електронний ресурс] / Cambridge University Press. 2005. Режим доступу: <http://books.google.com.ua/books?id=KRiVM22pxGwC&pg=PA6&lpg=PA6&dq=american+management+association+1997+outsourcing&source=bl&ots=UclhqRRK57&sig=lxeYwmYw1x6b0fR2ffQe106xL84&hl=uk&sa=X&ei=es1XU5WvIKvo4gTPwYCQAQ&ved=0CCwQ6AEwAA#v=onepage&q=american%20management%20association%201997%20outsourcing&f=false>
4. Л. Голоцван. Аутсорсинг. “Дистрибуция и логистика”. № 10 (107). – 2013. – 57с.

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ: КЛЮЧОВІ ЧИННИКИ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

СКИБА М. В.

кандидат наук з державного управління,

доцент кафедри економічної теорії

Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова

м. Київ, Україна

Досвід економічно розвинутих країн світу доводить, що подолати економічний спад та забезпечити стабілізацію економіки можливо забезпечивши ефективне функціонування одного з найважливіших суб'єктів ринкових відносин – підприємців. Адже перевагами малого та середнього підприємництва є: мобільність у прийнятті рішень під впливом кон'юнктури ринку; здатність швидко реагувати на потреби споживача; можливість створювати кооперацію та швидко заповнювати ніші на ринках; можливість

прийняття більш гнучких та оперативних рішень; низькі витрати на виробничу інфраструктуру, на управління (поєднання і заміщення професій, що сприяє найбільш раціональному використанню робочого часу); більш повна завантаженість та висока продуктивність праці та обладнання; висока швидкість обігу авансованого капіталу; ресурсозберігаючий тип науково-технічного прогресу; соціальна результативність економіки.

Маючи значний потенціал створення нових робочих місць та підвищення рівня добробуту населення вітчизняне підприємництво потребує державної підтримки, особливо це стосується найчисельнішого в Україні малого та середнього підприємництва. В Україні частка малих та середніх підприємств у загальній їхній кількості в цілому відповідає рівню розвинених країн світу. Проте, за якісними показниками розвитку малого та середнього бізнесу наша країна значно відстає. Так, в Україні у сфері малого та середнього підприємництва зайнято 25 % економічно активного населення працездатного віку, тоді як у країнах ЄС понад 50 %. МСБ створює 50-70 % ВВП, тоді як в Україні майже у чотири рази менше.

На сьогодні динаміка розвитку малого підприємництва в Україні характеризується: низьким рівнем фінансового результату від звичайної діяльності малих підприємств, зростанням кількості збиткових підприємств, низьким рівнем оплати праці, зменшенням кількості малих підприємств та чисельності зайнятих на них. Що доводить недостатній рівень ефективності заходів державної політики щодо сприяння розвитку малого підприємництва.

Негативні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні обумовлені низкою чинників (воєнно-політичних, соціальних, психологічних та інших). Проте, найбільш істотними чинниками негативних тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні є:

- обмеженість доступу, а в деяких випадках неможливість залучення на вигідних умовах кредитних ресурсів через високу вартість фінансово-кредитних ресурсів в умовах фінансової нестабільності та значних валютних коливань, що обмежує не тільки можливості розвитку бізнесу та модернізації бізнес-процесів, а й може призвести до банкрутства і закриття підприємств;
- недосконале конкурентне середовище, обмеженість доступу нових суб'єктів підприємництва до ресурсів та ринків через приховану монополізацію, створення штучних обмежень для конкурентів, бюрократичних перепон тощо;
- низький рівень захисту права власності через недосконалість судової системи та вітчизняного законодавства;
- нерівномірність податкового навантаження на малий та великий бізнес, що обумовлено недосконалістю податкового законодавства;
- низький рівень дієвості та ефективності програм підтримки підприємництва, незорієнтованість їх на реалізацію інвестиційно-інноваційних заходів;
- низька мотивація до підприємницької діяльності через зарегульованість та складність дозвільних процедур, надмірний контроль, а також посилення конкуренції зі сторони імпортованих товарів, обмежену місткість внутрішнього ринку та низьку купівельну спроможність населення;

- низький рівень життєздатності підприємницького сектору через невисокий рівень інвестиційно-інноваційної активності, не налагодження ефективної взаємодії в межах державно-приватного партнерства державного, що обумовлено недосконалістю законодавчої бази в цій сфері;

- невикористання можливостей інтеграції торговельно-виробничих систем та коопераційних відносин (малого, середнього та великого підприємництва) через недосконалість законодавства;

- нерозвинутість інституційної інфраструктури, зокрема, технологічних парків, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, кластерів тощо.

Послаблення державної влади в умовах невизначеності обумовлюють випадки ухилення від сплати податків, створення «підставних» фірм та «фірм-метеликів», «відмивання» грошей, шахрайства тощо. Упередження виникнення та масового поширення цих деструктивних явищ, обмеження та подолання негативного впливу зазначених вище чинників (а також воєнно-політичних та макроекономічних) потребує рішучих та дієвих заходів зі сторони держави. Важливим є вжиття заходів держави щодо: гарантування свободи підприємництва; дотримання права приватної власності; поліпшення підприємницького клімату; збалансування фіскального навантаження, удосконалення механізмів та інструментів регуляторної політики; організаційного та правового механізму; сприяння у роботі на міжнародних ринках (адаптації до роботи на ринку ЄС, мінімізації ризиків та негативних наслідків інтеграції); надання інформаційно-консультативних послуг; розвитку інституційної та інноваційної інфраструктури.

ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

ТРОЙНІКОВА О. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів

Українська державна академія залізничного транспорту

м. Харків, Україна

Для ефективного оцінювання транспортної безпеки необхідно вивчення на нею впливу якості технологічних процесів. Для чого необхідні точні знання про їх виконання, а також автоматизація процесу прийняття оперативних рішень з урахуванням виробленого методу реагування на виникаючі загрози технологічного характеру. Тому на перше місце виступає така складова транспортної безпеки як технологічна.

Розглянувши існуючі напрямки по підвищенню рівня залізничної безпеки у світі можна констатувати, що: технологічна безпека залізничного транспортного процесу є одним з найважливіших аспектів транспортної безпеки мережі залізниць; транспортна та її складова технологічна безпека залежить від трьох взаємопов'язаних ланок: пристроїв безпеки, які представлені

в різний час різними поколіннями технічних засобів (еволюційний розвиток цих пристроїв останнім часом різко зріс); людського фактора, що забезпечує виробничий транспортний процес; нормативів і стандартів, що відображають сучасні вимоги до рівня безпеки. [1]

Підвищення та оцінювання технологічної безпеки транспортного процесу пропонується проводити за наступною схемою:

1. Вся залізнична інфраструктура поділяється на окремі елементи за технологічним принципом.

2. Окремі елементи інфраструктури вимагають індивідуального підходу (особливості) до розробки стратегії з підвищення технологічної безпеки. Стратегія заснована на економічних підходах до вивчення (аналізу) існуючого положення на окремому елементі залізничної інфраструктури, на основі економічної оцінки та організації вкладень в технологічну безпеку. В рамках окремого елемента інфраструктури може відбуватися більш детальніший поділ, якщо в тому є необхідність.

3. Оцінювання вкладень в технологічну безпеку здійснюється за певними напрямками. Для кожного елемента залізничної інфраструктури в системі основних, відповідаючих за безпеку, техніко-економічних параметрів вибирається основний найбільш важливий за технологічною ознакою, що забезпечує безпеку (наприклад для сортувальної горки таким параметром є уповільнювач). За основу взяти параметричні методи ціноутворення. [2, с. 97]

4. Потім визначаються економічні показники що дозволяють проаналізувати наскільки доцільним було вкладення в удосконалення основного параметру та проводиться висновок.

Література:

1. Лисенков В.М., Лисенков А.В./ Эффективно управлять безопасностью./ Журнал «Железнодорожный транспорт» 2005. - №10
2. Цены и ценообразование. - СПб: Питер, 2001. – 112 с.

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ «КОРПОРАЦІЇ»

ФУРСА Т. П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

м. Івано-Франківськ, Україна

У сьогоднішньому економічному просторі розробка стратегії здійснюється в системі корпоративного управління підприємства та, значною мірою, обумовлюється збалансованістю і дієздатністю цієї системи. Оскільки, у вітчизняній економіці процес формування корпоративних структур має непослідовний та досить суперечливий характер, доцільним є дослідження сутності корпорацій, як організаційних систем управління.

Вивчаючи управління корпоративними правами слід зазначити, що історичний процес формування об'єднань можна охарактеризувати наявністю декількох етапів, що відрізняються причинами створення і типом об'єднань, адекватних стану товариства в заданий момент.

Водночас управління корпоративними правами держави в Україні є неефективним та несистемним. Така ситуація виникла із за відсутності дієвих механізмів управління корпоративними правами держави. На сьогодні функції управління “розпорошені” серед різних органів, наділених організаційно-господарськими повноваженнями, необ’єктивною є оцінка ефективності управління ними. Саме ефективне управління з боку державних органів дасть змогу не тільки покращити фінансові результати діяльності підприємств та їх об’єднань, а й збільшити надходження до державного бюджету що забезпечить розвиток економіки загалом.

Поняття «корпорація» не нове і ще А. Сміт у праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» [1] застосував цю категорію в розумінні акціонерної форми організації підприємництва, досі існує певна невизначеність у трактуваннях.

Термін “корпорація” в економічній літературі широко використовується для позначення певним чином організованих підприємств. Однак цей термін не має однозначного тлумачення.

Так, Економічна енциклопедія подає наступні визначення: “Корпорація” (лат. corporatio – об’єднання, співтовариство) – колективна форма капіталістичних підприємств, яка існує у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типу. У разі банкрутства або платоспроможності корпорація відповідає за свої зобов’язання лише майном самої корпорації, тобто це є компанія з обмеженою відповідальністю [2].

Корпорація – найбільш поширена форма організації підприємницької діяльності. Майно корпорації поділене на фіксовану кількість частин (акцій). Кожна акція надає її власникові право власності на певну частку майна даної корпорації, отримання частини прибули на участь в управлінні [3]

Корпорації – законні організації, що діють самостійно, і вони повністю відокремлені від своїх власників. Власники можуть вільно передавати свою участь в капіталі, представлену звичайними акціями, іншим особам, без якої б то не було безпосередньої дії на саму корпорацію [4]

Отже, під «корпорацією» слід розуміти суб’єкта господарювання, що має форму юридичної особи, де відповідальність кожного власника обмежена його внеском в дану корпорацію. Її представити можна як товариство, засноване на паях, де окремі особи стають власниками корпорації. Таким чином притягуються фінансові кошти величезного числа людей. Власники корпоративних прав отримують частину доходу у вигляді дивідендів. Вони ризикують тільки своїм паєм. Корпорація існує незалежно від її власників, що дозволяє їй функціонувати відносно стабільно.

Сучасне використання терміну “корпорація” істотно розрізняється в основних системах має рацію: англійською (система суспільного права, поширеною в США, Великобританії, Канаді, Австралії, Індії, ЮАР і Ізраїлі) і

цивільною (континентальній системі має рацію, в рамках якої розрізняють німецьку, французьку і скандинавські системи має рацію).

У англійській системі поняття «корпорація» має достатньо широке використання, при розгляді організації як єдиного цілого, і як учасника господарювання. У США, наприклад, всі корпорації діляться на чотири групи: публічні (public), напівпублічні (quasipublic), підприємницькі (business) і неприємницькі (non-profit) [2].

У країнах континентальної (цивільною) системи має місце поняття «корпорація» набагато ширше. До корпорацій відносяться: різні види господарських товариств (повні, командитні, акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю), господарські об'єднання (концерни, холдинги, синдикати), кооперативи, орендні, державні підприємства, а також різні негосподарські союзи і асоціації.

Хочеться відмітити, що корпоративні підприємства створюються шляхом злиттям капіталів з метою отримання прибутку. Головною метою корпоративного об'єднання є координація підприємницької діяльності її членів, забезпечення захисту їх прав, представлення загальних інтересів у різних органах.

Корпорації як суспільно-правової форми організації бізнесу притаманні певні особливості:

- вона базується на контрактах, укладених між її учасниками, на дотриманні учасниками існуючих правил поведінки;
- обмежена відповідальність учасників, які сукупно формують значні кошти для фінансування бізнесу, а ризик втрат складає лише свій внесок;
- широкий профіль і складна організація управління, поєднання фінансових та виробничих структур;
- відповідальність за прийняття рішень лежить на менеджерах та сприяє реалізації довгострокових завдань;
- комерційний розвиток є основою фінансової стійкості корпорацій;
- при розвинутій структурі можна використовувати переваги щодо володіння інформацією та залучати до співпраці інформаційно-аналітичні інституції різного напрямку.

В процесі синтезу об'єктивного, суб'єктивного і інтегрального підходів до аналізу існуючих визначень поняття виявлено, що розвиток корпорацій здійснювався під впливом вдосконалення корпоративного управління. Суть виявленої інтегральної природи сучасного управління корпораціями полягає в тому, що вона є результатом злиття двох рівнозначних аспектів управління: об'єктивного – як процесу управління виробничою системою, регулюючою задані економічні цілі, і суб'єктивного – як процесу врегулювання відносин всіх учасників корпорації, що мають свої індивідуальні цілі.

Література:

1. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. Н. А. Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 300 с.
2. Экономическая энциклопедия. /Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – Т.2. – 560 с.

3. Венгер Л. А. Еволюція формування системи корпоративного управління: світовий досвід та українська практика / Л. А. Венгер // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1 (67). – С. 26–34.
4. Горова К. О. Проблеми корпоративного управління в Україні [Електронний ресурс] / К. О. Горова, Г. М. Лангова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/28.pdf.

THE ESSENCE AND POSITION OF DECISION MAKING IN MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

SHCHERBAKOVA K. O., PERECHOSOVA G. V.

Student

BILETSKA L. L.

Senior Lecturer

*Krasnoarmiysky Industrial Institute «Donetsk National Technical University»
Krasnoarmiysk, Donetsk region, Ukraine*

Improving the quality of making decisions is an important reserve for increasing the efficiency of any organization. This is achieved by improving management of decision making.

The urgency of the theme is disclosed in terms of the significance of this question for effective activity of enterprises in constant intercourse with the environment.

The aim of the article is to define the effectiveness of management decisions and to work out recommendations concerning the ways of improving the process of decision making at the enterprise.

Decision making is a conscious choice among possible variants or alternatives for directions, reducing the distance between the current and desired future state of the organization. Therefore, this process contains a lot of different elements, but the problem, objectives, alternatives and solutions should be required.

Effective decision making is necessary for realization of management functions. Improving the process of making reasonable objective decisions is achieved by using a scientific approach to this process, models and quantitative methods.

Decision making is an important part of management. Figuratively speaking, decision making can be called «center» around which the life of the organization revolves. The responsibility for making important decisions is a heavy moral load that manifests itself at higher levels of management. So, the head cannot make hasty decisions.

There are lots of factors that influence the process of making decisions in organizations. Researches conducted in this field showed that the following factors are the most important:

1) The degree of risk. There is always a probability of making a wrong decision that can negatively affect the organization. Risk is a factor that is linked with increasing manager's responsibility.

2) The time available to make a decision. Usually it is very limited. In practice, most managers have no opportunity to fully analyze all possible alternatives because of lack of time.

3) The degree of support for the team manager. New managers are not immediately welcomed. In this case, the problem has to be solved by their personal qualities that should facilitate the implementation of decisions.

4) Manager's personal skills. They represent one of the most important factors.

5) The policy of organization. Status, power, prestige, ease of implementation – all can influence making a decision.

Decision itself is the end result, which appears as original, basic element of the management process and ensures the functioning of a business organization through formal and informal relationships, intellectual, organizational and practical aspects of management. [4, c. 341]

As an instrument of influence management decision is an act of regulation of administrative processes that:

1) is based on the analysis of the state of controlled object by criteria of goals, resources and efficiency;

2) is an expression of willful influence of the subject upon the object of management;

3) is assigned within established organizational and practical rules and regulations that exist in the organization. [2, c. 98]

The number of tiers in the organization is one of the most important factors that influence the quality of managerial decisions. Their increase leads to distortion of information in preparation of solutions, distortion of orders that come from the subject of management, increases the sluggishness of the organization. In this case the desire to reduce the number of levels of the organization is appropriate.

The problem of implementation of decisions is a serious problem that is linked with the efficiency of the organization. Almost a third of all management decisions do not reach their goals because their performance culture is very low.

The current uncertainty in the making decision process can create a number of situations in which confusion of the notions «determination» and «decision making» is not excluded. Many enterprise managers are evaluated and rewarded according to how quickly and confidently they make decisions. The uncertainty in this case is considered to be a sign of weakness. Managers are expected to be rapid and resolute in their judgments. Their willingness to make decisions, despite the difficulties, is highly valued. Theoretically this is correct, but in practice this is not always the best option of action. [1, c. 579]

Formalizing decision making improves management efficiency by reducing the probability of errors and saving time: you do not have to redevelop solutions whenever a relevant situation arises. Therefore the administrators of organizations often formalize the decisions for regularly recurring situations, developing the relevant rules, regulations and standards. At the same time, in management of organizations new, unusual situations and unusual problems often arise that cannot be solved by formal decision. In such cases, intellectual ability, personal initiative and talent managers play a great role.

The criteria of effectiveness are the indicators by whose numerical value which conclusions can be made about the degree of achievement of goals and objectives. These criteria can be used as the units of measurement the degree of achievement of control objectives and results of the organization's activity. To know the numerical value of the criteria is not enough to make a conclusion if the aim is achieved.

Characteristic features of decision-making that will ensure efficient operation of the enterprise are the following: conscious and purposeful human activity, behavior that is based on facts and value standards, team work of its members, choice of alternatives within the frame of social and political state of the organizational environment; obligatory part of daily manager's activity; importance for all the other management functions.

The activity of organization depends on what managerial decision will be. The achievement of goals also depends on this. Therefore, making a decision is always a certain difficulty. This is connected with the responsibility that assumes manager, and the uncertainty that is present when choosing one of the alternatives.

Making the right decisions is an area of managerial art. The ability and skills to do it develops with acquiring experience. The set of knowledge and skills form any manager's competence.

Most of the problems encountered by the manager are not so regular, and their solution is also a problem of choice what to do, that is not always easy. During the planning process all the deviations of the desired situation from the real state cannot be taken into account. Problems arise as a result of these deviations. Making a wrong decision is the result of lack of skills to think logically. Decision making should be a rational process. The aim of making a decision is the optimal choice out of several available opportunities. [3, c. 253]

If the company's management wish to get the necessary data they have to build a reporting system of «top-down» formulating the needs of top management and projecting them on the lower level of performance. Only such approach provides obtaining and recording such initial data at the lowest level that can give business leaders the necessary information.

Timeliness, consistency, accuracy and regularity of obtaining information by management are essential requirements for management reporting system. Obviously, these claims can be realized most fully if an automated system is applied. The use of electronic accounting system provides significant advantages in the speed of receiving and processing information, and, therefore, significant advantages in quickness of management decisions.

Application of new approaches to decision making creates conditions for effectiveness of the organization, which accelerates market transformation and have positive influence on the economy of the country. However, in Ukraine management service is hardly developed, management decisions are usually based on business leaders' personal experience. Feedback – monitoring the implementation of decisions – is virtually missing.

References:

1. Бусыгин А.В. Эффективный менеджмент: Учебник. – М.: Фин-пресс, 2003. – 1056 с.
2. Колпаков В.М. Методы управления: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2007. – 158 с.

3. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: Уч. пособ. – М.: Рус. Дел. лит-ра, 2009. – 320 с.

4. Шегда А.В. Менеджмент: Учебник. – К.: Знання, 2004. – 687 с.

КІЛЬКІСНА ОЦІНКА РИЗИКІВ АУТСОРСИНГУ

КОЧЕТОВА Т. І.

доцент кафедри фінансів

ЯЦИНА В. В.

аспірант кафедри загальної економічної теорії

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

м. Харків, Україна

Для прийняття обґрунтованого рішення про використання аутсорсингу у своїй господарської діяльності компанії вкрай важливо оцінити розмір майбутніх ризиків, під величиною яких найчастіше розуміють кількісне значення заподіяної шкоди від настання небажаної події, помножену на її вірогідність. Найчастіше оцінку ризиків фахівці проводять за допомогою існуючого в економічній практиці методичного та практичного інструментарію ризик-менеджменту.

Аналіз економічної літератури щодо методів оцінки ризиків аутсорсингу показав значну кількість наукових здобутків у цьому напрямку. Але всі рішення щодо оцінки ризиків за допомогою будь-яких методів, за своєю суттю є суб'єктивними та залежать від поглядів та думок фахівців, що займаються аналізом ризиків на підприємстві. З цієї причини, вся відповідальність за прийняття рішення щодо впровадження аутсорсингу цілком лежить на них та безпосередньо залежить від їх досвіду та компетенції у даному питанні. Для зменшення фактору впливу суб'єктивізму на оцінку рівню ризиків А. Александров пропонує наступний алгоритм оцінки ризиків, що заснований на фактах [1]:

- 1) створення команди різнопрофільних фахівців, що привносять свої знання, досвід та думку у загальні рішення;
- 2) використання знань та фактів для оцінки компонентів ризику;
- 3) акумулювання та збереження знань всієї команди та логіки прийняття остаточних рішень.

Перший та третій пункти алгоритму – це питання відповідальності самих фахівців, третій аспект алгоритму – це і є фундамент всієї методології оцінки ризиків. Врахування цих принципів при виборі методу оцінки ризиків аутсорсингу надасть можливість отримати найбільш точні якісні та кількісні значення розрахованих показників.

Огляд методик показав, що їх використання на практиці ускладнено багатьма факторами, внаслідок чого не має можливості обрати універсальний спосіб, за допомогою якого оцінка ризику впровадження аутсорсингу у виробничу діяльність була найбільш точною. Кількісні методи у своїй більшості

трудомісткі, потребують застосування великого обсягу статистичних даних, які іноді важко отримати, використання пакету прикладних спеціальних програм та залучення у зв'язку з цим, штату високоякісних фахівців. На жаль, на сьогоднішній день відсутня єдина цілісна система критеріїв та показників оцінки ризиків, у зв'язку з чим не має можливості розрахувати комплексний узагальнений показник ризику на підприємстві. Немає у економічній літературі і дієвих механізмів щодо визначення припустимих меж прийнятності ризику, а це є досить актуальним питанням всього ризик-менеджменту. Останнє змушує підприємство самостійно обирати граничні рівні ризику на підставі певних суб'єктивних рішень, що тягне за собою певні наслідки. Якщо поріг критичності буде завищено, це призведе до ігнорування потенційно небезпечних ситуацій, а у іншому випадку, керівництво компанії може не прийняти до уваги заздалегідь безпечний для діяльності підприємства та успішний проект. Більшість методів оцінки ризику взаємозалежні та доповнюють один одного, і тому їх використання приносить ефективні результати лише у комплексі. Тому кожна компанія при виборі певного методу щодо оцінки ризиків керується власними уподобаннями, наявністю кваліфікованих спеціалістів з ризик-менеджменту у своєму штаті співробітників, та технічних можливостей застосування методик для розрахунку рівня ризиків на підприємстві.

Незважаючи на вищесказане, використання існуючих методів виправдано та дає достовірну оцінку ризиків з можливістю їх подальшого управління. Головним питанням ефективності методу для розрахунку рівня ризиків є його придатність саме для існуючого ризик-менеджменту на підприємстві, з урахуванням особливостей його господарчої діяльності. Ми згодні з [2, С. 47], що внаслідок недостатності розвитку ринку аутсорсингових послуг на Україні, для визначення імовірності настання певного ризику аутсорсингу за допомогою використання статистичних даних, або на основі аналогових методів, зазвичай, не вистачає інформації. Тому для збору даних про імовірність настання аутсорсингових ризиків, а також оцінювання діяльності аутсорсера і його можливостей задовольнити потреби замовника, доцільно використовувати експертний аналіз.

Як відомо, будь яка господарча діяльність, зокрема, виробнича, планується за середніми показниками параметрів, різка зміна яких є небажаною внаслідок загрози втрати контролю. Чим менш відхилення показників від середнього очікуваного значення, тим більш стабільним є фінансове становище компанії [3]. Саме через те, оцінку економічних ризиків вважаємо доцільним проводити на підставі імітаційного моделювання, тобто, експериментального дослідження реальної системи за її імітаційною моделлю. Імітаційне моделювання являє собою серію чисельних експериментів, покликаних отримати оцінку ризику і ступеня впливу різних факторів на залежні від них результати [4, С. 19]. Практичне застосування даного методу демонструє широкі можливості його використання в умовах невизначеності та ризику. При цьому існує можливість його вдалого поєднання або інтегрування з іншими економіко-статистичними методами, а також із теорією ігор. Найчастіше цей метод дає більш оптимістичні прогнози на відміну від інших, внаслідок перебору проміжних

варіантів [5]. Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло (Monte-Carlo Simulation) дозволяє побудувати математичну модель для проекту із невизначеними значеннями параметрів, і знаючі імовірнісний розподіл параметрів проекту, а також зв'язок між змінами параметрів (кореляцію) отримати розподіл значень доходності проекту, а не окремі сценарії (наприклад, оптимістичний, реалістичний та песимістичний). Звісно, здійснення цієї достатньо складної методики потребує використання спеціальних математичних пакетів прикладних програм, таких, як наприклад, Oracle Crystal Ball.

Окремого врахування потребує існування кореляції між змінними, ігнорування яких суттєво впливає на можливість отримання нереалістичних сценаріїв в результаті моделювання.

Процес імітаційного моделювання полягає в проведенні багатьох ітерацій для встановлення інтервалів коливань результативного показника при випадковій підстановці різних значень ключових факторів у відповідності з їх розподілом та умовами кореляції. Для якісної репрезентативної вибірки вважається достатнім проведення 200-500 ітерацій [6]. Безсумнівно, цей етап повинен бути повністю автоматизованим та виконуватися за допомогою використання спеціальних пакетів комп'ютерних програм.

Після моделювання проводиться обробка отриманих результатів та представлення їх у певному вигляді. Зазвичай, виконавці, задіяні у проведенні імітаційного моделювання, є вузькоспеціалізованими фахівцями і не володіють потрібними знаннями та кваліфікацією для надання кінцевих висновків, і тому результати імітацій повинні бути інтерпретовані належним чином для подальшого аналізу. На заключному етапі формуються остаточних висновків та рекомендацій для прийняття рішення про застосування аутсорсингу у виробничу діяльність підприємства. Результати проведених імітацій доповнюються імовірнісним та статистичним аналізом, внаслідок якого не виключена можливість доповнення або зміни у теоретичній або практичній частині моделі та проведення повторного моделювання із урахуванням внесених змін. Внаслідок цього зростає імовірність отримання якісної та досконалої імітаційної моделі.

Метод Монте-Карло вважають потужним засобом аналізу та оцінки ризиків, внаслідок його можливості враховувати безліч існуючих ситуацій розвитку подій. Доцільність його використання саме для виробничих підприємств нашої країни обумовлена високим ступенем невизначеності та суб'єктивізму, що панують на українського ринку, а також високою залежністю від політичних факторів. До недоліків методу можна віднести складність будування імовірнісної моделі та проведення багатьох розрахунків, що неможливі без застосування технічних засобів. Також, існування корельованих параметрів не завжди піддається кількісному обчисленню, що ускладнює проведення імітаційного моделювання. Виникають труднощі і при визначенні виду імовірнісного розподілу ключових факторів. Все це дає підстави стверджувати, що проведення імітаційного моделювання за методом Монте-Карло безпосередньо залежить від рівня досвіду та кваліфікації залучених експертів.

Література:

1. Александров А. Фактор субъективности при оценке риска по качеству [Электронный ресурс] / А. Александров // «Фармацевтическая отрасль». – 2011. – №5 (28). – Режим доступа: <http://gmpnews.ru/2012/10/faktor-subektivnosti-pri-ocenke-riska-po-kachestvu/>.
2. Партин Г. О. Ризики аутсорсингу та їх оцінювання / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Технологический аудит и резервы производства. – №3/2 (11). – 2013. – С. 45-48.
3. Попова А. Ю. Оценка риска инвестиционного проекта [Электронный ресурс] / А. Ю. Попова. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/03/pdf/07.pdf>.
3. Кошечкин С. А. Методы количественного анализа риска инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / С. А. Кошечкин. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/investment/3.htm>.
4. Соколова Н.А. Экономический механизм организации аутсорсинга на промышленных предприятиях: Автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)» / Н. А. Соколова – Челябинск, 2012. – 23 с.
5. Волков И. Вероятностные методы анализа рисков [Электронный ресурс] / И. Волков, М. Грачева. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
6. Волков И. Вероятностные методы анализа рисков [Электронный ресурс] / И. Волков, М. Грачева. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.

СЕКЦІЯ 8. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

АЛЬОХІНА А. А.

магістр

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Харків, Україна

Праця в економіці розвинутих країн світу є найдорожчим фактором виробництва. У нас вона залишається малопродуктивною і дешевою. Так, порівнюючи основні елементи виробництва – надра, капітал та праця, як правило, останній виявляється значно менш цінним, ніж інші. Стан ефективності праці та її резерви залишаються здебільшого поза увагою. В той час досягнення високоефективних економік завжди базуються на високій продуктивності праці, що є головним критерієм суспільного прогресу [4].

Вивчення тенденцій зміни продуктивності праці і визначення її впливу на кінцеві результати роботи в ринковій економіці набувають особливе значення.

Однак у даний час показник продуктивності праці в Україні відтиснутий такими фінансовими показниками, як прибуток, рентабельність, курс національної валюти, заробітна плата й інші.

У документах, прийнятих законодавчим органом країни, йде лише непряме згадування про продуктивність праці. Так, Конституція України гарантує право на працю, на достатній життєвий рівень [1]; Господарський Кодекс визначає правові, економічні і соціальні початки здійснення підприємницької діяльності, зобов'язує забезпечити умови й охорону праці, передбачає стимулювання за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг), модернізації технології, інноваційної діяльності, освоєння випуску нових видів продукції і послуг. Він визначає права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відношення з іншими підприємствами й організаціями [2].

