

Науковий журнал «ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ»

за участю

Žilinská univerzita v Žiline (Словакія)
Аграрен университет (Пловдив, Болгарія)
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie (Польща)
Кафедри міжнародного обліку та аудиту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпропетровськ, Україна)
Кафедри управління персоналом і соціології
Уральського державного університету шляхів сполучення (м. Єкатеринбург, Росія)
Кафедри економіки промисловості та організації виробництва
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпропетровськ, Україна)
ФГБОУ ВПО «Дагестанський державний технічний університет» (м. Махачкала, Росія)
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава)
НП «Асоціація Професійних Бухгалтерів Співдружність» (НП АБС) (м. Москва, Росія)
Красноярський інститут економіки
Санкт-Петербурзької академії управління та економіки (НОУ ВПО) (м. Красноярськ, Росія)
Кафедри економіки промисловості
Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ, Україна)
НОУ ВПО Інститут законодавства та управління ВПА (м. Тула, Росія)
ЧОУ ВПО «Іжевський інститут управління» (м. Іжевськ, Росія)
Інститут інтегрованих форм навчання НМетАУ (м. Дніпропетровськ, Україна)
ФГБОУ ВПО «Волгоградський державний аграрний університет» (м. Волгоград, Росія)
Інститута економіки та менеджменту
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (м. Київ, Україна)
Воскресенський інститут туризму - філіал НОУ ВПО «Російської міжнародної академії туризму»
(Росія)
Вінницький торгово-економічний інститут Київського національного торгово-економічного
університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ

Збірник матеріалів
студентської міжнародної науково-практичної конференції
22 КВІТНЯ 2015 р.

Дніпропетровськ
«ФОП Дробязко С.І.»
2015

УДК 338.124.4(082)
ББК 65я43
П27

Голова організаційного комітету:

Хайдаров Н.Х. д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Ташкентського фінансового інституту (Республіка Узбекистан)

Організаційний комітет:

Дробязко С.І. к.е.н., професор РАЕ, доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпропетровськ)

Лисенко Д.В. член експертної ради при контрольно-рахунковій палаті м. Москви, Президент НП «Аудиторська Асоціація «Содружество», заст. голови Гільдії по аудиторській та консультативній діяльності Московської торгово-промислової палати, к.е.н., доцент МГУ ім. М.В. Ломоносова

Nada Vignjević-Djordjević Doctor of Economic Sciences, As. Professor Economic department, Law department State University, Novi Pazar, Serbia

Шевченко В.М. кандидат наук з державного управління, доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля

Проблеми розвитку економіки та управління. Збірник матеріалів студентської міжнародної науково-практичної конференції 22 квітня 2015 р. – Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2015. – 48 с.

ISBN 978-617-7214-04-4

Збірник матеріалів містить тези доповідей учасників за результатами досліджень сучасних проблем економічної теорії, концепції розвитку економіки підприємства, системи фінансів, обліку, аналізу, аудиту, економічної безпеки, оподаткування і управління в Україні. Для науковців, підприємців, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів.

УДК 338.124.4(082)

ББК 65я43

Матеріали друкуються в авторській редакції. Організаційний комітет не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, що надана в рукописах.

ISBN 978-617-7214-04-4

© Автори статей, 2015

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством.....	4
Костьов'ят Г.І. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ	4
СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством	9
Короленко С.М., Грінькова Я.І. УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	9
Катринець Б. М., Поп М. Ю., Стець Б. Ю. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ СТРИМУЮЧИЙ ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	12
Чава О.Р. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ОДЕСАВИНПРОМ»).....	16
СЕКЦІЯ 3. Гроші, фінанси і кредит	21
Гороховський О.К. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	21
Рудюк Л.В., Рудюк К.Б. УДОСКОНАЛЕННЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД	24
СЕКЦІЯ 4. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит	32
Лобачева І. Ф., Грицина Р. Р., Передерєєва О. А. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ	32
Лобачева І.Ф., Дуднік А.О., Басок К.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	37
Осадчук В. В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ЇХ ОЦІНКА.....	41
СЕКЦІЯ 5. Оподаткування та бюджетна система.....	45
Крайня О.Ю. ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ.....	45

СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством

Костьов'ят Г.І.

аспірантка

Ужгородський національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ

Сучасне економічне положення України в економічному світовому просторі вимагає негайного покращення ситуації. Від розвитку економіки, бізнесу сьогодні залежить економічна могутність держави, соціально-політична стабільність, спроможність виконання державою соціальних гарантій, що закріплені в Конституції України. Разом з тим існуючий в нашій країні рівень розвитку національного господарства не забезпечує належного добробуту населення, тому потребує подальшого підвищення.

Одним із основних напрямів розв'язання ситуації, що склалася в нинішній час є стабілізація економіки, а також розширення зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими країнами світу.

Структура зовнішньої торгівлі України зумовлена спеціалізацією її економіки. Обсяги експорту та імпорту товарів України становив відповідно 50 113,6 млн. дол. та 49 820,4 млн. дол. Порівняно з січнем-листопадом 2013 р. експорт скоротився на 11,3% (на 6367,4 млн. дол.), імпорт — на 27,6% (на 19 038,1 млн. дол.). Позитивне сальдо становило 293,2 млн. дол. (за 11 місяців 2013 р. від'ємне — 12 377,5 млн. дол.).

Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу України у січні-вересні 2014 року склало \$4,25 млрд., збільшившись у третьому кварталі на \$1,21 млрд., тоді як за підсумками січня-вересня 2013 року сальдо було негативним у розмірі \$5,94 млрд., [2].

У 2014 році імпорт товарів збільшився тільки з Білорусії на 11,7% та Угорщини на 8%, з решти найбільших країн-партнерів зменшився, зокрема з Росії на 41,2%, Китаю - на 29,3%, США – на 29,2%, Італії - на 23,3%, Польщі - на 22,2% та Німеччини - на 20,4%.

За 10 місяців 2014 Україна збільшила експорт в даному напрямку на 3,1%, що принесло додаткових \$ 174 млн. Найбільш позитивними моментами є значне збільшення експорту в Єгипет (+ 14,1%), Саудівську Аравію (+ 32%), Туніс (+ 22,3%) і Алжир (+ 128%). Негативними трендами є зменшення експорту в ОАЕ (-2,7%), Йорданію (-14,6%), Лівію (-20,4%) та Ірак (-8,3%). Проте в двох останніх випадках скорочення відбувалося через загострення військово-політичної обстановки в цих країнах. До того ж, Україна фактично повністю втратила вельми перспективний ринок Сирії, яка охоплена війною[3].

Подібні різновекторні тренди свідчать про відсутність продуманої стратегічної геоекономічної політики, спрямованої на збільшення експорту в даний регіон і знаходження універсальних інструментів для країн MENA.

За цих обставин важливою умовою зміцнення позицій України на світових ринках є коригування її зовнішньоекономічної політики у напрямку створення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, озброєних технологіями стратегічного маркетингу на глобальному ринку.

На жаль, у 2014 році економіка України, увійшла в період глибокої і тривалої стагфляції, що й надалі спостерігається.

Другий рік поспіль Україна продовжує невблаганно скочуватися по шляху деіндустріалізації. Падіння рівня промислового виробництва за 12 місяців 2014 склало 10,1%. У річному вираженні рівень промислового виробництва в Україні скоротився на 16,3%. Найгірше йдуть справи у високотехнологічних галузях економіки: машинобудуванні, авіабудуванні, суднобудуванні, приладобудуванні і ракетно-космічній галузі. Повністю зупинилася хімічна галузь. На межі виживання гірничо-металургійний та енергетичний комплекси країни.

Все це в кінцевому підсумку відбилося на рівні ВВП країни. Згідно з даними Державної служби статистики України, у четвертому кварталі 2014 року ВВП України скоротився на 5,3%. У третьому кварталі рівень ВВП країни також скоротився на 5,1%, у другому кварталі - на 4,6%, у першому кварталі – на 2,1%. Якщо ж аналізувати темпи падіння ВВП України, то за підсумками чотирьох кварталів 2014 року, (рис. 1) відображає другий найгірший результат за всю історію незалежності країни. Щоб забезпечити оновлення і випереджальний розвиток промисловості, в економіці повинні накопичуватись достатні ресурси для цього. Чим вищими будуть інвестиції зараз, тим більшим буде споживання у середньо - та у довгостроковій перспективі.

Водночас, заходи з істотного обмеження витрат державного бюджету можуть замість очікуваного стабілізаційного ефекту спровокувати подальше поглиблення кризових явищ – не лише внаслідок обмеження попиту на товари та послуги, але й через обмеження фінансування. Адже ключове питання для Уряду – як нейтралізувати бюджетний шок, дефіцитність бюджету, уникнувши значного скорочення витрат, важливих для підтримки реальних доходів населення і споживання – наразі залишається відкритим [4].

Очевидно, що одночасна стагнація і галопуюча інфляція є результатом вкрай неефективної, невірної і згубної економічної політики уряду. У разі посилення політико-економічної кризи в Україні в 2015 році і реалізації негативного стагфляційного сценарію українська економіка в нинішньому році може впасти більше ніж на 15%, а інфляція досягне 30%.

Ризики девальвації та обмежений доступ до придбання іноземної валюти призведе до того, що населення буде більш активно вкладати наявні кошти в придбання товарів.

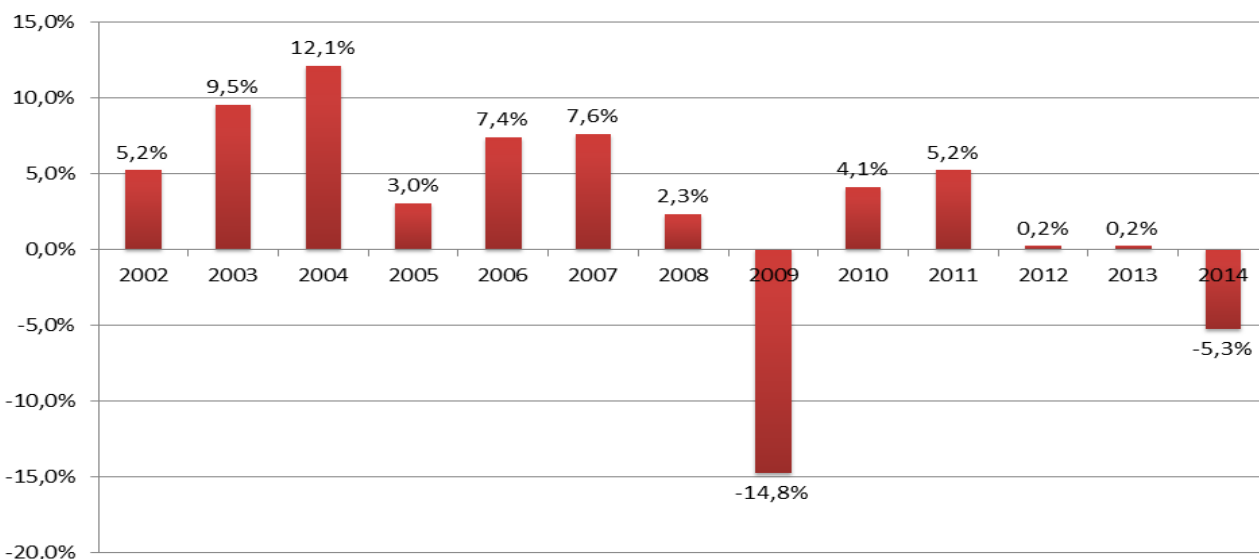


Рис.1. Динаміка темпів зростання / падіння ВВП України в 2002 - 2014 роках, (%) [2]

Необхідно зазначити, що переорієнтація значної частини населення на споживання товарів вітчизняного виробництва дозволить певною мірою стримати темпи зростання інфляції на рівні показника 2014 року. Інфляційна динаміка за березень-листопад дає підстави стверджувати, що різка девальвація національної валюти і падіння ВВП призвели до відносно стриманих темпів зростання цін.

Однак, спостерігаючи за даними - обсяги виплат уряду в 2015 році за зовнішніми боргами, включаючи корпоративні борги, складуть близько \$ 11 млрд. дол. Ймовірність ризику настання дефолту в Україні в 2015 році існує, але вкрай мала. Адже даний прогноз базується виключно на політичному чиннику. На сьогоднішній день керівництво України має всі можливості й умови для підтримки провідними економіками Заходу. Ризики нецільового використання зовнішньої допомоги, саботаж у проведенні реформ та високий рівень корупції змушують ключових донорів йти шляхом виділення коштів «крок за кроком», синхронізуючи цей процес з реалізацією реформ. Що дає можливість на підставах прогнозувати - протягом 2015 економіка України перебуватиме в перед дефолтному стані, проте зможе уникнути такого сценарію завдяки дозованій фінансовій допомозі [3].

Незважаючи на низькі показники золотовалютного резерва, на даний період існують можливості забезпечити виплати за державними борговими зобов'язаннями у разі залучення кредитних коштів в обсягах не менше 10 млрд. дол. Орієнтація уряду на отримання кредитних коштів МВФ, а також згоду на виконання вимог Фонду підвищує ймовірність сценарію поліпшення показників збалансованості фінансової і бюджетної системи України.

Згідно із оцінками, Україна в даний час буде повторювати сценарій економіки Греції, коли зовнішня допомога та інтереси іноземних гравців запобігають розвитку песимістичної ситуації в економіці і змушують

національний уряд йти на збалансування бюджетних показників і реалізацію реформ.

Проте необхідно відзначити, що уряд розглядає підписання кількох угод про зону вільної торгівлі з ключовими партнерами - Туреччина, Канада, ЕКОВАС, Рада співробітництва країн Перської затоки, Єгипет, Ізраїль. Також планується відновити переговори з Сінгапуром.