Таким чином, у жодному з розглянутих законів нічого не вказано про якість трудової діяльності, а просліджується лише непрямий взаємозв'язок між продуктивністю праці і достатнім життєвим рівнем, стимулюванням інновацій і ростом продуктивності праці, відповідальністю в здійсненні господарської діяльності і необхідністю організації високопродуктивних робочих місць.

Підвищення ефективності праці на макрорівні є визначальним джерелом економічного росту, незмінного підйому рівня життя, росту соціальної і трудової активності, а на мікрорівні – необхідною умовою підвищення конкурентноздатності й ефективності функціонування підприємств.

Урахування взаємозв'язку між показниками продуктивності праці і прибутком має велике практичне значення, тому що зосередження уваги тільки на фінансових показниках у відриві від реального сектора економіки чревате негативними наслідками в майбутньому. У роботі [3, с. 59] відзначаються чотири ситуації, що визначають взаємозв'язок між прибутком і продуктивністю праці:

- якщо показники прибутку і продуктивності праці високі, то економіка чи окреме підприємство функціонує ефективно, спостерігається значний економічний ріст і продукція конкурентноздатна;

- якщо показники прибутку високі, а продуктивності – низькі, то в довгостроковому періоді будуть утрачені позиції конкурентноздатності і низька продуктивність зменшить прибуток, тобто необхідно активно вишукувати резерви підвищення продуктивності праці;

- якщо показники прибутку низькі, а продуктивності – високі, то підприємство достатньо ефективно виробляє продукцію, що не користується попитом. У цьому випадку необхідно вивчити попит, зміцнити маркетингову стратегію і зробити зміни в асортименті продукції, що випускається;

- низькі показники прибутку і продуктивності свідчать про абсолютну неефективність підприємства, галузі, економіки. У цьому випадку необхідні глибокі зміни в діяльності цих структур.

Вивчення взаємозв'язку між продуктивністю праці та прибутком дозволяє визначити стратегію підприємства в короткостроковому і довгостроковому періоді.

На макрорівні підвищення продуктивності створює збалансованість між економічною, соціальною і політичною структурами суспільства, підвищує життєвий рівень населення і сприяє зміцненню економічної безпеки.

Таким чином, ефективність праці позитивно впливає на всі сфери економіки, і вийти з кризового стану можливо тільки на базі її підвищення.

Література:

1. Конституція України. – К.:Велес, 1993. – 47 с.
2. Закон України «Про оплату праці» // Закони України. – К.: Ін-т законодавства, 1997. – Т. 8. – С. 210-218.
3. Бугуцький О., Михайлов С. Ефективність використання праці – основа підвищення продуктивних сил суспільства // Україна : аспекти праці. – 2000. - № 3. – С. 3-9.
4. Плаксов В.А., Пальчевич Г.Т. Економічний аналіз показників праці та фінансового стану підприємства. – Кіровоград: ДКП “Поліграфія”, 2000. – 192 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

ВОЛЬСЬКА О. М.

здобувач кафедри економіки та підприємництва

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

В наш час, коли в країні панує безлад, неабияке значення мають умови праці, що являють собою середовище, де протікає робочий час людини. Саме від стану середовища залежить працездатність робітника, його результати роботи, стан здоров'я та відношення до праці. У зв'язку з цим, витрати на їхнє поліпшення окуповуються ціликом.

Умови праці – це складне об'єктивне суспільне явище, що формується в процесі праці під впливом взаємозалежних факторів соціально-економічного, техніко-організаційного й природного характеру й впливає на здоров'я, працездатність людини, на його відношення до праці й ступінь задоволеності працею, на ефективність праці й інші економічні результати виробництва, на рівень життя й всебічний розвиток людини як головної продуктивної сили суспільства [1, с. 248].

Метою даної статті є дослідження теоретичних аспектів удосконалення механізму витрат, пов'язаних з поліпшенням умов праці.

Основними факторами успіху у вирішенні проблем покращення праці на підприємствах є:

- розробка ефективної кадрової політики;
- постійне удосконалювання кадрової роботи на підприємстві;
- турбота керівництва про підвищення рівня кваліфікації своїх співробітників тощо [2, с. 112-114].

Розглядаючи механізм витрат підприємств на заходи щодо поліпшення умов та охорони праці, виділяють п'ять груп витрат:

- витрати, пов'язані з відшкодуванням потерпілим унаслідок травм і професійних захворювань;
- витрати на попередження й компенсацію несприятливого впливу умов праці працівників (пільг і компенсації тим, хто працює у важких та шкідливих умовах);
- витрати на профілактику травматизму і професійних захворювань;
- витрати на ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків;
- штрафи й інші відшкодування.

Дослідження свідчать, що основні витрати на підприємствах припадають не на створення безпечної техніки, попередження виробничого травматизму і захворюваності, не на нормалізацію умов праці, а на пільги й компенсації, пов'язані з небезпечними і шкідливими умовами праці.

В умовах недосконалості ринкових механізмів усі вказані витрати відносять на собівартість продукції, і в результаті за недбале ставлення до охорони праці на підприємствах розплачуються не їх керівники, а суспільство. Чинна система пільг та компенсацій не спонукає керівників поліпшувати умови

праці, тому що ці витрати розкладаються на всіх споживачів і не впливають на економічні результати роботи підприємства. З іншого боку, штрафні санкції, а також виплати, які повинні здійснюватися підприємством у випадку незадовільної роботи з охорони праці, наявності фактів травмування працівників та профзахворювань, нині є досить значними, а тому змушують будь-якого власника серйозно замислитися, що ефективніше- зазнавати величезних збитків чи своєчасно вкласти кошти у профілактичні заходи, зберігаючи при цьому життя й здоров'я людей та не конфліктуючи із законом.

Справжній власник, який уміє берегти кошти, безумовно, обере другий варіант. Адже перелік штрафних санкцій та інших економічних витрат підприємства містить: штрафи, що накладаються на підприємство органами державного нагляду за охороною праці; штрафи за кожний нещасний випадок тощо.

Значними є також витрати на пільги й компенсації, передбачені чинним законодавством і колективними договорами, за важкі та шкідливі умови праці (включаючи надання додаткової відпустки, видачу лікувально-профілактичного харчування, молока або рівноцінних йому харчових продуктів тощо). Отже, ці витрати також повинні враховуватися власником у загальній сумі економічних витрат, що мають місце на даному підприємстві через недостатню увагу до розв'язання проблем охорони праці [2, с. 123].

Поліпшення умов праці потребує капітальних вкладень і поточних витрат. До капітальних відносяться одноразові та постійні витрати спрямовані на:

- створення чи оновлення основних фондів працезахоронного призначення;
- вдосконалення техніки і технології з метою поліпшення умов та охорони праці.

Поточні (експлуатаційні) витрати – це витрати на утримання й обслуговування обладнання, що має працезахоронне призначення [3, с.51]. Вони забезпечують функціонування обладнання в необхідному режимі.

Покращення умов праці на виробництві є необхідною умовою підвищення її продуктивності та економічної ефективності виробництва. Для цього необхідно:

- розробляти і впроваджувати у виробництво найбільш раціональні технологічні процеси;
- залучати у виробництво найновішу техніку, під час експлуатації якої виключається потенціальна небезпека аварії, пожеж та нещасних випадків;
- розробляти заходи, спрямовані на профілактику травматизму, професійних захворювань та підвищення культури виробництва, які гарантують повну безпеку і здорові умови праці.

Література:

1. Аналіз основних підходів та оцінювання конкурентоспроможності підприємства за показниками використання людських ресурсів / Л.І. Юрчишина // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип.6. – С. 248-252
2. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини: навч. посіб. / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єва. – К.: Центр навч. л-ри, 2009. – 440 с

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

ГУНЧАК Т. І.

студентка

ВОРОШАН А. Д.

кандидат економічних наук, доцент б.в.в.з

*Буковинський державний фінансово-економічний університет
м. Чернівці, Україна*

Безробіття – це складне соціально-економічне явище, характерне для ринкової економіки. Збільшення безробіття веде до комплексу проблем для всіх суб'єктів господарювання: на державному рівні збільшується розрив між потенційним ВВП і фактичним, тобто суспільство недовиробляє ту кількість благ, яку могло б виробити при повній зайнятості; бюджет втрачає платників податків і одночасно мають зростати витрати на матеріальну допомогу і соціальні послуги для підтримки безробітних; на рівні суб'єктів домогосподарств безробіття веде до зниження рівня життя і зменшення купівельної спроможності, що в свою чергу призводить до скорочення прибутків підприємств. Тому безробіття є проблемою, яка потребує глибокого дослідження, аналізу фундаментальних та поточних факторів його появи та розвитку, пошуку шляхів зростання зайнятості на рівні країни, регіонів, територіальних локацій.

Проблема безробіття знаходить своє відображення у працях багатьох вчених. Серед них: О. Амоша, С. Бандура, В. Галицький, Л. Гальків, І. Гніденко, О. Пазюк, П. Нікіфоров, Д. Акімов, О. Чурилова та ін. Але незважаючи на велику кількість праць і вчених, які звертаються до цієї проблеми, та, з огляду на високий рівень безробіття в Україні, вона вивчена недостатньо глибоко і потребує подальших досліджень.

Метою цієї роботи є оцінка стану і динаміки безробіття в Україні, аналіз шляхів його подолання.

В Державній службі статистики використовують два показники, що характеризують рівень безробіття в Україні, мають різну методологію і не суперечать один одному: «рівень безробіття(за методологією МОП)» та «рівень зареєстрованого безробіття». Рівень зареєстрованого безробіття включає ту кількість людей, які шукають роботу, реєструються в державній службі зайнятості і отримують офіційний статус безробітного. Дані про рівень зареєстрованого безробіття в Україні наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка рівня зареєстрованого безробіття за березень 2012-2014 року

Кількість зареєстрованих безробітних станом на кінець березня	Рік			Відхилення(+/-)	
	2012	2013	2014	2013 до 2012	2014 до 2013
в тисячах осіб	531,0	571,6	512,8	40,6	-58,8
у % до населення працездатного віку	1,9	2,0	1,8	0,1	-0,2
Отримують допомогу по безробіттю	393,8	450,3	415,2	56,5	-35,1

Джерело: розроблено автором за даними [3].

Збільшення даного показника на 40,6 тис. осіб (0,1%) в 2013 році порівняно з 2012 роком свідчить про збільшення звернень про допомогу у працевлаштуванні до служби зайнятості і збільшення довіри до її послуг у населення. Протилежну динаміку (зменшення рівня зареєстрованого безробіття на 58, 8 тис. осіб, 0,2%) можна простежити в 2014 році порівняно з 2013 роком.

Показник «рівень зареєстрованого безробіття» не дає повного уявлення про ситуацію з безробіттям в країні, тому Державна служба зайнятості України розраховує також показник «рівень безробіття(з методологією МОП)», дані про який наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка рівня безробіття (за методологією МОП) за 2011-2013 рік

Рівень безробіття у %	Рік			Відхилення(+/-)	
	2011	2012	2013	2012 до 2011	2013 до 2012
Всього:	7,9	7,5	7,2	-0,4	-0,3
жінки	6,8	6,4	6,2	-0,4	-0,2
чоловіки	8,8	8,5	8,0	-0,3	-0,5
сільське населення	8,0	7,6	7,1	-0,4	-0,5
міське населення	7,5	7,4	7,3	-0,1	-0,2

Джерело: розроблено автором за даними [3].

Як видно з таблиці 2, рівень безробіття в Україні падає як в 2013, порівняно з 2012 роком (-0,3%), так і в 2012, порівняно з 2011 роком (-0,4%). Це свідчить про доволі успішне застосування в країні заходів щодо зменшення безробіття. Одним з них є організація соціальних робіт.

Отже, у 2013 році рівень безробіття в Україні був одним з найнижчих у Європі. Але треба враховувати, що через недоліки розрахунків, ці дані не є точними і на практиці рівень безробіття може бути набагато більшим. Також держава повинна шукати більш соціально осмислені і довготривалі шляхи боротьби з безробіттям.

Першим і головним заходом державної економічної політики має бути створення інвестиційно привабливого середовища в країні, що вимагає застосування цілого ряду економічних важелів та інструментів стимулюючого характеру, починаючи від пільгових кредитів, податкових канікул, державних

гарантій, безкоштовного (за державний кошт) адміністрування малого та середнього бізнесу, спрощення ліцензійного порядку та ін. Україна має дешеву робочу силу і велику кількість населення, що створює попит на блага, але треба подбати про прозорість законодавства і антикорупційні заходи для того, щоб новостворені підприємства були конкурентоспроможними. Також пріоритетом державної економічної політики повинен стати оновлений порядок формування та розпорядження бюджетними коштами, основні витрати з яких мають спрямовуватись у економічну, а не соціальну площину, крім того, має значно зрости частка держаних капіталовкладень в економіку України.

Література:

1. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009.- №2. – С. 110-113.
2. Чурилова О.В. Безробіття в Україні: причини, види, наслідки / О.В. Чурилова // Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції. – 2008. – Т.2 – С. 182-184.
3. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ЖДАНОВА И. Э.

студентка

*Международный научно-технический университет имени академика Юрия Бугая
г. Киев, Украина*

Инновация – это нововведение, новшество, которое стало предметом освоения и внедрения.

Становится все более ясным, что производительность, мотивация и творческий потенциал персонала являются важнейшими конкурентными преимуществами, во многом определяющими успех стратегии, направленной на повышение стоимости предприятия. Само отношение к кадровому обеспечению в последние десятилетия существенно изменилось. Широкое использование таких понятий, как управление персоналом, кадровый менеджмент, управление человеческими ресурсами, показывает, что проблемы персонала входят в общую систему организационного управления, прочно увязываются с другими управленческими элементами.

Таким образом, инновационное управление человеческими ресурсами можно смело определять как специализированная деятельность, которая направлена на совершенствование системы управления в сфере работы с человеческими ресурсами, с целью дальнейшего формирования и развития инновационного потенциала работников и стимулирования инновационного поведения персонала. Все же, что бы инновационное управление было успешным, необходимо поддерживать гармонию в отношениях между участниками данного процесса, которая заключается в создании и поддержании благоприятного инновационного климата в организации [1, с. 58]

В сфере инновационного управления персоналом необходимо реализовывать принцип самостоятельности. Инновационное управление человеческими ресурсами, просто не может существовать отдельно от общей системы инновационного менеджмента, все же, как весьма важная часть в управлении персоналом, так же должно иметь долю самостоятельности, при этом учитывая свои специфические особенности, функции и систему управления. Одним из важных условий успеха любой инновационной деятельности является наличие в организации сотрудников-инноваторов, которые соответствуют данным критериям:

- активное участие в инновационном процессе;
- разработка инновационных идей;
- быстрота принятия решений в условиях неопределенности и возможного риска;
- обеспечение достаточного уровня продуктивности и высокой коммуникабельности.

Персонал является неотделимой частью функциональной подсистемы организации и поэтому представляет собой ценный ресурс инновационного развития.

Роль кадрового планирования все больше и больше возрастает в связи с развитием научно-технического прогресса. В инновационных учреждениях роль кадрового планирования достаточно высока. Ошибки в кадровом планировании могут привести к не очень хорошим последствиям, например, отсутствию необходимых работников в определенном месте.

Так же эффективность работы зависит и от способов привлечения персонала, поэтому вся система кадровой работы, связанная с привлечением проводится с некоторым опережением по отношению к научно-технической работе, так как то, что организация делает в кадровой области сегодня, уже завтра будет оказывать влияние на уровень работы организации.

Не менее важную роль играют подбор и подготовка резерва научных и инженерных кадров на выдвижение. При этом возможно использование самых разнообразных форм развития этой деятельности:

- функциональное управление (формы и методы работы как руководства организации, так и отдельных управленческих подразделений);
- целевое управление (подсистемы управления: персоналом, качеством, инновациями, ресурсами);
- общие системы управления(комплексная).

Разработка и совершенствование системы управления человеческими ресурсами можно осуществлять как собственными силами организации, так и с привлечением сторонних организаций и лиц, учитывая при этом текущую работу, в виде разработки форм и методов управления в рамках отдельных подразделений, используя планы как перспективные, так и текущие с использованием программно-целевого управления [2, с. 319].

Таким образом, персонал является просто неотъемлемой частью инновационной деятельности организации, и что важно, источником инновационных идей. Именно человеческий потенциал создает инновационный потенциал организации. Система управления персоналом представляет собой

совокупность связанных между собой процессов управления человеческой деятельностью.

При осуществлении разработки и внедрения инновационных изменений системы управления человеческими ресурсами, в первую очередь, прежде чем их внедрять, необходимо оценить их своевременность, уместно ли вводить такие изменения, то есть оценить на примере опыта других организаций и подстроив инноваций под себя, спрогнозировать на сколько будут эффективны изменения.

Главное в инновационной системе управления человеческими ресурсами разработать определенные подходы, методы, механизмы, основываясь на предыдущем опыте как из отечественной, так и зарубежной практики нововведений в сферу управления персоналом, учитывая специфику каждой должности, индивидуальность сотрудников, свойства характера, способность к обучению, стремления, цели и так далее, и что не мало важно, разработать грамотную систему мотивации.

Литература:

1. Синов В. В. «Креативная экономика» №5 (5). – 2007. – С. 58
2. HR – практика. Управление персоналом: Как это есть на самом деле / О. Свергун и др. – СПб. : Питер, 2005. – С. 319

КАДРОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

ЛУЧКО І. А., ПРОЦЕПОВА А. С.

студенти

Науковий керівник: БОНДАРЧУК Л. В.

кандидат економічних наук, доцент

*Вінницький торговельно-економічний інститут
м. Вінниця, Україна*

Розвиток економіки, як відомо, вирішальною мірою залежить від кадрів. Стрижнем будь-якої організації є люди. Кваліфікований персонал дорогий, але його відсутність обходиться дорожче втричі, а неправильне управління – в десять разів.

На багатьох українських підприємствах не проводять системної роботи з персоналом, яка передбачала б науково обґрунтоване вивчення його професійних здібностей, планування їхнього кар'єрного зростання, добір, підготовку, оцінку і розстановку керівних кадрів, розроблення системи заробітної плати, підвищення кваліфікації кадрів, формування перспективних програм соціально-економічного розвитку трудового колективу. Для вирішення цих завдань потрібно, насамперед, чітко з'ясувати кадрове планування як елемент реалізації кадрової політики. Адже праця у сфері управління потребує спеціалістів високої кваліфікації й характерна великою складністю, що

залежить від багатьох чинників: характеру виконуваних функцій та ієрархічного рівня управління, чисельності підлеглих, їхньої кваліфікації, рівня розвитку виробництва, ресурсної забезпеченості та ін.

Актуальність обраної теми дослідження полягає в необхідності забезпечення формування нової системи роботи з кадрами завдяки створенню і реалізації такої кадрової політики, яка б відповідала сучасним економічним реаліям.

Серед авторів, котрі внесли помітний вклад у розроблення наукових основ кадрової політики, ефективного управління персоналом, кадрового планування, слід відзначити дослідження таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як А. Кібанов, А. Колот, І. Коропецький, А. Маслоу, В. Петюх, І. Попова, Ф. Русинов, М. Семикіна, В. Сухарський, Н. Тарнавська, С. Шекшня, Г. Щокін. Кожен із них аргументував свої визначення кадрового планування, кадрової політики, досліджував їх вплив на організацію і на суспільство в цілому. Вирішенню окремих завдань формування кадрової політики присвячені роботи Н. Гавкалової, О. Громової, Г. Зайцева, Л. Карташової.

Метою дослідження є спроба по-новому підійти до обґрунтування поняття «кадрове планування» та визначення головних шляхів підвищення ефективності управління.

Планування потреб у трудових ресурсах необхідно розглядати як складову частину системи стратегічного планування діяльності підприємства. Планування здійснюють спеціалісти чи спеціалізовані кадрові служби за участю керівництва всіх рівнів управління організацією. Сучасне комплектування підприємства кадрами і реалізація довготермінової, орієнтованої на майбутнє, кадрової політики неможливе без чіткого кадрового планування.

На думку Ф. Хміля, кадрове планування – це система комплексних рішень і заходів із реалізації цілей організації та кожного працівника, яка дає змогу [5, с. 87]:

- забезпечити організацію персоналом відповідно до кількості та вимог робочих місць;
- дібрати таких людей, які могли б вирішувати окреслені завдання як у поточному, так і в майбутньому періодах;
- забезпечити високий рівень кваліфікації працівників;
- забезпечити активну участь працівників в управлінні організацією, що діє в умовах кадрового планування та кадрової політики.

Необхідно відзначити, що кадрове планування є складовою частиною планування в організації, оскільки кожний вид діяльності має бути забезпечений персоналом і стане ефективним за умови інтеграції в загальний процес планування.

Неможливо не погодитись із думкою В. Воронкової, що кадрове планування має відповісти на питання [1, с. 20]: якими специфічними знаннями, здібностями, навичками володіють працівники?; скільки працівників і якої кваліфікації, коли й де буде необхідно?; як можна залучити необхідний чи скоротити зайвий персонал без заподіяння соціального збитку?; як забезпечити розвиток кадрів для виконання нових кваліфікованих робіт та підтримку рівня

їх знань відповідно до сучасних вимог?; наскільки цілі й напрямки діяльності організації збігаються з напрямками розвитку людських ресурсів?; як організаційна структура планує отримати необхідні людські ресурси?

Попередньою умовою планування потреби в персоналі мають бути аналіз і проектування робочих місць. Аналіз робочого місця дасть змогу визначити: час, необхідний для виконання основних виробничих операцій; операції, які необхідно ввести до виробничого процесу; організацію робочого місця; доцільний режим роботи; особисті характеристики, необхідні робітникам для виконання виробничої операції; використання інформації, отриманої в результаті аналізу робочого місця, для розроблення програми управління персоналом [2, с. 42].

Планування персоналу – це система різноманітних форм та методів роботи, спрямованих на своєчасне і високоякісне компонування організацій персоналом, що створює необхідні умови для успішного виконання виробничої програми та соціального розвитку працівників.

Процес кадрового планування складається з чотирьох базисних кроків:

- визначення впливу організаційних цілей на підрозділи організації;
- визначення майбутніх потреб (необхідних кваліфікацій майбутнього персоналу і загального числа службовців, що необхідно для досягнення даною організацією намічених цілей);
- визначення додаткової потреби в персоналі при обліку наявних кадрів організації;
- розроблення конкретного плану дії щодо ліквідації потреб у персоналі.

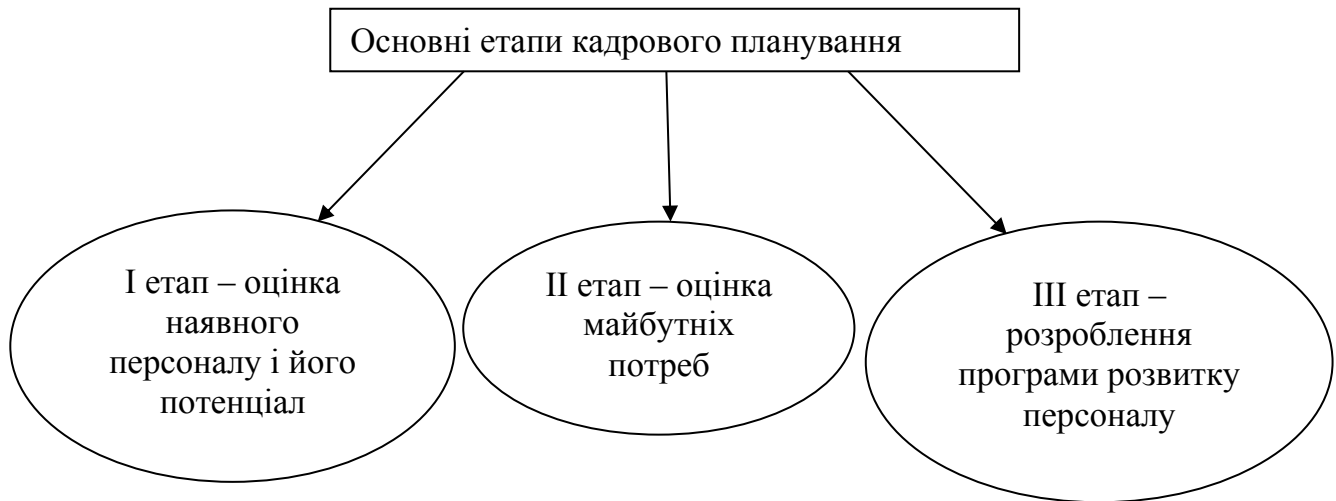


Рис. 1. Аналіз основних етапів та складових кадрового планування

На першому етапі встановлюють головні завдання, при цьому, зрозуміло, враховують цілі підприємства. Ці завдання полягають у тому, щоб забезпечити необхідну кількісну та якісну трудову ефективність на кожному робочому місці й у потрібний час. Зрозуміло, кадрове планування охоплює й інші завдання. До них належить, зокрема, стимулювання ефективності праці працівників.

На другому етапі кадрового планування виробляють кадрову стратегію підприємства у зв'язку із загальними умовами його розвитку та відновлення, щоб створювати передумови посадового і професійного просування працівників підприємства, встановити необхідні умови праці з урахуванням її

наукової організації й забезпечити реалізацію індивідуальних можливостей кожного працівника.

На третьому етапі визначають конкретні цілі кожного співробітника й уточнюють принципи керівництва всередині підприємства.

Кадрове планування – складова частина планування на підприємстві. Якщо при кадровому плануванні не враховувати інших видів планування, то воно буде малоефективним, оскільки на рішення з кадрових питань впливають інші плани підприємства: виробничий план, план науково-дослідних робіт, план обігу, фінансовий план [3, с. 36].

У кадровому плануванні треба враховувати загальну стратегію розвитку фірми чи компанії, політику розвитку їхніх відділень, диверсифікованість виробництва і характер міжнародної діяльності.

Потреба та готовність підприємства до введення систематичного кадрового планування зростають зі збільшенням обсягів і складності підприємницької діяльності. Чим більше підприємство, тим суужніше врахувати різноманітні й складні виробничі зв'язки сьогоdnішнього дня і ще суужніше – дня майбутнього. Крім масштабів виробництва, на розвиток і стан кадрового планування впливає міжнародна діяльність підприємства.

Помилки в плануванні кадрових структур і кадрового складу призводять до значних витрат. Кадрове планування має ефективно впливати на технічний розвиток підприємства, і, навпаки, технологічні фактори впливають на зміст кадрового планування. Вплив технологічних факторів у кадровому плануванні обліковують подвійно.

У першому варіанті кадрове планування впливає зі сформованих виробничо-технологічних процесів і спрямоване на задану технологію виробництва. Тут кадровий попит, а також кваліфікація кадрів відповідають тому, що й у якому обсязі випускають. А коли впроваджують нову техніку, відбуваються зміни й у технології. У цьому випадку кваліфікація кадрів стає гальмом, «вузьким місцем» при технологічних змінах, розтягується період упровадження нових технологій. Отже, знову доводиться повертатися до кадрового планування з урахуванням зміни кадрового попиту.

У другому варіанті подібні прорахунки унеможливлені. Тут кадрове планування здійснюють на стадії аналізу інвестицій, за допомогою яких запроваджують технологічні нововведення. У цьому випадку кадрове планування є перспективним і орієнтоване на впровадження нових технологій.

Отже, кадрове планування сьогодні стає важливим елементом кадрової політики, допомагає при визначенні її завдань, стратегій та цілей, орієнтованих на майбутнє, сприяє їхньому виконанню через відповідні заходи.

Управління плануванням та розвитком кар'єри в організаційній структурі є складним процесом, який потребує значних ресурсів і не гарантує всім співробітникам реалізацію їхніх професійних амбіцій.

Література:

1. Воронкова В. Г. Кадровий менеджмент. – К.: ВД «Професіонал», 2011.
2. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

3. Крамаренко В. І., Холода Б. І. Управління персоналом фірми: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
4. Міщенко А. П. Стратегічне управління. Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2004. – 336 с.
5. Хміль Ф. У. Управління персоналом: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Академвидав, 2009. – 488 с.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

МАЛЮТІНА Г. В.

студентка

*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

Процеси управління людьми здійснювались у всіх цивілізаціях і різних соціумах. Управління персоналом багато в чому розвивається одночасно із загальносвітовою цивілізацією. Сьогодні ж всі розуміють, що для того, щоб розвиватись, одержувати прибуток і зберегти конкурентоспроможність організації, керівництво повинно оптимізувати віддачу від вкладень будь-яких ресурсів: матеріальних, фінансових і головне – людських. Коли організація дійсно турбується про людей, її загальна філософія, клімат і настрої обов'язково відбивається на результатах. В організаційному відношенні управління персоналом охоплює всіх працівників і всі структурні підрозділи в організації, які несуть відповідальність за роботу з персоналом. Підприємство або його персонал є ключовим фактором розвитку, тому що коли підприємство проявляє турботу про своїх людей, ці результати обов'язково позначаються на його діяльності. Ось чому персоналом треба управляти на основі найважливіших аспектів теорії і практики менеджменту. Менеджмент персоналу – це діяльність на підприємствах, спрямована на найбільш ефективне використання працівників для досягнення організаційних і особистих цілей. [2, с. 11] Менеджмент персоналу має такі особливості:

- менеджмент персоналу спрямований більше на практичні дії, ніж на концептуальні процедури і правила. Він надає більше значення вирішенню проблем підприємства і поставлених завдань за умови сприяння розвитку всього персоналу і кожного окремого працівника, створення необхідних умов праці;
- менеджмент персоналу є індивідуально зорієнтованим на кожного працівника як особистість і надає послуги по задоволенню індивідуальних потреб;
- менеджмент персоналу зорієнтований на майбутнє. Він допомагає підприємству забезпечувати його професійними кадрами, а це враховується при розробці стратегічних цілей. [2, с. 13]

Управління персоналом здійснюється в процесі виконання певних цілеспрямованих дій і передбачає такі основні етапи і функції:

- визначення цілей і основних напрямків роботи з персоналом;
- визначення засобів, форм і методів досягнення цілей;
- організація роботи щодо виконання прийнятих рішень;
- контроль виконання запланованих заходів;
- координація розроблених заходів. [1, с. 9]

Управління персоналом уданий час повинно акцентувати увагу на таких позиціях:

- людина – джерело доходу;
- вся діяльність організації спрямована на досягнення економічних результатів і одержання прибутку;
- успішна робота можлива тільки при забезпеченні організації високопрофесійним штатом працівників, фірма цінна своїми людьми.