На сьогоднішній день Україна найбільш близька до підписання угод з Канадою та Туреччиною. Відзначимо, що обидві дані угоди пов'язані з підписанням відповідної угоди між Україною та ЄС, про що дані країни мають відповідні домовленості. Канада не є перспективним ринком для збуту українських товарів. Експорт в цю державу після підписання ЗВТ у середньостроковій перспективі навряд чи перевищить рубіж \$200 млн. При цьому розмір канадського експорту в Україні буде перевищувати український експорт в Канаду [1]. Таким чином, підписання даної угоди навряд чи можна назвати проривом в стратегії зовнішньої торгівлі України. У той же час це буде непоганим психологічним фактором.

Переговори про створення зони вільної торгівлі з Туреччиною ведуться кілька років. У той же час ринок Туреччини вкрай важливий для України. І нинішній тренд падіння експорту в дану державу є негативним фактором. Тому підписання ЗВТ може бути необхідною умовою для подальшої нормалізації відносин в нових геополітичних і геоекономічних умовах. Україна після підписання Угоди про Асоціацію з ЄС має більш вигідні переговорні позиції, ніж кілька років тому. Проте слід враховувати, що без відкриття турецького ринку агропродукції ЗВТ не має сенсу.

Отже, наразі перед Україною стоїть завдання розробки та здійснення власного плану розвитку, який дасть їй можливість не лише не втратити свої позиції в світі, але й посилити їх. Одним із важливих напрямів має стати процес вбудовування українських підприємств у глобальні мережі створення вартості через входження їх до системи потужних транснаціональних компаній світу.

Щодо перспективи розвитку економіки України у 2015 році то це значною мірою залежатиме від здатності Уряду ініціювати позитивні структурні перетворення, започаткувати кардинальні інновації. На часі визнання владою пріоритетності впровадження реальних механізмів підтримки бізнесу, забезпечення повної лібералізації підприємницької діяльності, реального скасування різноманітних адміністративних і бюрократичних обмежень, створення цивілізованих інститутів сприяння бізнесу, насамперед експортерам.

Ефективність зовнішньої політики України, її міжнародний авторитет залежать насамперед від результативності внутрішніх перетворень – успішних демократичних і соціально спрямованих ринкових реформ, зниження рівня корупції, реального утвердження верховенства права, створення ефективною і справедливою судовою системою, зростання добробуту громадян на основі соціально орієнтованої конкурентоспроможною ринковою

економіки і зрештою – від консолідації української державно-політичної еліти заради демократичного європейського розвитку держави.

Головним завданням поточного періоду є надання керованості економічним реформам та створення соціально-орієнтованої ринкової економіки на базі відродження та прискореного розвитку перспективних секторів власного вітчизняного виробництва, моделювання його за критерієм оцінки приросту економічного ефекту.

Література:

1. Економіка - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vybor.ua>
2. Офіційний сайт Державної служби статистика України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Что ждет экономику Украины в первом квартале 2015-го. – Режим доступа: <http://finance.liga.net>
4. Україна 2014-2015 - Центр Разумкова – Режим доступу: <http://www.razumkov.org.ua/>

СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством

Короленко С.М.

к.е.н., доцент

Грінькова Я.І.

студент

ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах жорсткої конкурентної боротьби назріла необхідність вдосконалення методів управління комерційними підприємствами. На перший план виходять нові показники, що характеризують результативність діяльності підприємства. Таким основним показником виступає ділова активність підприємства.

Ділова активність підприємств є одним з центральних факторів ефективності ринкової економіки. Критерії її оцінки нерідко зводяться в літературі до характеристики фінансового стану підприємств.

Від об'єктивності та точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства залежить якість важливих та відповідальних управлінських рішень, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на ринкову ситуацію, що постійно змінюється.

Управління діловою активністю передбачає розробку заходів, спрямованих на збільшення обсягів виробництва продукції з одночасним зниженням витрат і економією споживаних ресурсів. При цьому зниження витрат не повинно вплинути на якість продукції. Так як може призвести до зворотного результату: продукція поганої якості не буде користуватися попитом, а, отже, обсяг продажів буде знижуватися.

Управління діловою активністю повинно комплексно і системно охоплювати всі види діяльності підприємства: виробничої, комерційної, маркетингової й економічної.

На сьогоднішній день функціонування будь-якого підприємства неможливе без управління його господарською діяльністю. Саме через функцію управління відбувається процес координації дій основних суб'єктів господарювання на підприємстві, головною метою яких є досягнення поставлених цілей та виконання місії підприємства.

Дана проблема особливо актуальна для підприємств, які відчувають нестачу матеріальних, фінансових і інформаційних ресурсів. Якщо в плановій економіці основним напрямком зростання було накопичення ресурсів, то в ринковій економіці ця задача вирішується за рахунок підвищення корисності ресурсів. Це диктує необхідність правильної оцінки підприємствами свого потенціалу та пошуку нових можливостей для його ефективного використання.

Питанням щодо побудови, формування, забезпечення стійкості системи управління діловою активністю на підприємстві розглядаються в працях зарубіжних вчених-економістів, зокрема таких, як Д.А. Аакер, Е.Дж. Долан, К.Д. Кемпбел, Р.Дж. Кемпбел, Л.А. Беренстайн, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін та ін. Розробці окремих аспектів даної проблеми присвячені роботи таких вітчизняних економістів як Т.А. Лахтіонова, Л.А. Костирко, М.Д. Білик, О.В. Павловська, І. О. Бланка, Н.Ю. Невмержицька, Є.В. Мних, Н.М. Притуляк, В.О. Подольська, О.В. Яріш та ін.

Аналіз публікацій із питань дослідження ділової активності довів, що ділова активність, виступаючи процесом, пов'язана із результатами діяльності, потенціалом підприємства, конкурентоспроможністю, отже, управління діловою активністю в системі управління розвитком підприємства посідає одне з провідних місць, оскільки генерує спроможність підприємства до зростання його вартості, що, за твердженням І. О. Бланка [1, с. 50], є головною метою функціонування суб'єктів господарювання. У процесі дослідження виділено особливості управління діловою активністю за сучасних умов функціонування, які полягають у: 1) необхідності постійного відстеження й реагування на зміни зовнішнього середовища; 2) залученні та освоєнні інвестиційних ресурсів для підвищення конкурентоспроможності продукції й підприємства; 3) використанні у виробничому процесі інноваційних технологій для зниження виробничих витрат; 4) пошуку сучасних інноваційних маркетингових підходів для збільшення обсягів продажів продукції.

В умовах сьогодення наявність стратегії управління діловою активністю, яка б відповідала умовам розвитку, є запорукою покращення фінансово-економічного становища.

Так, як стратегічне управління – це процес прийняття та здійснення стратегічних рішень, головною ланкою якого є стратегічний вибір, що ґрунтується на співставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями та загрозами зовнішнього оточення, в якому воно функціонує. Стратегію можна розглядати як основну ланку, що поєднує в єдине ціле чого хоче організація досягти – її цілями та напрямом поведінки, яка вибрана для досягнення цих цілей.

Однак Л. А. Костирко за стадіями економічного розвитку виділяє стратегію становлення, розвитку, стабілізації й диверсифікації [2, с.74], що також може заслуговувати за увагу й обґрунтування відносно управління діловою активністю.

Ми пропонуємо розглянути стратегію щодо підвищення рівня ділової активності підприємств в такому порядку:

1. Персонал і система - створення системи, що ґрунтується, в основному, не на адміністративних методах, а на економічних стимулах і соціальних гарантіях, орієнтованих на зближення інтересів працівника з інтересами підприємства в досягненні високої продуктивності праці, підвищенні ефективності виробництва,

одержанні найвищих економічних результатів діяльності підприємства.

2. Бізнес – процес - це план здійснення бізнес операції, дій підприємств, що містить відомості про товар, його виробництво, ринках збуту.
3. Клієнти і маркетинг - це важливий елемент загальної стратегії підприємства, який описує, як компанія має вживати свої можливості задля досягнення максимального результату в збільшенні продажу та дохідності від продажу в довгостроковій перспективі.
4. Фінанси - є вирішальним, оскільки в ньому проводиться обґрунтування всього бізнес-плану. Визначення потреб в інвестиційних коштах, додаткових фінансових ресурсах, необхідних для виконання поставлених завдань. У перспективній оцінці необхідно вказати, як будуть використані фонди, навести графік повернення кредитів або інвестиційних коштів.

Більш детально розглянемо маркетингову стратегію щодо управління діловою активністю підприємства.

Розробка маркетингової стратегії підприємства — це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства. Її мета — ефективне розміщення ресурсів для досягнення цільового ринку [3, с. 256].

Жодне підприємство не може обійтися без планомірного і обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем, кожна стадія потребує уваги, часу та клопіткого аналізу[4, с. 117].

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність п'яти взаємозалежних процесів (рис.1).

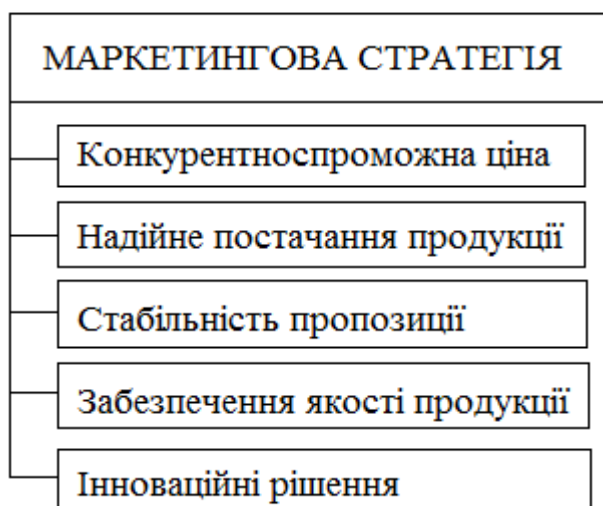


Рис. 1. Процеси формування маркетингової стратегії на підприємстві

Маркетингові стратегії промислових підприємств повинні базуватися на: інноваційному розвитку промислових підприємств; інтелектуалізації

виробництва машин та устаткування, використанні високих інформаційних технологій, а також розвитку ринкових інновацій; засобах використання новітніх маркетингових підходів впливу на цільовий ринок. Динамічні зміни ринкового середовища, розвиток маркетингової орієнтації зумовлюють використання стратегічного підходу в діяльності суб'єктів промислового ринку. Процес формування маркетингової стратегії промислових підприємств можна визначити як узгодження цілей маркетингу із потребами споживачів, рівнем конкуренції та можливостями підприємства. При цьому важливим є аналіз сильних і слабких сторін підприємства, маркетингових можливостей та ризиків.

Отже, можна дійти таких висновків, що в умовах наростання в Україні економічної кризи вітчизняні підприємства потребують відповідної системи управління діловою активністю та ухвалення відповідних управлінських рішень. За цих обставин можливе формування принципово нових підходів до розробки ефективної систем управління діловою активністю підприємства, або, що, на нашу думку, є більш обґрунтованим, адаптувати розроблену стратегію до цих умов.

Література:

1. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. - 246 с.
2. Костырко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: [монография] / Л. А. Костырко. - 2-е изд., перераб. и доп. - Харьков : Фактор, 2008. - 336 с.
3. Економічна енциклопедія (у трьох томах). Том 2. Відп. редактор С. В. Мочерний. – К.:Видавничий центр "Академія", 2001. – 848 с.
4. Телетов О. С. Маркетинг у промисловості: [монографія] / О.С. Телетов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.

Катринець Б. М., Поп М. Ю., Стець Б. Ю.

студентки

Ужгородський національний університет, м. Ужгород

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ СТРИМУЮЧИЙ ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки метою господарської діяльності підприємства є отримання прибутку та забезпечення резервів його зростання. Стримуючим фактором зростання прибутку підприємства є система оподаткування підприємства, що нараховує низку податків, зборів та обов'язкових платежів, які в сукупності здійснюють значний податковий тиск на підприємство та відповідно відбирають значну частину його прибутку. Як наслідок, підприємство може припинити свою діяльність через низьку дохідність, спричинену сплатою обов'язкових зборів та платежів. Сучасна політика оподаткування прибутку має низку істотних вад, проблеми справляння податку на прибуток є наслідком тих недоліків, які притаманні нинішній системі оподаткування прибутку [3, с.139].

Таким чином, підприємство повинно вміти визначати вплив системи оподаткування на його фінансові результати з метою зниження рівня оподаткування задля підвищення чистого прибутку та економічного розвитку підприємства.

Свої праці проблемам оподаткування прибутку підприємств присвятили такі вітчизняні науковці: А. В. Бодюк, Ф. Ф. Бутинець, П. Т. Саблук, М. Я. Дем'яник та інші. А. Сміт, Дж. Кейнс, Д. Рікардо також зробили значний внесок у розвиток наукових підходів до побудови оптимальної системи оподаткування податку на прибуток підприємств.

Саме тому, дослідження впливу системи оподаткування підприємства на фінансові результати його діяльності є досить актуальними, оскільки дають змогу визначити податкову стратегію підприємства з метою його успішної діяльності та збільшення чистого прибутку, за рахунок способів мінімізації податкових платежів. Зважаючи на це актуальною метою дослідження виступає виявлення впливу системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємств. Проте для досягнення цієї мети необхідно вирішити ряд наступних завдань:

- визначити зміст фінансових результатів підприємства;
- дослідити різницю між обліковим та податковим прибутками;
- порівняти формування фінансового результату підприємства та визначення об'єкта оподаткування;
- з'ясувати склад валових доходів і валових витрат при визначенні об'єкта оподаткування за податковим законодавством;
- вивчити склад чинної системи оподаткування підприємства в Україні;
- визначити вплив податків системи оподаткування підприємства на його фінансово-господарську діяльність;
- виміряти сукупний вплив податкових платежів та вплив окремого податку на фінансові результати підприємства;
- віднайти способи зниження податкового тиску на підприємство з метою підвищення його чистого прибутку.

Категорії, що виступають елементами оподаткування, через які здійснюється вплив податків на господарську діяльність підприємства є: об'єкт оподаткування, база оподаткування, ставки податку, джерело сплати податку, строки сплати податку, податкові пільги, штрафні санкції [2, с.382].

Саме на таких показниках фінансово-господарської діяльності підприємства як : собівартість і ціна продукції, обсяг реалізації, прибуток від реалізації, платоспроможність і фінансова стійкість підприємства, залишки нереалізованої продукції, чистий прибуток, використання прибутку, виявляється дія названих вище елементів оподаткування.

Бачимо, що система оподаткування підприємства прямо впливає на фінансові результати, тому в сучасних ринкових умовах підприємство змушене шукати шляхи зростання прибутку.

Оскільки, прибуток - одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємства, а також є елементом формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів, адже за рахунок прибутку відбувається формування бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення діяльності підприємств, проводиться матеріальне стимулювання робітників, здійснюються соціально-культурні заходи тощо, тому у ринкових умовах економіки усі підприємства зацікавлені в його отриманні та збільшенні [1].

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових доходів бюджету держави для фінансування бюджетних видатків, що досягається шляхом вилучення у підприємства частини прибутку у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самого підприємства і використовується ним для забезпечення ефективної господарської діяльності.

Пропорції розподілу прибутку між державою і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг [3, с.142].

Рациональне використання чистого прибутку підприємства є досить важливою складовою його діяльності, адже впливає на величину майбутнього прибутку. Розподіл чистого прибутку підприємства, зазвичай, розпочинається із виплати боргів і відсотків за довгостроковими кредитами, а решта розподіляється на:

1) прибуток, який розподіляється між власниками капіталу підприємства - спрямований на різні потреби (наприклад, внески у благодійні фонди, допомога організаціям тощо);

2) нерозподілений прибуток - прибуток, який використовується на інвестиційні потреби та створення резервних фондів, тобто він залишається на підприємстві.

З метою забезпечення отримання максимального прибутку необхідно проводити планування і прогнозування прибутку на підприємстві.

Варто зазначити, що стосовно України, то чинна система оподаткування України впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства по двох основних напрямках:

1. На результат діяльності суб'єктів господарювання через включення податків у собівартість продукції, що впливає на розмір прибутку підприємств і є ціноутворюючим елементом, а також до ціни реалізації продукції (робіт, послуг). Це може призвести до зменшення доходів від реалізації, накопичення залишків продукції, скорочення обсягів

виробництва, втрати окремих ринків збуту, відмови від деяких напрямків господарювання або взагалі банкрутства [1].

2. На фінансовий стан підприємства через іммобілізацію обігових коштів. Кількісна характеристика впливу окремих податків на фінансово-господарську діяльність підприємств потребує подальших досліджень[1].

Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, що характеризує ефективність роботи підприємства та відображає його позитивний фінансовий результат. Він впливає на фінансовий стан підприємства, оскільки виступає захисним механізмом від банкрутства та основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх поточних і майбутніх потреб для його подальшого розвитку.

Таким чином, податки так чи інакше впливають на підприємство та визначають ефективність його фінансово-господарської діяльності. Тому пошук можливих шляхів зниження податкового тиску на підприємство з метою підвищення його чистого прибутку є пріоритетним завданням будь-якого підприємства.

Оскільки, прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів, то з метою постійного його зростання для підприємства слід:

- нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг;
- розширювати асортимент і якість продукції відповідно до потреб ринку;
- впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси;
- будувати економічно доцільні договірні відносини з постачальниками і покупцями продукції;
- ефективно використовувати отриманий прибуток;
- проводити розумну політику ціноутворення.

Література:

1. Галайко А. Ю. Оподаткування прибутку підприємств в контексті нововведень податкового кодексу України. [Електронний ресурс] / Архів наукових праць. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>
2. Дахно І. І., Барановська В. М., Бовтрук Ю. А. та ін. / За ред. І. І. Дахна/ Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.
3. Плугатар О.А., Кравченко Т.О. Проблеми та шляхи реформування податку на прибуток //Економічний простір. – 2009. - №12. - С. 138–143.

Чава О.Р.

студент

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ОДЕСАВИНПРОМ»)

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності сучасних виноробних підприємств залежить від їх здатності до успішного управління експортною діяльністю. В умовах поглиблення глобалізаційних і євроінтеграційних процесів доцільним є формування своєчасного й цілісного підходу до оцінки ефективності експортної діяльності виноробних підприємств. Сучасні напрямки розвитку світового ринку виноробної продукції, максимальна адаптивність стратегії підприємства до вимог мінливого зовнішнього середовища, особливості організації сировинної бази виноробних підприємств вимагають більш детального дослідження формування та ефективного використання експортного потенціалу для вітчизняних виноробних підприємств. Особливої актуальності набувають питання оцінки ефективності експортної діяльності, формування та ефективного використання експортного потенціалу для вітчизняних підприємств виноробної галузі.

Проблемні аспекти оцінки ефективності експортної діяльності, формування та використання експортного потенціалу й ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств знайшли відображення у роботах Авідзби А.М., Бузні А.Г., Валуйко Г.Г., Власова В.В., Гаркуші О.М., Домарецького В.А., Додонова С.В., Єрмакова О.Ю., Ляного О.Д., Мелешко Л. Ф., Матчиної І. Г., Оганесянца Л. А., Панасюка А.Л., Рибінцева В.О., Соколова В.І., Спектора Я.С., Тулаєвої М. І., Фуркевича В.О., Червена І. І., Черемісиної С.Г., Шерера В. О. та інших.

Узагальнення наукових і прикладних розробок з цієї проблематики свідчать про те, що залишаються недостатньо досліджуваними саме виноробні підприємства Одеського регіону в контексті оцінки ефективності експортної діяльності, формування та ефективного використання експортного потенціалу.

Мета даної статті – дати оцінку ефективності експортної діяльності виноробного підприємства Одеського регіону ПрАТ «Одесавинпром».

Україна має значний потенціал експортної діяльності у секторі виробництва та переробки винограду. Виноградарство України – традиційна, найбільш ефективна та високоприбуткова галузь сільськогосподарського виробництва, яка з давніх часів забезпечує населення цінними незамінними продуктами харчування, сировиною переробну промисловість і відіграє важливу роль у наповненні коштами державного та місцевих бюджетів. Стратегічно важливим для економічного розвитку Одеського регіону та

інших регіонів України є ефективна експортна діяльність виноробних підприємств.

ПрАТ «Одесавинпром» – виробник винопродукції торгової марки «Французький бульвар» та ТМ «Розенфельд». За технологією виробництва є багатoproфільним підприємством, що випускає тихі вина (столові, сортові, марочні, десертні, міцні), ігристі вина й шампанське - акратафорним (резервуарним) способом [1].

Експортна діяльність ПрАТ «Одесавинпром» має систематичний, довгостроковий характер, імпорту сировини незначний (із Молдови), однак технологічні лінії імпортовані. На першому етапі нами проведено стратегічний аналіз впливу зовнішнього середовища підприємства на експортну діяльність підприємства ПрАТ «Одесавинпром» за допомогою PEST-аналізу (табл.1).

Сутність PEST-аналізу полягає у виявленні й оцінці впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства. Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але впливаючих на прийняття стратегічних рішень [2, с. 47].

Таблиця 1

PEST-аналіз впливу зовнішнього середовища на експортну діяльність підприємства ПрАТ «Одесавинпром»

P	Політичні	E	Економічні
	<ul style="list-style-type: none"> - Введення в дію нових законів в галузі вина та виноробства; - Нові положення Податкового кодексу; - Зміна законодавства; - Державний вплив у галузі; - Державне регулювання конкуренції у галузі 		<ul style="list-style-type: none"> - Рівень інфляції; - Платоспроможний попит головних споживачів продукту; - Динаміка зайнятості населення - Загальні зовнішні витрати: витрати на сировину, витрати на енергоносії витрати на транспортування
S	Соціальні	T	Технологічні
	<ul style="list-style-type: none"> - Зміна у структурі прибутків та витрат населення - Зміна загальних споживчих переваг - Зміна базових цінностей споживачів шампанського - Зміна у рівні та стилі життя 		<ul style="list-style-type: none"> - Технологічні зміни, які мають вагомe значення для організації - Поява нових рекламоносіїв - Поява нових технологій виробництва та швидка адаптація їх ринком

Складено автором на підставі: [3]

Далі розглянемо особливості експортної діяльності виноробного підприємства ПрАТ «Одесавинпром». Спочатку розглянемо географічну структуру експорту за 2013-2014 роки (рис.1).

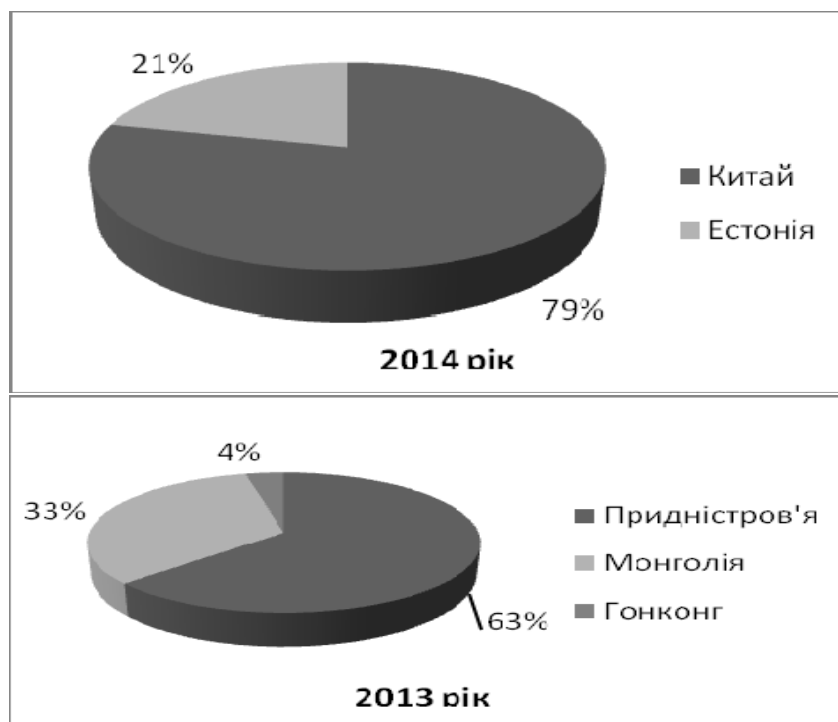


Рис.1. Географічна структура експорту ПрАТ «Одесавинпром» за 2013-2014 рр.

За 2013 рік загальна кількість експорту виноробної продукції підприємства ПрАТ «Одесавинпром» склала 48156 USD. Найбільші обсяги експорту припали на Придністров'я (63%). Також виноробна продукція експортувалася в Монголію (33%) і Гонконг (4%). За 2014 рік загальна кількість експорту виноробної продукції підприємства ПрАТ «Одесавинпром» склала 152333 USD. Найбільші обсяги експорту припали на Китай (79%). Також виноробна продукція експортувалася в Естонію (21%).

Показники ефективності експортної діяльності ПрАТ «Одесавинпром» за 2010-2014 рр. наведено в табл. 2.

На підставі проведених розрахунків на протязі 2010-2013 років простежується поступове зниження економічного ефекту від експорту продукції від 345,535 тис. грн. до 52,81806 тис. грн. В 2014 році економічний ефект від експорту виноробної продукції знизився до 136,22 тис. грн. Валютна ефективність експорту за 2012-2014 поступово знижується і в 2014 році складає 0,6804 дол. США/грн. Рентабельність експорту за 2010-2011 роки збільшується до 22,8%, потім на протязі 2012-2014 років має стійку тенденцію до зниження і в 2014 році склала 8,1%.

В табл. 3. наведемо динаміку показників ефективності експортної діяльності ПрАТ «Одесавинпром» за період 2011-2014 рр.

Таблиця 2

**Показники ефективності експортної діяльності ПрАТ «Одесавинпром»
за 2010-2014 рр.***

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
1. Гривневий еквівалент відраховань у валютний фонд підприємства, тис. грн	4094,913	2900,256	1048,790	385,248	1813,488
2. Виручка від обов'язкового продажу валюти, тис. грн.	0,542	0,412	0,313	0,254	0,334
3. Повна собівартість експортованої продукції, тис. грн.	3749,92	2361,771987	863,20164	332,68394	1677,602
4. Економічний ефект від експорту продукції, тис. грн	345,535	538,896013	185,90136	52,81806	136,22
5. Валютний виторг від експорту, тис. дол. США	515,959	362,532	130,050	48,156	152,333
6. Середньорічний обернений валютний курс, дол. США/грн	0,126	0,125	0,124	0,125	0,084
7. Валютна ефективність експорту ($\frac{E_{\text{вал}}}{E_{\text{екс}}}$), дол. США/грн	1,1592	2,85	2,666	1,975	0,6804
8. Економічна ефективність експорту (EEек1)	1,092	1,228	1,215	1,158	1,081
9. Рентабельність експорту (Ре)	9,2	22,8	21,5	15,8	8,1
10. Економічна ефективність продажу експортованої продукції на національному ринку (EEек2)	1,18	1,17	1,16	1,16	1,15
11. Економічна ефективність експорту відносно середньорічних обсягів капіталу (EEек3)	1,018	1,364	1,353	1,246	1,017

* Розраховано на підставі статистичних даних по експорту виноробної продукції і фінансової звітності підприємства ПрАТ «Одесавинпром» за 2010-2014 рр.