Без людей немає підприємства. Без необхідних спеціалістів жодне підприємство не зможе досягти своїх цілей і вижити. Тому люди на підприємстві мають визначену вартість. Управління людськими ресурсами є ефективним, якщо в організації дотримуються таких умов:

- Здійснюється індивідуальне планування кар'єри, підготовка та перепідготовка персоналу, стимулювання професійного росту та ротації кадрів;
- Використовуються гнучкі системи організації робіт, автономні робочі групи;
- Система оплати праці побудована на принципах врахування індивідуального вкладу та рівня професійної компетенції працівників;
- Використовується високий рівень участі працівників і робочих груп у розробці та прийнятті управлінських рішень;
- Здійснюється практика делегування повноважень підлеглим. [2, с. 15]

Формування певного комплексу характеристик індивіда є основним завданням управління персоналу. Тому якість сучасного працівника можна охарактеризувати такими основними групами показників:

- особисті – це ті риси, що характеризують конкретну особистість: патріотизм, працелюбність, чесність, відповідальність, темперамент тощо;
- комунікативні – навички, що характеризують ставлення особистості до людей, що її оточують: вміння працювати в колективі, знаходити спільну мову з іншими працівниками, лідерство;
- пізнавальні – це загальні навички і знання про навколишній світ;
- загальний науковий і культурний світогляд особистості;
- професійні – навички із виконання професійних обов'язків: специфічні знання та навички, виробничий досвід. [3, с. 16]

Отже, управління персоналом – це і наука, і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності. Це система принципів, методів і механізмів оптимального комплектування, розвитку й мотивації та раціонального використання персоналу. Управління персоналом повинно відповідати концепції розвитку підприємства, захищати інтереси працівників і забезпечувати дотримання законодавства про працю при формуванні, закріпленні (стабілізації) і використанні персоналу.

Література:

1. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. В 49 Управління персоналом. 2-ге видання: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
3. Крушельницька О.В. Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. – К., «Кондор». – 2005. – 308 с.

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

ФЕСУН Я. С., СІЛАЄВА М. С.

студентки

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

Суттєві зміни, що відбуваються в економічному та соціально-політичному житті сучасного українського суспільства вимагають створення нової системи управління персоналом. Одним з основних завдань менеджерів є мотивування своїх підлеглих до ефективної праці, з метою організації якісної та результативної роботи, що спрямована на досягнення цілей діяльності компанії.

У сучасних умовах основним завданням підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення та саморозвитку працівників [1, с. 133]. Однак на сучасному етапі створення системи мотивації працівників потрібно розуміти, що досконало розроблений мотиваційний механізм – це лише половина успіху. Він повинен бути успішно реалізований, що можливо лише за умови розуміння стратегії розвитку підприємства усіма його працівниками.

Система розвитку персоналу кожного підприємства є його прерогативою для підвищення рівня рентабельності та досягнення високих ринкових позицій. За умов зростаючої ролі людського чинника у сучасному виробничому процесі, одним із найважливіших завдань сучасних систем управління є розвиток різноманітних здібностей працівників з метою забезпечення високого рівня конкурентоздатності та прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання [1, с. 135]. У зв'язку з цим, виникає потреба у розробці нових підходів до прийняття управлінських рішень, а також новітніх ефективних технологій, засобів і методів стимулювання персоналу підприємства.

Слід зазначити, що соціально-економічні мотивації персоналу – це сукупність чинників, що спонукають власників, керівників, менеджерів, персонал підприємств до легалізації підприємницької діяльності з метою отримання прибутку й ефективної праці [2, с. 76].

Однією з основних умов підвищення ефективності мотивації праці, є визначення її критеріїв, основні з яких такі: можливість пристосування системи мотивації праці до конкретних умов діяльності підприємств та їх підрозділів; максимальна реалізація особистого потенціалу працівника з метою досягнення

результатів діяльності підприємства; врахування цінностей і сподівань працівників; забезпечення тісного зв'язку між стимулюючими виплатами й ефективністю праці; підтримання певної структури винагороди; максимальна реалізація інтересів як працівника, так і підприємства; систематичне оцінювання та корегування системи стимулювання праці з метою визначення її ефективності.

Основна організаційно-економічна засада вдосконалення механізму мотивацій організації персоналу підприємства може бути сформульована таким чином: для кожного працівника найвищий матеріальний достаток можливий лише в тому разі, коли цей працівник досягне найдоступнішого для нього рівня продуктивності праці за умов повної легалізації результатів його праці [3, с. 36]. До основних напрямків вдосконалення механізму мотивацій діяльності персоналу підприємства, на нашу думку, слід віднести такі: підвищення конкретності показників преміювання; підвищення ролі кінцевих результатів господарювання у преміюванні працівників.

Однак постійне підвищення адміністрацією матеріальних стимулів не призводить до гарних результатів, адже мотивація не може постійно зростати. Вона доходить до певного рівня, починає спадати, а потім її рівень знову підвищується [4]. Це стосується як матеріальної, так і нематеріальної мотивації персоналу.

На нашу думку, менеджерам підприємств з довгостроковою перспективою потрібно приділяти більше уваги особистому вкладу працівника в роботу підприємства. Для кожного конкретного працівників має бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням особистих якостей, наявності тих чи інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділ.

Отже, мотивація праці персоналу – це одна з головних рушійних сил в реалізації загальної стратегії підприємства. Забезпечення залежності винагородження працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації максимально зацікавить його у реалізації фізичного або інтелектуального потенціалу, що сприятиме досягненню стратегічних цілей підприємства, його подальшому розвитку. Таким чином, розробка та запровадження ефективного мотиваційного механізму сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності підприємства.

Література:

1. Пархоменко Н.А. Теоретичні засади стратегічного управління персоналом / Н.А. Пархоменко // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені В. Даля. – 2009. – № 3. – С. 133–135.
2. Гольда А.В. Роль мотивації у підвищенні ефективності використання трудового потенціалу / А.В. Гольда // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – Вип. 11(42) / наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2004. – С. 76-79.
3. Ключков А. Мотивація персоналу на стратегію компанії // Управління персоналом. – 2008. – № 9. – С. 32–36.
4. Власова Е. Система мотивации: как привлечь и удержать [Электронный ресурс] / Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. – 2010. – №8. – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?2402>

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ І КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

БОЙКО Х. А.

студентка

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Успішне функціонування підприємства в умовах ринкової конкуренції не можливе без правильної побудови облікового процесу, оскільки раціональне ведення бухгалтерського обліку дає можливість контролювати, аналізувати та прогнозувати ситуацію на підприємстві. При розробці облікового процесу для виробничих підприємств особливо важливим є врахування специфіки технології та організації виробництва.

Виступаючи ланкою зв'язку між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік: по-перше, вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання; по-друге, виконує обробку даних та інтерпретує їх таким чином, щоб вони набули практичної корисності; по-третє, передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень [1, с.6].

Одною з провідних галузей народного господарства є молочна промисловість, яка забезпечує населення продуктами харчування.

Слід сказати, що у сучасних умовах господарювання розвиток відчизняного ринку молокопродуктів значно загальмувався. Дана негативна ситуація склалася в основному через різке зменшення обсягів виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами, які протягом 1990 – 2011 років скоротили їх більш ніж у 8 разів [4].

Для обліку на підприємствах молочної галузі характерним є централізована форма організації бухгалтерії та використання знеособленого (котлового) методу обліку витрат виробництва.

Централізована організація бухгалтерського обліку передбачає створення на підприємстві єдиного облікового центру – центральної бухгалтерії, яка і здійснює весь обліковий процес [2].

При цьому методі облік витрат ведеться в цілому по підприємству, а собівартість виробів визначається з допомогою розподілу витрат між виробами пропорційно плановій чи нормативній собівартості продукції, ціні. Основні недоліки цього методу у тому, що недооцінюється значення достовірності складання калькуляцій, відсутній поточний контроль витрат за окремими виробами [3].

На всіх інших етапах обліку характерних особливостей для підприємств даної галузі немає. Відрадним є той факт, що цій галузі притаманний особливо ретельний відбір сировини, зокрема зважаючи на те, що основна сировина – молоко є продуктом з коротким терміном придатності. Тому на даному етапі є дуже важливим детально організований обліковий механізм, який сприятиме оптимізації роботи із постачальниками.

Узагальнюючи варто зазначити, що наявність недоліків в організації бухгалтерського обліку обумовлює затримку в поданні звітної інформації та помітно знижують її якість, а наявність великих розривів у часі між моментом отримання бухгалтерської інформації і моментом її використання перешкоджає підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Аналізуючи побудову облікового процесу на підприємствах молочної промисловості можна виділити такі основні проблеми обліку виробничих витрат на молочних підприємствах:

- штучний поділ продукції загального технологічного процесу на основну (цільову) та побічну (нецільову). Найчастіше таким умовним вимірником є ринкові ціни на нецільову продукцію, “нульова” вартість, ціни на сировину в перерахунку на базовий показник жирності або ж штучно вирахована вартість, яка дозволяє зменшити збитковість певної групи продуктів за рахунок прибутків, що приносять інші види продукції;

- на великих і середніх підприємствах, підприємствах з комбінованим виробництвом, частковою автоматизацією, безперервним виробничим циклом облік процесу виробництва ускладнюється вибором бази розподілу непрямих матеріальних витрат, загальновиробничих витрат, визначенням і розподілом залишків використаних у виробництві сировини та матеріалів;

- “котловий” облік витрат на виробництво, який призводить до втрати індивідуальної собівартості окремого виду продукції та усереднений розподіл усіх показників статей виробничих витрат між абсолютно різними видами продукції.

Для вирішення даних проблем, з якими стикається ця галузь існує ряд як теоретичних та практичних шляхів, які насамперед є на державному рівні таких як: впровадження на підприємствах міжнародних стандартів, удосконалення законодавчої бази. На рівні підприємства шляхами вирішення даних проблем є підвищення кваліфікації кадрів бухгалтерії, пошук більш раціональних шляхів у формуванні витрат та собівартості.

Література:

1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів./ За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 5-ге вид., доп. і перепоб. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.
2. Теорія бухгалтерського обліку, Навч. посіб./ За ред. Кужельний М.В. – К.: КНЕУ, 2001. – 334с. – [Режим доступу] -<http://library.if.ua/book/49/3629.html>
3. Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник / За редакцією В.С. Леня – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с. – [Режим доступу] - <http://townbookie.com/book/50-buxgalterskij-oblik-v-ukrayini-navchalnij-posibnik-len-vs/67-611-oblik-sluzhbovix-vidryadzhn-i-rozrazunkiv-z-pidzvitmimi.html>
4. Сенишин О.С. Перспективи розвитку молочної галузі в Україні / О.С. Сенишин, Н.О. Дзюбенко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. Т18, Вип.1 – 2013 – С. 190-197.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДАВАЛЬНИЦЬКУ СИРОВИНУ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ВОЙТОВИЧ О. І.

студентка

*Науковий керівник: **ВОСЬКАЛО Н. М.***

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та аналізу

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

Фінансова звітність в системі інформаційного забезпечення займає одне з визначальних місць як для зовнішніх так і для внутрішніх користувачів. Вона розглядається як інструмент для об'єктивної та достовірної оцінки фінансово-майнового стану, результатів діяльності та руху грошових коштів підприємства.

У зв'язку з економічними перетвореннями, що здійснюються в Україні, недостатньою кількістю вільних оборотних коштів, розширення ринків збуту поширюється розвиток роботи підприємств на основі давальницької сировини. Проте, у фінансовій звітності підприємств інформація щодо операцій з давальницькою сировиною відокремлено не відображається. Таким чином, з показників фінансової звітності не видно дійсний обсяг виробничої діяльності підприємства і залежність від зовнішніх джерел надходження матеріальних ресурсів для виробництва продукції [1].

Відображення у звітності операцій з давальницькою сировиною відбувається в такому порядку: зокрема, фактичний виробник продукції не обліковує на своєму балансі ні вартості сировини, переробку якої він здійснює, ні вартості виготовленої з неї продукції, а лише вартість здійснених ним робіт з переробки такої сировини. У формі № 1 «Баланс» містяться дані щодо незавершених робіт з переробки давальницької сировини в частині рядка 1102 «Незавершене виробництво»; у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» – щодо отриманих доходів і понесених витрат з виконання робіт з переробки давальницької сировини в частині рядка 2000 «Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)» і рядка 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», а також у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» – щодо отриманої в переробку давальницької сировини і продуктів її переробки (не відвантажених замовнику) в частині рядка 925 «Активи на відповідальному зберіганні» [2].

Зважаючи на те, що фінансова звітність має містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій і подій науковцями пропонується її відображати у Примітках до фінансових звітів. Внаслідок проведених досліджень, пропонуємо доповнити розділ VIII «Запаси» таблицею VII.I «Давальницька сировина» у Примітках до річної фінансової звітності. В таблиці будуть відображатись дані позабалансового рахунку 02 ««Активи на відповідальному зберіганні», в залежності від способів розрахунків за переробку такої сировини. Результати досліджень узагальнено і запропоновано подавати інформацію про давальницьку сировину у такому вигляді (табл.1)

VII.1 Давальницька сировина

Найменування показника	Код рядка	Залишок на початок року	Надійшло за рік	Вибуло за рік	Залишок на кінець року
ДС з використанням розрахунків у грошовій формі	925	741	277	216	802
ДС з використанням розрахунків давальницькою сировиною	926	111	415	324	202
ДС з використанням розрахунків готовою продукцією	927	617	230	180	667
Разом	928	1469	922	720	1671

Таким чином, удосконалення принципів складання, змісту форм фінансової звітності дає можливість додаткового розкриття інформації, забезпечить підвищення її інформативності та значення як для інвесторів так і для керівників підприємства. Інвестори та покупці будуть мати можливість дослідити кількість продукції, що виготовлена з давальницької сировини як на відвантаження замовнику так і на виготовлення власної продукції та продаж потенційним клієнтам під власним брендом.

Література:

1. Іваненко В.О. Облікове відображення виготовлення промислової продукції на давальницьких умовах / В.О. Іваненко // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4 (54). – С. 89-93.
2. Осницька Н.А. Проблемні аспекти облікового відображення операцій з давальницькою сировиною у замовника / Н.А. Осницька //36. тез наукової конференції, присвяченій пам'яті Заслуженого професора Житомирського державного технологічного університету Я.В. Соколова (15 червня 2012 р., м. Житомир) / МОНмолодьспорт України, Житомир. держав. технолог. ун-т. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – С. 95-97.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ГРИГОР Д. В.

студент

РОМАШКО О. М.

доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту

Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

На сьогодні управління запасами відіграє велику роль на кожному підприємстві. Важливою умовою правильної організації обліку виробничих запасів є їх відповідне групування. На різних підприємствах виробничі запаси можуть мати різне призначення залежно від функцій, які вони виконують у процесі виробництва. Саме тому важливо правильно згрупувати (класифікувати) виробничі запаси на підприємстві за їх призначенням та роллю у процесі виробництва.

Поняття виробничих запасів стало предметом дослідження багатьох науковців і практиків. Так, Покропивний С. Ф. вважає, що виробничі запаси – це предмети праці, які підготовлені для запуску у виробничий процес [1, с. 151].

Бутинець Ф. Ф. під виробничими запасами розуміє все те, що завезено на склади підприємства та ще не вступило в першу стадію обробки, тобто частину сукупних запасів, призначених для виробничого споживання [6, с. 59].

Лень В. С. та Гливенко В. В. розкривають виробничі запаси як підготовлені для запуску у виробничий процес предмети праці, які складаються з сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин для поточного ремонту основних фондів [2, с. 113].

У той же час відповідно до п. 4 П(С)БО 9 «Запаси» під запасами розуміють активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [3]. Така відмінність у трактуваннях свідчить про те, що розкриття суті будь-якої економічної категорії залежить від вибраного підходу до її визначення.

Перш ніж розглянути шляхи вдосконалення організації обліку виробничих запасів, необхідно ознайомитися з типовими помилками, які виникають під час здійснення операцій з ними, а це: незадовільна організація складського господарства, невиконання завдань щодо придбання матеріалів, завищення собівартості придбаних матеріалів, порушення правил приймання вантажів, неповне оприбуткування запасів, необґрунтовані претензії до постачальників, нераціональне витрачання матеріалів на виробництво, порушення норм і лімітів відпуску матеріалів, помилки і подробики в документах, заміна нових матеріалів старими, помилки у визначенні сум уцінок, дооцінок запасів та їх відображення в обліку, незадовільне ведення бухгалтерського обліку.

Ефективна система управління запасами дозволить керівництву отримувати якісну інформацію про їх наявність та рух. Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів [4, с. 215].

Головними завданнями обліку виробничих запасів є: правильне та своєчасне документальне оформлення всіх операцій з руху матеріальних цінностей; виявлення та відображення витрат, пов'язаних з їх заготівлею; контроль за надходженням, заготівлею матеріальних цінностей, їх зберіганням; одержання точних відомостей про залишки запасів, що знаходяться на складах і в коморах; правильне та своєчасне виявлення запасів, які не використовуються на підприємстві та підлягають реалізації.

Для правильної організації обліку запасів на підприємстві, перш за все, необхідно відповісти на ряд запитань: коли, звідки, скільки і на яку суму надійшли запаси, як виконуються програми постачання; кому, коли і скільки відпущено запасів; як виконується програма виробничого споживання; яким є залишок по окремих видах запасів і як дотримуються встановлені ліміти тощо.

Необхідними передумовами належної організації обліку запасів є: раціональна організація складського господарства; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; розробка номенклатури запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка норм витрачання запасів.

Правильна організація порядку надходження і вибуття виробничих запасів сприяє раціональному процесу виробництва на всіх його стадіях обробки і випуску готової продукції, а обрання найбільш прийняттого методу оцінки виробничих запасів впливає на точність фінансових результатів підприємства.

Аналіз літературних джерел у галузі обліку дозволяє відокремити такі негативні аспекти, що притаманні обліково-аналітичній роботі з виробничими запасами:

- складність та дискусійність аспектів визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства;
- відсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією;
- вивчення обсягів, причин створення та політики реалізації понаднормативних запасів).

Удосконаленню обліку виробничих запасів на підприємстві сприяють упорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення суворого порядку приймання, зберігання та витрачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, обмеження числа посадових осіб, які мають право підпису документів на видачу особливо дефіцитних і дорогих матеріалів. Для забезпечення збереження виробничих запасів, правильного приймання, зберігання та відпуску велике значення має наявність

на підприємстві в достатній кількості складських приміщень, оснащених ваговими і вимірювальними приладами, мірною тарою та іншими пристосуваннями.

Для вдосконалення організації обліку та управління виробничими запасами на підприємствах можна виділити такі напрями:

1. підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
2. удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;
3. обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
4. чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів) [5].

Література:

1. Покропивний С. Ф. Економіка підприємництва : підручник / С. Ф. Покропивний. – [2-ге вид., переробл. і доп.] – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.
2. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навч. посібн. / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 556 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 (зі змінами та доповненнями від 25.03.2013) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
4. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік та оподаткування / Р. Л. Хом'як, В. І. Лемішовський. – Львів : Бухгалтерський центр «Ажур», 2010. – 1219 с.
5. Данілочкіна О. В. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України / О. В. Данілочкіна, В. О. Голод // Економічний вісник. – 2012. – № 18/1. – С. 47-49.
6. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 5-те вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 726 с.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ДУБОЙСКАЯ В. П.

студент

Полесский государственный университет

г. Пинск, Беларусь

Быстрое развитие конкурентной среды, непрерывный поток инноваций и изобретений, глобализация и интеграция бизнеса и многие другие факторы в современной экономике приводят к возможному возникновению кризисных ситуаций у субъектов хозяйствования (предприятий), в результате чего

появляется необходимость создания комплекса мероприятий по антикризисному управлению.

Актуальность данной статьи заключается в изучении сущности антикризисного управления на предприятии и его основных этапов.

Существование любого предприятия представляет собой циклический процесс, для которого характерна закономерность наступления и разрешения кризисов. Кризис на предприятии можно понимать как незапланированный и не желаемый, ограниченный по времени процесс, который в состоянии существенно навредить или даже сделать невозможным функционирование предприятия [1, п.1.2]. В причинах кризиса лежит много различных факторов, которые можно разделить на две основные группы:

1) внешние факторы (не зависящие от деятельности предприятия):

- Социально-экономические факторы развития страны (рост инфляции, нестабильность налоговой системы, рост безработицы);
- Рыночные факторы (снижение ёмкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке, нестабильность валютного рынка);
- Прочие внешние факторы (политическая нестабильность, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной ситуации);

2) внутренние факторы (зависящие от деятельности предприятия):

- Управленческие (высокий уровень коммерческого риска, неэффективный финансовый менеджмент, отсутствие гибкости в управлении);
- Производственные (устаревшие и изношенные основные фонды, низкая производительность труда, высокие энергозатраты);
- Рыночные (низкая конкурентоспособность продукции, зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей) [2].

Независимо от факторов, по которым возникают кризисные ситуации на предприятии, основной причиной кризиса является управление. Для того чтобы максимально быстро и менее проблематично выйти из сложившейся неблагоприятной ситуации, на предприятии разрабатываются мероприятия по антикризисному управлению.

Антикризисное управление – процесс применения форм, методов и процедур, направленных на социально-экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности предприятия, создание и развитие условий для выхода из кризисного состояния [3]. Применяются следующие методы: детальный анализ причин кризисной ситуации, сокращение издержек предприятия, разработка инвестиционных проектов и антикризисных программ, планов реструктуризации и реорганизации, переподготовка персонала (с антикризисным уклоном), поиск новых рынков сбыта и государственных субсидий и другое.

В зависимости от целей, которые желает добиться предприятие в случае избегания или устранения кризисных ситуаций, выделяют следующие типы антикризисного управления (таблица 1):

Типы и цели антикризисного управления

Тип антикризисного управления	Цели управления
1) Раннее антикризисное управление	Стратегические цели: предотвратить опасность кризиса организации, при наступлении которого не может быть осуществлена миссия организации, и создать потенциал прибыльности (эффективности), обеспечивающий долговременные преимущества (долговременное присутствие) организации в стратегических сегментах рынка
2) Опережающее антикризисное управление	Среднесрочные цели: избежать надвигающегося кризиса неплатежей и продлить стадию стабильного функционирования организации в соответствии с ее миссией
3) Антикризисное управление в период несостоятельности	Ближнесрочные цели выживания: восстановить возможности ведения бизнеса и платежеспособность, а также создать условия для перехода к опережающему типу антикризисного управления
4) Антикризисное управление в период банкротства	Комплекс целей в зависимости от объекта управления: максимально возможное удовлетворение требований кредиторов должника; сохранение организации как имущественного комплекса, позволяющего возобновить бизнес другим собственникам; сохранение максимально возможного количества рабочих мест и т.д.

Примечание – Источник: [4].

• Раннее антикризисное управление можно подразделить на следующие этапы:

1) Осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью обнаружения симптомов кризиса;

2) Установление особой группы объектов наблюдения, формирующих возможное «кризисное поле», т.е. параметров финансового состояния предприятия, нарушение которых свидетельствует о кризисном его развитии;

3) Осуществление высокой периодичности наблюдений за выбранными системами финансовых показателей в общей системе мониторинга;

4) Пересмотр стратегии предприятия;

5) Снижение затрат (издержек), повышение показателей эффективности деятельности предприятия (производительность труда, фондоотдача и др.);

• Опережающее антикризисное управление включает предыдущие этапы, к которым добавляются следующие:

6) анализ отклонений по каждому из параметров «кризисного поля», установление причин и возможных их последствий на конечные результаты деятельности организации;

7) проведение диагностики финансового состояния предприятия, на котором устанавливается «нормальное», «предкризисное» или «кризисное» его состояние;

8) оценка возможности предотвращения кризиса в условиях предстоящей динамики факторов внешней и внутренней среды предприятия;

9) разработка антикризисных мероприятий, направленных на нейтрализацию угрозы кризиса (повышение уровня внутреннего и внешнего страхования рисков; реализация части излишних или неиспользуемых активов с целью увеличения резервов ресурсов; конверсия в денежную форму дебиторской задолженности и эквивалентов денежных средств и др.) [5, с. 1];

10) в случае необходимости проводится реструктуризация предприятия;

- Если предприятие уже не способно своевременно рассчитаться по своим обязательствам (наступает период несостоятельности), антикризисное управление делится на следующие этапы:

11) Проведение экспресс-анализа кризисной ситуации (исследуются факторы, обусловившие возникновение кризиса предприятия и обуславливающие угрозу его дальнейшего углубления);

12) Проведение потенциальной оценки возможностей по преодолению кризиса (оценивается достаточность/недостаточность денежного потока предприятия, размер страховых резервов, возможная экономия ресурсов, проводится поиск внешних источников формирования финансовых ресурсов);

13) выбор и выработка кризисной стратегии (устранение неплатёжеспособности, восстановление финансовой устойчивости, обеспечение финансового роста предприятия);

14) разработка плана антикризисных мероприятий (перечень мероприятий, сроки, ответственные лица, ожидаемые результаты финансового состояния);

15) создание организационного механизма управления реализации плана кризисных мероприятий (выработка рекомендаций и корректировки антикризисного плана);

16) реализация чрезвычайных мер по стабилизации ситуации (например, продажа контрольного пакета акций).

Если несостоятельность сохраняется в течение продолжительного периода времени, то организация переходит в состояние абсолютной неплатежеспособности, когда у нее отсутствует шанс восстановить свою способность расплачиваться по долгам и отсутствуют необходимые средства для ведения финансово-хозяйственной деятельности. Результатом выступает не только невозможность продолжения деятельности, но и нецелесообразность, которая обусловлена отсутствием ее социально-экономической значимости, экономического и производственного потенциала, рыночной привлекательности и конкурентоспособности выпускаемой продукции (предоставляемых услуг) и т. д. Данная организация становится банкротом и подлежит ликвидации и продаже в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Следовательно, банкротство представляет собой процедуру ликвидации организации (предприятия, компании и т.д.) [4]. В период банкротства предприятия проводятся следующие процедуры:

- финансовое оздоровление;

- зовнєшнє управлєння имущєством прєдприємтя;
- добровольна или принудительна ликвидация.

Таким образом, антикризисное управление на любом его этапе представляет собой систему принципов и методов по разработке и реализации управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление кризиса. Можно отметить, что при любом типе антикризисного управления основной целью его является поддержание или восстановление финансового состояния предприятия, а так же минимизация негативных последствий после кризисных ситуаций.

Литература:

1. Антикризисное управление: элетрон. учеб.-метод. пособие для студентов / Л.Н.Сидоров. – Минск: 2004.
2. Антикризисный деловой портал. Антикризисное управление [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://антикризис.рф>
3. Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
4. Вопросы управления: определение роли антикризисного управления в системе менеджмента организации: электр.журнал / автор М.В.Цыпленкова. – 18 выпуск, 2012г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vestnik.ua.ru/en/issue/2012/01/38/>
5. Корпоративный менеджмент. Этапы антикризисного управления предприятием [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.formanagement.ru/formans-88-1.html>

ОБЛІК ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

КОВАЛЬСЬКА Г. А.

студентка

Науковий керівник: МУЗИЧУК М. М.

старший викладач

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

Найважливішою складовою ефективного та безперервного функціонування бюджетної установи є запаси, які забезпечують стабільність виробничого процесу та забезпечують його платоспроможність. З 01.01.2014 року чинності набрало нове Положення з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ. Це положення відрізняється від Інструкції з обліку запасів бюджетних установ, що діяла з 08.12.2000 року.

Дане питання в свої роботах розкривали такі науковці, як М. О., Комлач Г. В., Голова С. Ф., Костюченко В. М., Іващенко О. В., Маляревський Ю. Д., Марущак, Атамас П.Й., Василик О.Д.,Луговий В. А., Д. Міддлтон, Новодворський В. Д., Розенберг І. А.

За НП(С)БО 123, запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [3].

До запасів, що належать бюджетній установі відносять оборотні матеріальні активи, які забезпечують її функціонування та їх витрачання, яке планується здійснити на протязі звітного року.

У разі вибуття внаслідок списання, безоплатної передачі чи продажу запаси перестають визнаватися активами та списуються з балансу. Для оцінки вибуття запасів існує 5 методів: оцінка за середньозваженою собівартістю, оцінка за ідентифікованою собівартістю, оцінка за методом ФІФО, оцінка за методом ЛІФО, оцінка за нормативним методом обліку вибуття запасів. Дані методи надають достовірну та повну інформацію, щодо собівартості продукції.

При продажі запасів державних установ, їхня балансова вартість відносять на витрати того періоду, в якому нараховується пов'язаний із ними дохід. Якщо ж вибуття запасів не було пов'язане із отриманням доходу, то балансова вартість цих запасів відносять на витрати [1].

Для забезпечення раціонального використання та контролю за вибуттям та списанням запасів в бюджетній установі ведеться бухгалтерський облік. Синтетичний облік ведеться по рахунках 2 класу, а саме 20 «Виробничі запаси», 21 «Тварини на вирощування і відгодівлю», 22 «МШП» та інші.

Використання запасів для виробництва, створення власних активів бюджетної установи відноситься до витрат, що стосуються даного активу.

При списанні запаси в державній установі створюється комісія, яка повинна визначити причини списання активів, визначає, чи можна використовувати окремі деталі та матеріали від списаних запасів, проводять їхню оцінку та визначає вартість списаного майна, щоб потім віднести на витрати.

Виробництво, продаж або інше вибуття запасів здійснюється за балансовою вартістю або за методом середньозваженої собівартості.

Облік запасів установи (за винятком дорогоцінних металів для протезування та медикаментів і перев'язувальних засобів) за місцем відповідального зберігання (знаходження) ведеться матеріально відповідальними особами в Книзі складського обліку запасів за найменуваннями, сортами, кількістю. Працівниками бухгалтерської служби періодично здійснюється перевірка фактичної наявності запасів із записами у книзі та даними бухгалтерського обліку [2].

При безоплатній передачі малоцінних і швидкозношуваних предметів відбувається зменшення фонду в МШП в установі, що їх отримала Дт221-222 Кт 411 та в установі, яка їх передала Дт 411 Кт 221-222.