Таблиця 3

**Динаміка показників ефективності експортної діяльності
ПрАТ «Одесавинпром» за період 2011-2014 рр.***

Показники ефективності експортної діяльності	Ланцюгові темпи росту, %				Базисний темп росту, %
	2011	2012	2013	2014	
Економічний ефект від експорту продукції, тис. грн	155,96	34,50	28,41	257,90	39,42
Валютна ефективність експорту ($\frac{E_{\text{вал}}}{E_{\text{екс}}}$), дол. США/грн	245,86	93,54	74,08	34,45	58,70
Економічна ефективність експорту (EEек1)	112,45	98,94	95,31	93,35	98,99
Рентабельність експорту (Ре)	247,83	94,30	73,49	51,27	88,04
Економічна ефективність продажу експортованої продукції на національному ринку (EEек2)	99,15	99,15	100,00	99,14	97,46
Економічна ефективність експорту відносно середньорічних обсягів капіталу (EEек3)	133,99	99,19	92,09	81,62	99,90

* Розраховано на підставі статистичних даних по експорту виноробної продукції і фінансової звітності підприємства ПрАТ «Одесавинпром» за 2010-2014 рр.

Найвищі темпи росту показника економічного ефекту від експорту продукції спостерігались у 2014 році, коли показник збільшився від 52,81806 до 136,22 тис. грн., майже в 2,6 разів. Але якщо порівнювати його з 2010 роком, то цей показник зменшився на 60,58%. Найвищі темпи росту показників валютної ефективності експорту, економічної ефективності експорту, рентабельності експорту спостерігались в 2011 році, але за період 2012-2014 роки ці показники поступово знижуються. Економічна ефективність експорту відносно середньорічних обсягів капіталу в 2011 році збільшується на 33,99%, в 2012-2014 роках цей показник поступово зменшується.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності виноробного підприємства ПрАТ «Одесавинпром» виявив позитивні сторони експортної діяльності підприємства: значне розширення ринків збуту виноробної продукції та ринків сировинних ресурсів, значна прибутковість експортних операцій на світовому ринку порівняно з операціями на внутрішньому ринку країни. Але мають місце і негативні загрози експортної діяльності ПрАТ «Одесавинпром»: конкуренція з іноземними підприємствами-виробниками аналогічної виноробної продукції, міждержавне регулювання зовнішньоекономічної діяльності у вигляді квотування поставок, митного та податкового законодавства різних країн, значна небезпека втрати продукції внаслідок природних та транспортних катастроф у зв'язку зі збільшенням відстані транспортних перевезень, невиконання іноземним партнером своїх зобов'язань у зв'язку з політичними змінами в його країні.

При розробці перспективних напрямків дослідження ефективності експортної діяльності підприємств виноробної галузі необхідно за допомогою факторного аналізу обсягів реалізації продукції за експортними контрактами визначити вплив окремих факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Література:

1. Офіційний сайт підприємства ПрАТ «Одесавинпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fbulvar.com.ua/>
2. Горелов Д.О. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.
3. Рибінцев В. О. Особливості стратегічного аналізу зовнішнього середовища виноробних підприємств України в ринкових умовах [Електронний ресурс] / В. О. Рибінцев // Проблеми системного підходу в економіці. 2012. – № 1. – с. 75 – 80.
4. Липчук В.В. Маркетинговий аналіз : навч. посіб. - К. : Академвидав, 2009. - 216 с.
5. Бондарева Т.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Т.І. Бондарева, А.І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі . - 2011. - № 3. - С. 91–104. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eupmg_2011_3_11.pdf
6. Державна служба статистики /Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 3. Гроші, фінанси і кредит

Гороховський О.К.

студент факультету економіки та менеджменту
Київський університет ринкових відносин, м. Київ, Україна

Науковий керівник: Ганущак Т.В.

к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу
Київського університету ринкових відносин, м. Київ, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Кризова ситуація, що є характерною для України, не могла не відобразитися на економічній та, зокрема, інвестиційній безпеці держави, як з боку іноземних, так і внутрішніх інвесторів. Постає питання доцільності вкладень в небезпечних умовах ведення бізнесу. Ефективно протидіяти подібним загрозам має механізм державного регулювання, який, використовуючи відповідні важелі, повинен забезпечити національну та інвестиційну безпеку держави. Саме тому, в умовах затяжної фінансово-економічної кризи сьогодення, питання забезпечення інвестиційної безпеки країни є досить актуальним.

Інвестиційна сфера є чутливою складовою економічного розвитку, яка здатна миттєво реагувати на дію зовнішніх та внутрішніх чинників впливу. Значення інвестиційного процесу в умовах трансформації економіки постійно посилюється в зв'язку з розширенням сфер інвестування, ускладненням структури економіки та виникненням нових загроз. Механізм реалізації інвестиційної безпеки, як сукупність механізмів – ринкового, державного та інвестиційного партнерства сприяє проведенню структурної перебудови економіки країни. Без забезпечення належного рівня інвестиційної безпеки неможливо проводити ефективну інвестиційну політику в державі.

Під впливом різноманітних факторів змінюється й рівень економічної безпеки та однією із важливих складових економічної безпеки є інвестиційна складова, яка створює фундамент для розвитку економіки країни. Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України визначено, що вона розглядається як рівень національних та іноземних інвестицій, який здатний забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [1].

Для формування інвестиційної політики необхідно визначити та оцінити рівень інвестиційної безпеки держави за допомогою системи індикаторів та порогових значень індикаторів (табл.1).

Індикатори інвестиційної безпеки характеризують ступінь прояву відповідних загроз. Одним з найважливіших показників, що характеризує

ступінь розвитку країни, є відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП.

Таблиця 1

Індикатори інвестиційної безпеки України за 2006- III квартал 2014 рр.*

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	за III квартали 2014р.
ВВП,млрд. грн	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1316,6	1409	1454	1116,5
Обсяг інвестицій в основний капітал, млрд.грн.	125,5	188,5	233,1	151,8	150,7	209,1	255,8	237,6	135,5
Обсяг інвестицій, % до ВВП(порогове значення індикатора не менше 25%)	23,1	26,2	24,6	16,6	13,9	15,9	18,2	16,3	12,1
Обсяг Прямих іноземних інвестицій, млн.дол.	21607,3	29542,7	35616,4	40053	44806	49996	54125	57056	56815
Приріст прямих іноземних інвестицій за рік, млн. дол.	4717,3	7935,4	6073,7	4436,6	4753	4560	4129	2931	-241
Середньорічний курс валют	5,05	5,05	6,35	7,79	7,94	7,97	7,99	7,99	12,95
Приріст прямих іноземних інвестицій,% до ВВП (порогове значення 5%)	4,4	5,6	4,1	3,8	3,1	2,77	2,34	1,61	-0,28

* Джерело: складено автором за даними [2,3]

Протягом аналізованого періоду даний показник мав “безпечне” значення лише у 2007 році – 26,2 % і має тенденцію до зменшення, що свідчить про недостатність інвестицій в основний капітал і неспроможність забезпечити необхідну матеріально-технічну базу для потреб економіки. Щодо прямих іноземних інвестицій слід зазначити, що хоча їх обсяг збільшується протягом 2006-2013роках, то за III квартали 2014 року знизилися на 241 млн. дол. приріст прямих іноземних інвестицій до ВВП з кожним роком зменшується, а в 2014 року відмічається відтік інвестицій, загалом за 2014 рік Україна втратила біля 11 млрд. дол. іноземних інвестицій, що складає майже 20% від їх загального обсягу.

Інвестиційна політика нового покоління ґрунтується на кількох принципах:

- спрямування інвестиційних потоків до ключових галузей національної економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності;
- інтеграція до стратегій розвитку окремих галузей та економіки країни загалом;
- максимізація позитивних та мінімізація негативних ефектів від інвестування;
- відповідальність суб'єктів за наслідки інвестиційної діяльності;
- посилений інституціональний вплив на реалізацію інвестиційної політики.

Досягнення балансу між державним контролем щодо інвестиційної безпеки та розвитку галузей, що є суверенним правом кожної країни, та необхідністю залучення прямих іноземних інвестицій залишається одним з основних завдань державної інвестиційної політики. На міжнародному рівні вперше обговорюються питання інвестиційного протекціонізму. При цьому в міжнародній практиці відсутнє однозначне тлумачення терміну «інвестиційний протекціонізм». Однак здебільшого це поняття передбачає нейтралізацію таких загроз з боку іноземних інвесторів, як монополізація національних ринків; монополізація ринку фінансових послуг; залежність національних виробників від іноземних кредиторів; відтік кваліфікованого персоналу до материнських компаній; перетворення національної промисловості на сировинну базу розвинених країн; контроль з боку іноземних компаній над стратегічно важливими національними галузями, що забезпечують економічну та продовольчу безпеку країни. У більшості розвинених країн такі заходи вже багато років широко використовуються для регулювання обсягу іноземних інвестицій у межах національних економік.

Головними чинниками, які знижують рівень інвестиційно-інноваційної безпеки економіки України, є:

- недостатній рівень валового нагромадження основного капіталу;
- високий ступінь зносу основних засобів;
- погіршення індексу інвестиційної привабливості;
- загальна політична та економічна нестабільність;
- геополітичний конфлікт з Росією;
- негативні очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності;
- недостатні обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну;
- низький рівень інноваційної активності підприємств поряд з незадовільним рівнем фінансування за рахунок коштів держбюджету;
- посилення тиску на бізнес з боку владних структур, корупція;

Отже, у процесі формування інвестиційної політики нового покоління в Україні необхідно виділити пріоритетні сфери спрямування інвестиційних потоків та встановити оптимальну пропорцію їхнього фінансування з державних та приватних джерел. Необхідно вирішити головні проблеми, які знижують її інвестиційну привабливість, зокрема: складність та невизначеність політичної ситуації всередині держави, що задає незрозумілий

вектор зовнішньої політики України; слабкість правової системи; низька ефективність антимонопольного регулювання; недосконала податкова система – складне адміністрування податків, технічні бар'єри в процесі відшкодування ПДВ. Потрібна також переорієнтація державних інвестицій на соціальну інфраструктуру та інноваційні програми, виконання яких забезпечить перехід економіки до високотехнологічних і наукомістких виробництв та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Література:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року N 1277 / [Електронний ресурс]. Режим доступу: uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm.
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Рудюк Л.В.

доцент кафедри фінансів та банківської справи,

Рудюк К.Б.

студентка

Інститут економіки та менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Банківська система як складова фінансової системи будь-якої країни відіграє вирішальну роль у її економічному розвитку. Світова фінансова криза найгостріше виявилась у банківській сфері і поставила під загрозу стабільність грошових систем у найрозвиненіших країнах світу. Криза ліквідності банківської системи, масове неповернення позик і скорочення кредитного потенціалу призвели до обмеження платоспроможного попиту та реального виробництва. У цих умовах зростає роль центральних банків як макрорегуляторів [1, с. 7].

В умовах високої волатильності фінансових ринків навіть ЦБ розвинутих країн, що мають значний власний капітал і стійкий фінансовий стан, можуть стати об'єктом глобального зовнішнього шоку, здатного змінити природу ризиків їх активів і зобов'язань. Саме з подібною ситуацією зіткнувся ЦБ Швейцарії в період глобальної фінансової кризи [2, с. 105-106].

Ефективність монетарної політики залежить від вдало підібраних інструментів впливу на певний об'єкт для необхідного результату.

Результати дослідження політики рефінансування НБУ за 2007-2013рр. вказують, що найбільшу кількість кредитів було видано в 2008 році (перша

системна криза в банківській системі України, підтримка НБУ ліквідності банків) (рис. 1).

Обсяги кредитів НБУ, надані шляхом рефінансування за 2008-2013рр. подано в табл. 1.

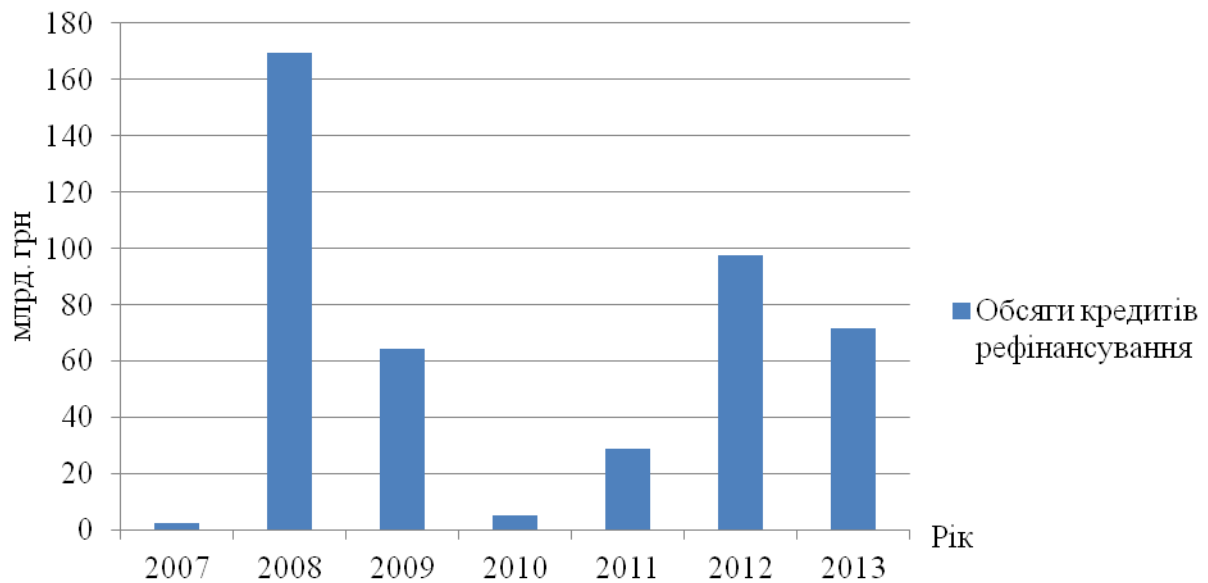


Рис. 1. Обсяги рефінансування за 2007-2013рр., млрд. грн.

Таблиця 1

Обсяги кредитів НБУ, надані шляхом рефінансування за 2008-2013рр., млрд. грн.