Отже, запаси – це важливий елемент виробництва, оскільки дозволяє безперервно функціонувати бюджетній установі та приносить дохід. Для ефективного використання активів у діяльності, потрібно контролювати їхнє вибуття, списання, переоцінку. Основними проблемами є нераціональне використання запасів та недосконала нормативна база.

Література:

1. Баланс бюджет. Практичний журнал від 20 січня 2014р. – № 3 (467).
2. Про затвердження Положення з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерство Фінансів України від 14.11.2013 № 947
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 N 1202.

ВІДОБРАЖЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

КОЛІСНИК М. І.

студентка

Науковий керівник: ГУДЗЕНКО Н. М.

кандидат економічних наук

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

У сучасних умовах власний капітал підприємства є не тільки базою для його створення й розвитку, а й головною складовою його загального потенціалу. У момент створення підприємства сума активів, яка належить власникам, дорівнює сумі вкладеного ними капіталу. У процесі господарської діяльності власний капітал зростає завдяки доходам від підприємницької діяльності, за рахунок додатково вкладеного капіталу, безоплатно отриманих активів, дооцінки необоротних активів та зменшується в результаті понесених витрат, розподілу (виплати дивідендів тощо) накопиченого капіталу між засновниками (учасниками) .

Для початку господарської діяльності будь-яке підприємство потребує власних джерел її фінансування. У момент створення підприємства таку функцію виконує його початковий капітал, який за своїм матеріальним складом є сукупністю активів, інвестованих засновниками (учасниками). [1]

Проблемам відображення власного капіталу в звітності присвячені праці таких провідних вітчизняних учених як Ф.Ф. Бутинець, О.О. Терещенко, Т.В. Гладких, Г.А. Ямборко, В.В. Сопко, О.Й. Вівчар та ін.

Нова форма звіту про власний капітал (ф. № 4) та консолідованого звіту про власний капітал (ф.№ 4к), затверджена наказом Мінфіну України від 07.02.2013р.№73, діє з 19.03.2013р. Згідно з п .Зр.І НП(С)БО 1 звіт про власний капітал відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Цей звіт в обов'язковому порядку складають усі юридичні особи, крім банків, бюджетних установ та суб'єктів малого підприємництва, які звітують за П(С)БО25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» . [2]

Метою складання Звіту про власний капітал є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Звіт про власний капітал доповнює інформацію про фінансовий стан підприємства та зміни між датами балансу, яка надана в інших звітах: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів. Структура Звіту про

власний капітал передбачає відображення кожного виду капіталу в окремій колонці. Зазначена інформація отримується з наступних джерел: Баланс та аналітична інформація до нього; Звіт про фінансові результати; установчі документи та свідоцтва про реєстрацію випуску акцій; інші. Техніка складання Звіту полягає в поступовому заповненні граф, які відображають види власного капіталу. Особливості заповнення Звіту полягають у тому, що зміна одного виду капіталу одночасно приводить до зміни іншого. [4, с. 132]

Про необхідність заповнення Звіту про власний капітал необхідно замислитися ще при формуванні наказу про облікову політику, а точніше, додатка до нього – робочого плану рахунків. Це пояснюється необхідністю деталізації власного капіталу. Якщо робочим планом рахунків не передбачено достатньої деталізації інформації про власний капітал, то треба якнайдетальніше вести його аналітичний облік. Також необхідно врахувати зміни, що відбулися у Плані рахунків стосовно власного капіталу та необхідності виділення реєстрованого капіталу. Окремо в обліку та звітності звертається увага на формування резервів капіталу, оскільки більшість підприємств використовують формальний підхід до резервування коштів.

Звіт про власний капітал тісно пов'язаний з іншими формами річної фінансової звітності. Зокрема, вихідною інформацією для заповнення Звіту за формою № 4 є дані Балансу, Звіту про фінансові результати, а також дані Головної книги. Для заповнення Звіту за формою № 4 за звітний рік використовують записи (обороты) на субрахунках 421 “Емісійний дохід” та 422 “Інший вкладений капітал” (для заповнення графи 5 “Додатковий вкладений капітал”), 423 “Дооцінка активів”, 424 “Безоплатно отримані необоротні активи” та 425 “Інший додатковий капітал” (для заповнення графи 6 “Інший додатковий капітал”), 441 “Прибуток нерозподілений” та 442 “Непокріті збитки” (для заповнення графи 8 “Нерозподілений прибуток”), 443 “Прибуток, використаний у звітному періоді” (для заповнення даних по рядках 140, 150, 160), на рахунках 40 “Статутний капітал”, 41 “Пайовий капітал”, 43 “Резервний капітал”, 45 “Вилучений капітал” та 46 “Неоплачений капітал” (для заповнення відповідно граф 3, 4, 7, 9, 10).

У Звіті про власний капітал дані можуть бути як додатними, так і від'ємними. [3]

Таким чином, Звіт про власний капітал є, по суті, розшифровкою розділу І пасиву Балансу та розділу II Звіту про сукупний дохід, тобто виконує функції приміток до цих розділів. Внаслідок цього, на думку багатьох фахівців, дуже зручним може виявитися складання спочатку Звіту про власний капітал, а потім, на підставі отриманих даних, – заповнення остаточного варіанту розділу І пасиву Балансу та розділу II Звіту про сукупний дохід у складі річної фінансової звітності. Для квартальної звітності це правило не застосовується.

Література:

1. НП(С)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності» Із змінами внесеними наказом Мінфіну від 27.06.2013 р. №627
2. Бобяк А. П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік / А. П. Бобяк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_1/5.pdf.

3. Боримська К. П. Удосконалення організаційних засад проведення аналізу формування та змін власного капіталу в корпоративних підприємствах / К. П. Боримська, Р. В. Варічева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/.
4. Малярець Л. М. Управління процесом росту власного капіталу підприємства : [монографія] / Л. М. Малярець, Н. М. Пономаренко. – Харків : вид. ХНЕУ, 2011. – 132 с.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

КОНДРАТЮК М. О.

студент

Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства використовують запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Управління запасами представляє складний комплекс заходів, в якому завдання фінансового менеджменту тісним чином переплітаються із завданнями виробничого менеджменту і маркетингу. Вони займають особливе місце у складі майна та головні позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Виробничі запаси є складовою частиною матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси.

Правильна організація надходження або ж вибуття запасів сприяє раціональному процесу виробництва на всіх стадіях готової продукції виробничого підприємства. Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Це в свою чергу вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів, яку може надати бухгалтерський облік, який в даному випадку слід розглядати як елемент господарської інформаційної системи, яка генерує та інтерпретує всю базу інформаційного потоку, надану різними ринковими системами для ефективного управління.

Багатьох економістів турбують проблеми розвитку та удосконалення обліку та контролю виробничих запасів. Даній тематиці присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як Бутинець Ф.Ф., Голов С. Ф., Грабова Н.Н., Чумаченько М.Г., Радостовця В.К., Бутинця Ф.Ф., Бойчука А.А. Іваненко В.М., Білуха М.Т., Попович П.Я., Савицька Г.В., Шаповал В.М., та ін. Проте питання обліку і контролю виробничих запасів не втрачають своєї актуальності й потребують подальшого дослідження. Тому обрана тема дослідження є актуальною, має велике значення для підприємства в цілому.

Концептуальні питання та економічна природа матеріальних запасів за результатами проведених досліджень щодо визначення економічної сутності

матеріальних запасів, їх складу та уточнення термінології зроблено висновок, що хоча дискусії з цих питань ведуться ще з 90-х років проте ще й досі не досягнуто необхідної чіткості та послідовності в їх вирішенні. Відсутність єдиної термінології при наявності різної методичної й теоретичної бази призводить до плутанини та необґрунтованих ускладнень, що мають бути виключеними.

Проведене дослідження виявило також дискусійність питання “Чи відносити малоцінні та швидкозношувані предмети до складу виробничих запасів?” Було виявлено достатньо аргументів, як у економічній літературі так і у нормативно-правових актах, що малоцінні швидкозношувані предмети не є виробничими запасами.

Досліджуючи класифікацію матеріальних запасів було відзначено той факт, що класифікація є головним моментом побудови обліку матеріальних запасів. Оскільки склад запасів на підприємствах широкий і різноманітний, то для обліку потрібно згрупувати запаси за певними ознаками тобто класифікувати.

До головних проблем бухгалтерського обліку, висунутих практикою, належить порядок оцінки матеріальних запасів та його удосконалення, тому що від нього у багатьох випадках залежить об’єктивність бухгалтерської інформації.

В ході дослідження було встановлено, що для відображення в обліку та фінансовій звітності окремих видів запасів найбільш точним і обґрунтованим є метод «оцінка за ціною придбання (виготовлення)», оскільки:

- факти господарської діяльності зареєстровані в обліку у тій оцінці, в якій вони реально відбувались;

- запаси відображаються за тією ціною (виробничою собівартістю), за якою вони були дійсно придбані (виготовлені), тобто виходячи з витрат на їх придбання (виготовлення). А це не що інше як принцип (історичної, фактичної) собівартості. Також проблемним питанням є переоцінки виробничих запасів. У випадку, коли чиста вартість реалізації виробничих запасів перевищує їх первісну вартість, П(С)БО 9 “Запаси” не передбачено їх дооцінку. Це є цілком логічним, бо подібна дооцінка призвела б до оцінки виробничих запасів за їх поточною відновлювальною вартістю, яка у міжнародній практиці обліку не використовується разом з первісною вартістю. На сьогоднішній день нормативно – правовими актами не передбачено складання будь-якого первинного документа щодо переоцінки запасів. А це є порушенням ст. 9 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” – від 16.07.99 р. № XIV.

Таким чином можна зробити висновок, що нормативна база України з обліку запасів повинна бути приведена у відповідність з новим механізмом господарювання, а проблемні питання щодо обліку виробничих запасів слід вирішувати як організаційно так і економічно, а також бухгалтери підприємств повинні самостійно вирішувати, як організувати облік виробничих запасів та їх оцінку залежно від конкретних умов діяльності підприємства і ведення бухгалтерського обліку.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РЕМОНТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

БОЛЬБОТЕНКО І. В.

доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту

ОВСІЄНКО Ю. М.

магістр

Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

Підприємства – юридичні особи, що відповідають за правильне збереження та експлуатацію основних засобів, мають забезпечувати своєчасне виконання правил їхнього технічного обслуговування та ремонту, що є необхідним для підтримання всіх експлуатаційних властивостей основних засобів.

Відповідно до ДСТУ 2860-94 «Надійність техніки. Терміни та визначення» [1] під технічним обслуговуванням розуміють комплекс операцій чи окрему операцію з підтримання справності або працездатності об'єкта під час його використання за призначенням, простою, зберігання і транспортування.

Ремонтом вважається комплекс операцій з відновлення справності або працездатності та відновлення ресурсу об'єкта чи його складових.

З метою підтримки основних засобів в робочому стані на підприємстві виконують ремонтні роботи основних засобів згідно з затвердженими планами та графіками. В залежності від складності, обсягу робіт, характеру і періодичності проведення розрізняють наступні види ремонту: [2, с. 275]

- поточний ремонт (профілактичний або непередбачуваний);
- середній ремонт;
- капітальний ремонт (комплексний або вибірковий).

Поточні ремонтні роботи можна проводити декілька разів на рік, на відміну від капітальних, які проводяться не частіше одного разу на рік. При поточному ремонті, ремонт здійснюється без розбирання об'єкта, коли при капітальному ремонті об'єкт розбирається та несправні частини замінюються на нові. Призначенням поточного ремонту є збереження засобів праці у придатному для продуктивного використання стані, проведенням регулярних ремонтно-профілактичних операцій з метою усунення дрібних неполадок і запобігання прогресуючому фізичному зносу. Метою капітального ремонту є максимально можливе відновлення первісних техніко-експлуатаційних характеристик засобів праці.

Ремонт основних засобів може здійснювати як самостійно підприємство (господарським способом), так і підрядним способом за допомогою сторонніх організацій, укладаючи договір (угоду, контракт) на здійснення ремонтних робіт.

Виділяють ще один вид ремонтних робіт так званий відновлюваний ремонт, необхідністю проведення такого ремонту виникає внаслідок стихійного лиха (пожежі, землетрусу). Відновлюваний ремонт фінансується за рахунок державного страхового (резервного) фонду, за характером та обсягом проведених робіт його відносять до капітального будівництва.

Облік витрат на ремонт основних засобів здійснюється з врахуванням вимог, зазначених в П(с)БО 7 «Основні засоби» [3], зміст яких узагальнено на рисунку.

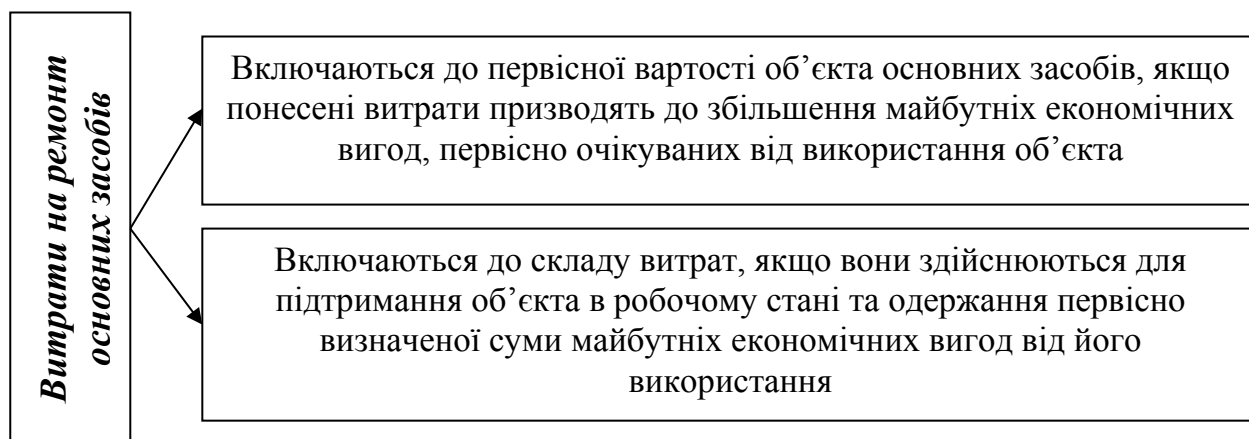


Рис. Відображення в обліку витрат на ремонт основних засобів
[Скомпоновано автором на підставі [3]].

Порядок відображення в бухгалтерському обліку витрат на ремонт визначається впливом на економічні вигоди, які відбудуться в майбутньому від використання об'єкта основних засобів.

Витрати, які здійснюються з метою відновлення та підтримки основних засобів в робочому стані, які не призводять до отримання додаткових економічних вигод, будуть списуватися на витрати того звітного періоду, в якому вони відбулися. Як правило, витрати, пов'язані з поточним ремонтом, є постійними, тому вони відносяться на собівартість продукції (послуг). При списанні витрат на ремонт, в результаті якого не покращуються технічні характеристики основних засобів, зазначені витрати включають до складу витрат звітного періоду. Витрати на такий ремонт не змінюють розмір первісної вартості об'єкта основних засобів, що ремонтується, та не відображаються в якості характеристики морального чи фізичного стану об'єкта основних засобів.

Роботи з модернізації або реконструкції основних засобів здійснюються спеціалізованими підрядними організаціями. Як правило, такі операції оформлюють як капітальний ремонт основних засобів. Роботи з модернізації, добудови, дообладнання, реконструкції об'єктів основних засобів змінюють експлуатаційні та технічні характеристики, а також й вартість обладнання. Для проведення капітального ремонту потрібно здійснити достатньо великі одноразові витрати, що робить неможливим пряме їх включення до собівартості продукції. Такі витрати відносяться до первісної вартості об'єкта основних засобів, поступово переносячи вартість капітальних ремонтних робіт на собівартість продукції через механізм нарахування амортизаційних відрахувань.

Враховуючи сучасні умови господарювання, важливе значення має економічна оцінка доцільності витрат на капітальний ремонт основного засобу. Таке рішення можна пояснити тим, що устаткування, яке використовується на підприємстві протягом корисного строку його експлуатації, капітально

ремонтують декілька разів. Якщо перший капітальний ремонт основного засобу найчастіше є економічно вигіднішим за придбання нового устаткування, то вартість наступних капітальних ремонтів часто коштує дорожче ніж нове аналогічне устаткування.

При здійсненні ремонту основних засобів господарським способом акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (ОЗ-2) складається в одному примірнику. Якщо ремонт, реконструкцію або модернізацію здійснює стороннє підприємство, то акт складається у 2-х примірниках (для двох підприємств).

Результат реконструкції, модернізації, дообладнання, добудови основних засобів заносяться до інвентарної картки об'єкту. Якщо проведені роботи суттєво змінюють характеристики та призначення об'єкту, то для нього оформлюється нова інвентарна картка.

Література:

1. ДСТУ 2860-94 «Надійність техніки. Терміни та визначення» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/nadiinist-tehniki.-termini-ta-viznachennja-nor8506.html/>, вільний. – Назва з екрану. <http://document.ua/nadiinist-tehniki.-termini-ta-viznachennja-nor8506.html>
2. *Ткаченко Н.М.* Бухгалтерський, фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник / Н.М. Ткаченко. – 5 – те вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2011. – 976с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : [Інтернет-ресурси]/ Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.

ОТРАСЛЕВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УЧЁТ И КОНТРОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ТАЦИЕНКО О. П.

студент

Севастопольский национальный технический университет

г. Севастополь, АР Крым

- Строительство является отраслью материального производства, деятельность которой направлена на строительство новых и реконструкцию старых сооружений, объектов производственного и непроизводственного назначения на месте их функционирования [1, с. 25].

- К общепромышленным особенностям строительного производства можно отнести:

- неоднородность строительных процессов и конечной продукции;
- подвижность рабочей силы и средств труда при относительной неподвижности предметов труда;
- зависимость от рельефа местности, климатических, сейсмических условий и особенностей строения грунта;

- ни один строительный процесс не начинается без окончания предыдущего и строительная продукция не накапливается на складах;
- дисгармоничность строительно-монтажных работ по их видам и сложности, иногда при строительстве объекта одновременно участвуют несколько строительно-монтажных организаций, каждая из которых сдаёт свою часть продукции [2, с. 60].
- Организация учёта доходов, расходов, расчётов, порядок калькулирования себестоимости выполненных работ и определения финансовых результатов в подрядных строительных организациях имеет определенные особенности, обусловленные спецификой строительного производства, организационной структурой и технологией деятельности производственных подразделений [3, с. 7].
- Производственный процесс в строительстве осуществляется на неподвижных объектах, часто достаточно удаленных от основной производственной базы строительной организации [3, с. 8].
- Процесс строительства может быть долгосрочным, что предполагает постепенное накопление затрат в незавершенное производство до сдачи объекта заказчику [3, с. 8].
- Строительные организации часто специализируются на определенных видах работ, которые имеют существенные организационные и технологические различия (жилищное строительство, строительство объектов промышленного назначения, дорог, мостов, электромонтажные, сантехнические, отделочные, кровельные работы) [3, с. 8].
- Значительный удельный вес расходов на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов, что обуславливает необходимость их отдельного учета и специальных методов распределения [3, с. 8].
- Основным методом учета затрат на выполнение строительно – монтажных работ является позаказный (по отдельным контрактам, объектам, работам, услугам). В то же время затраты во вспомогательных производствах (механических, столярных и др.) могут учитываться попроцессным методом [3, с. 8].
- Для обеспечения необходимых бытовых условий надлежащего уровня техники безопасности, на строительных площадках часто сводят временные здания, сооружения, ограждения, которые учитываются как временные (нетитульные) сооружения на субсчете 113 аналогичного названия [3, с. 8].
- Строительные материалы, конструкции, детали, оборудование для монтажа, которые завозятся на строительные площадки с центральных складов или непосредственно от предприятий – производителей (поставщиков), зачисляются в подотчет материально ответственных лиц (исполнителей работ, начальников участков), а на расходы строительства относятся только после их использования (на основании соответствующих отчетов) [3, с. 8].
- В соответствии с П(С)БУ 18 «Строительные контракты» учет расчетов с заказчиками может быть организован по контрактам двух типов:
 1. контракт с фиксированной ценой, предусматривающий фиксированную (твердую) цену всего объема строительных работ или фиксированную ставку за

единицу конечной продукции, которая будет выпускаться на объекте строительства;

2. контракт по цене «расходы плюс», который предусматривает цену как сумму фактических расходов подрядчика на выполнение контракта и согласованной прибыли (в виде процента от расходов или фиксированной суммы) [3, с. 9].

- Учет расходов по контрактам у подрядчика может проводиться одним из двух методов:

1. методом выполнения процента работ, при котором сумма дохода отображается по мере выполнения контракта. Расходы, понесенные на соответствующем этапе выполнения контракта, сравнивают с доходами и отражают в отчете о результатах проделанной работы;

2. методом выполнения контракта, при котором расходы и полученные авансовые поступления от заказчика накапливаются с начала выполнения контракта, а доход показывается только тогда, когда работы по контракту завершены [3, с. 9].

- Использование обоих методов предусматривает создание резерва для покрытия расходов на стадии завершения и сдачи объекта строительства [3, с. 9].

- На предприятиях строительной отрасли можно выделить следующие специфические счета для учета:

- 113 «Временные (нетитульные) сооружения»;
- 238 «Незавершенные строительные контракты»;
- 239 «Промежуточные счета»;
- 703 «Доход от реализации работ и услуг»;
- 903 «Себестоимость реализованных работ и услуг»;
- 912 «Общепроизводственные расходы» [4, с. 58].

Промежуточные счета – счета за выполненные работы по строительному контракту, переданные заказчику для оплаты.

- Одним из специфических документов, который отражает ход производства на строительных предприятиях от начала работ до их окончания, является Журнал учета выполненных работ (ф. № КБ-6), ответственность за ведение которого подрядчиком возлагается на должностное лицо. Форма № КБ-6 является накопительной ведомостью, в которой записывается выполненный подрядчиком и принятый заказчиком объем выполненных работ в течение месяца [5, с. 130].

- Акт приемки выполненных подрядных работ (ф. № КБ-2в) применяется в строительстве для приемки выполненных подрядных строительно-монтажных работ производственного, жилищного, гражданского и других назначений. Он составляется для определения стоимости выполненных объемов подрядных работ и проведения расчетов по выполненным работам в строительстве на основании Журнала учета выполненных работ. На основании данных Акта о приемке выполненных работ заполняется Справка о стоимости выполненных работ [5, с. 130].

- Справкой о стоимости выполненных работ оформляется выполнение объема работ (ф. № КБ-3). Форма № КБ-3 является основанием для учета расчетов между заказчиком и подрядчиком за выполненные работы. Справка

закладається на всі види будівельних і монтажних робіт, робіт по капітальному і поточному ремонту будівель і споруд, інші підрядні роботи, незалежно від форми власності цього підприємства і джерела фінансування. Справку вважають як самостійним розрахунковим документом, так і в поєднанні з Актом ф. № КБ-2в. Виконані роботи і витрати в Справці відображаються виходячи з договірної вартості [5, с. 130].

• Таким чином, можна зробити висновок, що будівництво – специфічна галузь, яка працює на віддалену перспективу, потребує значальних первісних інвестицій, пов'язана з створенням нерухомості, яка довгий час буде займати визначену територію. Внаслідок цього питання будівельної діяльності регулюються значальним числом законодавчих і нормативних актів [3, с. 5]

Література:

1. Бухгалтерський облік в галузях економіки / Захожай В. Б., Базась М. Ф., Матюха М. М., Базась В. М. // Підручник. – К.: МАУП, 2005. – 968 с.
2. Методичні аспекти стратегічного управлінського обліку витрат будівельного виробництва / С. Суворова, Н. Бойцова // Проблеми теорії і практики управління: офіц. вид. Міжнарод. НІІ проблем упр. – 2006, № 1-12. – № 5. – С. 57-63.
3. Бухгалтерський облік в галузях економіки / Атамас П. Й. // 2-ге вид. Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 392 с.
4. Облік видів економічної діяльності / Гура Н. О. // Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 392 с.
5. Бухгалтерський облік в галузях народного господарства / О. В. Зінкевич, С. О. Левицька, М. М. Мосійчук, І. П. Нагавичко, О. Б. Немкович // Підручник. – Рівне: НУВГП, 2006. – 268 с.

ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

ЧЕРЕМСЬКИЙ Є. О.

студент

Університет “КРОК”

м. Київ, Україна

На даний час розвиток готової продукції, її виробництво та реалізація не стоїть на місці. З їх розвитком можуть з'являтися проблеми в їх обліку. Але від обліку готової продукції залежить його діяльність. Тому розгляд обліку готової продукції важливою темою для розгляду.

Питання, пов'язані з обліком готової продукції, висвітлювали вітчизняні й зарубіжні економісти. Найбільш ґрунтовно проблеми обліку готової продукції розглянуто в працях вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, С. Ф. Голова, В.І. Єфименка, І.В. Жиглей, М.В. Кужельного, В.Г. Линника, В.М. Мурашка, Л.К. Сук, В.Я. Савченка, В.В. Сопка, а також зарубіжних вчених: П.С. Безруких, Д. Блейка, Б. Нідлза, В.Ф. Палія, Ч.Т. Хон грена. Але, на

сьогодні, залишається ще багато невирішених питань щодо обліку готової продукції.

Тому цілю роботи є аналіз та розроблення рекомендації по покращенню обліку на даному підприємстві.

Готова продукція – продукція (товар), вироблена з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку) і визначена як кінцева у контракті між замовником і виконавцем.

За ДСТУ 2960-94:

Готова продукція – промислова продукція, яка закінчена виробництвом, укомплектована, відповідає вимогам стандартів і технічних умов, має документ, що засвідчує її якість, та призначена для збуту за межі підприємства [4].

Готова продукція становить основну частину товарної продукції підприємства. Готова продукція споживається на підприємстві чи реалізовується. Вона може бути реалізована у вигляді надання послуг.

При організації обліку продукції основним моментом є визначення її характеру.

Дані бухгалтерського обліку і звітності забезпечують інформацією, яка необхідна для внутрішнього управління і використовується зовнішніми споживачами – банками, інвесторами, податковими службами, діловими партнерами тощо. Фактичні та потенційні інвестори ретельно вивчають баланс та іншу фінансову звітність підприємства що дає змогу судити про можливість і вигідність розміщення своїх капіталів.

Згідно з цією ознакою продукцію групують за формою, ступенем готовності та технологічною складністю [5, с. 45].

За технологічною складністю продукцію поділяють на просту і складну. Також вона поділяється на основну, побічну або супутню. Побічна та супутня продукція майже не відрізняється від основної продукції, тому її порівнюють з основною продукцією. Побічна продукція виробляється під час вироблення основною, а супутня виробляється паралельно з основною, але має менший пріоритет ніж основна продукція.

На наш час з'являються нові можливості реалізації готової продукції. Можливості обліку деяких методів реалізації готової продукції вже не вписуються в класичні рамки обліку тому повинні аналізуватися окремо та за рамками класичних методів.

Для узагальнення інформації про доходи від реалізації готової продукції, а також про суму знижок, наданих покупцям, та про інші вирахування з доходу призначено рахунок 70 «Доходи від реалізації». Даний рахунок є пасивним, тому по кредиту рахунку відображається збільшення (одержання) доходу, по дебету – належна сума непрямих податків; суми, які одержує підприємство на користь комітента, та списання у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати».

Рахунок 90 «Собівартість реалізації» планом рахунків призначено для узагальнення інформації про собівартість реалізованої продукції. По дебету даного рахунку відображається виробнича собівартість реалізованої готової

продукції, по кредиту – списання в порядку закриття дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Витрати, пов'язані з реалізацією продукції не включаються до складу виробничої собівартості і відокремлюються на рахунок 93 «Витрати на збут». За дебетом рахунку 93 відображається сума визнаних витрат на збут, за кредитом – списання на рахунок 79 «Фінансові результати».

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається у разі наявності таких умов:

а) покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

б) підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

в) сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

г) є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [3, 176].

Аналітичній деталізації облікової інформації щодо висвітлення процесу продажу потрібно приділяти більше уваги, оскільки вона є об'єктивною передумовою для подальшого забезпечення аналізу, планування та контролю. Головним недоліком існуючої системи управління продажами на підприємстві є її неоперативність.

А оскільки метою ведення бухгалтерського обліку операцій з продажу продукції є надання користувачам інформації про результати діяльності підприємства для прийняття рішень потрібно детально висвітлювати детальну інформацію по рахунках по управлінню виробництва та реалізації готової продукції.

Для вирішення деяких проблем пропонується використання у розрахунках із покупцями таких форм безготівкових розрахунків, які б гарантували своєчасне надходження грошових коштів за продану покупцям продукцію.

Література:

1. П (С)БО № 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 зі змінами і доповненнями.
2. П (С)БО № 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 353 зі змінами і доповненнями.
3. Сливка Я. В. Акційна ціна: проблеми відображення в бухгалтерському обліку / Я. В. Сливка // Вісник ЖДТУ. С 2010. М № 3 (53). – с. 174-178.
4. Проект «Вікіпедія – вільна енциклопедія». Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Готова_продукція
5. М'яка С. І. Особливості обліку готової продукції у фермерських господарствах / С. І. М'яка // Облік і аудит. – 2012. – № 47. – с. 44-49.

СЕКЦІЯ 10. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА СИСТЕМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ДЕРЖАВИ

БАБИЧ Н. І.

студент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

Чисельні спроби винайти експериментальним шляхом оптимальну модель оподаткування не зменшили, а навпаки в деяких випадках загострили, пов'язані з її функціонуванням проблеми. Щорічно виникає питання обсягу надходження коштів до Державного бюджету України [8], своєчасності і повноти сплати податків, загострення бюджетного дефіциту і неможливості фінансувати навіть пріоритетні і найважливіші державні програми. За цих обставин бюджетний процес набув характеру хронічного зростання невідповідності можливостей фінансової системи і потреб її реального змісту.

Необхідність будь-якої податкової реформи зумовлена трьома аспектами:

По-перше: зміною умов економічного розвитку та соціально-політичної організації суспільства, що становлять об'єктивну основу реформування податкової системи і визначають характер та соціально-економічні межі в оподаткуванні. Внаслідок цієї об'єктивної причини в процесі податкової реформи не можна створити податкової системи, ступінь зрілості якої є вищим, ніж ступінь зрілості економіки, суспільного устрою та соціальних процесів у державі.