Рік	Спосіб рефінансування				
	кредити овернайт	операції прямого РЕПО	кредити рефінансування через тендер	кредити через операції СВОП з іноземною валютою	стабілізаційні кредити
2008	91,8	23,1	15,2	2,6	1,5
2009	12,7	0,5	1,2	1,4	12,0
2010	0,2	0,112	0,5	0,0	1,0
2011	4,6	23,6	3,2	0,0	0,0
2012	28,6	56,6	11,9	0,0	0,4
2013	8,5	44,6	7,9	0,0	4,1

У 2014 році на розвиток вітчизняної економіки мали суттєвий вплив як сформовані у попередніх роках зовнішні та внутрішні дисбаланси, так і несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, анексія Автономної Республіки Крим, військовий конфлікт на сході України та торговельні обмеження з боку Російської Федерації, що погіршило динаміку майже усіх секторів економіки України. Незважаючи на вжиті владою заходи політики, у вітчизняній економіці в 2014 р. настала глибока рецесія. Конфлікт у Східній

Україні зробив істотний вплив на економіку і фінансову систему в результаті порушень у торгівлі та промислового виробництва, втрати довіри, яка сприяла відтоку капіталу і привела до різкого падіння курсу національної валюти. Банки відчували зростаючий стрес, державний борг збільшився, а міжнародні резерви впали до найнижчого рівня.

Таким чином, макроекономічна ситуація в 2014 році була вкрай напруженою, що відповідно позначилось на показниках грошово-кредитного ринку України. Згідно зі статистикою НБУ, відтік депозитів із банків за підсумками 2014 р. став найбільшим після кризового 2009 р., коли цей показник дорівнював 8,3%, або 27 млрд. грн. За оперативними даними НБУ, обсяг депозитів у національній валюті за 2014 р. зменшився на 13,4%, або на 56,5 млрд. грн. до 365,9 млрд. грн., що відбулося за рахунок зменшення залишків на депозитних рахунках фізичних осіб за цей період на 22,7% до 196,0 млрд. грн. При цьому залишки на рахунках юридичних осіб дещо зросли – на 0,6% до 169,9 млрд. гривень.

Обсяг депозитів в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) за 2014 р. знизився на 36,9% до 19,4 млрд. дол. США, у тому числі фізичних осіб – на 40,3% до 13,7 млрд. дол. США. Обсяг депозитів юридичних осіб в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) за 2014 р. знизився на 26,8% до 5,7 млрд. дол. США.

Отже, сьогодні Україна переживає системну банківську кризу, другу банківську кризу за останні 6 років.

За липень 2014-лютий 2015 р. (станом на 25.02.15) обсяги відпливу коштів фізичних осіб становили 93 млрд. грн., обсяги стабілізаційних кредитів – 10 млрд. грн. Видача НБУ стабілізаційних кредитів була спрямована на компенсацію відпливу депозитів (суми до 200 тис. грн. та виключно під наглядом куратора).

Інформацію щодо підтримання НБУ ліквідності банків через різні інструменти за січень-лютий 2015р. подано в табл. 2.

Таблиця 2

Підтримання НБУ ліквідності банків через різні інструменти за січень-лютий 2015р.

Інструменти рефінансування	за січень 2015р.		за лютий 2015р.	
	Усього, млн. грн.	Кількість банків	Усього, млн. грн.	Кількість банків
Загальний обсяг рефінансування період, з нього:	12 769,55	19	30 833,27	26
• кредити овернайт	6 892,64	12	23 269,16	19
• кредити, отримані шляхом участі у тендері на строк до 90/360 днів	2 976,92	12	3 199,11	14
• кредити під програми фінансового оздоровлення	2 380,00	1	3 565,00	2
• операції прямого репо	520,00	1	800,00	1

**Джерело: складено автором за даними НБУ.*

Загальна сума підтримки Державного бюджету України з боку НБУ в 2014 році склала 74 млрд. грн. На цю суму НБУ надав ліквідність банкам, аби

стимулювати їх викупувати облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), що випускалися Міністерством фінансів України (МФУ). Такий підхід обґрунтовувався потребою: 1) забезпечити обороноздатність країни перед агресією зовнішнього ворога; 2) забезпечити виплату пенсій, зарплат в бюджетному секторі, а також виконання всіх соціальних програм; 3) забезпечити рефінансування боргів держави.

Одночасно, «чиста» підтримка бюджету з боку НБУ в 2014 році склала лише 14 млрд. грн. чи лише 2,9% консолідованого бюджету країни, адже випуск ОВДП на суму 21 млрд. грн. відбувся у рамках взаємозаліку по боргах Міністерства фінансів та НБУ. Ще 39 млрд. грн. МФУ сплатило Нацбанку в якості обслуговування та погашення ОВДП в його портфелі.

Як зауважує МФУ, НАК «Нафтогаз», що також отримувала підтримку Національного банку, не є прямою частиною консолідованого бюджету країни. Протягом 2014 року НБУ монетизував для потреб НАК «Нафтогаз» ОВДП обсягом 107,7 млрд. грн. Таке фінансування потреб НАК «Нафтогаз» було пов'язано з необхідністю забезпечити оплату імпорту газу та успішне проходження зими з точки зору наявності енергоресурсів.

За прогнозами МФУ, в 2015 році сукупний дефіцит консолідованого бюджету та НАК «Нафтогаз» зменшиться до 5,7% ВВП з 11,7% ВВП в 2014 році, що в свою чергу, значно зменшить потребу в монетарній емісії з боку НБУ.

Як наголошує МФУ, одночасно з заходами щодо зменшення впливу на монетарну емісію з боку фіскальної політики, що здійснюються Урядом, наразі важлива увага приділяється впливу на неї монетарної політики. Зокрема, НБУ здійснює кроки щодо зменшення заборгованості банків за рефінансуванням, що на 10.03.2015 складає 110,9 млрд. грн. Левову частку цієї заборгованості, в обсязі 77,7 млрд. грн., було створено за кредитами рефінансування, що були надані комерційним банкам НБУ підчас 2008-2009рр. На противагу, з липня 2014 року по 25 лютого 2015 року заборгованість банків за кредитами рефінансування вдалося зменшити на 1,7 млрд. грн. – з 112,6 млрд. грн. до 110,9 млрд. грн. [3].

На сучасному етапі НБУ здійснив рішучі заходи з подолання паніки на валютному ринку:

- підвищення з 04.03.2015 облікової ставки з 19,5% до 30,0% річних з відповідним коригуванням відсоткових ставок за активними та пасивними операціями НБУ з регулювання ліквідності банківської системи;
- водночас з метою уникнення негативних наслідків для стабільності банківської системи визнано доцільним обмежити вплив підвищення облікової ставки на вартість уже наданих банкам стабілізаційних кредитів – їх вартість не зміниться;
- збільшення обсягів обов'язкових резервів банків;
- використання жорстких кількісних показників грошової пропозиції відповідно до попередніх домовленостей з фахівцями МВФ;

- посилення адміністративних заходів [4].

У сучасних теоретичних вишукуваннях тривають спроби визначити оптимальне місце і поведінку центрального банку як кредитора останньої інстанції в умовах ринкової структури, що склалась.

Аналіз джерел фінансово-економічної літератури дозволив встановити, що існують дві теорії стосовно ролі кредитора останньої інстанції в запобіганні кризі платіжної системи. Перша полягає в тому, що центральний банк має втручатися лише тому, щоб допомогти неліквідним, але платоспроможним банкам, надаючи їм короткострокові кредити за ставками вище ринкових. Різниця в ставках при цьому відіграє роль тарифу штрафних санкцій. Існує й інший підхід, що поділяється багатьма економістами (наприклад, Батеншпегером), котрі доводять, що втручання кредитора останньої інстанції необхідне при кризі ринку міжбанківських кредитів [5].

В США функціонує система рефінансування – «дисконтне вікно», в рамках якої використовується кілька інструментів (табл. 3).

Таблиця 3

Система рефінансування банківської системи в США

Система рефінансування банківської системи «дисконтне вікно» (Discount Window)	
Первинний кредит (primary credit)	надається стійким кредитним установам на умовах, як правило, overnight і є основним інструментом в рамках «дисконтного вікна». Може надаватися і на кілька тижнів. Жодних обмежень по цілях використання ресурсів не існує. Термін «дисконтна (облікова) ставка» відноситься саме до ціни первинного кредиту.
Вторинний кредит (secondary credit)	надається на короткостроковій основі кредитним організаціям з нестійким фінансовим станом. По використанню існують обмеження, згідно з якими ресурси не можуть бути спрямовані на приріст активів позичальника. Останній при цьому знаходиться під прискіпливим наглядом з боку ФРС. Ставка за цим кредитом вище, ніж за первинним.
Сезонний кредит	надається, як правило, на більш тривалі строки невеликим банкам, що піддані значним сезонним коливанням і з надання кредитів, і з депозитної бази. Це в основному кредитні установи, що знаходяться в сільськогосподарських чи туристичних районах і мають відповідну клієнтську базу. Ставка за таким кредитом достатньо пільгова, ринково орієнтована і встановлюється кожні 2 тижні.
Надзвичайний кредит (emergency credit)	принципово може бути наданий будь-кому, включаючи приватних осіб і корпорації, у тому випадку, якщо неможливість для позичальника залучити кошти з альтернативних джерел може спричинити суттєві негативні наслідки для економіки.

При цьому всі перелічені типи кредитів, за винятком надзвичайного, мають бути забезпечені. Причому заставна лінійка достатньо широка. До неї включаються практично всі типи існуючих боргових зобов'язань, починаючи з зобов'язань казначейства (96-98% до номіналу) та інших державних органів і закінчуючи кредитами (60-95%), у т.ч. споживчими (75-80%). Наприклад, центральний банк США – Федеральна резервна система в 1984р. надала Continental Illinois Bank позику в розмірі 5 млрд. доларів.

Натомість європейська система рефінансування як основний інструмент підвищення ліквідності використовує так звані «основні операції»

рефінансування» (main refinancing operations), що характеризуються строковістю в один тиждень. Кошти за цим інструментом надаються національними банками, що входять до Євросистеми, на регулярних щотижневих аукціонах. На додаток до основного інструмента рефінансування здійснюється і на більш довгостроковій основі. Такі кошти надаються національними банками на регулярній основі. Аукціони проводяться щомісячно, строк позик, що надаються – три місяці.

Поряд з цим використовуються також операції на ринках цінних паперів, свопи тощо, що не є стандартними за часом і параметрами і застосовуються для більш тонкого регулювання банківської системи. До неринкових автоматичних інструментів регулювання, ставки за якими є жорстко фіксованими, належать операції з одноденних депозитів і кредитів. Коридор за цими операціями складає 2%. Середина цього коридору є ключовою ставкою ЄЦБ, що представляє собою мінімальну ставку за основними операціями рефінансування.

Водночас, в Європі рефінансування на умовах overnight займає істотно менше місце, ніж у США, що цілком природно, враховуючи, що основна роль цього інструмента радше страхувальна, на відміну від більш тривалого фінансування, ставки за яким нижче і яке дійсно є суттєвим постійним джерелом коштів для банківського сектору.

Згідно з прийнятими ЄЦБ правилами, всі операції рефінансування, включаючи внутрішньоденні кредити, мають бути забезпечені (перший рівень – боргові інструменти загальноєвропейського значення, другий – ринкові і неринкові активи). При цьому останні за країнами різняться (табл. 4).

Безсумнівний інтерес становлять сформульовані Г. Фетисовим правила раціональної відсоткової політики [6, с. 308-311]:

- 1) ставка рефінансування має бути нижче кредитних ставок;
- 2) ставка рефінансування має бути вище відсоткових ставок, усереднених за всіма типами депозитів, зменшених на 1-1,5 в.п.;
- 3) ставка рефінансування не повинна бути суттєво нижче (більше ніж на 1 в.п.) ставок за казначейськими векселями;
- 4) роздрібні кредитні ставки мають бути вище ставок за казначейськими векселями;
- 5) ставка рефінансування має перевищувати темпи інфляції, що вимірюються індексом приросту споживчих цін.

Таблиця 4

Неринкові активи, що можуть використовуватися як забезпечення за рефінансування

Країни	Неринкові активи (standing facilities)
Німеччина, Франція, Австрія	корпоративні позики
Ірландія	позики, забезпечені заставними
Іспанія, Нідерланди	активи з обмеженою ліквідністю

При цьому не можна казати, що вищезазначені співвідношення між різними відсотковими ставками неможливо порушити. Однак тривале їх ігнорування монетарними владами або неможливе, або призводить до досить негативних наслідків. Водночас не можна говорити про однозначність таких співвідношень. Вони мають динамічний характер і відображають специфіку країн. Аналіз відповідності системи відсоткових ставок у розвинених країнах у 1992-2004рр. наведеним правилам міститься у табл. 5.

Таблиця 5

Відповідність системи відсоткових ставок правилам раціональної відсоткової політики

Країна	Правило 1	Правило 2	Правило 3	Правило 4	Правило 5
Австралія	+	+	+	+	+
Великобританія	+	+	+	+	+
Канада	+	+	+	+	+
Нова Зеландія	+	+	+	+	+
Норвегія	-	+	+	+	+
США	+	-	-	+	+
Швейцарія	+	+	+	+	+
Японія	+	+	+

**Примітки: «+» – відповідає; «-» – не відповідає; «...» – дані відсутні.*

Виступаючи як кредитор останньої інстанції, центральні банки можуть запобігати системним ризикам, навіть у тих ситуаціях, коли на загрозу наражаються не банки, а інші учасники національної фінансової системи.

Одним з найбільш поширених в світовій практиці інструментів монетарної політики та банківського регулювання є використання центральним банком резервних вимог до комерційних банків.