По-друге: зміною економічних концепцій щодо оподаткування, яка є наслідком розвитку об'єктивних економічних процесів і відбиває цей розвиток.

По-третє: діалектичним протиріччям між прагненням будь-якого суспільства до оптимізації податкової системи і неможливістю досягти цього оптимуму один раз і назавжди (тобто динамічністю самого оптимуму) та й взагалі практичною неможливістю реалізації ідеалу оптимальності й досконалості в оподаткуванні, що зумовлює необхідність періодичного вдосконалення податкових систем не лише в Україні, а й у всьому світі, або в найбільш розвинених країнах світу.

Податкові реформи мають обов'язкове теоретичне обґрунтування, яке забезпечує певна економічна доктрина. Якщо концептуальною основою податкової реформи 60-х років у США вважається кейнсіанська теорія, то реформ 80-90-х років – неокласичні концепції «економіки пропозиції» та «раціональних очікувань» [4, с.15].

Є два підходи до проведення податкових реформ: податкові революції, що передбачають внесення глибоких принципових змін до оподаткування, аж до

створення нової податкової системи, та еволюційний підхід, для якого характерне поступове вдосконалення наявної податкової системи.

Еволюційний характер зміни оподаткування забезпечувався завдяки тому, що значне зниження податкових ставок під час реформ поєднувалося із пошуками шляхів забезпечення додаткових надходжень до бюджету. Це дало змогу запобігти швидким, стрибкоподібним коливанням структури податкових систем та частки доходів бюджету у ВВП.

Проведенню податкових реформ передували серйозні дослідження. Їх можливих соціально-економічних наслідків: щодо темпів економічного зростання та зайнятості, активізації інвестиційного процесу, дефіциту бюджету, мотивації економічних суб'єктів тощо.

Досвід проведення податкових реформ свідчить про неоднозначний взаємозв'язок податкової і бюджетної політики, особливо в умовах розбудови правової держави [9].

Суттєвий відбиток на проведення податкових реформ накладає процедура ухвалення в парламенті рішень щодо їх змісту та порядку проведення [1]. Ця процедура, обов'язкова, а в будь-якій демократичній державі, має як свої плюси, так і мінуси. З одного боку, її наслідком є те, що податкові рішення не приймаються в тому вигляді, в якому пропонуються. У процесі розгляду податкових законопроектів та голосування за них відбувається «відсів» крайніх пропозицій, узгодження інтересів різних політичних партій і груп. З другого боку – ця процедура призводить до затягування із прийняттям податкових рішень, а тому – нерідко ще й до невчасного ухвалення.

Це пояснюється невисокою економічною і політичною культурою, відсутністю практики здійснювати правильний вибір, звички керуватися у своїй поведінці не егоїстичними інтересами, а раціональними очікуваннями, зумовленими громадською відповідальністю, недостатнім умінням вести переговорний процес, йти на компроміс, досягати консенсусу.

Аналіз методологічних принципів проведення податкових реформ у країнах із розвиненою економікою дає змогу сформулювати певні висновки, які є важливими для постсоціалістичних країн. [13, с.40]

По-перше: успішними бувають тільки ті податкові реформи, які передбачають зміни в системі оподаткування, що відповідають умовам і потребам соціально-економічного розвитку країни.

По-друге: результативність податкової реформи залежить також від того, в якій фазі економічного циклу вона проводиться. Найкращі наслідки дають ті реформи, що відбуваються у фазі економічного піднесення, коли інвестиційні рішення економічних суб'єктів доповнюються політикою зменшення податків, тощо.

По-третє: реакція економічних суб'єктів на зниження рівня податків не є швидкою й однозначною. Вона перебуває під впливом цілого ряду чинників, які можуть її модифікувати.

По-четверте: вплив податкових реформ на економічне зростання проявляється в довгостроковій перспективі. У короткостроковому періоді, особливо в країнах із високим рівнем державного втручання в економіку, можливі негативні ефекти скорочення податків унаслідок зменшення

надходжень до бюджету й ускладнення фінансування державних видатків або зростання бюджетного дефіциту.

По-п'яте: вплив податкової політики на соціально-економічні процеси взагалі має характер не жорстко детермінованих, а ймовірнісних зв'язків унаслідок владності соціально-економічних явищ, їх зумовленості великою кількістю чинників. Це підтверджує складність прогнозування наслідків податкових реформ і свідчить про необхідність, з одного боку, врахування у прогнозуванні якомога більшої кількості взаємопов'язаних чинників і використання цих прогнозів у розрахунках дохідної й витратної частин бюджету з поправкою на те, що ці розрахунки можуть мати лише орієнтовний характер, із другого боку – про необхідність комплексного реформування соціально-економічних процесів.

По-шосте: засоби стимулюючої податкової політики (в тому числі податкові пільги) мають суперечливий вплив на економічний розвиток. З одного боку, вони активізують інвестиційні процеси, структурні зміни, прогресивні соціальні явища. Тому жодна країна не змогла обійтися без них. З другого боку, вони впливають на умови конкуренції, відкривають додаткові можливості для зловживань, ухилення від сплати податків [13].

Це свідчить про залежність суб'єктивних оцінок і сприйняття рівня податкового навантаження від ряду чинників: загального рівня добробуту в країні; традицій оподаткування; ступеня рівномірності розподілу податкового тягара; характеру використання податкових надходжень.

По-сьоме: зниження рівня податкового тягара не може бути самоціллю. Воно має сенс тільки в тому разі, коли ґрунтується на такому зниженні державних видатків, яке позитивно впливає на соціально-економічні процеси, не стримує розв'язання стратегічно важливих завдань, яких не в змозі розв'язати ринок і мусить брати на себе держава.

З іншого боку, зниження податкових ставок може супроводжуватися навіть зростанням частки податків у ВВП, що характеризує загальний рівень оподаткування в країні. Це відбувається тоді, коли податкові надходження, навіть при знижених ставках, унаслідок підвищення до 4дів і розширення таким чином податкової бази зростають вищими темпами, ніж ВВП [3].

З огляду на загальні принципи проведення податкових реформ вірогідними стають особливості податкової реформи в Україні на сучасному етапі в умовах розбудови правової держави.

Слід погодитись з думкою вчених, що з одного боку, це процес неминучий, оскільки нами обрано шлях шлях ринкової трансформації, а тако ж є досвід країн із розвиненою економікою. З іншого боку, некритичне перенесення західного досвіду на український ґрунт, без урахування особливостей соціально-економічного й політичного розвитку України, на сьогодні ще є – неможливим.

Література:

1. Конституція України. Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. // Верховна Рада України; Конституція, (відомості Верховної Ради України (ВВР)), 1996, № 30,ст. 141); – Режим доступу: – <http://zakon2.rada.gov.ua>.

2. Податковий кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI . /(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112. –Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3т. / кол. авторів [заг. редакція М. Я. Азарова]. – 2-ге вид., доп.та перероб. – К. : Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2011. – 590 с.
4. Афонін А.М. Теоретичні основи побудови податкової системи та реалізація принципів податкової політики. Вісник ТАНГ. – 2001. №15.
5. Кучерявенко М.П. Податкове право.// Підручник. – Харків: Право, 2013, 536 с.
6. Теремцова Н.В.Плебсологічне осмислення сучасної світової фінансово-економічної кризи і бюджетного процесу в Україні.//Друга Всеукраїнська науково-практична конференція (24 квітня 2009 р.); Матеріали доповідей та виступів. Випуск 2. –К.:ВПЦ «Київський університет», 2009. – 248 с.
7. Теремцова Н.В.Розвиток бюджетної системи в умовах глобальної фінансової нестабільності. //Збірник тез доповідей укладено за матеріалами VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми», яка відбулася 15 квітня 2010 року на Інтернет-сайті www.iconf.org.ua.Тернопіль,15 квітня 2010 року). М.Тернопіль, видавничий центр «Вектор», 2010. –С. 182-188.– 200с.
8. Теремцова Н.В.Аналіз міжнародної практики оподаткування фізичних осіб.//Київський національний університет імені Тараса Шевченка; Інститут держави і права імені В.М.Корецького НАН України. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. – 467с.
9. Теремцова Н.В.Система оподаткування громадян у країнах із розвиненою економікою.//Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей, виголошених на XIII Всеукраїнській науково-практичній конференції «Формування правової держави в Україні: проблеми і перспективи – Тернопіль, Вид. «Вектор», 2011. – 286 с. – С. 240-244.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ КРИВОЇ ЛОРЕНЦА ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПІ

БАДОВСЬКА І. С.

аспірант

Академія фінансового управління

м. Київ, Україна

В період політичної нестабільності в країні питання оптимізації соціальних видатків бюджету набуває особливої актуальності. Ефективність каналів надходження державних соціальних трансфертів у вигляді соціальної підтримки (соціальних пільг, субсидій, допомог) безпосередньо пов'язана з проблемами бідності, нерівності та перерозподілом доходів у суспільстві. В ідеалі, виконуючи свою соціальну функцію, держава повинна здійснювати соціальну підтримку незахищених верств населення, перерозподіляючи таким чином суспільний дохід від багатих до бідних.

Вважаємо, що досліджувати дане питання потрібно в багатовекторному напрямку, зокрема з використанням графічних методів. Для розрахунку розподілу доходів у суспільстві можна використовувати метод кривої Лоренца. Для її побудови в системі координат на осі ординат відображається

кумулятивний відсоток загального суспільного доходу, а на осі абсцис – кумулятивний відсоток населення. При абсолютно рівному розподілі загальних доходів в суспільстві, коли 10% населення країни отримує 10% суспільного загального доходу, крива Лоренца має вигляд лінії рівномірного розподілу (бісектриси). В реальній економіці така ситуація існувати не може. Проте, зобразивши в системі координат лінію фактичного розподілу, ми маємо змогу побачити розрив, який показує ступінь нерівності розподілення доходів. Таким чином, чим більше крива Лоренца відхиляється від лінії рівномірного розподілу, тим більша нерівність доходів в суспільстві.

Вітчизняна статистична методологія дозволяє використовувати цей метод, оскільки офіційно публікує потрібні дані для розрахунку. Статистичною базою для дослідження служить статистичний бюлетень «Витрати та ресурси домогосподарств України». Дані, наведені в публікації, містять інформацію вибіркового обстеження, розповсюджену на генеральну сукупність – все населення України [1, с. 2].

Порівняємо криву Лоренца для України та деяких європейських країн, використовуючи останні дані статистичної служби Європейського союзу (2012р.). В процесі дослідження важливо зрозуміти як саме нерівність впливає на рівень добробуту населення. Тобто, основа проблеми полягає в самому факті наявності високого рівня розшарування доходів у суспільстві, або в розподілі складових суспільного доходу, які призводять до нерівності.

Інтегральним показником, який відображає рівень добробуту суспільства на міжнародному рівні є Індекс людського розвитку (далі ІЛР), який щороку публікується в межах Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Значення ІЛР для України та деяких європейських країн розглянемо на рис. 1.

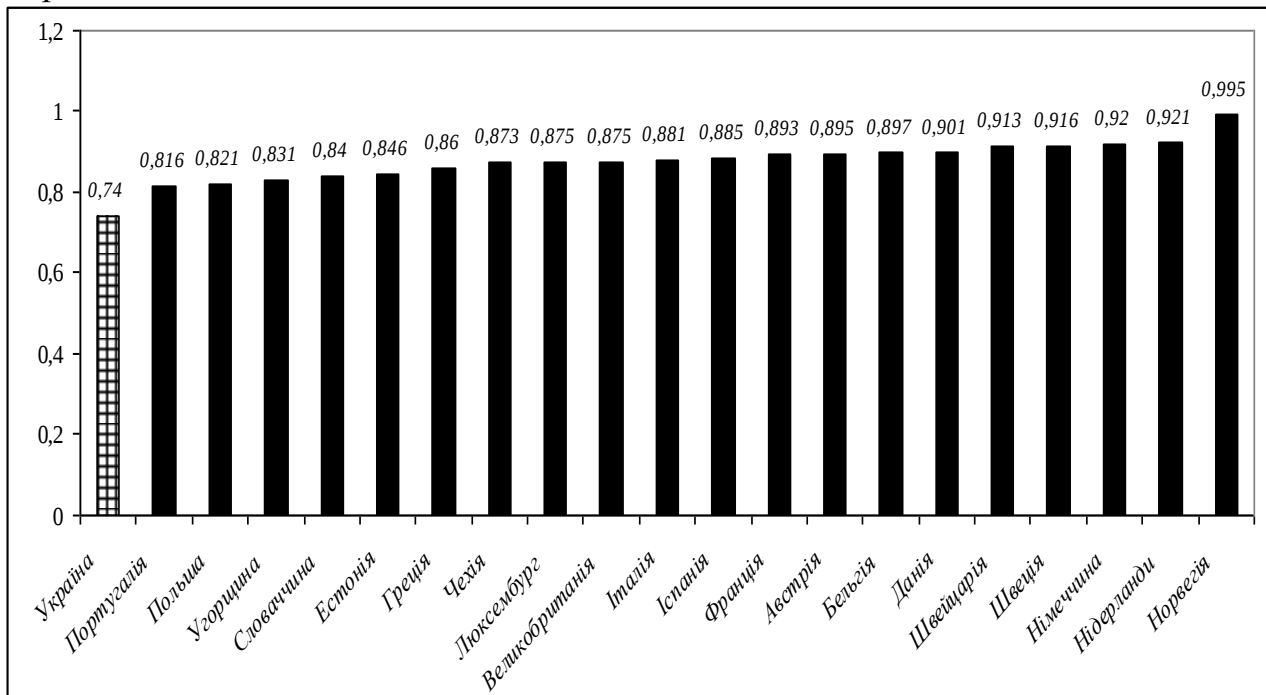


Рис. 1. Індекс людського розвитку в 2012р. [3, с. 144-147]

В 2012р. для України ІЛР становив 0,74, що є найнижчим показником серед досліджуваних країн. Найвищі значення ІЛР спостерігаємо в Норвегії

(0,995), Нідерландах (0,921), Німеччині (0,92), Швеції (0,916), Швейцарії (0,913). Побудувавши криві Лоренца для деяких з цих країн визначимо, чи дійсно розшарування доходів в Україні є серед них найбільшим (рис. 2).

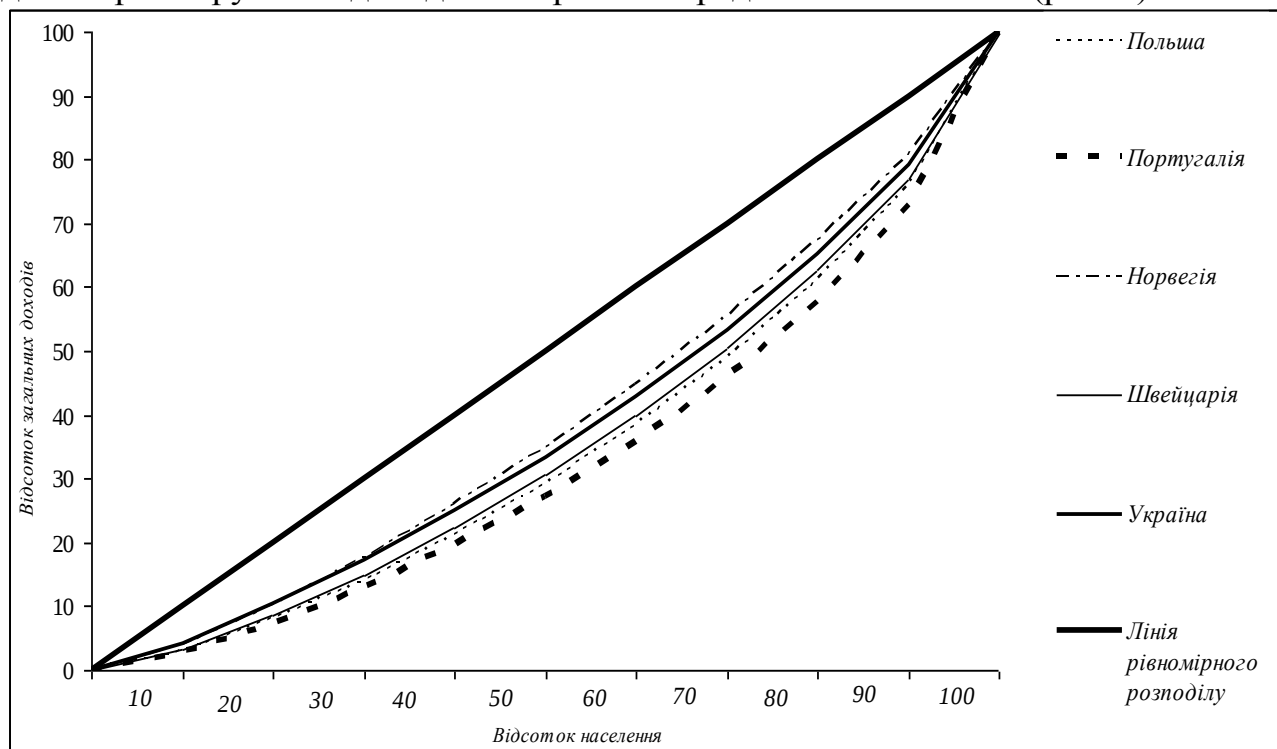


Рис. 2. Криві Лоренца для України, Польщі, Португалії, Норвегії, Швейцарії в 2012р.

**Побудовано автором за даними [1, с. 94; 2]*

Побудувавши криві Лоренца для України та європейських країн, в яких вищий показник ІЛР, ми отримали неоднозначний результат. Україна, як країна з найменшим рівнем добробуту серед досліджуваних країн, має одне з найменших розшарувань загальних доходів. Більш рівномірно загальні доходи розподілені тільки в Норвегії. Для наочності порівняння, на рис. 2 відображено криві Лоренца тільки для Польщі, Португалії, Норвегії, Швейцарії. Проте, якщо побудувати їх для інших європейських країн з розвинутою економікою, то ситуація буде та сама. Такий результат змушує досліджувати питання нерівності розподілу доходів через призму їх складових. Концептуальні основи ринкової економіки засновані на категорії конкуренції. Якщо основний вклад у збільшення нерівності здійснюють такі складові як оплата праці чи доходи від підприємницької діяльності, то в суспільстві існує система стимулів до праці. Такі ж складові доходу, як соціальні трансферти (зокрема в системі соціальної підтримки) повинні зменшувати нерівність розподілу доходів. В своїй теоретичній сутності, такі платежі перерозподіляються від багатих до бідних верств населення, а не навпаки. В цьому контексті в Україні особливо гостро стоїть питання ефективності соціальної підтримки населення, зокрема надання соціальних пільг. Система соціальних пільг в нашій країні заснована на принципах категорійності, а не нужденності. З цієї причини, найбільшу вигоду від них мають забезпечені верстви населення, а не ті, хто дійсно потребує підтримки.

Як бачимо, питання рівня життя населення, залежить не тільки від ступеню розшарування доходів у суспільстві, а й від розподілу складових суспільного доходу, які до нього призводять. Умови хронічної обмеженості бюджетних ресурсів вимагають проведення непопулярних реформ в соціальній сфері. Якщо соціальні державні трансферти у вигляді соціальних пільг збільшують нерівність доходів у суспільстві, а не зменшують її, система соціальної підтримки діє неефективно і потребує нагального реформування з метою оптимізації використання бюджетних видатків.

Література:

1. Витрати і ресурси домогосподарств України у IV кварталі 2012р // Статистичний бюлетень ДКСУ.– К, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Розподіл доходів населення Європи за децильними групами // Статистична служба Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
3. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World // United Nations Development Programme, New York (USA), 2013

ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК: НЕДОСКОНАЛІСТЬ МЕХАНІЗМУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

БАКАЙ Л. В., КУРІЄЦЬ Л. Б.

студенти

Науковий керівник: ЖАВОРОНОК А. В.

викладач

*Буковинський державний фінансово-економічний університет
м. Чернівці, Україна*

Стрімкий розвиток економіки та виробництва призвели до загострення проблеми збереження та відновлення світового ресурсного потенціалу. Особливо актуальним це питання є в Україні, оскільки основні галузі промисловості характеризуються високим рівнем ресурсомісткості та енергоємності, зношеності обладнання, низьким рівнем автоматизації та впровадження інноваційних технологій. Екологічний податок є інструментом формування фондів фінансових ресурсів і забезпечує відновлення навколишнього середовища та обмеження екологічно шкідливої діяльності. Крім того, застосування екологічних податків стимулює суб'єктів господарювання оновлювати виробничо-технічну базу та впроваджувати безпечні технології.

Розв'язанню проблем раціонального природокористування присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Горлицького Б., Мінца О., Шевчука В.Я., Мацейко Ю., Білорус О., Лебединського Ю., Мельник Л., Реймерса М., Долішнього М.

Екологічні податки існують в усіх економічно розвинених країнах. Уперше необхідність їх застосування на офіційному рівні була підтверджена в Першій

Програмі дій Європейського союзу з охорони довкілля (1973 р.), і вона зв'язувалася з реалізацією принципу «забруднювач платить». Активізація уваги до екологічних податків і платежів в країнах Європейського союзу відбувалася з другої половини 80-х рр. XX століття [2].

Згідно з визначенням Європейського екологічного агентства (European Environmental Agency) екологічні податки можуть бути в широкому значенні трактуватися як «всі податки, база стягування яких справляє специфічну негативну дію на навколишнє середовище».

В Україні сьогодні функціонує екологічний податок, яким з прийняттям Податкового кодексу 02.12.2010 р замінено збір за забруднення навколишнього природного середовища.

Екологічний податок – загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 року, а також за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів, для забезпечення екологічної безпеки, а також безпеки життя та здоров'я громадян [1].

Однак в Податковому кодексі України не приділяється належної уваги таким видам екологічних податків, як плата за продукцію, що шкодить довкіллю, плата за шумове забруднення. Також до негативних аспектів впровадження екологічного податку можна віднести відсутність диференційованих ставок його обчислення у разі перевищення лімітних обсягів шкідливих викидів, що не мотивує платників податку до зниження викидів забруднюючих речовин та застосування екотехнологій. До того ж чинним Податковим кодексом передбачено віднесення екологічного податку на витрати підприємства, тобто фактично відбувається закладення податку в ціну продукції та перенесення його на кінцевого споживача. Відсутність системи пільгового оподаткування є ще одним стримуючим фактором для запровадження екологічно безпечних технологій та обладнання у промисловість.

Ще одним принциповим недоліком екологічної системи оподаткування є відсутність податкових важелів на рівні виконавчих органів місцевих рад у сфері регулювання земельних відносин та охорони навколишнього природного середовища для визначення розмірів відшкодування за забруднення довкілля та інші екологічні збитки. Не менш важливою проблемою можна вважати відсутність ефективного і системного моніторингу стану навколишнього середовища та діяльності платників.

Для покращення системи екологічного оподаткування доцільно використати світові напрацювання зокрема досвід європейських країн. В даний час екологічні податки існують у всіх країнах Європейського Союзу. Система їхніх екологічних податкових платежів є більш розгалуженою, напрями оподаткування конкретнішими [4, с. 14].

Основні види екологічних податків

Країна	Основні види екологічних податків та зборів
Великобританія	- збір за паливо; - акциз на автомобілі; - збори з авіапасажирів; - податок на звалища; - збір за зміну клімату; - податок на будівельні матеріали.
Німеччина	- екологічні податки (спеціальний податок на фінансування навколишнього середовища, податок на захист навколишнього середовища); - система зборів для підтримки якості навколишнього середовища (плата за забруднення води); - збори на продукти (надбавка до ціни продукту, виробництво або споживання якого забруднює довкілля); - торгівля квотами.
Польща	- плата за забруднення повітря, води, скидання стічних вод, утилізацію твердих відходів, вирубку лісу; - плата за продукцію, що не відповідає екологічним стандартам.
Чехія	- плата за викиди в атмосферу; - плата за продукцію з використанням хлорфторвуглецю; - плата за забруднення води; - плата за діяльність, пов'язану зі знищенням відходів; - податок на шумове забруднення (оподатковуються аеропорти).
Російська федерація	- плата за викиди забруднюючих речовин (в тому числі від стаціонарних и пересувних джерел); - плата за скидання забруднюючих речовин у водні об'єкти; - плата за розміщення відходів.

Світовий досвід доводить ефективність екологічного податкового законодавства не лише як механізму зниження шкідливого впливу діяльності суб'єктів господарювання на навколишнє природне середовище, а й дієвого інструменту наповнення бюджету, реструктуризацію податкових надходжень та стимулювання інноваційного розвитку. В розвинених країнах екологічні податки займають важливу роль серед податкових надходжень до державних бюджетів, що дозволяє знизити навантаження на доходи громадян і стимулювати зростання зайнятості та підтримувати конкурентоспроможність національних виробників.

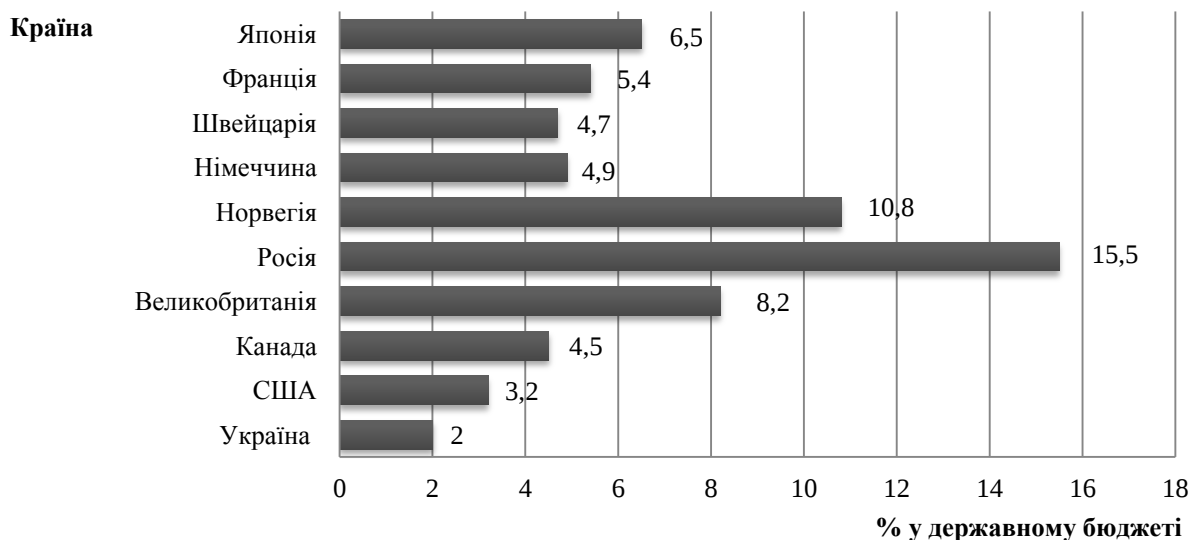


Рис. 1. Частка екологічних податків в податкових надходженнях до державного бюджету

Поряд з цим необхідно звернути увагу на систему стимулювання раціонального використання природних ресурсів. Ця система охоплює податкові знижки з продажу екологічного устаткування (Німеччина, Франція, Японія, США), пільги за умови застосування прискореної амортизації очисного обладнання, субсидій підприємствам і пільгові кредити на природоохоронне устаткування. Крім того, у США поширені безвідсоткові позики інвестиційних банків для придбання «чистих технологій» під державні гарантії, а також довгострокові позики (до 30 років) обсягом 0,5 млн дол. за 6,65% річних [3, с. 30].

Отже, створення в Україні ефективного механізму екологічного оподаткування є одним із важливих напрямів реформування податкової системи. Для вдосконалення фінансового забезпечення охорони навколишнього середовища потрібно здійснити такі заходи:

- розробити систему податкових пільг для підприємств, що модернізують виробничу базу та запроваджують інноваційні технології щодо зниження рівня шкідливого впливу на навколишнє середовище;
- встановити додаткову плату за перевищення визначених лімітів викидів шкідливих речовин;
- запровадити прогресивної шкали ставок екологічного податку залежно від обсягу викидів та від величини екологічної шкоди певних видів продукції;
- переорієнтувати принципи оподаткування з плати за фактично спричинену шкоду довкіллю на запобігання шкідливому впливу;
- зараховувати суми податку до місцевих бюджетів, що дасть змогу місцевим органам влади займатися програмами по відтворенню природних ресурсів;
- розширити базу оподаткування забруднюючих речовин і екологічно небезпечної продукції враховуючи зарубіжний досвід.

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://minrd.gov.ua/nk/>
2. Бут Ю.С. Досвід країн Європейського Союзу щодо застосування фіскальних інструментів в екологічній політиці [Електронний ресурс] / Ю.С. Бут – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=729>
3. Дейнека В.Ф. Зарубіжний досвід та українські реалії екологічного оподаткування/В.Ф.Дейнека, І.А. Шавло // Екологічне оподаткування:збірник наукових праць за результатами науково-практичних заходів . – К.: Алерта, 2013. – С. 28-32
4. Козьменко С. М. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах / С. М.Козьменко, Т.В. Волковець // Вісник СумДУ.Серія «Економіка». – 2012. – №1. – С. 11-18

ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ: ОЦІНКА ФАКТОРІВ РИЗИКУ

БАРАНОВА О. К.

студентка

СТЕПУРА М. М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Податок на прибуток підприємств є однією з основних статей доходу Державного бюджету України і забезпечує близько 17 відсотків всіх надходжень, а недоотримання цього податку викликає різноманітні негативні соціально-економічні наслідки. Саме тому, на нинішньому етапі розвитку України, коли основним завданням економічної політики повинна бути безпосередня орієнтація держави на активізацію підприємницької діяльності та підвищення інвестиційної привабливості країни, своєчасність критичного аналізу факторів, що впливають на динаміку надходжень з податку на прибуток, не підлягає сумніву.

Як показало дослідження, на протязі останніх п'яти років відхилення фактичних показників надходжень з податку на прибуток від запланованого рівня є закономірною тенденцією (якщо не брати до уваги 2011 рік, в якому фактичні надходження з податку на прибуток до Державного бюджету перевищили планові на 15,1%) [3].

На основі проведеного дослідження були виявлені такі основні макроекономічні фактори та джерела ризику бюджетних втрат, що зумовили відхилення фактичних показників податку на прибуток від запланованого рівня протягом останніх 5 років:

- 1). Сума наданих податкових пільг з податку на прибуток;
- 2). Фінансові результати прибуткових підприємств;
- 5). Обсяг податкового боргу з податку на прибуток;
- 3). Індекс зростання обсягів промислового виробництва;
- 4). Індекс цін виробників промислової продукції.

Залежність податкових пільг та надходжень з податку на прибуток є дуже тісною, але при цьому обернено пропорційною: чим більший обсяг податкових пільг з податку на прибуток буде наданий у відповідному році, тим менший обсяг надходжень з податку на прибуток отримає бюджет у відповідному періоді. Особливо болючим наразі є питання податкових пільг, які призводять до втрат бюджету з точки зору доцільності чи недоцільності їх скорочення [1, с.12-15].

Обсяг податкового боргу з податку на прибуток також здійснює негативний вплив на надходження податку. Зокрема, зростання рівня податкового боргу призводить до скорочення рівня сплати податку на прибуток, який в свою чергу розраховується як відношення обсягу надходжень до обсягу нарахувань з податку на прибуток.

Що стосується фінансових результатів підприємств до оподаткування, то в даному випадку вплив добре зрозумілий: чим більший обсяг прибутку отримають підприємства у відповідному періоді, тим більшу суму податку на прибуток вони сплатять в бюджет. Наприклад, в 2011 році навіть тиск держави на підприємства не допоміг виконати планові показники надходжень податку на прибуток підприємств до ДБУ у зв'язку зі зниженням прибутку підприємств майже на третину [2, с.289].

Нажаль, не можна і в 2013 році назвати фактором зростання надходжень з податку на прибуток фінансові результати підприємств до оподаткування: за період з січня по вересень 2013 року фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності склали 22,84 млрд. грн., що на 43% менше, ніж за січень-вересень 2012 року [4].

Вищенаведені фактори були використані для побудови і дослідження моделі множинної регресії впливу факторів на надходження податку на прибуток підприємств (за даними Державної податкової інспекції у Голосіївському районі Головного Управління Міндоходів у м. Києві).

Динаміка показників, що визначають вплив на надходження податку на прибуток підприємств, за 2007-2013 рр.

Показник	Фактор	Роки						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові надходження з податку на прибуток до зведеного бюджету, у % до податкових надходжень бюджету м. Києва	Y	5,25	5,13	5,45	5,90	7,33	5,94	6,04
Податкові пільги з податку на прибуток, у % до податкових надходжень бюджету м. Києва	K ₁	2,83	2,94	3,20	1,65	1,32	1,28	0,93
Фінансовий результат підприємств до	K ₂	0,52	0,44	0,58	0,53	0,56	0,43	0,46

оподаткування, у % до валового регіонального продукту								
Податкова заборгованість з податку на прибуток, у % до податкових надходжень бюджету м. Києва	K ₃	0,68	0,70	0,72	0,79	1,08	0,64	0,62
Індекс зростання обсягів промислового виробництва, %	K ₄	4,6	12,5	-21,9	11,2	8,0	-0,5	-4,3
Індекс цін виробників промислової продукції, %	K ₅	19,5	35,5	6,5	20,9	19,0	3,7	-0,1

Джерело: складено автором на основі річних звітів ДПП у Голосіївському районі ГУ Міндоходів у м.Києві; [4]; [5].

На основі побудованої моделі множинної регресії:

- Був проведений кореляційний аналіз, визначник кореляційної матриці склав 0,007 ($p < 0,05$), чим ближче визначник до 0, тим сильніше є мультиколінеарність.

- Було побудоване рівняння множинної регресії:

$$Y = 5,03 - 0,54 \cdot K_1 - 2,81 \cdot K_2 + 4,34 \cdot K_3 - 0,03 \cdot K_4 + 0,01 \cdot K_5,$$

де Y – Податкові надходження з податку на прибуток до зведеного бюджету, у % до податкових надходжень бюджету м. Києва, %

K₁ – Податкові пільги з податку на прибуток, у % до податкових надходжень бюджету м. Києва, %

K₂ – Фінансовий результат підприємств до оподаткування, у % до валового регіонального продукту, %

K₃ – Податкова заборгованість з податку на прибуток, у % до податкових надходжень бюджету м. Києва, %

K₄ – Індекс зростання обсягів промислового виробництва, %

K₅ – Індекс цін виробників промислової продукції, %

Рівняння дало змогу розрахувати надходження з податку на прибуток у податкових надходжень бюджету м. Києва за моделлю та порівняти їх з фактичними даними. Розраховані надходження за моделлю виявились трохи вищими від фактичних, середньоквадратичне відхилення склало 0,06.

Безперечно, даними факторами вплив на динаміку надходження податку на прибуток не обмежується. Зокрема, на надходження податку впливають ще й такі фактори як: обмінний курс гривні до дол. США, облікова ставка НБУ, доступність кредитів, світова фінансова криза. Проте, ці фактори не брались до уваги в процесі дослідження, оскільки їх вплив на надходження податку на прибуток вважається другорядним.

Підбиваючи підсумки можна сказати, що представлена модель є адекватною та ефективною з точки зору дослідження впливу різноманітних факторів на надходження податків. Ця модель допомагає зрозуміти, на які саме чинники та чому, необхідно здійснити цілеспрямований та поміркований вплив,

щоб перетворити їх на інструмент регулювання надходжень податків до бюджету держави.

Література:

1. Серебрянський Д. М., Смірнова О. М., Стадник М. В. Оцінка фіскальних і методологічних аспектів гармонізації податкового та бухгалтерського обліку щодо податку на прибуток підприємств. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2013. – 60 с.
2. Ярошевич Н.Б. Податок на прибуток у доходах державного бюджету України: проблеми та перспективи/Н.Б. Ярошевич, Ю.Ю.Ілюсь//Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук. – техн. праць.– 2011. – № 21(7). – С. 288–294
3. Матеріали офіційного порталу Державної казначейської служби України: про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/22813>
4. Матеріали офіційного порталу Державної Служби Статистики України: про фінансові результати підприємств до оподаткування (за видами економічної діяльності та за регіонами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Матеріали офіційного порталу Київської міської державної адміністрації: про хід виконання бюджету міста Києва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/news/11605.html>.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

ВЕГЕРА О. М.

студентка

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

На сучасному етапі розвитку країни особливу актуальність набувають питання вдосконалення управління, однією із важливих функцій якого є контроль. Держава не може нормально функціонувати і розвиватися без чітко організованої системи контролю за виробництвом, розподілом і перерозподілом суспільного продукту та іншими сферами суспільного життя в державі.

Питання державного фінансового контролю та його розвитку є об'єктом постійної уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Даному питанню присвячено багато наукових праць, в котрих дослідники намагаються дати відповіді на запитання щодо сутності даного поняття, його проблематики та перспектив розвитку.

Полягає в теоретичному обґрунтуванні і розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності та розвитку системи державного фінансового контролю в Україні.

Вагомий внесок у розвиток теорії державного фінансового контролю зробили такі відомі зарубіжні вчені: Р. Дж. Бейлі, М. Грімвуд, П. Джексон, Д. Діамонд, А. Едвард, Р. Зоді, Е. Лехан, Дж. Робертсон, С. Томкінс та інші. Праці цих вчених можна віднести до праць, що висвітлюють сутність та характеристику поняття державного фінансового контролю.

Серед вітчизняних науковців питання державного фінансового контролю досліджували такі вчені як: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Л.І. Вороніна, Л.В. Гуцаленко, І.К. Дрозд, О.М. Ковалюк, І.С. Микитюка, І.С. Скоропад та багато інших.

Державний фінансовий контроль – це різновид фінансового контролю, що здійснюється відповідними органами державного фінансового контролю, який полягає у встановленні фактичного стану справ щодо дотримання вимог чинного законодавства на підконтрольному об'єкті, спрямований на забезпечення законності, фінансової дисципліни і раціональності в ході формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів, що належать державі, а також використання коштів, що залишаються у суб'єкта фінансових правовідносин у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів, державних позабюджетних фондів та кредитів, отриманих під гарантії Кабінету Міністрів України [1, с. 6].

Місією державного фінансового контролю слід визнати не здійснення нагляду за дотриманням норм використання державних фінансів, а сприяння економному, ефективному, результативному, законному і прозорому використанню фінансових ресурсів держави.

Основними проблемами державного фінансового контролю в Україні є:

- відсутність єдиної нормативно-правової бази, що чітко регламентує повноваження та взаємозв'язок усіх органів, що здійснюють державний фінансовий контроль;

- переважання поточного та наступного контролю; відсутність розвитку попереджувально-профілактичної роботи [4];

- більшість перевірок має фіскальний характер. Тобто, це означає що найчастіше використовують такі методи контролю як ревізія та перевірка. Ці методи дають змогу виявити лише фінансові порушення, але не дають можливість запобігти їм чи дослідити причини їх виникнення;

- відсутність єдиної інформаційно-аналітичної системи, що дозволила б систематизувати, упорядкувати та скоординувати діяльність всіх органів, що здійснюють державний фінансовий контроль.

Першим кроком до удосконалення системи державного фінансового контролю та відповідно покращення діяльності контролюючих органів є врегулювання правової бази шляхом прийняття базового закону про основи державного фінансового контролю, норми якого б чітко визначили його сутність, предмет, види, форми, порядок і методи проведення, регламентували б ієрархічність функціонування численних контролюючих органів та порядок координації їх діяльності.

Система контролю повинна бути спрямована на виправлення порушень та недопущення їх в подальшому. Система фінансового контролю на місцеву рівні повинна мати постійний характер. Побудувати ефективну систему фінансового контролю в Україні, яка б забезпечувала стабільний стан фінансово-бюджетної дисципліни в регіонах, можливо лише за наявності ефективно функціонуючої системи внутрішнього контролю в органах місцевої влади на всіх рівнях (області, міста, села тощо), тобто системи муніципального фінансового

контролю. З цією метою необхідно розробити та схвалити на законодавчому рівні оновлену сучасну модель системи фінансового контролю в Україні.

Також необхідно закріпити пріоритетність в практичній діяльності контролюючих органів попереджувально-профілактичної роботи: узагальнення результатів перевірок, виявлення та вивчення причин тих чи інших недоліків, розробка та проведення в життя профілактичних заходів організаційного й виховного характеру

Для встановлення дієвого контролю за всіма напрямками витрачання бюджетних коштів від витрат на утримання установ і організацій до їх витрачання на соціально важливі цілі вкрай необхідним є встановлення систематичного обміну інформацією між усіма фінансовими і контролюючими органами, які забезпечують виконання бюджету. Тобто необхідна єдина інформаційна база.

Аналізуючи стан проведення державного фінансового аудиту, слід відмітити, що серед всіх видів аудиту варто відзначити, аудит ефективності, що нині є одним із найважливіших напрямів діяльності вищих органів фінансового контролю розвинених зарубіжних країн, основною метою якого є визначення соціально-економічного ефекту використання коштів держави, а також розроблення рекомендацій із підвищення результативності, економності і продуктивності використання бюджетних коштів та управління державними фінансовими ресурсами в цілому.

Методологічні пропозиції, щодо вирішення ряду проблемних питань можна сформулювати наступним чином: необхідно змінити існуючий підхід щодо розробки методичних рекомендацій до типової програми; переглянути підготовчий етап до проведення ревізії; необхідно переглянути встановлення термінів ревізії контрольно-ревізійними службами; удосконалити написання й оформлення актів ревізії та перевірки; приведення методологічної і методичної бази державного фінансового контролю у відповідність до умов сьогодення та досягнень науки і практики; необхідно забезпечити координацію дій при плануванні, організації та проведенні контролю; необхідно здійснити певні організаційні заходи щодо поліпшення координації з іншими контролюючими органами; необхідно розробити організаційно-управлінські основи системи державного фінансового контролю.

Удосконалення також потребують кадрові питання органів, що здійснюють державний фінансовий контроль, де у зв'язку з економією бюджетних коштів спостерігається неуккомплектованість ревізійного апарату, неналежне матеріальне стимулювання працівників, що призводить до надмірного перевантаження контролерів-ревізорів, підвищення плинності кадрів. Варто підвищити статус державного службовця, підвищити рівень матеріального стимулювання працівників, забезпечити належні умови роботи.

Кадрові пропозиції передбачають: необхідно проводити навчання та тренінги працівників державної фінансової інспекції як теоретичних, так і практичних питань внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту з урахуванням міжнародного досвіду; проведення міжрегіональних семінарів, конференцій між працівниками державної контрольно-ревізійної служби для обміну досвідом; розглянути питання покращення фінансового забезпечення

працівників даної установи, шляхом збільшення зарплати або виплати премії за результатами сплачених до бюджету штрафів, відшкодування порушень; забезпечити підготовку та перепідготовку кадрів органів служби.

Література:

1. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
2. Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk>.
3. Хмельков А. В. Вектори модернізації системи державного фінансового контролю [Електронний ресурс] / А. В. Хмельков. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2010_2/doc/2/13.pdf.
4. Шевченко Н.І., Куліченко В.О. Державний фінансовий контроль: сучасний стан, проблематика, напрямки реформування / Н.І.Шевченко, В.О.Куліченко // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=380>

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

ВИННИЧЕНКО Н. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Українська академія банківської справи Національного банку України

м. Суми, Україна

В умовах фінансової, політичної і соціальної нестабільності механізми регулювання економічними процесами супроводжуються певними ускладненнями та викликають необхідність реалізації виважених рішень державними органами. Закладені раніше механізми управління економічними процесами, перестають бути дієвими, а тому виникає необхідність аналізу недоліків у всіх складових макроекономічної політики держави, загалом, і бюджетної складової, зокрема. Базові підвалини більшості економічних і суспільних процесів на сьогодні визначаються саме бюджетними показниками, які передбачені бюджетними планами та програмами. В свою чергу, економічна дестабілізація призводить до їх невідповідності плановим параметрам і створює передумови до удосконалення нормативно-правового забезпечення процесу бюджетного планування.

Питання необхідності реформування нормативно-правового забезпечення бюджетного планування розглядалися в роботах таких вітчизняних вчених як О. Василик, О. Єрмоєнко, Г. Климко, В. Шокун, В. Геєць, О. Кириленко, І. Луніна, С. Юрій та ін. За сучасних умов необхідності здійснення реформ адміністративно-територіального устрою питання удосконалення нормативного забезпечення набуває особливої актуальності.

Формування нормативно-правового забезпечення бюджетного процесу України здійснювалося протягом усіх років її незалежності, серед яких умовно можна виділити окремі етапи. Починаючи з 1991 року тривав перехідний етап, який характеризувався становленням бюджетного планування, розробкою його організаційно-методичного забезпечення, закладенням підвалин щодо формування національної системи нормативно правового забезпечення. На цьому етапі набуває поширення використовувалося індикативного планування характерного саме для ринкової економіки та розвиток методології перспективного планування.

З 1996 року можна виокремити новий етап в розвитку бюджетного планування, який характеризувався початком конкретизації напрямків бюджетної політики та розвитком методології короткострокового бюджетного планування. Відчутного покращення в бюджетному процесі загалом і в бюджетному плануванні зокрема протягом наступних років не відбувалося, а тому виникала необхідність реалізації подальших їх удосконалень. За цей період була прийнята значна кількість нормативно-правових документів різного характеру, але очевидною залишалася необхідність реалізації стратегічних кроків у бюджетному процесі, що передбачало впровадження, в першу чергу, стратегічного планування.

Початком наступного етапу і ключовим фактом в бюджетному процесі стали реформи 2008-2010 років, які характеризувалися переходом на використання програмно-цільового методу в бюджетному процесі, а відповідно і розширенням часового проміжку у бюджетному плануванні. Важливим у розвитку бюджетного планування стало прийняття Бюджетного кодексу України, який описував організаційно-методичні аспекти бюджетного планування щодо складання проекту державного бюджету України, який має відповідати базовим засадам бюджетної політики.

Починаючи з 1991 і до кінця 2013 року в нормативному забезпеченні бюджетного планування створено значну кількість документів, що окреслюють та деталізують процес бюджетного планування, серед останніх таких нормативних актів можна виокремити Стратегію розвитку системи управління державними фінансами, Основні напрями бюджетної політики на кожен рік, Програму економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка та ряд інших документів, в тому числі і тих, що характеризують планування показників тісно пов'язаних з формуванням видаткової частини державного бюджету.

Не зважаючи на значну кількість нормативно-правових актів планового характеру у бюджетному процесі, слід відзначити ряд проблем, що знижують його ефективність. Однією з таких проблем на сьогодні залишається не узгодженість за окремими змістовними аспектами різних нормативно-правових актів, що в свою чергу знижує ефективність процесу бюджетного планування. По-друге, використання досвіду західних країн у реалізації бюджетного планування не дозволило досягнути очікуваних результатів. А тому виникла необхідність у впровадженні адміністративно-територіальної реформи на ряду з реформуванням процесу бюджетного планування, що, в свою чергу, потребуватиме подальшого удосконалення його нормативного забезпечення.

Отже, розвиток бюджетного планування здійснювався протягом всіх років існування України як незалежної держави, проте, до сьогодні залишається ряд проблем як теоретичного, так і прикладного характеру, вирішення яких можливе тільки за умови розробки комплексних підходів до його реалізації.

ПРОБЛЕМАТИКА ПОБУДОВИ ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

ГАСПАРЯН Л. А.

студентка

КОТІНА Г. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

Оподаткування доходів фізичних осіб є однією із найширших сфер діяльності податкових органів. Цьому сприяє збільшення кількості зареєстрованих платників – фізичних осіб, а також збільшення мінімального рівня заробітної плати, що збільшує базу оподаткування.

Незважаючи на наявність норм по врегулюванню процесу стягнення податків з фізичних осіб, невирішеною залишається велика кількість проблем. Тому ми вважаємо необхідним розглянути основні проблеми оподаткування доходів фізичних осіб, які залишаються невирішеними та можуть негативно вплинути на подальший розвиток цієї сфери оподаткування.

У статті усі проблеми поділено на три групи: теоретичного, методичного та нормативного характеру. Для початку хотілось би розглянути проблеми теоретичного характеру. Однією з таких проблем є зростання податкового навантаження на доходи громадян [2, с. 278]. Так, за нашими дослідженнями, частка податків з доходів фізичних осіб у 2012-2013рр. становить майже 40% у структурі споживчих витрат громадян.

Вирішити цю проблему можна шляхом поступового зниження податкового навантаження на фізичних осіб, що буде сприяти збільшенню заощаджень та сприятиме розвитку економіки. Збільшення заощаджень у населення сприяє збільшенню вкладених інвестиційних коштів у підприємства економічного сектору, а отже, за рахунок них збільшиться виробництво в цілому і обсяг реальних доходів населення, які підлягають оподаткуванню. Ще одним шляхом вирішення питання збільшення податкового тягара є легалізація доходів фізичних осіб [2, с. 280], оскільки оподаткування раніше прихованих доходів призведе до збільшення податкових надходжень у бюджет.

Головною проблемою методичного характеру є перехід до прогресивної системи оподаткування. Корецька-Гармаш В.О. впевнена, що пропорційна система не може забезпечити рівномірність податкового навантаження та гарантувати принцип нейтральності податку за великими доходами [1, с. 1].

Існування двох основних ставок податку на доходи у розмірі 15 і 17% може негативно впливати на добробут населення, оскільки більшість населення України має доходи середні або трохи вищі за середні, тому якщо застосовувати цю ставку до незначних доходів, у фізичних осіб залишиться мало коштів на забезпечення своїх споживчих витрат на накопичення заощаджень.

Для вирішення даної проблеми нами запропонована диференційована система поділу доходів громадян та відповідні їм ставки податку на доходи: а) неоподатковуваний мінімум громадян у розмірі мінімальної заробітної плати на 1.01 кожного року – 0%; б) малі доходи (від 1,5 до 3 тис. грн.) – 10%; в) середні доходи (від 3 до 5 тис. грн.) – 18%; г) високі доходи (більше 5 тис. грн.) – 25%. Подібна система диференціації податкових ставок існує у Німеччині, тому українська податкова система таким чином буде наближатися до європейських стандартів.

Проблемою нормативного характеру, яку виділяє Славкова А.А., є збільшення податкової соціальної пільги з податку на доходи фізичних осіб, що призводить до втрат бюджету [3, с. 10]. Дійсно за нашими дослідженнями загальна сума втрат бюджету від наданих соціальних пільг зросла майже на 11% за останні 5 років. Причиною цього є збільшення платників, які подають документи, що засвідчують право на отримання ПСП, проте не завжди таке право є легальним.

Вирішенням даної проблеми ми вважаємо посилений контроль за документами, які надають право на ПСП та перевірка реальних доходів платника податків (через часті випадки подання документів особами, які отримують більшу частину заробітної плати в конвертах, а офіційну малу). Славкова А.А. пропонує використовувати соціальну пільгу для окремих категорій громадян (напр., громадяни, що утримують двох і більше дітей до 18 років, дітей-інвалідів, одинокі матері (батьки), вдови (вдівці) або опікуни та піклувальники) у розмірі прожиткового мінімуму [3, с. 10]. Ще один шлях запропонований Корецько-Гармаш В.О. – розширення діапазону доходів громадян, який дозволить отримувати податкову соціальну пільгу [1, с. 2]. Якщо скористатися зарубіжним досвідом, то до пільг з податку на доходи можна додати транспортні витрати на роботу та з неї, витрати на відрядження та утримання робочого місця (такі пільги існують у Німеччині).

Ще однією проблемою, на як хотілося б звернути увагу, є збільшення податкового боргу з оподаткування доходів фізичних осіб. Так, за нашими дослідженнями частка боргу з податку на доходи фізичних осіб зросла до 30,2% у 2013р. з 11,5% у 2009р. З кожною 1 грн. додаткових податкових надходжень податковий борг збільшується на 2,9% у 2013 році. Такі показники є причиною великих ставок податків, що стягуються з фізичних осіб, а також недостатньо ефективної роботи податкових органів.

Задля вирішення цього питання ми пропонуємо впровадження процедури стягнення податкового боргу із рахунку фізичної особи у банку (зарплатна картка) у разі несплати суми боргу протягом більше, ніж 10 днів з граничного терміну сплати. Ще одним шляхом до вирішення проблеми є запровадження моніторингу потенційних боржників через АІС «Податковий блок» та завчасне

надсилання таким боржникам повідомлень стосовно сплати сум податків і зборів.

З прийняттям Податкового кодексу механізм оподаткування фізичних осіб став більш ясним та чітким, проте надалі державним органам необхідно удосконалювати його і перш за все визначитися з напрямом: залишати нейтральне оподаткування чи переходити на більш прогресивне оподаткування, прогножуючи усі наслідки, до яких це може призвести. Запропоновані нами шляхи до вирішення нагальних проблем є актуальними у наш час, оскільки вони враховують інтереси держави та населення, зменшуючи напругу у їх взаємовідносинах.

Література:

1. Корецька-Гармаш В.О., Злобіна В.В. Проблемні аспекти в оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні. – 2011. – С. 1-5.
2. Левченко Н.М. Оцінка податкового навантаження на доходи громадян України. – Сталий розвиток України. – 2011. – С. 276-280.
3. Славкова А.А. Особисте прибуткове оподаткування та шляхи його вдосконалення в Україні: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Славкова Алла Аркадіївна; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана». – К., 2012. – 20 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ДИМИТРАЩУК А. І.

студентка

*Буковинський державний фінансово-економічний університет
м. Чернівці, Україна*

З часу здобуття незалежності податкова система України зазнала значних змін у принципах та механізмах оподаткування. Оскільки податки безпосередньо впливають на процес прийняття рішень економічними агентами, то процес оподаткування можна вважати одним з вирішальних спонукальних мотивів переходу від офіційного сектору економіки до тіньового.

На сьогодні основні акценти економічної політики зосереджені на подоланні тих глибоких деформацій, що сформувалися за роки незалежності. Однією з ключових є глибока тінізація економічної діяльності. Тому актуальною проблемою сучасної науки є вдосконалення реалізації податкової політики як частини державної політики детінізації економіки.

Вагомий внесок у розробку теорії та практики оподаткування зробили такі зарубіжні вчені: Ш. Бланкарт, У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Віксель, А. Пігу. До вітчизняних науковців, які займаються проблемами оподаткування, слід віднести: В. Андрущенко, З. Варналія, О. Василика, В. Гейця, О. Данілова, А. Крисоватого, П. Мельника, В. Федосова, С. Юрія.

Тіньова економіка існує у всіх країнах світу проте основними відмінностями в тій чи іншій країні є її обсяги, чинники, стан соціально – правового контролю, регуляторна діяльність держави, реалізація державних стратегій, програм по боротьбі з тіньовою економічною діяльністю, показники рівня життя населення. За різними оцінками її рівень становить у високорозвинених країнах від 8% ВВП, у країнах з перехідною економікою – понад 20% ВВП і в країнах, що розвиваються – 40% ВВП [1, с. 246].

Тіньова економіка в Україні – результат системної кризи економіки, що виникла через невідповідність методів здійснення ринкових перетворень. Поширення тіньової економіки в Україні відбулося на базі руйнації діючих розподільних відносин і побудови нових, які істотно порушили усталений баланс інтересів суб'єктів економіки, паритетність розвитку окремих її сфер, мотивацію ефективного господарювання.

Розрахунок розміру тіньової економіки є важливим для правильного планування економічної політики, тому в багатьох країнах державні служби намагаються його робити [1, с. 247].

В Україні таке дослідження проводить Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Згідно з оцінками податкових органів, обсяг тіньового сектора української економіки становить як мінімум 350 млрд. грн. на рік. За оцінкою Міністерства економічного розвитку і торгівлі, рівень тінізації економіки України складає 34% [4]. Динаміку рівня тінізації економіки зображено на рис. 1.1.

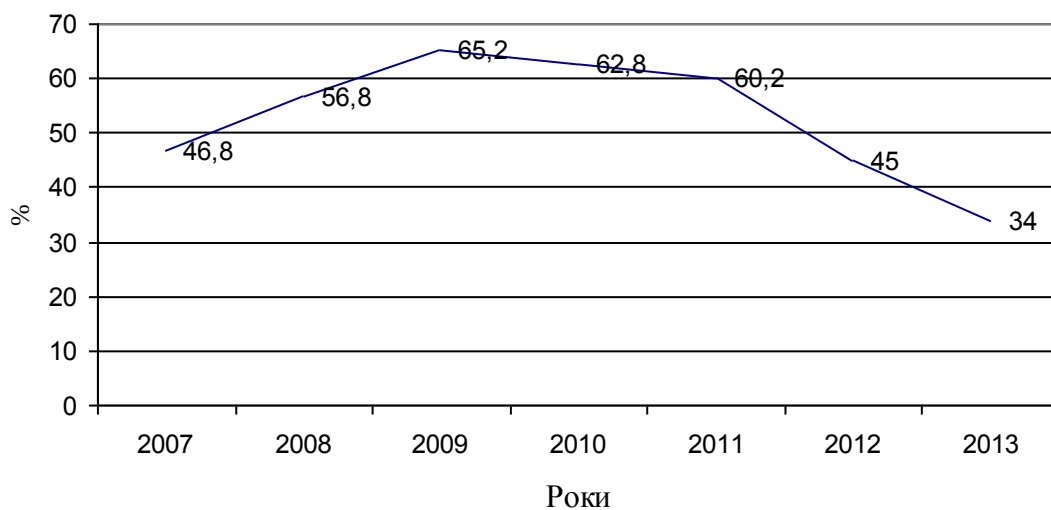


Рис. 1.1. Динаміка рівня тінізації економіки за 2007-2013 роки

Криза 2008-2009 років спричинила ріст тінізації економіки. Загальна недовіра щодо витрат державних грошей, корупція, вибіркове правозастосування і непослідовне трактування податкового законодавства призвели до того, що від 30 до 53 відсотків з того, що виробляє країна, залишається в тіні, не декларується і не обкладається податками. А це від 50 млрд. дол. до 80 млрд. дол. щорічно [2, с. 40].

В 2010 році був прийнятий новий Податковий кодекс, який є кроком у правильному напрямку для полегшення життя бізнесу, проте зміни, які в ньому зазначені не достатні для виведення економіки з тіні, адже виконання вимог

законодавства є складним, про що свідчать дані доповіді Світового банку 2012 року щодо легкості ведення бізнесу, в якому Україна посіла 181 місце з 183 країн за складністю й важкістю виконання вимог оподаткування. Згідно з доповіддю, щоб дотриматися вимог податкового законодавства, потрібно в середньому 657 годин на рік [3, с. 68].

Світовий банк підрахував, що частка тіньової економіки становить 18% від світового ВВП, а через приховування податків щороку світова економіка втрачає 3 трлн. дол.

У світі найвищий рівень тіньової економіки виявився в Болівії. Частка її тіньової економіки складає 66,1% від ВВП. Загалом сума грошей, яку країна втратила через неплатників податків складає 3,7 млрд. дол. Частка тіньової економіки США становить 8,6% від ВВП, що в грошовому еквіваленті складає 337 млрд. дол. щороку. Хоча у відсотковому відношенні тіньова економіка США становить не надто велику частку економіки, проте США втрачає найбільшу з усіх країн світу суму грошей від несплати податків. Найбільше сприяє такій проблемі слабке законодавство щодо корпорацій. Третьою за обсягами тіньової економіки в світі є Росія. Так, тіньова економіка в Росії становить 43,8% від ВВП, що дорівнює 221 млрд. дол. Відповідно до окремих досліджень 60% російських фірм є так званими «космонавтами» – фірмами, які створюються на короткий час та мають на меті приховування активів для ухиляння від сплати податків. Як пише Foreign Policy, в середньому в Росії фірми платять 40% тих податків, які вони мають платити. В Італії тіньова економіка складає 27% від ВВП (238 млрд. дол.). Сама країна офіційно оцінює свою тіньову економіку в 17,5% від ВВП, що тим не менш означає втрату 150 млрд. дол. щороку [1, с. 489].