Так, в США багато банків розбивають рахунок резервів на дві частини: резерв під конкретні потреби і резерв загального призначення. Ця розбивка допомагає керівництву банків ясніше уявляти потреби в компенсації можливих збитків від кредитів. Причому резервні вимоги позначаються на рівні безпеки банківського сектору завдяки характеру зобов'язань, певну частку від яких складають обов'язкові мінімальні резерви комерційних банків; розміру норми обов'язкових резервів; виду активів, які можуть бути використані банками для покриття резервних вимог; тривалості розрахункового періоду, протягом якого резервні вимоги повинні задовольнятися; частоті змін в резервних вимогах; доцільності виплати центральним банком відсотків за обов'язковими резервами (їх платності чи безоплатності); наявності чи відсутності блокованих рахунків; жорсткості та дієвості системи заходів покарання за невиконання вимог резервування.

Однак високий рівень обов'язкового резервування знижує поріг виживання банків. Адже для вирішення завдань грошово-кредитної політики можна обійтися і без вилучення коштів з банків до фонду обов'язкових резервів. Наприклад, у Канаді, Великобританії і Швеції таких відрахувань не передбачено зовсім [5].

Таким чином, досвід багатьох країн свідчить про те, що за правильного

управління банки можуть вижити навіть і в несприятливих економічних умовах. При цьому розвиток банківської діяльності передбачає постійне вдосконалення системи регулятивного впливу центральних банків за даними установами.

Література:

1. Центральний банк і грошово-кредитна політика [Текст] : навч. посіб./ За ред. Т. Д. Косової, О. О. Папаїки. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
2. Андрюшин, С. Капитал центрального банка и финансы общественного сектора [Текст] / С. Андрюшин, В. Кузнецова // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2013. – № 4. – С. 102-110.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Інформація щодо впливу діяльності Уряду на монетарну політику [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Національного банку України. Макроекономічний та монетарний огляд за березень 2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Барановський О. І. Ризики і загрози у функціонуванні центробанків / О. І. Барановський [Текст] // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 3-21.
6. Фетисов, Г. Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты [Текст] / Г. Г. Фетисов. – М. : Экономика, 2006. – 509 с.

СЕКЦІЯ 4. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

Лобачева І. Ф.

к. пед. н., доцент

Грицина Р. Р., Передерєєва О. А.

студенти

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ

На сучасному етапі розвитку економіки достатньо назрілими постають питання об'єктивної оцінки ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання. Це пов'язано із можливими непрогнозованими змінами впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, особливо непрямой дії, які збільшують похибку отриманих результатів. Тому важливим залишається вибір методів аналізу. SWOT-аналіз при таких обставинах є одним з найбільш популярних та якісних методів для проведення аналізу. За допомогою SWOT-аналізу підприємство при дослідженні факторів зовнішнього та внутрішнього середовища фінансово-господарської діяльності може виявляти й оцінювати, а також контролювати можливості, свою діяльність з метою зменшення загроз.

Питання SWOT-аналізу як одного з найважливіших інструментів стратегічного аналізу знайшло своє вираження у публікаціях таких вітчизняних вчених та фахівців, як: Л. В. Балабанова, П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дітковська, Г. В. Завгородня, Г. І. Кіндрацька, О. О. Короп, Н. В. Куденко, К. А. Мамонов, Ю. І. Мізик, Б. Г. Скоков, В. М. Терещенко, Н. В. Яшкіна, а також зарубіжних вчених: Дж. Вествуд, С. Дибб, П. Дойль та багато інших. У працях цих науковців зазначається, що SWOT-аналіз дає основу для оцінки сильних і слабких сторін діяльності і можливості коректування її слабких сторін, тобто визначає зовнішні та внутрішні фактори [1, с. 156].

Мета статті полягає у дослідженні сутності SWOT-аналізу, розгляді етапів його проведення та визначенні сильних та слабких сторін в галузі залізничного транспорту, поясненні важливості та необхідності проведення SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз – це виявлення сильних і слабких сторін підприємства, а також його можливостей і загроз внутрішнього середовища. Він є найбільш поширеним інструментом стратегічного аналізу і фактично відображає стан справ компанії [2, с. 25].

У 1963 році в Гарварді професор К. Ендрюс вперше публічно озвучив акронім SWOT: Strengths (сили) – Weaknesses (слабкості) – Opportunities (можливості) – Threats (погрози). Так він назвав запропонований ним метод структуризації й оцінювання інформації на попередній стадії розробки програми, що дозволяє виділити її основні сильні і слабкі сторони, а також можливі «побічні ефекти». Спочатку SWOT-аналіз було засновано на озвучуванні та структуризації знань про поточну ситуацію і тенденції. Пізніше

він став використовуватися в ширшому розумінні – для конструювання стратегій.

У 1982 році професор Х. Вайріх опублікував роботу, в якій запропонував новий вигляд SWOT-моделі, він назвав її TOWS-матрицею і розглядав як концептуальну основу систематичного аналізу, що полегшує зіставлення зовнішніх загроз і можливостей із внутрішніми слабкостями й силами організації. Учений запропонував будувати стратегії поведінки фірми на основі систематичного зіставлення наперед створених списків зовнішніх чинників з внутрішніми силами і слабкостями. У подальшому, в роботах інших дослідників, ця модель фігурує як розширена SWOT-модель, або як інтегрована SWOT-модель [3, с. 212].

Мета SWOT-аналізу – максимально розвивати сильні сторони професійної діяльності, звести до мінімуму слабкі, використати сприятливі можливості для удосконалення діяльності. Здійснюваний з певною періодичністю SWOT-аналіз дозволяє підприємству вибрати оптимальні шляхи свого розвитку, уникаючи загроз, ефективно використовувати наявні в його розпорядженні ресурси, реалізувати надані ринком сприятливі можливості.

Застосування методу SWOT передбачає першочергове виявлення сильних та слабких сторін і подальше встановлення між ними взаємозв'язків, які можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

Об'єктами SWOT-аналізу, крім підприємства, можуть бути:

- сфери економіки;
- міста, країни;
- державно-суспільні інститути;
- наукова сфера;
- політичні партії;
- некомерційні організації;
- окремі спеціалісти, працівники;
- інші.

В сучасному SWOT-аналізі можна виділити 3 основних етапи:

- 1) виявлення переліку факторів, які характеризують внутрішню і зовнішню сферу об'єкта;
- 2) оцінка і систематизація виявлених факторів;
- 3) формування стратегій розвитку об'єкта на основі виявлених факторів SWOT.

На початковому етапі SWOT-аналізу складається перелік сильних та слабких сторін, а також загроз і можливостей організації, із врахуванням поточної ситуації.

Сильні сторони – це певні особливості, які надають компанії додаткові можливості. Вони можуть полягати у навичках, значному досвіді, цінних організаційних ресурсах або конкурентних можливостях, досягненнях, які дають фірмі переваги на ринку (наприклад, якісніший товар, досконала технологія, краще обслуговування клієнтів). Сильні сторони можуть також бути результатом створення альянсу або спільного підприємства з партнером, який

має досвід чи потенційні можливості для посилення конкурентоспроможності компанії.

Слабкі сторони – це відсутність чогось важливого для функціонування компанії, або те, що ставить її у несприятливі умови. Величина негативного впливу слабкої сторони на компанію залежить від того, наскільки ця слабкість важлива у конкурентній боротьбі [4, с. 78-79].

Наприклад, для проведення SWOT-аналізу на залізничному транспорті необхідно визначити:

- власні сильні і слабкі сторони галузі;
- ринкові можливості і загрози;
- надати своєрідну оцінку ринку [5, с. 169].

Сильні і слабкі сторони залізничного транспорту, що використовуються в SWOT-аналізі відображені в табл. 1.

Таблиця 1

Сильні і слабкі сторони залізничного транспорту, що використовуються в SWOT-аналізі

Потенційні внутрішні переваги	Потенційні внутрішні недоліки
1. Стабільне положення на ринку транспортних послуг. 2. Великий досвід 3. Середня рентабельність. 4. Географічна розгалуженість, охоплення діяльністю всієї території України та сусідніх країн. 5. Комплексне обслуговування ринку: наявність підрозділів зі суміжної діяльності, пов'язаної із залізничними перевезеннями. 6. Ресурсні переваги: наявність власних земельних площ та укладених договорів на користування ними. 7. Наявність значних об'ємів вантажообігу. 8. Стабільний попит на залізничні перевезення (постійна сезонність перевізного процесу). 9. Розміщення зовнішньої реклами, залучення додаткових коштів.	1. Відсутність чіткої законодавчої бази, яка б регулювала діяльність за даним варіантом та господарської практики роботи за цим варіантом. 2. Необхідність узгодження на найвищому державному рівні. 3. Неможливість захисту від конкурентів. 4. Середні інноваційні навички, відсутність інноваційних технологій. 5. Відсутність реальних особливих навичок у стратегії реформування. 6. Застаріла інфраструктура рухомого складу та неналежне матеріально-технічне оснащення. 7. Присутня загроза людському життю. 8. Брак фінансових ресурсів, недостатній прибуток. 9. Старіння кадрового потенціалу, відсутність соціальної зацікавленості у молодих спеціалістів. 10. Низька продуктивність праці робітників, плинність кадрів.

Дані таблиці свідчать, що сильних сторін менше ніж слабких. Звідси очевидно, що в перспективі реформування залізничного транспорту потрібно застосовувати стратегію використання сильних сторін для знешкодження зовнішніх загроз, а не для зростання, тобто переходити до позиції оборони. Позитивних результатів реалізації цієї стратегії можна досягти шляхом використання саме можливостей, а не шляхом вирішення проблем [5, с. 169].

На другому етапі необхідно скласти матрицю SWOT.

Матриця SWOT-аналізу – це своєрідна форма, яка не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок.

Простежити співвідношення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що трактується в категоріях SWOT-аналізу, можна за допомогою певної матриці (рис. 1).

		Зовнішнє середовище	
Внутрішнє середовище		Можливості (шанси) 1. 2. і т. ін. Рішення: використовувати?	Загрози 1. 2. і т. ін. Рішення: пом'якшити?
	Сильні сторони 1. 2. і т. ін. Рішення: підтримувати? розвивати?	Поле СіМ Рішення: використовувати? яким чином? (перелік заходів)	Поле СіЗ Рішення: «тримати удар»? чи є «сили»? (перелік заходів)
	Слабкі сторони 1. 2. і т. ін. Рішення: ліквідувати? що саме? в якому порядку?	Поле СлМ Рішення: аналізувати «доступність» можливостей, що їх надає середовище (перелік заходів)	Поле СлЗ Рішення: ліквідувати (недоліки або об'єкт) в цілому з визначенням термінів (перелік заходів)

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу

На перетинах окремих складових груп факторів формуються поля, для яких характерні певні комбінації, що їх треба враховувати надалі в ході розробки стратегій певного типу.

1. Поле СіМ – потребує стратегій підтримки та розвитку сильних сторін підприємства в напрямі реалізації шансів зовнішнього оточення.

2. Поле СіЗ – передбачення стратегій використання сильних сторін підприємства з метою пом'якшення (усунення) загроз.

3. Поле СлМ – розробка стратегій подолання слабкостей підприємства за рахунок можливостей, що їх надає зовнішнє середовище.

4. Поле СлЗ – іноді називають «кризовим полем», оскільки тут об'єднуються загрози середовища зі слабкістю підприємства. З огляду на це існує нагальна потреба розробки стратегій як подолання загроз, так і усунення слабкості підприємства, що завжди є важким завданням [6, с. 430-431].

На третьому етапі, коли внутрішні сильні і слабкі сторони компанії виявлені, вони повинні бути ретельно вивчені і оцінені. Деякі сильні сторони компанії важливіші, ніж інші, оскільки вони відіграють важливішу роль у діяльності фірми, у конкурентній боротьбі і формуванні її стратегії. Так само деякі слабкі сторони можуть виявитися фатальними для компанії, тоді як інші не надто важливі або можуть бути легко виправлені.

З погляду формування стратегії сильні сторони компанії важливі, оскільки вони можуть бути використані як основа для створення конкурентної переваги. Якщо сильних сторін недостатньо для того, щоб сформувати на їх основі успішну стратегію, керівництво компанії має негайно створити базу, на якій дана стратегія могла би бути заснована.

Водночас успішна стратегія повинна бути спрямована на усунення слабких сторін, які роблять компанію вразливою, стають на заваді її діяльності

або не дають їй використовувати привабливі можливості. У цьому випадку діє принцип: організаційна стратегія повинна повністю враховувати сильні, слабкі сторони компанії та її конкурентні можливості. Необхідно засновувати стратегію компанії на тому, що їй вдається найкраще, і уникати стратегій, успіх яких великою мірою залежить від сфер діяльності, у яких компанія є слабкою або її можливості не перевірені [4, с. 79].

Щоб провести якісний SWOT-аналіз, необхідно сфокусуватися на конкретних видах діяльності компанії або сегментах ринку. Найчастіше підприємства роблять помилку і складають аналіз для всього свого бізнесу, що позбавляє його конкретики. І, навпаки, максимальне звуження SWOT-аналізу до сегментів виявляє найбільш важливі фактори.

SWOT-аналіз повинен ґрунтуватися на об'єктивних фактах і даних досліджень. Це не завжди виходить, тому що в будь-якому аналізі є інформація, доступ до якої обмежено. Але з іншого боку, проведення аналізу однією людиною призводить до отримання неточного звіту, як і аналіз, проведений у вигляді дискусії групою людей.

Вважається, що в сучасних економічних і політичних умовах правильним буде проводити SWOT-аналіз раз на квартал. Це дозволить постійно контролювати зміни ринкової ситуації і приймати важливі рішення вчасно [2, с. 26].

Дані SWOT-аналізу оформлюють в таблиці, що дозволяє керівництву визначити напрямки зміни цілей перетворення слабких сторін в сильні з урахуванням сприятливих зовнішніх обставин [7, с. 45].