Наявність тіньового сектору в економіці держави призводить до :

- втрати податкових надходжень до бюджету і, як результат, ускладнення виконання фінансових зобов'язань держави;
- недієвості управлінських рішень внаслідок відсутності повної та об'єктивної інформації про розвиток економічних процесів;
- скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів через неможливість відкритого витрачання тіньовими структурами прихованих від оподаткування доходів та їхній вплив за кордон;
- зменшення інтересу потенційних стратегічних інвесторів до українських підприємств, що значно гальмує процеси приватизації, фінансового оздоровлення виробництва та приплив інвестицій [1, с. 520].

Все це говорить про те, що податкова політика України має ряд недоліків, а саме:

- 1) Значна складність та суперечливість податкової політики.
- 2) Структура податків не є оптимальною.
- 3) Однією з особливостей механізму оподаткування України є великий перелік податкових пільг.
- 4) Податки в Україні виконують переважно фіскальну функцію.
- 5) Складна, неоднорідна та нестабільна нормативно-правова база оподаткування, а також неузгодженість та суперечливість окремих законодавчих норм.

6) Витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння.

7) Зростання податкового «тягаря» та заплутаність податкового законодавства сприяє ухиленню від оподаткування та розширенню тіньового сектора економіки.

8) Непрозорість податкового регулювання [3, с. 74].

Для вирішення даних проблем, податкова політика повинна базуватись на таких пріоритетах:

- поступове скорочення кількості податків і зборів, зниження їх ставок та вдосконалення предмету оподаткування;

- оподаткування надприбутків, які отримують фінансово – промислові групи і монополісти від експлуатації корисних копалин, природних ресурсів, державної власності, недосконалих бюджетних пільг і дотацій;

- приведення правил визначення доходів і видатків суб'єктів господарювання у відповідність із загально визначеними принципами єдиного бухгалтерського обліку, на якому ґрунтується фінансова, податкова, статистична та інші види звітності;

- законодавча ліквідація можливості підприємств використовувати фіктивні операції з приховуванням доходів і збільшенням валових витрат, ухиляння від сплати податків [2, с. 42].

Таким чином, в умовах сучасних соціально-економічних перетворень національної економічної системи особливої актуальності набуває дослідження впливу інструментів податкової політики на економічні процеси в державі, який може проявитися як в стримуванні відтворювання та уповільненні темпів економічного зростання, так і в стимулюванні підприємницької активності, забезпеченні умов для стійкого і швидкого економічного розвитку та підвищенні рівня суспільного добробуту в Україні. Скорочення обсягів тіньової економіки, досягнення стовідсоткової сплати податків, побудова ділових партнерських взаємин з платниками податків – це головні завдання, на які повинна спрямовуватись податкова політика.

Література:

1. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / З.С. Варналій, А.Я. Гончарук, Я.А. Жаліко та ін.; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – К., 2013. – 574 с.

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

3. Панченко В.І. Податкова політика як засіб впливу на фінансово економічні процеси в Україні / В.І. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9(63). – С. 94.

4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [сайт http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32844].

ЕЛЕМЕНТИ СЕРЕДОВИЩА ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

ДУБИНЕЦЬКА П. П.

аспірант кафедри менеджменту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Податкове регулювання є складним та багатомірним процесом, що включає різного роду елементи, зв'язки, взаємовпливи як внутрішні, так і зовнішні.

Важливим є представлення податкового регулювання як цілісного механізму, якому притаманні всі його риси.

Податковий механізм держави доцільно поділяти на механізми податкового регулювання та податкового адміністрування, які взаємодоповнюють один одного.

Податкове адміністрування в науковій літературі розглядається як сукупність методів, прийомів і засобів управління, за допомогою яких органи державної виконавчої влади надають функціонуванню податкового механізму заданий законом напрям і координують податкові дії при суттєвих змінах в економіці та політиці. Етапами цього процесу є [5]: реєстрація та облік платників податків; обробка податкових декларацій; облік платежів (податкові зобов'язання); обслуговування платників податків; податковий контроль; апеляції платників податків; погашення податкового боргу.

Податкове регулювання – складова податкового механізму поряд із податковим адмініструванням, що включає сукупність законодавчо зафіксованих науково обґрунтованих взаємопов'язаних важелів податкового впливу держави на поведінку економічних суб'єктів щодо перерозподілу доходів, інвестування, споживання природних ресурсів, функціонування екстерналій в процесі здійснення регуляторної політики з урахуванням балансу інтересів та пріоритетів економічної політики.

Регульовальна функція оподаткування реалізується за допомогою спеціальних інструментів, вбудованих у систему оподаткування в цілому, і в кожний податок окремо, а саме, *важелів механізму податкового регулювання*.

Дещо модифікувавши підхід проф. Іванова Ю.Б. [4] за характером дії інструменти податкового регулювання вважаємо доцільним поділити на такі три групи: системні; локальні; виняткові (пільги).

Ключовою *системною характеристикою* податкової системи є загальний рівень оподаткування, тобто частка податкових надходжень до бюджету у ВВП країни. Посилення податкового навантаження є тим чинником, який стримує економічну активність і процеси нагромадження, а також створює умови для прискореного розвитку тіньової економіки. Разом з тим, у соціально-орієнтованих економіках (скандинавських країнах, Франції, Італії, Австрії та ін.) високий рівень оподаткування пов'язаний із використанням бюджетних коштів на загальнонаціональні економічні й соціальні програми (наприклад у

2012 р. рівень оподаткування у Данії дорівнював 48,0 % в той час як в середньому країни – члени ОЕСР стягували у вигляді податків 34,1% ВВП) [3].

Наступним інструментом регулювання системного характеру є структура системи оподаткування. Найважливішими структурними показниками податкової системи, які відображають спрямованість податкової політики на інвестування чи споживання, є:

- співвідношення прямих і непрямих податків, що відображає розподіл податкового навантаження між виробниками та споживачами;
- співвідношення податків, що стягуються з юридичних і з фізичних осіб;
- частка податків на майно і капітал.

Іншою групою механізмів системного характеру є застосування альтернативних систем оподаткування, до яких належать: фіксований сільськогосподарський податок з юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Системний характер цих інструментів податкового регулювання проявляється в тому, що у випадку їх застосування принципово змінюються структура податкових платежів платників і об'єкти оподаткування.

Локальні інструменти податкового регулювання пов'язані з реалізацією регуляторного потенціалу кожного окремого податку або збору, що визначається вибором поєднання елементів податку й відповідним порядком обчислення податкових зобов'язань. Ця група засобів податкового регулювання включає в себе такі інструменти.

1. Об'єкт та база оподаткування. Сам факт введення того або іншого податку впливає на діяльність усіх тих платників, які мають відповідні об'єкти оподаткування. Крім того, практично в кожному податку є спеціальні механізми регулювання, які стимулюють або стримують певні дії платників за допомогою спеціальних правил обчислення бази оподаткування або податкових зобов'язань.

2. Визначення складу платників податків. Масштаби податкового регулювання і його ефективність визначаються тим, наскільки повно охоплені податком потенційні платники.

3. Принципи встановлення і розмір ставки податку. Багато фахівців вважають, що основним податковим регулятором на рівні системи оподаткування в цілому і на рівні кожного з податків і зборів є оптимальні податкові ставки [8].

Податкові пільги є одним з найбільш широко розповсюджених важелів сучасного податкового регулювання. За формою їх надання можна виділити такі груп податкових пільг.

1. Звільнення від оподаткування окремих категорій платників податків – це пільга, надана за елементом «суб'єкт оподаткування». Сфера застосування цих пільг досить широка. Різновидом пільг цієї групи є «податкові канікули». Це звільнення певних груп платників від оподаткування на визначений період.

2. Зменшення об'єкта оподаткування – це група пільг, що передбачає виключення з об'єкта оподаткування окремих його елементів, які в загальному випадку є складовою об'єкта оподаткування, але не враховуються при

подальшому обчисленні податкових зобов'язань. Як приклад таких пільг можна навести перелік операцій, звільнених від ПДВ.

3. Зменшення бази оподаткування. Йдеться про вирахування з бази оподаткування визначених законодавством сум. Різновидами пільг цієї групи є:

- встановлення неоподатковуваного мінімуму бази оподаткування;
- встановлення неоподатковуваного максимуму бази оподаткування;
- зменшення бази оподаткування шляхом виключення фактично понесених платником витрат певного виду.

4. Зменшення податкових ставок. У світовій практиці подібна пільга застосовується досить часто, частіше у встановлених випадках застосовується ставка, зменшена на 50%.

5. Списання податкових зобов'язань, або «податкова амністія».

Податковий механізм загалом та механізм податкового регулювання зокрема не є явищем статичним. Усі важелі вдосконалюються, оновлюються, адаптуються до нових економічних реалій та змін. Динаміка цього процесу реалізується через відповідні зміни до законодавства. Усі ключові інструменти податкової політики формують окремий напрям державної регуляторної політики. Процес їх змін має теж правову регламентацію відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [2].

Таким чином, *динамічну складову механізму податкового регулювання* можна розглядати як процес планування діяльності з підготовки та аналізу регуляторного впливу актів податкового законодавства, оприлюднення проектів регуляторних актів з метою одержання зауважень і пропозицій від громадськості та бізнесу, відстеження результативності, систематизацію та перегляд регуляторних актів податкового законодавства.

Ці елементи складають середовище податкового регулювання і від їх особливостей значною мірою залежить ефективність функціонування податкового механізму.

Література:

1. Податковий кодекс України від N 2755-VI, 02.12.2010 [Електронний ресурс] . – Доступно з: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2755-17>
2. Андрущенко В.Л. Адміністрування податків і платежів: предмет і метод дослідження // Збірник наукових праць Академії ДПС України / В. Л. Андрущенко. – 2002. – № 4. – С. 76-78.
3. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 27-35
4. Дюрядін В.П. Податковий механізм фінансового оздоровлення підприємств: теоретичні аспекти / В.П. Дюрядін., А.М. Леміш [Електронний ресурс] . – Доступно з: http://science.crimea.edu/zapiski/djvu_econom/2004/econ_12_2004/006_dyuryadin.pdf
5. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент : Навчальний посібник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, В. В. Карпова. – Київ: Знання, 2008. – 525с.

ПЕРЕДУМОВИ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

ЖАРІКОВА О. Б.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри фінансів і кредиту

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

Умови економічних перетворень, запровадження інституту приватної власності на землю і плати за неї, формування ринку землі, земельно-іпотечного кредитування потреба у грошовій оцінці земель та іншої нерухомості набула великої актуальності, тому питання розвитку земельних відносин повинно супроводжуватись системним аналізом діючих норм та їх своєчасними змінами з метою належного врегулювання роботи ринку землі, а також відповідного методичного забезпечення даної оцінки з метою покращення землеоціночної діяльності в Україні.

У цій праці ми розглядаємо нерозривність зв'язку між оцінкою сільськогосподарських угідь із загальноекономічними умовами «...в яких знаходяться досліджувані господарства», це означає й те, що без обґрунтованої оцінки земельно-ресурсного потенціалу аграрного підприємства неможлива об'єктивна експертна грошова оцінка такого підприємства як цілісного майнового комплексу.

Із сучасних європейських фахівців у сфері землеоціночної діяльності методи оцінки земельних ділянок, зокрема метод капіталізації доходу, розвивають М. Головатюк, П. Круш, О. Мендрул, О. Пшенишнюк та інші. Вагомий вклад у розвиток землеоціночної діяльності в Україні зробили такі науковці і практики як А. Даниленко, О. Воротіна, Н. Павловська, С. Кручок, Н. Кручок, А. Третьак, А. В. Чупіс, О. М. Шпичак.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок здійснюється із застосуванням тих же методів, що й інших об'єктів нерухомого майна. Так не поліпшені сільськогосподарські угіддя оцінюються методом рентного доходу та зіставлення цін продажу. Земельні поліпшення можуть оцінюватися на основі витратного методу або методом капіталізації додаткового доходу, отриманого від земельних поліпшень. Остання обставина є підставою для твердження, що поліпшенні земельні ділянки оцінюються нерідко за так званим комбінованим методом, який поєднує у собі елементи різних методів, наприклад, капіталізації рентного доходу та витратного.

Слід зазначити, що в Україні створені в основному нормативно-правові передумови проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок різного цільового призначення, зокрема призначених для виробництва товарної сільськогосподарської продукції.

Прийнято Закон України «Про оцінку земель» [1], розроблено Національні стандарти оцінки [4, 5, 6], постановою Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 р. №1531 затверджено Методику експертної грошової оцінки земельних ділянок [2]. Все це в основному сформулоало необхідне правове та

методичне забезпечення землеоціночної діяльності в нашій країні. Затверджена Методика Кабінетом Міністрів України налічує дев'ять розділів, чотири з яких безпосередньо стосуються експертної грошової оцінки земельних ділянок, що використовуються як сільськогосподарські угіддя (І. Загальні положення; ІІ. Методичні підходи; ІІІ. Оцінка земельних ділянок, які використовуються як сільськогосподарські угіддя; ІХ. Процедура проведення експертної грошової оцінки). Необхідність розгляду офіційної Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок зумовлена тим, що в ній відображені, які містять вище названі Закон України та Національні стандарти оцінки.

Так, розділ І Методики кореспондує із Законом України «Про оцінку земель» (ст. 1. Основні терміни та їх визначення), а також із Національним стандартом №1. Розділи ІІ і ІІІ Методики розвивають положення вищезазначеного Закону України (ст. 19. Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок) і конкретизують зміст Національного стандарту № 2 стосовно земельних ділянок. Розділ ІV Методики пов'язаний із низкою статей Закону України «Про оцінку земель» та Національним стандартом № 2.

Зазначені у розділі ІІ Методики методичні підходи цілком узгоджуються з викладеними методами оцінки нерухомого майна (підрозділ 1.1). Слід зазначити, що так званий операційний дохід за своєю сутністю також є рентним доходом так, згідно з аналізованою Методикою, «чистий операційний дохід визначається на основі аналізу ринкових ставок орендної плати за землю». Але, як відомо, фактична орендна плата за земельну ділянку є грошовим виразом земельної ренти або, принаймні, її частини. Отже, має місце генетична спорідненість або навіть єдність чистого операційного та рентного доходів.

У розділі ІІІ аналізованої Методики зазначено, що рентний дохід при оцінці сільськогосподарських угідь визначається з урахуванням типового для певної місцевості набору сільськогосподарських культур. Вводиться поняття нормальної (типової) врожайності, яка включає природну врожайність та прибавку до неї завдяки застосуванню агротехнічних заходів. Зазначається, що нормальна (типова) врожайність розраховується на основі багаторічних спостережень або даних польових дослідів. У даному розділі визначено також складові виробничих витрат, до яких віднесено технологічні витрати, включаючи загальногосподарські, а також витрати первинної переробки та реалізації.

У розділі ІХ Методики зазначено, що «експертна грошова оцінка земельної ділянки проводиться в такій послідовності: обстеження земельної ділянки та вивчення ситуації на ринку землі; визначення виду вартості земельної ділянки відповідно до умов угоди; складання завдання на оцінку та укладання договору про оцінку; збирання, оброблення та аналіз вихідних даних, необхідних для проведення оцінки; визначення найбільш ефективного використання земельної ділянки; вибір та обґрунтування методичних підходів; визначення вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами та формування остаточного висновку; складання звіту про оцінку» [2, С. 13].

Цей розділ Методики містить також дані про зміст звіту. Короткий огляд змісту Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок показав, що

даний документ є власне не стільки методикою у загальноприйнятому розумінні цього терміна, а скоріше є упорядкованим переліком положень, які доповнюють і розвивають зміст Міжнародних і Національних стандартів оцінки стосовно земельних ділянок різного цільового призначення, зокрема використовуваних як сільськогосподарські угіддя. Безумовно, обов'язковість дотримання вимог даного документа позитивно позначається на якості землеоціночної діяльності, але не звільняє від необхідності розроблення конкретних методик експертної грошової оцінки земельних ділянок (у т.ч. сільськогосподарського призначення), які б, повністю відповідаючи вимогам Закону України «Про оцінку земель» [1], Міжнародним та Національним стандартам оцінки [3; С. 141–143; 4-6], а також даної Методики [2], водночас конкретизували алгоритм такої оцінки.

В останнє десятиліття в Україні з'явилося сімейство таких методик, розроблених на базі природометричної моделі «Український лан». Їх вдосконалення та подальший розвиток тривають дотепер. Природометрична модель «Український лан» створена влітку 2001 року. Першу згадку містить про неї стаття С. І. Кручка «Про бонітування та грошову оцінку ріллі» [7, С. 13–18]. За визначенням цього вченого «термін «Природометрична модель» завдячує своїй появі такому науковому напрямку, як аграрна природометрія, що поєднує природні науки (грунтознавство, агрохімія, фізіологія рослин та ін.) з математикою, математичною статистикою і комп'ютерними технологіями. Природометрія не розкриває сутності природних процесів (це функція природничих наук), а математично описує взаємозалежності між цими процесами та вплив людини на них і є основою природометричного моделювання» [8, С. 82]. Дана модель оцінює родючість земельної ділянки на основі сталих факторів урожайності [8, С. 139].

Отже, в ході проведеного дослідження доведено, що чинні нормативно-правові акти, положення які є обов'язковими при проведенні експертної грошової оцінки земельних ділянок, а саме Закон України «Про оцінку земель» та Національні стандарти оцінки потребують удосконалення в частині визначення чітких вимог до проведення оцінки з метою забезпечення її об'єктивності. Вдосконалення і гармонізація нормативно-правових актів у сфері оцінки, та подальший розвиток методичного забезпечення такої оцінки є обов'язковою умовою покращення оціночної діяльності в Україні.

Література:

1. Про оцінку земель: Закон України, прийнятий постановою Верховної Ради України № 1378-IV від 12 грудня 2003 року // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 15. – С. 229.
2. Наказ Державного Комітету України по земельних ресурсах «Про затвердження порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок» від 11.10.2002 р. №1531.
3. Международные стандарты оценки. Кн. 2 / [Г. И. Микерин (руководитель), М. И. Недужий, Н.В. Павлов, Н.Н. Ящина] – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 360 с.
4. Національний стандарт №1 «Загальні положення оцінки майна та майнових прав», затверджений Постановою КМУ від 10.09.2003 р., №1440.
5. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна», затверджений Постановою КМУ від 28.10.2004 р., №1442.

6. Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», затверджений постановою КМУ від 29 листопада 2006 р. №1655.

7. Кручок С. І. Про бонітування та грошову оцінку ріллі / С. І. Кручок // Науковий вісник НАУ. – 2001. – №43 – С. 13–18.

8. Іпотечне кредитування: Європейська практика та перспективи розвитку в Україні / Кручок С. І. – К: «Урожай», – 2003. – 206 с.

НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УНІВЕРСАЛЬНИХ АКЦИЗІВ В УКРАЇНІ

ЗАЇЦЬ К. О.

студентка

КОТІНА Г. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Сучасний етап розвитку податкової системи України характеризується пошуком шляхів посилення регулюючої та фіскальної ролі податків. Слід зазначити, що фіскальна функція податків є первинною і на ній треба зосередити особливу увагу. Особливо це стосується універсальних акцизів – основних бюджетоутворюючих інструментів.

У своїй роботі ми більш детально дослідимо фіскальну функцію податку на додану вартість та шляхи підвищення його фіскального потенціалу.

Фіскальна ефективність – це спроможність податку забезпечувати поповнення бюджетів різних рівнів, а конкретні характеристики її вимірювання – це абсолютні обсяги та питома вага надходжень податку в доходах бюджетів і ВВП, рівень ефективної ставки ПДВ, його продуктивності. [5]

Даний податок буде тоді фіскально ефективним, коли при наповненні бюджету він не буде впливати на економічну активність підприємств.

Підвищення фіскального потенціалу ПДВ можливе при умові повноти та своєчасності сплати ПДВ до бюджету, удосконалення механізму його адміністрування з метою зменшення наслідків ухилення від сплати даного податку та зменшення витрат на адміністрування [2].

Поняття фіскальної ефективності універсальних акцизів, а саме ПДВ є досить складним для оцінки, тому кількісно визначити його можна лише за допомогою комплексу показників та коефіцієнтів.

Проаналізуємо фіскальну ефективність податку на додану вартість в Україні за останні роки.

Найважливішим показником, який характеризує фіскальну ефективність ПДВ є чисті надходження(валові надходження за мінусом відшкодування ПДВ) (табл.1)

Таблиця 1

Чисті надходження ПДВ у 2009–2014 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Валове надходження ПДВ, млрд. грн	84,6	86,3	130,1	138,8	151,2
Відшкодування, млрд. грн	27,7	21,5	42,8	46,0	51,3
Чисті надходження, млрд. грн	56,9	64,8	87,3	92,8	99,9
	-	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012
Темп змін Чистих надходжень ПДВ, %	-	113,8	134,7	106,3	107,6

Складено на основі: [4]

У 2013 році чисті надходження до бюджету були зафіксовані у найбільшому розмірі – 99,9 млрд. грн, що на 175 % більше ніж у 2009 році.

Традиційно, за показник, що визначає базу оподаткування ПДВ, приймається валовий внутрішній продукт(ВВП).

Важливо також визначити частку ПДВ у ВВП. Показниками, що характеризують місце ПДВ у системі державних фінансів, є його питома вага у структурі доходів зведеного і державного бюджету, податкових надходженнях.

Одним із показників результативності ПДВ з точки зору забезпечення доходів держави є коефіцієнт ефективності(продуктивності), який визначається як співвідношення надходжень від ПДВ та ВВП, поділене на стандартну ставку податку(табл.2). [5]

Розрахунок співвідношення змін надходжень ПДВ(у порівнянні з базовим періодом) дозволяє визначити як змінилась реальна величина надходжень ПДВ

Таблиця 2

Коефіцієнт ефективності 2009-2014 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, млрд. грн	913,3	1082,6	1316,6	1408,9	1440,8
Загальні надходження бюджету, млрд. грн	200,5	240,6	314,6	346,025	351,16
Податкові надходження, млрд. грн	131,8	166,8	261,6	306,2	309,0
Надходження ПДВ, млрд. грн.	84,6	86,3	130,1	138,8	151,2
Валова додана вартість, млрд. грн	872,0	1024,0	1184,0	1240,0	1298,7
Частка ПДВ у ВВП, %	9,3	8,0	9,9	9,85	12,5
Ефективна ставка(ПДВ до ДБУ/ВДВ,%	9,7	8,42	10,9	11,2	13,9
Коефіцієнт ефективності ПДВ, %	46,3	39,85	49,4	49,20	52,5

Складено на основі [4]:

Останні роки спостерігалось стрімке зростання частки ПДВ у ВВП і він досягнув максимального значення у 2013 р. – 12,5 %, при цьому за 2009–2012 рр. середнє значення було 9,91%.

У 2013 році надходження від ПДВ становили 12,5 % від ВВП, що є найбільшим показником протягом досліджуваного періоду. Питома вага ПДВ у 2010 році зменшилась в порівнянні з 2009 роком на 1,3 п.п, а у 2011 році зросла в порівнянні з попереднім періодом на 1,8 п.п. Можна стверджувати, що ПДВ з самого початку застосування його в Україні став одним з важливих джерел доходів держави.

Показник ефективності ПДВ відображає, скільки надходжень ПДВ у відсотках до ВВП припадає на 1 % стандартну ставку. Відповідно, чим більший цей показник, тим краще працює система ПДВ у країні, найбільше значення зафіксовано у 2013 році.

Особливу роль для підвищення фіскального потенціалу податку на додану вартість відіграє співвідношення відшкодованого та невідшкодованого ПДВ(табл.3).

Таблиця 3

**Динаміка заборгованості держави
по бюджетному відшкодуванню ПДВ у 2009-2013 роках**

	2009	2010	2011	2012	2013
Сума надходжень ПДВ до ДБУ, млрд.грн	84,6	86,3	130,1	138,8	151,2
Відшкодування ПДВ, млрд. грн	27,7	21,5	42,8	46,0	51,3
Сума невідшкодованого ПДВ, млрд. грн	24,2	11,1	13,9	17,1	14,4

Складено на основі: [4]

З вище наведених даних можна спостерігати значну заборгованість держави перед платниками, з кожним роком спостерігається стійка тенденція до невідшкодування ПДВ, невиконання державою своїх обов'язків на 32-40%.

Це негативно впливає на економічну діяльність в цілому, оскільки ПДВ є внутрішнім податком, що оплачує покупець. Держава повертає експортеру ту частину ПДВ, яка сплачена ним постачальникам всередині країни. Завдяки цьому, товар, що експортований вирівнюється в цінах з товаром місцевих виробників.

Нікітішин А.О. зазначає: «саме забезпечення належного механізму відшкодування ПДВ може підтримати платників податків в кризовий період шляхом поповнення їхніх обігових коштів» [3].

Отже, для підвищення фіскального потенціалу можемо запропонувати такі шляхи:

- удосконалення механізму автоматичного відшкодування ПДВ для перетворення його у ефективний засіб подолання проблеми заборгованості з бюджетного відшкодування ПДВ;

•удосконалення механізму адміністрування податку на додану вартість, а саме:

а) створення методики на державному рівні планування та прогнозування податкових надходжень, що налагодить систему справляння податків та виконання плану. Необхідно зосередити увагу на виявленні тенденцій виконання бюджету попередніх періодів, враховувати можливості появи форс-мажорних обставин та їх вплив на процес стратегічного планування податкових платежів.

б) удосконалення процесу податкового контролю, усунення суб'єктивних факторів посадових осіб при проведенні перевірок.

•спрощення системи сплати податку(Єдиний рахунок), що знизить витрати на його адміністрування, як наслідок зростання фіскальної ролі ПДВ.

Література:

1. Аналітична записка „ Напрями та механізми підвищення фіскальної та регулятивної ефективності ПДВ”. [Електр. Доступ]: <http://old.niss.gov.ua/monitor/May2010/09.htm>

2. Дяковський Д.А. „ оподаткування доданої вартості в Україні:Автор дис...канд..економ.наук:08.04.01/Національна академія державної податкової служби України. – Ірпінь, 2004. – 18 с.

3. Нікітішин А.О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи // Фінанси України. – 2010. – N 1. – С. 38-45

4. Річні звіти Державної Казначейської Служби України про виконання Державного бюджету 2009-2013 рр.

5. Ярема Б. П., Ярема Я. Р. „ Оцінка економічної ефективності податку на додану вартість в Україні”// Вісник Львівської державної фінансової академії № 18 2010 р.

НАПРЯМИ СУЧАСНОЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ЩОДО ЕФЕКТИВНОЇ БОРОТЬБИ З КОНТРАБАНДОЮ

КОСТЮК Л. С.

студентка

*Буковинський державний фінансово-економічний університет
м. Чернівці, Україна*

Митна політика України тісно пов'язана з питаннями митної безпеки держави. Забезпечення митної безпеки є кінцевою метою митної політики. Поняття митної безпеки можна визначити як стан захищеності митного кордону України та інтересів держави у митній галузі. Причому стан захищеності повинен забезпечувати переміщення через митний кордон товарів та транспортних засобів, а також здійснення відповідних митних процедур.

До інтересів держави у митній справі належать: сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, створення та функціонування ефективної митної системи, захист митного кордону України. Забезпечення захисту цих інтересів потребує дій з боку держави. Перш за все, мова йде про боротьбу з контрабандою, яка є одним з тих факторів, що впливають на економічну і

національну безпеку держави. Тому дослідження даної теми на сьогодні є досить актуальним.

Метою дослідження є аналіз напрямків сучасної митної політики України щодо ефективної боротьби з контрабандою та митними правопорушеннями.

Дослідженням у цій сфері присвячено низку праць монографічного характеру, наукових статей, науково-практичних коментарів до законодавства таких науковців, як В.В. Качана, В.В. Філатова, С. О. Філіпова, О.М. Омельчука, Л.М. Білецької.

Боротьба з контрабандою завжди була та є одним з важливих напрямів митної політики держави. За ст.201 Кримінального кодексу України, контрабанда – це переміщення товарів через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю, вчинене у великих розмірах, а також незаконне переміщення історичних та культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, радіоактивних або вибухових речовин, зброї та боєприпасів, а так само контрабанда стратегічно важливих сировинних товарів, щодо яких законодавством встановлено відповідні правила вивезення за межі України.

Аналіз нормативно-правових та наукових джерел дає підстави стверджувати, що контрабанду слід вважати однією з реальних загроз національній безпеці України. По-перше, контрабандне походження експортно-імпортних товаропотоків в Україні негативно впливає на вітчизняну економіку. По-друге, нелегальне ввезення іноземних товарів зменшує попит на продукцію вітчизняного товаровиробника. По-третє, контрабанда зброї та боєприпасів, ядерних матеріалів та речовин, наркотичних засобів негативно впливає на суспільні відносини у сфері захисту життя та здоров'я громадян.

До основних чинників, що призводять до поширення контрабанди, належать: недостатнє співробітництво правоохоронних та контролюючих органів України з відповідними органами суміжних з Україною держав щодо обміну інформацією про боротьбу з переміщенням товарів поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю; сприяння посадових осіб органів державної влади, зокрема правоохоронних та контролюючих, юридичним чи фізичним особам у переміщенні через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю товарів, транспортних засобів, історичних та культурних цінностей тощо; недосконалість нормативно-правового регулювання імпорту товарів та відсутність дієвого контролю за реалізацією імпортних товарів на внутрішньому ринку; наявність значної різниці між цінами на окремі групи товарів на світовому та внутрішньому ринках; безробіття серед мешканців прикордонних районів [2].

Так, протягом 2012 року (станом на 19.11.2012) органами доходів і зборів України порушено 172 кримінальні справи про контрабанду на суму 28,78 млн. грн., що свідчить про зменшення як за кількістю, так і за обсягами, порівняно з попередніми роками. Предметами контрабанди були: наркотичні засоби (121 справа (70%); зброя (26 справ (15%); культурні цінності (11 справ на суму 676 168 грн. (6%); продовольчі товари (6 справ на суму 23841005 грн. (3,4%); транспортні засоби (3 справи на суму 1 421 278 грн. (1,7%); сильнодіючі

речовини (3 справи (1,7%); отруйні речовини (2 справи (1,1%); промислові товари (1 справа на суму 2 843 274 грн. (0,55%); спеціальні технічні засоби негласного отримання інформації (1 справа (0,55%) [3].