Отже, за результатами проведеного SWOT-аналізу визначено як переваги, так і недоліки досліджуваної залізничної галузі. Серед переваг: стабільне положення на ринку транспортних послуг; наявність власних земельних площ та укладених договорів на користування ними; стабільний попит на залізничні перевезення; географічна розгалуженість, охоплення діяльністю всієї території України та сусідніх країн тощо. Серед недоліків: неможливість захисту від конкурентів; застаріла інфраструктура рухомого складу та неналежне матеріально-технічне оснащення; брак фінансових ресурсів, недостатній прибуток та інші.

SWOT-аналіз виступає універсальним аналітичним інструментом, який може застосовуватися підприємством як для вибору стратегії розвитку, так і для ринкового аналізу та вивчення конкурентоспроможності. При правильному використанні SWOT-аналізу компанія може вибрати ефективну стратегію своєї діяльності.

Література:

1. Фучеджи В.І. SWOT-аналіз як інструмент антикризового фінансового управління / В.І. Фучеджи // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – № 9(2). – С. 156-161.
2. Денисенюк А. Практика проведення SWOT-аналіза підприємства / А. Денисенюк // Справочник економіста. – 2011. – № 1. – С. 25-31.
3. Шевченко О.М. Використання методики SWOT-аналізу для розробки стратегії державного управління міграційними процесами / О.М. Шевченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2. – С. 211-219.
4. Перфілова О.Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств / О.Є. Перфілова // Вісник Національного університету «Львів. Політехніка». – 2008. – № 624. – С. 77-84.

5. Шкуліпа Л.В. Застосування SWOT-аналізу для оцінки доцільності проведення реструктуризації на залізничному транспорті України / Л.В. Шкуліпа // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 168-175.
6. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: підруч. / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: КНТЕУ, 2014. – 536 с.
7. Маринина К. Эффективность применения SWOT-анализа на предприятии / К. Маринина // Конъюнктура товарных рынков. – 2010. – № 1. – С. 42-45.

Лобачева І.Ф.

доцент

Дуднік А.О., Басок К.В.

студенти

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено особливості організації економічного аналізу та обґрунтовано необхідність узагальнення результатів проведеного аналізу. Визначено, що проведення економічного аналізу на підприємстві вимагає раціональної організації аналітичної роботи, тобто упорядкування, налагодження, координації та погодження її здійснення з метою попередження дублювання, внесення єдності в роботу окремих посадових осіб чи аналітичних органів.

Ключові слова: економічний аналіз, організація економічного аналізу, управління підприємством, аналітичне дослідження, показники, управлінські рішення.

Успішне проведення економічного аналізу значною мірою залежить від його організації, що покликана налагодити, впорядкувати, привести в системну норму інформаційно-методологічне забезпечення. Адже організація економічного аналізу – це система методів і засобів, які забезпечують оптимальне її функціонування та подальший розвиток.

Дослідженнями проблеми організації економічного аналізу на підприємстві займалися Ф.Ф. Бутинець, І.Д. Лазаришина, Г.В. Савицька, М. Г. Чумаченко, Є.В. Мних, І.П.Житна та інших. Водночас у сучасних умовах проблеми організації економічного аналізу потребують подальшого їх дослідження. Особливо вони загострилися на перехідному етапі розвитку економіки України, який характеризується нестабільністю законодавчої бази та макроекономічної ситуації. Тому в даний час назріла потреба дослідження, обґрунтування та вдосконалення організації економічного аналізу, адаптації його до сучасних умов функціонування підприємств з урахуванням чинників ризику, що можуть вплинути у кінцевому підсумку на прийняття управлінських рішень.

Організація економічного аналізу – це сукупність аналітичних способів і правил дослідження економіки підприємства, певним чином призначених для досягнення мети.

Раціональна організація забезпечує реальність і дієвість економічного аналізу, зводиться до мінімуму втрата чи спотворення вхідної інформації. Забезпечується вихід аналітичної інформації за різною ієрархією управління чи за різним ступенем досягнення проміжних і кінцевих аналітичних результатів [1, с. 161].

Головними завданнями організації економічного аналізу є:

- забезпечення ефективності;
- розвиток та вдосконалення;
- раціональна організація праці;
- автоматизація аналітичних робіт;
- підвищення якості використання аналітичної інформації;
- раціоналізація аналітичних процесів тощо.

Організація економічного аналізу включає розгляд таких основних питань:

- виділення суб'єктів і об'єктів аналізу;
- вибір організаційних форм його проведення залежно від організаційної структури управління на підприємстві та розподіл обов'язків між окремими працівниками;
- складання програми або плану проведення аналізу;
- інформаційне та методичне забезпечення аналізу;
- аналітична обробка даних; оформлення результатів аналізу;
- узагальнення результатів аналізу, подання висновків [2, с. 39].

Керівники підприємства в ієрархії внутрішніх суб'єктів є первинними суб'єктами економічного аналізу, що несуть відповідальність за зміст аналітичних робіт і прийняття рішень. Враховуючи комплексний характер аналітичної діяльності вони спираються на допоміжний управлінський персонал, що можуть формувати так звані центри підготовки рішень. На них покладено вирішення допоміжних завдань і відповідальність за інформаційно-аналітичне забезпечення керівників.

Загальна методика проведення економічного аналізу містить п'ять основних етапів:

- I етап: визначаються і чітко окреслюються мета та завдання аналізу.
- II етап: старанно опрацьовується програма дій, робочий (календарний) план, визначається коло учасників, розподіляються обов'язки між ними, розробляється схема, методика, макети аналітичних таблиць, форм, методичні вказівки щодо їхнього заповнення, а також способи графічного оформлення результатів аналізу.
- III етап: забезпечується збір необхідної інформації (статистична звітність, дані синтетичного й аналітичного обліку, планова документація, результати спеціальних досліджень тощо), перевіряються їхня достовірність і повнота відповідно до мети аналізу.
- IV етап: здійснюється аналітична обробка інформації за допомогою спеціальних методів та прийомів; забезпечується порівнянність показників; аналізуються причини динамічних змін і відхилень від базового завдання; з'ясовуються причини негативних явищ; кількісно вимірюється вплив факторів; виявляються потенційно невикористані можливості поліпшення роботи підприємства. В результаті групування виділяють фактори, які залежать та які не залежать від підприємства. Надалі особливу увагу приділяють факторам, які безпосередньо залежать від роботи підприємства або його структурного

елементу (цеху, дільниці, робочого місця чи іншого окремого функціонального підрозділу управління).

– V етап: визначаються резерви виробництва, розробляються пропозиції, розраховується економічна ефективність від впровадження заходів та визначається їхній вплив на показники роботи підприємства. Це найвідповідальніший етап, оскільки за результатами аналізу синтезуються всі негативні впливи на окремі фактори та проектується модель подальшої діяльності, за якої виявлені недоліки не повинні більше повторюватися [3, с.288].

Організація й здійснення аналізу на підприємстві залежать також від масштабів та спеціалізації підприємства, його організаційної структури управління. Так, наприклад, на малих підприємствах, для яких характерна проста лінійна організаційна структура управління, функціональні центри аналізу, як правило, не створюють. Функції такого центру покладені на власника малого підприємства або його директора. На середніх підприємствах, які використовують переважно лінійно- функціональну організаційну структуру управління, функції аналізу виконує спеціальний аналітик або група аналізу діяльності, що належить до фінансової служби підприємства. На великих підприємствах із широко диверсифікованою виробничою чи регіональною діяльністю застосовують дивізійну організаційну структуру управління, в основі якої – децентралізація підприємства за окремими ознаками – регіональною, товарною та ін.

Функціонування економіки підприємств у сучасних умовах не можливе без використання інформаційних технологій. Проведення автоматизованого аналізу передбачає використання сучасної обчислювальної техніки, що дасть можливість за один раз одержувати необхідну для управління інформацію. Наразі відомо багато комп'ютерних алгоритмів для розв'язування різноманітних задач математичного програмування. Тому навіть невеликі підприємства можуть застосовувати методи математичного програмування при здійсненні аналізу. Аналітична служба конкретних підприємств при цьому, залежно від своїх внутрішніх можливостей і потреб, може проводити необхідні розрахунки за допомогою використання пак

етів прикладних програм. На сучасному ринку, поряд із обліковими програмами «1С: «Бухгалтерія», «Акцент-бухгалтерія», є програми, які реалізують функції аналізу: «Галактика», «Форт: аналітик», «Бест-аналіз» [4, с.147].

Оскільки, на підприємствах більшість процесів комп'ютеризовано, то в процесі формування інформаційних потоків та аналітичних даних треба врахувати вимоги, яким мають відповідати технології використання комп'ютерів:

- інтеграція методів документування та кодування аналітичних номенклатур;
- виявлення обсягів інформаційних потоків;
- достовірність, повнота та змістовність;

- можливості деталізації та агрегування;
- гнучкість та можливість коригування [5, с.78].

На завершальному етапі аналізу необхідно здійснити оформлення результатів, їх узагальнення, надання висновків і пропозицій. Будь-які результати аналітичного дослідження мають бути оформлені у вигляді документів. Результати аналізу призначені для внутрішньогосподарського використання, вони можуть бути оформлені у вигляді довідки, а для зовнішніх користувачів – у вигляді висновку. Вони повинні бути підкріплені аналітичними таблицями, графіками, діаграмами.

Для розв'язання існуючих проблем у господарській діяльності підприємств щодо організації аналітичної роботи можна запропонувати такі шляхи:

а) застосовувати методи математичного програмування при здійсненні аналізу, аналітична служба конкретних підприємств при цьому може проводити необхідні розрахунки з допомогою використання пакетів прикладних програм;

б) організувати спеціальні відділи щодо проведення аналітичної роботи на підприємствах, які були б зорієнтовані винятково на здійсненні аналізу основних показників діяльності господарюючих суб'єктів;

в) доцільно підвищити увагу щодо підготовки спеціалістів у сфері аналізу (організувати відділи підготовки та перепідготовки працівників безпосередньо на підприємстві, встановити жорсткіші умови прийому на роботу тощо);

г) забезпечити впровадження автоматизації економічного аналізу [4, с.165].

Отже, проаналізувавши вищесказане можна зробити висновок, що охоплюючи всі сторони діяльності підприємства, аналіз господарської діяльності має бути постійною складовою економічної роботи в цілому. Для ефективного застосування аналізу господарської діяльності підприємства доцільно виділяти його складові, реалізація яких дозволяє системно та послідовно організувати аналітичну роботу: кадрове забезпечення; інформаційне забезпечення; збір та аналітична обробка вхідної інформації, розробка форм аналітичних документів; методичне забезпечення; технічне забезпечення.

Література:

1. Шурпенкова Р.К., Демко І.І. Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством/ Р.К. Шурпенкова, І.І. Демко // Регіональна економіка. - №3.- 2008. – С. 161- 166.
2. Шурпенкова Р.К. Організація економічного аналізу на підприємстві / Р.К.Шурпенкова // Вісник НБУ. - №6. – 2009. – С. 38-45.
3. Харинович Д.О. Організація економічного аналізу і контролю на торговельних підприємствах / Д.О. Харинович // Облік, аналіз, аудит. – 2010. – с. 286-291.
4. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Вашченко та ін. Навч. Посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
5. Богач Б. М. Організація аналітичної роботи, як основа прийняття ефективних управлінських рішень на підприємстві/ Б. М. Богач // Проблеми інноваційного розвитку економіки України. – Частина 1. – 2014. – с. 77-82.

Осадчук В. В.

магістрант

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ЇХ ОЦІНКА

З метою провадження господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки необхідним є використання виробничих запасів, які становлять значну частину в активах підприємства. У структурі витрат підприємства, що в залежності від сфери діяльності вони можуть займати до 60% собівартості виробленої підприємством продукції.

Сучасні умови розвитку економіки вимагають необхідності постійного вдосконалення ведення господарської діяльності та виробничого потенціалу, тим самим забезпечення ведення ефективної системи обліку виробничими запасами. Добре організований облік у частині надходження, оприбуткування, контролю зберігання, витрачання виробничих запасів забезпечує належну поінформованість щодо їх наявності та руху.

Сьогодення вимагає розвитку системи обліку з урахуванням національних стандартів та міжнародних стандартів обліку. При чому у прийнятих національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та з самим розумінням поняття «виробничі запаси» простежуються відмінності, що викликає неоднозначність трактування економічної сутності цього поняття.

Питання сутності виробничих запасів з різним ступенем теоретичного і практичного висвітлення розглянуто в багатьох сучасних виданнях. Серед науковців, якими достатню увагу приділено дослідженню цього питання, можна назвати таких як: Ф.Ф. Бутинець, П.С. Безруких, С.Ф. Голов, В. С. Лень, М.С. Пушкар, Н.В. Ткачук, В.В. Сопко та інші.

Проте, не дивлячись на наявність різноманітних поглядів щодо дослідження сутності поняття «виробничі запаси», їх оцінки, єдиної та однозначної позиції трактування поняття серед дослідників не має. Відсутність чіткого визначення категорії «виробничі запаси» та її зв'язок з такими категоріями як «запаси», «матеріальні ресурси», «матеріальні активи» свідчить про актуальність проведення дослідження в цьому напрямку.

Результативність господарської діяльності підприємства та забезпечення його дієвості в умовах ринкової економіки в значній мірі залежить від раціонального використання підприємством ресурсів таких, як матеріальні ресурси та трудові. Матеріальні ресурси представляють загальне поняття, що значно ширше ніж виробничі запаси. Так, як вони включають засоби праці (машини та обладнання) та предмети праці (запаси).

Згідно теоретичного розуміння поняття «виробничі запаси» виступають предметами праці, що один раз використовуються у виробничому процесі та вартість яких повністю включається у собівартість виробленої продукції. Практика ведення обліку свідчить про те, що предметами праці в більшості вважають виробничі запаси, та трактування цих понять (виробничі та матеріальні запаси) є неоднозначним.

Доцільно відмітити, що існують деякі протиріччя щодо використання поняття «предмети праці». Цей термін цілком визначає сутність предметів праці як елементів виробництва, які необхідно обробити, але практика ведення бухгалтерського обліку не використовує його як облікову категорію, а тому її можна вважати як суто економічну.

Новодворський В.Д. в своїх напрацюваннях визначає, що «складовою виробничих ресурсів є матеріальні ресурси, які представляють комплекс речових елементів, що призначені для обробки в процесі виробництва за допомогою засобів праці» [1, с.7]. В дослідженнях Петрової В.І. наводиться поняття «оборотних виробничих фондів, які складаються з предметів праці (сировина, матеріали і т. п.), тобто того, на що направлені дії людей в процесі праці та з чого виготовляється продукція» [2, с.120].

Багрій П.І. трактує поняття «виробничі запаси» як засоби виробництва, що надійшли до споживачів і ще не використовуються у процесі виробництва, та пропонує трактувати поняття «запаси» як наявність матеріальних ресурсів для забезпечення безперервності розширеного відтворення, обслуговування невиробничої сфери та задоволення потреб населення [3, с.167].

Дубініна М.В. виділяє такі різновиди запасів на підприємстві – виробничі та товарні [4, с.47], визначаючи виробничі запаси як матеріальні цінності, що знаходяться на складі підприємств виробничої сфери та призначені для подальшого використання, а товарні запаси – матеріальні цінності, які знаходяться на складі, але призначені для продажу.

В п. 4 П(с)БО 9 «Запаси» [5] зазначено, що «запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством». Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [6], активи – це ресурси, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, використання яких як очікується призведе до отримання економічних вигод у майбутньому внаслідок будь-якого використання такого запасу. Зазначимо, що як такого поняття «виробничі запаси» у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та П(с)БО 9 не наведено. При цьому у нормативній базі у складі запасів виділяють сировину, матеріали, допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, які призначаються для виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб, тобто їх деталізація за напрямком використання у господарській діяльності підприємства (конкретизується Планом рахунків бухгалтерського обліку).

Щодо міжнародних стандартів, то МСФЗ 2 «Запаси» розкриває поняття запасів: «активи, які передбачені для подальшого продажу в ході звичайної діяльності; що знаходяться у процесі виробництва для такого продажу, або ті, що знаходяться у вигляді сировини та матеріалів, які будуть використовуватись у процесі виробництва або надання послуг, за винятком незавершеного виробництва, що виникає за угодами на будівництво, включаючи

безпосередньо пов'язані з ними угоди на надання послуг, фінансових інструментів та біологічних активів, що належать до сільськогосподарської діяльності, та сільськогосподарська продукція в момент її збирання» [7].

Отже, провівши критичний аналіз наведених в економічній літературі таких понять як «виробничі ресурси», «матеріальні ресурси», «запаси», «виробничі запаси» доходимо висновку, що сутність економічної категорії «виробничі запаси» полягає в тому, що вони представляють сукупність предметів праці, які надходять на підприємство у вигляді запасів матеріалів, запасних частин, палива, тари та інших матеріалів, що призначені для забезпечення безперервного виробничого процесу та використання у господарських цілях на підприємстві та повністю переносять свою вартість на створені продукти.

Важливим в бухгалтерському обліку запасів є визначення такого елемента як оцінка. Згідно з вимогами П(с)БО 9 «Запаси» оцінка запасів здійснюється в таких ситуаціях: надходження, списання та на дату складання звітності (на дату складання балансу). Методи оцінки запасів підприємство обирає самостійно в залежності від специфіки виробництва, фінансового стану підприємства, порядку формування собівартості, складності виробництва з урахуванням вимог законодавства та прописується в наказі про облікову політику підприємства.

В П(с)БО 9 «Запаси» зазначається, що при відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу.

Вибір методу оцінки запасів на підприємстві повинен бути виваженим та враховувати дійсну систему обліку на підприємстві. В незалежності від часу надходження та вибуття запасів підприємством може бути застосований будь-який метод. При цьому методи ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) та нормативних затрат використовуються промисловими підприємствами, а метод ціни продажу – підприємствами торгівлі.

Для підприємств різних сфер господарської діяльності прийняття однакового методу оцінки може бути не зовсім ефективним так, як не буде враховувати особливостей в ціноутворенні. Так, для підприємств роздрібною торгівлі доцільним буде використання методу ціни продажу, при цьому на виробничому підприємстві використання цього методу не є можливим.

Доцільність вибору методу оцінки виробничих запасів повинна залежати від обсягу закупівель, можливості визначити вартість одиниці запасів, способів відображення оприбуткування, складністю виробництва, масштабами, номенклатурою запасів, порядку формування собівартості виробленої продукції.

На нашу думку, метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів є прийнятним та більш ефективним для галузі машинобудування, для

підприємств, які приймають спеціальні замовлення, так як кінцева собівартість виробленої продукції значна та формування її розтягнуте у часі у зв'язку зі складністю виробництва, а тому для її визначення необхідним є ретельний та точний підрахунок понесених витрат. Для галузей з масовим виробництвом продукції доцільним є застосування методу середньозваженої собівартості, бо процес виробництва здійснюється в короткостроковому періоді та зі значними обсягами. Метод собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) потребує оприбуткування та витрачання запасів першими, що надійшли, тому застосовувати його рекомендуємо для харчової та хлібопекарської промисловості, що дозволить з застосуванням цього методу скоротити пересортицю. Галузям хімічної та нафто-хімічної галузей пропонуємо застосовувати метод нормативних затрат, застосування якого передбачає застосування розроблених нормативних значень при виробництві.

На нашу думку, в умовах сучасного високого рівня конкуренції для забезпечення ведення високоефективного господарства постає необхідність в визначенні чіткого тлумачення понять задля забезпечення створення нової системи обліку та управління виробничими запасами. Зокрема, чітке визначення поняття виробничі запаси та вибір ефективного методу оцінки запасів при надходженні та витрачанні запасів дозволить забезпечити налагоджений процес виробництва шляхом наявності у необхідних та достатніх розмірах виробничих запасів, які переносяться повністю на собівартість виробленої продукції та формують її ціну, тим самим впливаючи на результати господарської діяльності підприємства.

Література:

1. Новодворський В.Д. Бухгалтерський учет производственных ресурсов (Вопросы теории и практики) / В.Д. Новодворський– М. : Финансы и статистика, 1989. – 284 с.
2. Петрова В.И. Бухгалтерский учет на машиностроительном предприятии / В. И. Петрова - М.: Машиностроение, 1981. – 384 с.
3. Багрій П.І. Економічний словник / П.І. Багрій, С.І. Дорогунцова. – Гол. ред. Укр. Радянська енциклопедія Академії наук УРСР, 1973. – 621с.
4. Дубініна М. В. Сутність виробничих запасів як складової частини процесу виробництва / М. В. Дубініна // Тенденції та закономірності розвитку обліково-аналітичного забезпечення в Україні : Тези доповідей на вузівської науково-практичної конференції. – Миколаїв : НУК, 2007. – 156 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
6. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99, № 996-14-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
7. МСФО 2. Запаси (IAS 2. Inventories) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf

СЕКЦІЯ 5. Оподаткування та бюджетна система

Крайня О.Ю.

студентка

Одеський інститут фінансів УДУФМТ, м. Одеса

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Постановка проблеми: малий бізнес та підприємництво відіграють важливу роль в умовах ринкової економіки. Робота малих підприємств забезпечує гнучкість та стійкість економічної системи, наближує її до потреб конкретних споживачів, а також виконує важливу соціальну роль – надання робочих місць та забезпечення джерел доходу для значної частини населення. Саме тому підтримка малого бізнесу, в тому числі й через систему оподаткування, є одним із способів подолання економічної, політичної та соціальної криз в країні.

Актуальність проблеми визначається у наступному: сучасний етап економічного розвитку держави носить «переломний» характер і потребує реформування в усіх сферах життя населення. Система оподаткування малого бізнесу, яка є однією з основних інструментів державного регулювання економічних і соціальних процесів, має відображати інтереси держави, забезпечувати добробут громадян та надавати гарантії стабільного майбутнього.

Мета статті: дослідження і аналіз особливостей оподаткування малого бізнесу в Україні, застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності малого бізнесу, запровадженими Податковим кодексом України. Використання теоретичних знань на практиці та формулювання власних висновків.

Виклад основного матеріал: Мале підприємництво – це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців, яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку [1]. Розвиток малого бізнесу вважається, у світі, загально визнаним методом боротьби з соціальною бідністю, забезпечення зайнятості населення, створення нових робочих місць. Тому підтримка становлення та розвитку малого бізнесу в Україні має стати одним з визначальних пріоритетів державної політики.

Більшість суб'єктів малого бізнесу розпочала свою діяльність після набуття чинності Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [4]. Спрощена система оподаткування для суб'єктів малого бізнесу була запроваджена як альтернативна загальній системі ще в 1999 році. Її основною метою була активізація та легалізація підприємницької діяльності, збільшення податкових надходжень, підвищення рівня зайнятості населення.

Практичний досвід застосування спрощеної системи оподаткування в Україні свідчить про її позитивний вплив на малий бізнес. Вона дозволяє максимально спростити облік і контроль за діяльністю суб'єктів підприємництва і забезпечує стабільні надходження до бюджету. За роки свого існування в Україні спрощена система довела свою ефективність з погляду стимулювання ділової активності підприємців. За цей час частка малих та мікропідприємств у країні збільшилась з 4 % до 51 % від загальної кількості зареєстрованих підприємств, а частка ВВП, створена у малому бізнесі, – з 1 % до 20 %. Лише офіційно сумарна кількість фізичних осіб – підприємців та найнятих ними працівників становить 2,5 млн. осіб [3].

Останні події, які відбулись в Україні, спонукали до змін податкового законодавства. Так, 1 січня 2015 року вступив у силу Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи» [2]. Основні нововведення, які відбулись в оподаткуванні малого бізнесу за спрощеною системою оподаткування, стосуються зміни кількості груп та критеріїв приналежності до кожної з них. Замість попередніх шести груп платників залишилось лише чотири. Такі групи платників єдиного податку, як 3, 5 (фізособи-підприємці) та 4, 6 (юридичні особи), об'єднали в одну групу. Наразі усі ці суб'єкти господарювання належать до оновленої 3 групи. Також, до складу єдиного податку включили колишній фіксований сільськогосподарський податок. Так, сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товарного виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75% від загального обсягу діяльності.

Роль держави в ринковій економіці залежить від забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, у створенні рівних сприятливих умов для розвитку різних форм бізнесу, включаючи малий бізнес, а також багатосторонньої підтримки підприємств та приватної ініціативи інвесторів. З наявного світового досвіду також відомо, що податки є більш надійним і ефективним важелем стимулювання розвитку підприємництва.

Невід'ємним є і той факт, що спрощена система оподаткування, на сучасному етапі розвитку, застосовує більш глибоке об'єднання ставок єдиного податку, що дозволяє їй бути гнучкою для застосування платниками податку. Особливо це стосується фізичних осіб-підприємців, для яких сума податку є значно нижчою ніж раніше і, таким чином, втрачається сенс у приховуванні доходів та заниженні суми податку. Це дасть можливість, в майбутньому, вивести малий бізнес «з тіні» та досягти ефективності оподаткування.

Також, варто зауважити, - ставка, яка визначається як процент від доходу є більш ефективною з точки зору соціально-економічної справедливості, що позитивно впливає на розвиток малого бізнесу.

Необхідно додати, що спрощена система оподаткування, протягом останніх років, пережила декілька хвиль найістотніших змін. Постійний перегляд обмежень для малого бізнесу, змін правил перебування на спрощеній системі оподаткування сприяв важкості у сприйнятті і, як наслідок, потребував від підприємців більше часу для адміністрування, зміни тактики ведення

бізнесу та зважування власних ризиків і переваг. Також, існує думка, що проблемою для бізнесу в податковій сфері є незадовільна якість законодавства та його постійні зміни.

Висновки: Розвиток малого підприємництва сприяє створенню умов для позитивних структурних змін в економіці України. Підтримуючи малий та середній бізнес, держава стимулює діяльність вітчизняних виробників, активізацію внутрішнього ринку товарів і послуг, створення нових робочих місць, що сприятиме зростанню податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів внаслідок розширення кола платоспроможних осіб, що мають місце при застосуванні спрощеної системи оподаткування.

Необхідно зазначити, що приватні підприємці, що перейшли на спрощену систему оподаткування, отримують деякі переваги перед тими, які працюють на загальній системі оподаткування.

Отже, бачимо, що підтримка державою малого підприємництва на сучасному етапі розвитку економіки країни має велике значення. Постійно проводиться робота по вдосконаленню податкового законодавства, пошуку оптимальних рішень.

Хочеться зауважити, що підприємницька діяльність - це завжди ризик, непередбачуваний результат, але за умови «чесної гри» виграють усі: державний бюджет буде наповнюватись податками, підприємства отримуватимуть прибуток, населення користуватиметься усіма державними благами.

Література:

1. Васильців Т.Г., Іляш О.Л., Міценко Н.Г. Економіка малого підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 03.07.1998 р., № 727/98. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/>

Науковий журнал «ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ»

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ**

Збірник матеріалів студентської міжнародної науково-практичної конференції
22 квітня 2015 р.
м. Дніпропетровськ

Українською мовою

Відповідальний за випуск С.І. Дробязко
Комп'ютерна верстка Р.А. Кулькін

Формат 60x84/16. Ум.друк.арк. 2,3
Тираж 300 прим. Зам. № 4/2015

Видавець «ФОП Дробязко С.І.», 49107, м. Дніпропетровськ, а/с 5720.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДП №166-р від 19.11.2013 р.

ISBN 978-617-7214-04-4