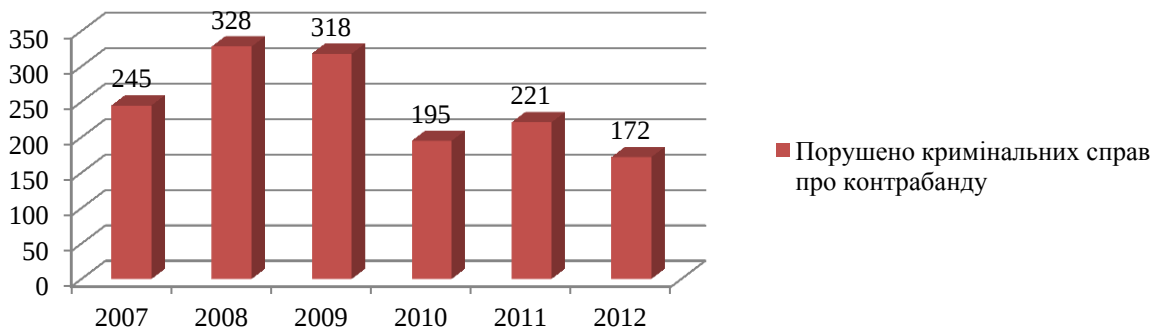


Рис. 1. Кількість порушених справ про контрабанду протягом 2007-2012 рр.

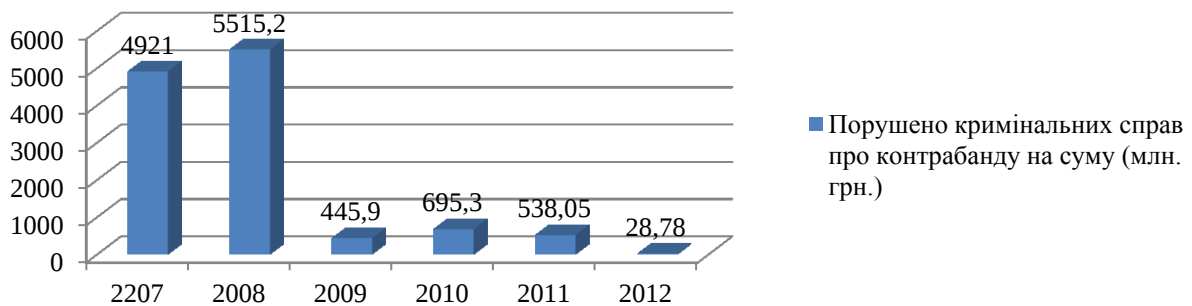


Рис. 2. Обсяги порушених справ про контрабанду за 2007-2012 рр.

Надзвичайного загострення дана проблема набула у 2008-2009 рр. у період світової фінансової та економічної кризи, що спричинила ускладнення криміногенної ситуації в Україні. Така ситуація обумовила необхідність підвищення ефективності протидії контрабанді на державному кордоні. Зокрема, був виданий Указ Президента України «Про Програму боротьби з контрабандою та порушенням митних правил на 2008 – 2009 роки».

Упродовж грудня 2012 року кримінальні справи про контрабанду митними органами України не порушувались у зв'язку з тим, що з 20.11.2012 набрав чинності новий Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI, відповідно до якого митні органи не віднесені до органів, уповноважених розпочинати досудове розслідування.

Крім цього, протягом січня-грудня 2012 року митними органами порушено 23386 справ про порушення митних правил на суму 1,99 млрд. грн. Митними органами розглянуто 4 495 справ про порушення митних правил та застосовано адміністративне стягнення у вигляді штрафу на суму 19,62 млн. грн. З цієї суми стягнуто та перераховано до Державного бюджету України 9,45 млн. грн.

Щодо протидії незаконному переміщенню наркотичних засобів, то протягом 2012 року митними органами виявлено 2 172 факти незаконного переміщення через митний кордон України наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів. За цими фактами порушено 121 кримінальну справу. (за аналогічний період 2011 року виявлено – 1 969 фактів, порушено 114 кримінальних справ).

З метою встановлення джерел і каналів переміщення наркотичних засобів та осіб, які беруть у цьому участь, відповідно до ст. 456 Митного кодексу України спільно з оперативними підрозділами правоохоронних органів проведено 28 контрольованих поставок [3].

Протягом 2013 року співробітниками Держприкордонслужби було вилучено контрабандних товарів на суму близько 175 мільйонів гривень. Найбільше товарів було затримано на кордоні з Росією та Польщею, а також на морській ділянці. Всього складено майже 46 тисяч протоколів про адміністративні правопорушення з прикордонних питань та накладено штрафів на суму понад 27 млн. грн.

У сучасних інтеграційних умовах все більше зростає рівень міжнародних взаємовідносин як на рівні держави, так і окремих її представництв і відомств. З метою перевірки законності здійснення зовнішньоекономічних операцій та повноти сплати обов'язкових митних платежів протягом 2012 року до митних адміністрацій зарубіжних країн направлено понад 4 230 запитів про надання адміністративної допомоги.

За результатами співпраці та обміну інформацією з митними органами зарубіжних країн з початку 2012 року митними органами заведено 984 справи про порушення митних правил на суму понад 405 млн. грн.

Контрабанда залишається одним з головних дестабілізуючих чинників внутрішнього ринку України, негативно впливає на розвиток національної економіки, її стратегічних галузей. Основними шляхами вирішення проблеми поширення контрабанди є удосконалення структури контролюючих органів, забезпечення пунктів пропуску через державний кордон України відповідним обладнанням, посилення взаємодії з правоохоронними та контролюючими органами суміжних з Україною держав щодо обміну інформацією про боротьбу з переміщенням товарів поза митним контролем, організація широкого висвітлення в засобах масової інформації дій органів державної влади, пов'язаних з боротьбою з контрабандою та порушенням митних правил.

Висновки. Проблема контрабанди стоїть досить гостро на сьогодні в країні. Виконання основних заходів боротьби з контрабандою дозволить: підвищити ефективність митного і прикордонного контролю; удосконалити взаємодію міністерств та інших органів державної влади у боротьбі з контрабандою та порушенням митних правил; налагодити постійний обмін інформацією з Всесвітньою митною організацією, правоохоронними органами зарубіжних країн.

На нашу думку, заходи держави, спрямовані на боротьбу з контрабандою, є не досить ефективними. Виходячи з практичного досвіду роботи митної служби України, а також з урахуванням сучасних тенденцій функціонування світового співтовариства, виникла нагальна потреба в проведенні модернізації її діяльності та реформуванні її структури. Реформування структури має бути спрямоване на покращення керованості й контрольованості митних органів та їхньої діяльності, на посилення протидії порушникам митного законодавства.

Література:

1. Про засади запобігання і протидії корупції [Електронний ресурс] : Закон України від 07.04.2011 р. № 3206-VI / ВРУ. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3206-17>.
2. Качан В.В. Реформування митної системи України як необхідна умова ефективної боротьби з контрабандою та митними правопорушеннями: правоохоронний аспект // Митна справа. – 2009 -№4(64). – С. 40-44.
3. Офіційний сайт Міністерства доходів та зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗПОДІЛУ ВИДАТКОВИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ РІВНЯМИ БЮДЖЕТІВ

МАРКОВИЧ Г. Б.

*заступник директора Департаменту місцевих бюджетів,
взаємодії з центральними органами виконавчої влади та регіонами*

*Міністерство фінансів України
м. Київ, Україна*

Місцеві бюджети виступають важливою складовою бюджетної системи держави. Розмаїття форм і методів формування та використання коштів цих бюджетів вимагає комплексного підходу до їх реформування, а їхня модернізація має бути спрямована на підвищення прозорості та ефективності використання фінансових ресурсів.

Видатки місцевих бюджетів є носіями розподільчих відносин і мають основне призначення – найповніше задовольняти потреби громади. З іншого боку, місцеві бюджети забезпечують матеріальну незалежність органів місцевого самоврядування і безпосередньо їм підпорядковані.

Джерелом забезпечення бюджетних видатків можуть бути кошти державного або місцевих бюджетів. В залежності від того, яка частка видаткових повноважень закріплюється за центральною, а яка за місцевою владою, розрізняють централізований та децентралізований підходи до управління бюджетними коштами.

Сутність фіскальної децентралізації у широкому розумінні полягає у розподілі та делегуванні відповідальності між державними структурами різних рівнів, включаючи центральний уряд, органи місцевого самоврядування [1]. Вітчизняні вчені визначають фіскальну децентралізацію як спосіб територіальної організації влади, при якому держава передає право на прийняття рішень у визначених питаннях або сфері структурам регіонального рівня, що не входять до системи центральних органів виконавчої влади і є відносно незалежними від неї [2].

Отже, з позицій теорії фіскальної децентралізації, зважаючи на домінуючу ознаку ефективності розподілу повноважень між рівнями державного управління, функції щодо надання суспільних послуг регіонального чи місцевого значення повинні бути децентралізовані. Це забезпечує більш повне

врахування потреб населення, які проживають на різних територіальних одиницях [3].

Виходячи з аналізу спроможності того чи іншого рівня влади реалізувати конкретні завдання, Річард Масгрейв сформулював такі принципи фіскального федералізму:

1. Принцип відповідності: рішення про виробництво суспільних благ має прийматися тими громадянами, які проживають на території, де отримуватимуться вигоди та збиратимуться платежі для фінансування суспільного блага.

2. Принцип централізованого перерозподілу: зміни в розподілі повинні покладатися на центральний уряд, який має необхідні важелі для здійснення політики розподілу.

3. Принцип фінансового вирівнювання: за відсутності адекватної політики індивідуального розподілу центральний уряд повинен забезпечувати певний ступінь вирівнювання між більш та менш забезпеченими територіальними громадами.

4. Принцип необхідних загальних суспільних благ: центральний уряд стимулює цільовими трансфертами надання певних локальних суспільних благ, оскільки їх виробництво характеризується просторовими зовнішніми ефектами, або вони є особливо значущими благами із загальнодержавної точки зору [4].

При розподілі владних повноважень між двома і більше рівнями державного управління, використовується класичний інструментарій децентралізації з урахуванням взаємозалежності важелів та інструментів. Містобудування, водопостачання та водовідведення, вивіз сміття, дошкільна та базова середня освіта, соціальні послуги є основними сферами повноважень органів місцевого самоврядування в більшості розвинених країн. Тим не менш, значні відмінності спостерігаються у межах та розмірах повноважень в кожній зазначеній сфері. Наприклад, відмінності у адміністративно-територіальному устрої (децентралізація, регіоналізація, розмір муніципалітетів) є визначальними факторами, що впливають на обсяги повноважень місцевого самоврядування та склад видатків відповідних місцевих бюджетів.

Основні теоретичні підходи до проведення розподілу повноважень між рівнями державного управління ґрунтуються на так званій теоремі децентралізації, сформульованій американським економістом У. Оутсом для місцевих суспільних товарів та послуг, споживання яких здійснюється географічно локалізованою підмножиною населення і для яких обсяг видатків органу будь-якого рівня влади адміністративно-територіального утворення дорівнюють обсягу видатків центрального уряду, завжди більш ефективно, або принаймні не менш ефективно, забезпечити їх надання на місцевому рівні [5].

Місцеві органи влади, отримуючи більш повну інформацію про потреби населення, мають більше можливостей у забезпеченні оптимального співвідношення податкового навантаження та суспільних послуг. Іншими словами, рівень державного управління, що знаходиться найближче до споживачів суспільних послуг, здатний забезпечити найбільш ефективно витрачання бюджетних коштів для задоволення місцевих потреб, що дозволяє йому надавати перелік бюджетних послуг на рівні, що забезпечує найбільш

повне врахування конкретних потреб населення і на якому вигоди від цих послуг перевищують вартість їх надання, яку готові сплачувати споживачі.

Додатковою передумовою ефективної політики фіскального федералізму є припущення Бреннана і Б'юкенена [3], згідно з яким конкуренція між різними рівнями державного управління, а також між юрисдикціями одного рівня державного управління встановлює інституційні обмеження на надмірне втручання держави в приватний сектор економіки. Існує також ряд досліджень, що демонструють позитивний зв'язок фіскальної децентралізації з підвищенням ефективності суспільного сектора, темпами економічного зростання, зниженням міжрегіональних диспропорцій у рівні життя населення [6]. Тому формування видаткової складової місцевих бюджетів на умовах збалансованого обсягу повноважень забезпечує синергетичний ефект на соціально-економічний розвиток територіальних громад.

Крім очевидних переваг фіскальна децентралізація пов'язана також і з рядом негативних наслідків:

- невідповідність між доступними органам регіонального та базового рівнів державного управління ресурсами та закріпленими за ними видатковими повноваженнями (вертикальна незбалансованість бюджетної системи);

- міжтериторіальна диференціація чистих фіскальних вигод – різниця між обсягом одержуваних вигод від надання суспільних благ і рівнем здійснюваних податкових платежів. Така диференціація призводить до порушення принципу територіальної справедливості, який передбачає наявність рівного доступу споживачів до суспільних благ незалежно від їх територіального розміщення;

- для високого ступеня децентралізації характерна наявність горизонтальних фіскальних зовнішніх ефектів, пов'язаних, насамперед, з прагненням місцевих органів влади до досягнення власних цілей за рахунок інших територіальних одиниць (наприклад, недобросовісна податкова конкуренція, експорт податкового тягаря і т.д.).

Зазначені недоліки вказують на двоєдиність поняття видатків місцевих бюджетів: як фінансового вияву реалізації повноважень органів місцевого самоврядування і як інструменту співставлення сплачених територіальною громадою податків та соціально-економічного ефекту від їх використання.

Це підтверджує необхідність подальших досліджень методичних підходів до організації планування показників видатків місцевих бюджетів та напрямів узгодження обсягу функцій і видаткових повноважень органів місцевого самоврядування з обсягом фінансових ресурсів, які знаходяться у їх розпорядженні.

Література:

1. Развитие бюджетного федерализма : международный опыт и российская практика / общая ред. Мигары де Сильвы, Галины Курляндской ; Науч. ред. центр фискальной политики. – М. : Издательство «Весь Мир», 2006. – 464 с.
2. Кудряшов В. П. Поняття бюджетної системи та її децентралізації / В. П. Кудряшов, Б. В. Сіленко // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 25–32.
3. James M. Buchanan. Fiscal Equalization Revisited // Conference co-sponsored by the Atlantic Institute for Market Studies, the Montreal Economic Institute and the Frontier Centre for Public Policy. Conference Paper, Montreal, 25 October, 2001.

4. Musgrave R. A. Economics of Fiscal Federalism / Musgrave R. A. Public Finance in a Democratic Society : Coll. papers. – Vol. 2. – Brighton, U. K. : Wheatsheaf Books Ltd, 1986. – P. 33–41.

5. Oates W. E. Fiscal Federalism : An Overview // Public finances with several levels of government / Ed. by Remy Prud'homme, Proceedings of the 46th Congress of the International Institute of Public Finance. – Brussels, 1990. – P.1–18.

6. Local government finance in OECD countries / Dr. Janice Caulfield University of New South Wales // Local Government at the Millennium International Seminar, March 19th, 2010, University of New South Wales. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cgc.gov.au.

ФІНАНСОВА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

ОНИЩАК В. І.

студентка

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

В останні роки проблеми забезпечення місцевих бюджетів доходами набули досить великої гостроти, що пов'язано з хронічною нестачею фінансових ресурсів на місцевому рівні та нестабільністю їхніх доходних джерел. На даний час це загальнодержавна проблема, адже в більшості населених пунктів України залишаються невирішеними найболючіші життєві проблеми людей, занепадають міське господарство, освіта, охорона здоров'я, соціально-економічна сфера, погіршується стан доріг та інших засобів комунікацій. До того в Україні функціонує неефективна система управління, яка базується на старих традиціях, коли все вирішують з єдиного центру.

Питання формування доходів місцевих бюджетів досліджували багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Т. Дерун, Л. Дроб'язко, В. Зубенко, О. Люта, В. Опарін, Ю. Пасічник, А. Рудик, І. Самчинська та інших.

Особливо актуальним в умовах ринкової економіки є питання оптимального формування доходів місцевих бюджетів, зміцнення фінансової основи територіальних громад та удосконалення бюджетного забезпечення на місцевому рівні.

Доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази місцевих органів влади та одним з вирішальних факторів регіонального розвитку. Вони закріплюють економічну самостійність місцевих органів самоврядування. Місцеві доходи активізують господарську діяльність, розвивається фінансовий потенціал регіону та інфраструктура, дають змогу виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. Це все розширює можливості органів місцевого самоврядування у задоволенні потреб населення [5, с. 226].

Відповідно до ст. 9 Бюджетного кодексу [2] доходи місцевих бюджетів поділяють на 4 групи: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом і міжбюджетні трансферти.

Діяльність органів місцевої влади пов'язана з достатнім забезпеченням їх фінансовими ресурсами. Враховуючи досвід високорозвинутих країн більша

частина функцій органів місцевої влади має фінансуватись за рахунок місцевих бюджетів. Незважаючи на декларування принципу самостійності місцевих бюджетів, в Україні значна частина ресурсів держави акумулюється у Державному бюджеті.

Виконання дохідної частини зведеного бюджету за січень – вересень 2013 року склало 325,9 млрд грн, що більше аналогічного показника попереднього року на 8,0 млрд грн. або на 2,5 % (табл. 1). За даними таблиці спостерігаємо зростання доходів зведеного бюджету і державного, і місцевих бюджетів. Частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету у 4–5 разів менша, ніж частка державного. Так у 2011 р. вона становила 21,7 %, у 2012 і 2013 рр. зростає: частка місцевого бюджету у доходах зведеного бюджету у 2013 р. більша ніж у 2012 р. на 0,6%, і більша ніж у 2011 р. на 1,7%.

Таблиця 1

**Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів
у січні – вересні 2011–2013 років [3, с. 25]**

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. проти 2012 р.	
				Абсолютний приріст, млрд грн	Темп приросту, %
Зведений бюджет, млрд грн	286,8	317,9	325,9	8,0	2,5
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів) млрд грн	224,7	245,3	249,5	4,2	1,7
Частка у доходах зведеного бюджету, %	78,3	77,2	76,6	-	-
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів) млрд грн	62,1	72,6	76,4	3,8	5,2
Частка у доходах зведеного бюджету, %	21,7	22,8	23,4	-	-

За даними Державної казначейської служби України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) за січень – вересень 2013 року надійшло 158,9 млрд грн, що на 3,7 % або на 5,7 млрд грн більше за відповідний показник минулого року. Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 76,4 млрд грн, що на 5,2 % більше, ніж за відповідний період 2012 року [3, с. 50].

У структурі доходів місцевих бюджетів п'ятий рік поспіль спостерігається збільшення частки податкових надходжень (рис. 1). Таке зростання відбулося за рахунок місцевих податків і зборів, частка яких збільшилася. Основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень від єдиного податку. З податкових надходжень найбільшу частку становлять доходи фізичних осіб, потім плата за землю. Малі частки у доходах мають цільові фонди і доходи від операцій з капіталом.

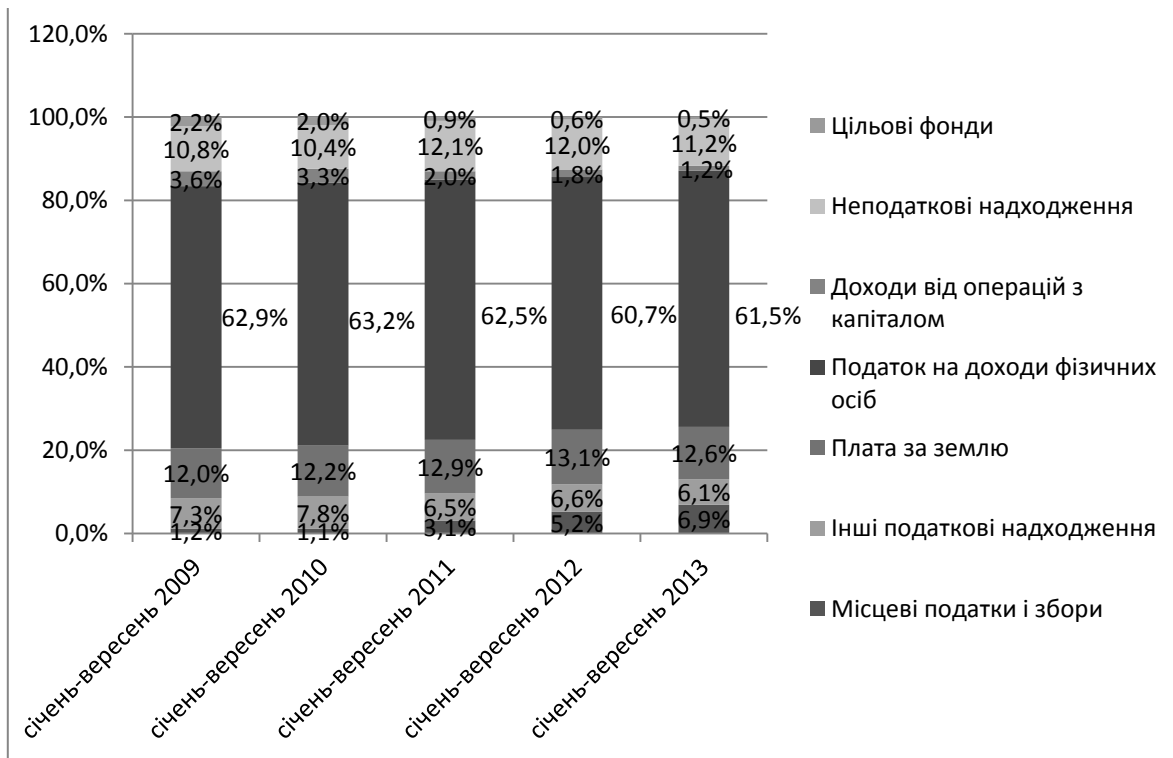


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів за січень – вересень 2009–2013 років [3, с. 51]

На даний час в Україні є низка проблем у фінансовому забезпеченні органів місцевої влади. Ці проблеми пов'язані із: невідповідністю між завданнями місцевих органів влади і ресурсами, необхідними для їхнього виконання; невизначеністю критеріїв фінансового вирівнювання та розподілу місцевих субвенцій; необґрунтованим обмеженням використання позикових капіталів; суттєвим домінуванням трансфертів над власними фінансовими ресурсами; обмеженою часткою надходжень від місцевого оподаткування [4].

Декілька років поспіль рівень фінансової забезпеченості делегованих державою повноважень знижується (рис. 2). За різними галузями делегованих повноважень рівень забезпеченості коштами складає лише 43-97% від реальної потреби [1, с. 2].

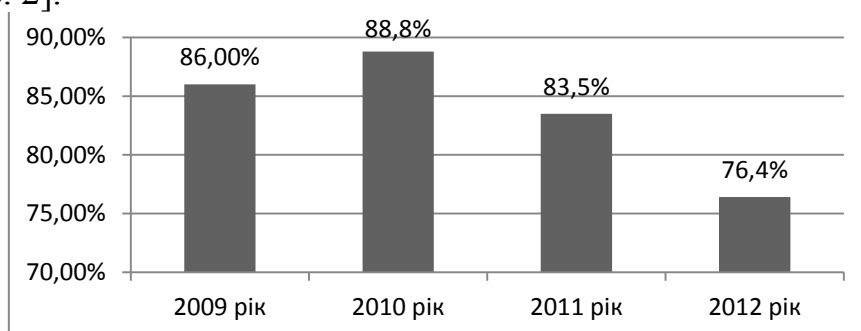


Рис. 2. Загальна фінансова забезпеченість делегованих повноважень [4]

Причинами цього є: недосконалість механізму розрахунку видатків на виконання делегованих повноважень, відсутність у органів місцевого самоврядування реальної політичної здатності та правових можливостей забезпечити режим суворої економії шляхом упорядкування мережі та чисельності працюючих у соціально-культурній сфері, упорядкування процесу

надання пільг, неадекватний розподіл службовців на тих, що виконують власні та делеговані повноваження [4].

За цих умов, для того щоб забезпечити стабільне виконання делегованих повноважень місцеві органи влади змушені щороку відволікати щораз більше своїх доходів від реалізації власних повноважень. Результатом цього маємо недофінансування і занепад житлово-комунальної сфери, місцевого транспорту, немає можливості реалізовувати потрібні програми для місцевого розвитку [1, с. 3].

Деякі покращення можуть відбутися після проведення адміністративної реформи. Ця реформа вже почала здійснюватися. Вона передбачає проведення децентралізації влади і розширення повноважень місцевого самоврядування.

Отже, на даний етап часу потрібно зміцнити фінансову основу місцевого самоврядування. Необхідно реалізувати заходи щодо: забезпечення відповідності між фінансовим забезпеченням та повноваженнями органів місцевого самоврядування шляхом збільшення частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті, удосконалення механізму міжбюджетних відносин, а також збільшення обсягів бюджету розвитку; вдосконалення системи оподаткування, зокрема у сфері місцевих податків; проведення розширення власної ресурсної бази органів місцевої влади; впорядкування видатків місцевих бюджетів на виконання власних і делегованих повноважень; вдосконалення діяльності фінансово-кредитних інституцій для полегшення механізму залучення і використання додаткових фінансових ресурсів.

Література:

1. Бюджетне забезпечення територіальних громад України: тенденції останніх років // Галузевий моніторинг. – 2012. – №9. – Режим доступу : <http://dialogueauc.org.ua/sites/all/sites/dialogueauc.org.ua/files/files/mon9.pdf>.
2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.44.44&nobreak=1>.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень – вересень 2013 року / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2013. – 75 с.
4. Дерун Т. М. Актуальні питання бюджетного забезпечення місцевого самоврядування на 2013-2014 роки: загрози і перспективи [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=576>.
5. Дроб'язко Л. О., Люта О. В. Актуальні питання формування доходів місцевих бюджетів // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – №4. – 225-235 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКІВ ЯК ОСНОВНЕ ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

САВЧУК О. О.

аспірант кафедри фінансів

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Податки являються необхідною ланкою економічних відносин у суспільстві. Вони є основною формою доходів держави і не менш важливим важелем економічного впливу держави на суспільне виробництво. Проте податки самі по собі, автоматично не здатні вирішувати ці проблеми. Від вміння керувати таким важливим і разом з тим складним податковим механізмом залежить вирішення як політичних так і економічних і соціальних проблем держави.

Законодавці багатьох країн постають перед вибором: збільшити дохідну частину бюджету за рахунок надходження податкових платежів при підвищенні ставок податку або податкового тиску в цілому і, таким чином, скоротити дефіцит державного бюджету, або встановити середню оптимальну ставку, сформувавши систему стійких стимулів для виробників і забезпечити мінімізацію дефіциту в найближчому майбутньому і перспективою стабілізації або покращення економічного стану в цілому.

Україна вибудовує свою податкову систему, орієнтуючись на найрозвиненіші країни світу. Податки – це об'єктивне суспільне явище, тому при побудові податкової системи слід виходити з реалій соціально економічного стану країни.

Надмірний ріст ставок податків часто приводить не до росту надходжень в бюджет, як цього хоче законодавець, а до зовсім протилежного результату. По-перше, високий рівень оподаткування підриває стимули до виробництва і змушує переносити виробництво в інші регіони (що означає відплив доходів для регіонального бюджету). По-друге, стимулюється не ріст виробництва і збільшення оподаткованої бази, а пошук шляхів штучного приховування доходів. За даними Світового банку, середнє українське підприємство в рік платить 28 видів податків. На заповнення документів та вчинення платежів на рік в середньому витрачається понад 490 годин. У 2012 році вітчизняні підприємці віддавали в скарбницю 55,5% доходів, з яких 43,3% становили податки на працю. Україна посіла 165 місце з 194 в світі за кількістю податків в рейтингу Світового банку Doing Business [1].

Міністерство податків і зборів України пропонує скоротити кількість податків і зборів до 14 з 22. Деякі неефективні податки в першу чергу через те, що витрати на їхнє адміністрування перевищують збори. Зокрема, потрібно скоротити деякі платежі на місцевому рівні: туристичний збір, скажімо, збір за паркування. А також про зміну структури акцизного податку, рентної плати та збору за користування природними ресурсами. Чим простіша система податків, тим менше шансів у чиновника брати хабарі [2].

На сьогоднішній день, ведеться активна робота, щодо реформування системи оподаткування в частині оптимізації кількості та структури податків та зборів.

Головною метою реформування для бізнесу – це покращення умов для ведення бізнесу в Україні за рахунок скорочення ресурсів які витрачаються на розрахунок та сплату податків. Для держави – це підвищення ефективності адміністрування податків та зборів (скорочення видатків на адміністрування та збільшення доходів бюджетів).

Для реалізації концепції необхідно:

- скорочення кількості та оптимізації структури податків та зборів в Україні;

- скорочення кількості та спрощення форм податкової звітності;

- покращення якості нормативного регулювання з питань оподаткування.

Як наслідок реалізації концепції, скорочення видатків держави та бізнесу на сплату податків та зменшення адміністративного впливу на легальний бізнес.

Основними напрямками оптимізації кількості та структури податків є:

- перевести ряд платежів із статусу податкові в статус платежів дозвільного характеру ;

- підвищити роль непрямих податків в частині більш ширшого застосування акцизів;

- об'єднати декілька видів зборів в один платіж за використання природних ресурсів.

Перераховані дії містять значну кількість переваг, а особливо для бізнесу – це дозволить: зменшити кількість форм податкової звітності і відповідно зменшить ресурси, які витрачаються на адміністрування, розрахунок/сплату податків та формування звітності ; не здавати податкову звітність, не проводити податкові перевірки відносно платежів, які з податкових будуть переведені в статус платежі дозвільного характеру.

Удосконалення податкового законодавства зменшить кількість спорів відносно різного читання (тлумачення) правил оподаткування, забезпечить економію часу і підвищить довіру громадян до податкового законодавства в цілому.

Література:

1. Інформаційний ресурс «Економічна правда». – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/08/27/391651/>

2. Інформаційне агенство «УНІАН». - Режим доступу : <http://economics.unian.net/finance/881409-mindohodov-predlagaet-umenshit-kolichestvo-nalogov-i-sborov-do-14-s-22.html>

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**ЕКОНОМІКА – ПОГЛЯД У МАЙБУТНЄ.
ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

м. Дніпропетровськ
25-26 квітня 2014 року

ЧАСТИНА ІІІ

Ум.-друк. арк. – 7,67.
Замовлення #1405-12. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпропетровськ
www.perspektyva.dp.ua